

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Шульдешова О.С. Оценка интеллектуального потенциала на основе системы грейдинга.....	3
Обухова Н.И., Безумова Л.В. Проблемы и перспективы развития города в условиях реструктуризации градообразующего предприятия.....	8
Тимошенко Д.С. Совершенствование механизма государственного регулирования в туризме Российской Федерации.....	14

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Судаков М.В. Алгоритм проектирования сетей инновационных предпринимательских структур.....	19
--	----

Научная область использования учетно-аналитических систем

Крымова М.А. Основы построения бухгалтерского учета и управленческого анализа затрат на производство и выпуск готовой продукции отрасли растениеводства.....	22
Золочевская Е.Ю. Коммуникационные связи учетно-отчетных составляющих учетно-налоговой системы.....	28
Елисеева И.В. Сущность и значение учета затрат на производство и выпуск готовой продукции.....	31
Муртазина Р.К. Бюджетирование закупок сырья на предприятиях общественного питания.....	37
Мерекина Ю.А. Особенности постановки управленческого учета и бюджетирования на предприятиях автосервисных услуг.....	49
Мисайлова Л.И., Кожушко Е.М. Организация учета затрат на производство – основа получения информации для калькулирования себестоимости....	53
Евстафьева Е.М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации.....	59

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Крючкова Т.В. Налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации.....	67
Кюрджиев С.П. Обеспечение устойчивости развития субъекта Российской Федерации при модернизации межбюджетных отношений.....	72
Филиппова Н.А., Аверьянова М.В. Совершенствование налогообложения страховых организаций.....	79
Тер-Самвелова Н.С. Стратегии собственников российских коммерческих банков по формированию фальсифицированного капитала.....	83
Поздняев А.С. Методический аппарат формирования и верификации налогооблагаемых показателей.....	86

Научное развитие экономики и управления предприятием

Пономарев М.А. Самоуправление, саморегулирование и сорегулирование некоммерческих организаций в РФ.....	94
Гуров А.В. Современные подходы к пониманию маркетинговой системы распределения.....	99
Малева А.М. Моделирование работы транспортной сети на базе системы управления цепями поставок.....	102
Борзёнок В.С. Системная эффективность агрокоопераций и методика ее расчета.....	109

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.
Астафичев П.А., д-р. юрид. наук,
проф.
Иванова Т.Н., д-р. техн. наук,
проф.
Киричек А.В., д-р. техн. наук,
проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

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

Члены редколлегии:

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

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г., канд. экон. наук

Адрес редакции:

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

©ОрелГТУ, 2011



Scientifically-practical
journal

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

№ 1 (228) 2011
january

Economic Science and Humanities

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

CONTENTS	
<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.L., <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> Astafichev P.A., <i>Doc. Sc. Law., Prof.</i> Ivanova T.N., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Kirichek A.V., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Editor-in-chief:</i> Popova L.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Editor-in-chief Assistants:</i> Maslov B.G., <i>Doc. Sc. Ec., Assistant Prof.</i> Korostelkina I.A., <i>Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.</i> Varaksa N.G., <i>Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Associate Editors:</i> Barkhatov A.P., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Get'man V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Pavlova L.P., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Maslova I.A., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Vasil'eva M.V., <i>Doc. Sc. Ec., Assistant Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Responsible for edition:</i> Dedkova E.G., <i>Candidate Sc. Ec.</i></p> <hr/> <p><i>Address:</i> 302020 Orel, Naugorskoye Chaussee, 40 (4862) 41-98-60 www.ostu.ru E-mail: LVP_134@mail.ru, ecgum@ostu.ru</p> <hr/> <p>Journal is registered in Federal Agency of supervision in sphere of communication and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-35716 from 24.03.09</p> <hr/> <p>Index on the catalogue of the «Pressa Rossii»29503</p> <hr/> <p>© OSTU, 2011</p>	<p style="text-align: center;"><i>Science of social management and social development</i></p> <p>Shuldeshova O.S. Evaluation of intellectual potential through a system of grading..... 3 Obukhova N.I., Bezumova L.V. Problems and prospects the development of the city in terms of enterprise restructuring..... 8 Timoshenko D.S. Improving the mechanism of state regulation in the tourism of the Russian Federation..... 14</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific tendencies of development of investments and innovations</i></p> <p>Sudakov M.V. Algorithm for network design innovative business structures..... 19</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific area of use of registration-analytical systems</i></p> <p>Krymova M.A. Fundamentals the accounting and managerial cost analysis on the production and release of finished products of industry plant..... 22 Zolochevskaya E.Y. Communication communications of registration-accounting components of registration-tax system..... 28 Eliseeva I.V. Nature and significance the cost accounting for manufacturing and production of finished products..... 31 Murtazina R.K. Budgeting for procurement of raw materials in catering..... 37 Merekina Y.A. Features of management accounting and budgeting at the auto-service businesses..... 49 Misaylova L.I., Kozhushko E.M. The organization of accounting of production costs - the basis of information for the calculation of the cost..... 53 Evstafeva E.M. Methodology of accounting and analytical support for management of own capital of commercial organizations..... 59</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit</i></p> <p>Kryuchkova T.V. Tax revenues of the Russian Federation budget..... 67 Kyurdzhiev S.P. Sustaining the development of the Russian Federation for the modernization of intergovernmental relations..... 72 Filippova N.A., Averyanova M.V. Improving Taxation of insurance companies..... 79 Ter-Samvelova N.S. Strategy for the owners of Russian commercial banks to create a fake capital..... 83 Pozdnyaev A.S. Methodological apparatus of the formation and performance verification of taxable..... 86</p> <p style="text-align: center;"><i>Scientific development of economy and operation of business</i></p> <p>Ponomarev M.A. Self-management, self-regulation and co-regulation of non-profit organizations in Russia..... 94 Gurov A.V. Modern approaches to understanding the marketing distribution system..... 99 Maleva A.M. Simulation of the transport network on the basis of supply chain management..... 102 Borzenkova V.S. System efficiency agrokooperatsy and methods of calculation..... 109</p>

Journal is included into the list of the leading peer-reviewed scientific journals and publications identified by Higher Examination Board for the publication of major scientific results of dissertations for the degree of doctor and candidate of sciences.

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 331.101.39

О.С. ШУЛЬДЕШОВА

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ГРЕЙДИРОВАНИЯ

Тенденции развития современного бизнеса свидетельствуют о том, что источники конкурентных преимуществ фирм лежат не в области вещественных (осязаемых) ресурсов, поскольку успешное функционирование на рынке в настоящее время означает, что качество ресурсов находится на достаточно высоком уровне, а в некоторой другой сфере. Эта сфера связана с внутренними ресурсами самой организации, которые используются недостаточно или вообще не используются. В статье автором рассмотрены исторические этапы разработок систем структурирования должностных уровней, предложена модель оценки интеллектуального потенциала на основе системы грейдирования и разработана система грейдов должностей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеллектуальный потенциал, грейдирование.

Trends in modern business development suggests that the sources of competitive advantages of firms are not in the field of real (tangible) resources, as the successful functioning of the market now means that the quality of the resource is at a high level, and in some other sphere. This is an area associated with the internal resources of the organization itself, which remains underutilized or not used at all. In the article the author reviewed the historical stages of development systems structuring job levels, the model estimates of intellectual capacity on the basis of grading system and developed a system of grading of posts.

Key words: competitiveness, an intellectual potential, grading.

Современные условия развития производства и сферы услуг определяют первостепенное значение знаний как одного из главных источников роста производительности и конкурентных преимуществ организаций. Явно прослеживается тесная взаимосвязь между процессами по управлению знаниями и общими результатами деятельности предприятия. Эти знания проявляются в навыках, умениях и профессиональном уровне сотрудников и закрепляются в виде организационной культуры, брендов, патентов, лицензий, имиджа, то есть в виде интеллектуального капитала. Таким образом, интеллектуальный потенциал является основой будущего развития. Результаты могут быть особенно впечатляющими, если выбранное направление управления интеллектуальным потенциалом будет соответствовать стратегическим целям предприятия.

В экономической теории не сформировано четкого определения понятия «интеллектуальный потенциал», толкование дефиниции определяется целями и объектами ее применения. С точки зрения количественных оценок целесообразно применение индуктивного подхода. Понятие «интеллект» («intellectus» – разумение, понимание, постижение) следует трактовать как совокупность познавательных способностей человека, определяющих уровень его мышления и способность решать сложные задачи. В основе понятия «потенциал» лежит термин «потенция» («potential» – сила) – скрытая возможность, способность, сила, которая может проявиться при определенных условиях [3].

Таким образом, интеллектуальный потенциал организации представляет собой совокупность интеллектуальных способностей работников (знаний, умений, информации, ценностей, навыков) и возможностей их раскрытия, развития и использования. Интеллектуальный потенциал организации рассматривается как внутренний ресурс фирмы,

способный предоставить ей новые конкурентные преимущества.

Рациональное использование возможностей человеческих ресурсов, применение нестандартных подходов позволяет решать многие возникающие проблемы, зачастую даже без существенных материальных затрат. Если предприятие заинтересовано в развитии своих сотрудников, как карьерном, так и профессиональном, в первую очередь необходимо создать условия, способствующие данному процессу. Это создание творческой атмосферы, выявление деловых и личностных качеств, использование способностей работников.

С точки зрения экономической теории труд является важнейшей частью производительных сил: он одновременно товар (работник продает свой труд, создавая новое качество и дополнительное количество материальных ценностей) и причина появления добавленной стоимости (предметы и материалы при приложении к ним труда становятся дороже). Отсюда и возникает необходимость оценить труд во всех его проявлениях.

Согласно действующему в России трудовому законодательству организация в зависимости от специфики своей деятельности может установить тарифную, бестарифную или смешанную систему оплаты труда. С целью поощрения особо ценных и опытных работников, снижения текучести кадров, привлечения на работу необходимого специалиста высокой квалификации, работодатель также имеет право устанавливать работникам различные стимулирующие доплаты и надбавки к заработной плате.

В этой связи, важное значение приобретает поиск такого универсального метода оценки труда, который учитывал бы интересы и работодателя, и сотрудника. Предприятие всегда старается платить с учетом своих целей, но ровно столько, чтобы работник не уходил, а последний в свою очередь стремится получать, как можно больше. Именно система грейдов позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса, а также развязать узел проблем, связанных с мотивацией персонала. Грейдинг (от англ. *grading*) – классификация, сортировка, упорядочивание. Грейдирование – это позиционирование должностей, то есть распределение их в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия [3]. Попытки структурировать профессии работников предпринимались на разных этапах экономического развития и выражались в результатах, представленных на рисунке 1.

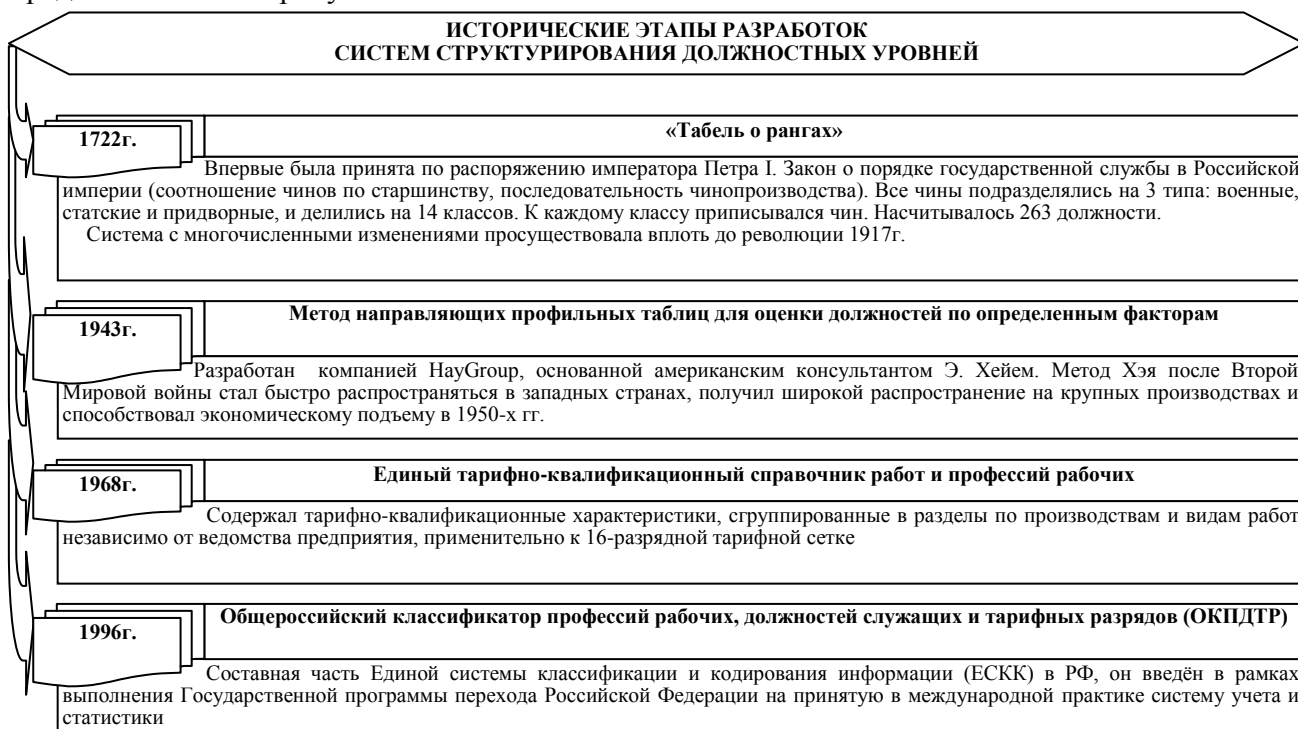


Рисунок 1 – Исторические этапы разработок систем структурирования должностных уровней

На сегодняшний день система грейдов – это наилучшая и единственно оправданная система начисления должностных окладов на основе балльно-факторного метода и матрично-математических моделей.

Структурирование профессий и работников должно обеспечивать оценку, как работы сотрудников, так и личных характеристик персонала. Система уровней, характеризующих определенные области деятельности сотрудников, образует иерархию. В этой вертикальной таблице для каждого ранга есть свои верхние и нижние границы зарплат, требуемых компетенций, ответственности и вклада в общее дело [1].

Алгоритм разработки модели системы грейдов представляет собой комплексный проект, предполагающий последовательное выполнение этапов, систематизированных на рисунке 2.

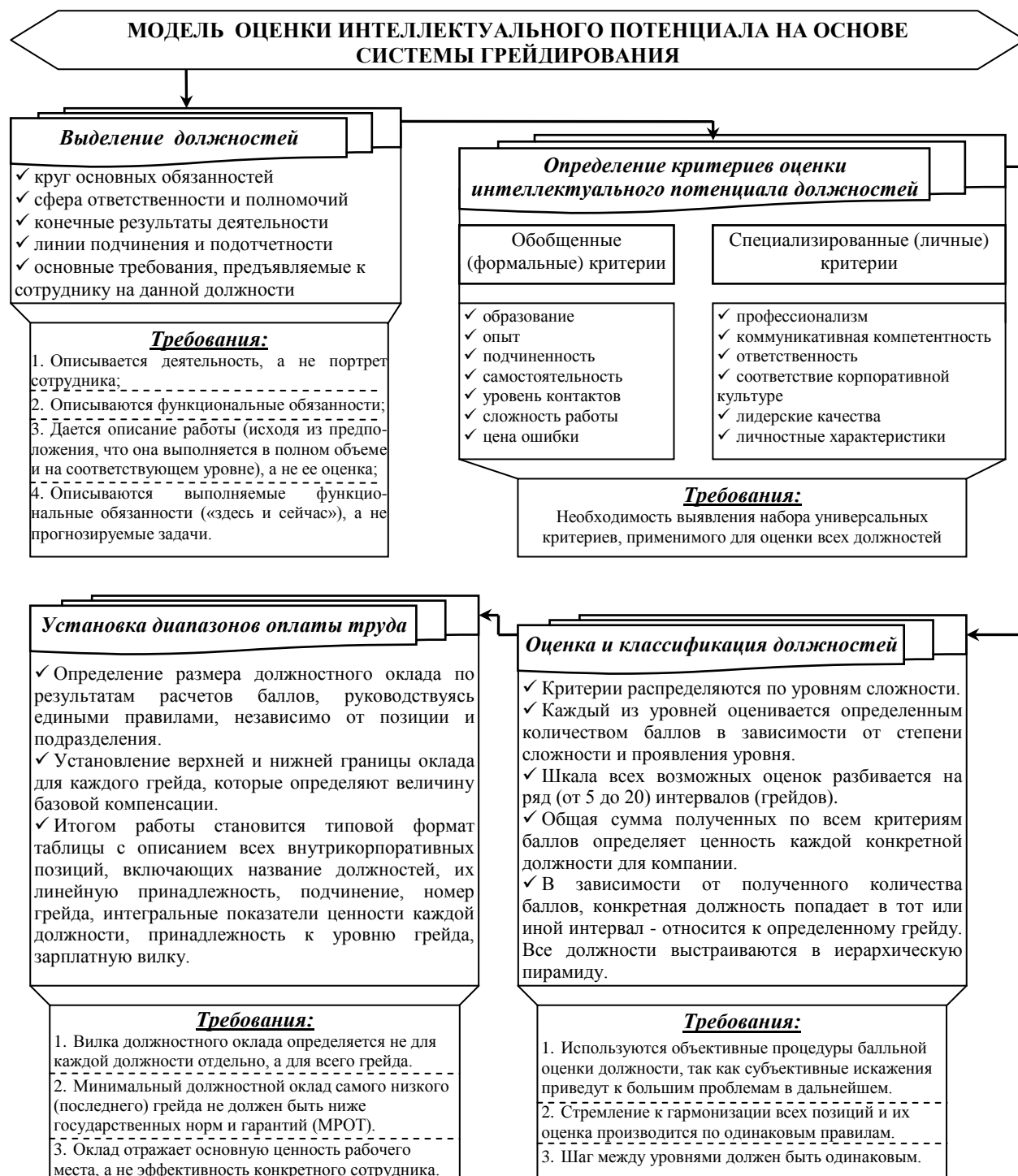


Рисунок 2 – Модель оценки интеллектуального потенциала на основе системы грейдирования

Проект по внедрению системы грейдинга предполагает разработку и внедрение уникальной системы должностных уровней. То есть каждая должность в организации подлежит оценке, и затем в зависимости от степени ее влияния на бизнес компании она относится к определенному позиционному уровню (грейду), система которых представлена на рисунке 3.

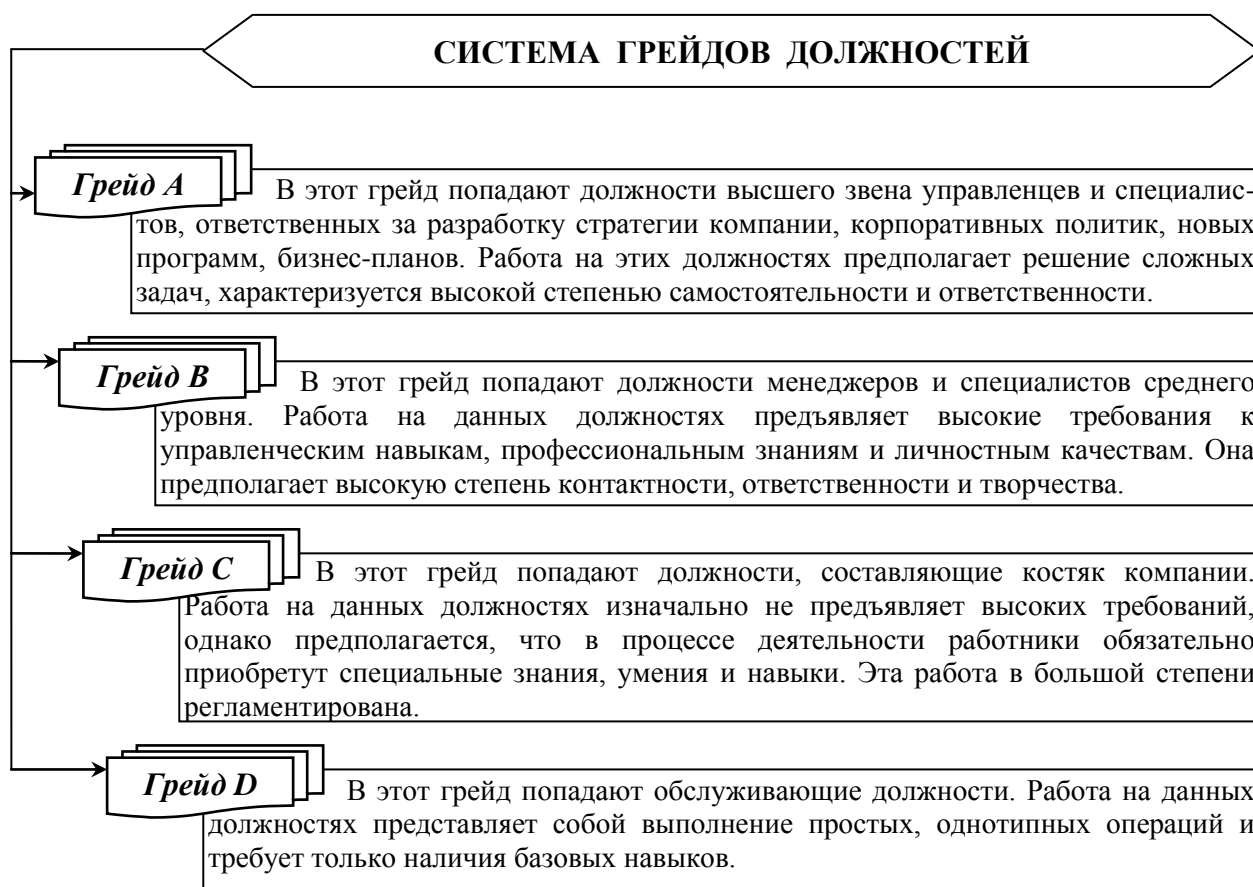


Рисунок 3 – Система грейдов должностей

Научно-аналитическим фактом, закрепляющим особую роль бально-факторной модели в оценочной системе интеллектуального потенциала персонала организации, является ее эффективность в использовании фонда оплаты труда и повышении прозрачности карьерных перспектив для сотрудников.

Система грейдов оценивает все типы рабочих мест, что делает ее чрезвычайно ценным инструментом в формировании структуры оплаты труда. Критерием при оценке должностей является уровень влияния позиции должности на компанию в целом и вид воздействия на конечный результат.

На основе структуры должностных уровней строится единая система компенсаций и льгот, что позволяет обеспечить справедливое и конкурентоспособное вознаграждение для всех сотрудников компании. Кроме того, новая система способна обеспечить надежный фундамент для разработки и внедрения инструментов планирования и управления карьерой в организации, а также для различных программ материальной и нематериальной мотивации.

Внедрение этой системы оценки труда делает предприятие конкурентоспособным на внутреннем и внешнем рынках, поскольку повышается «прозрачность» компании для инвесторов и, соответственно, увеличивается капитализация. К тому же, введя систему грейдов, предприятие может позиционировать себя как серьезного игрока на мировом рынке труда и привлекать на работу или к сотрудничеству топ-менеджеров, а также высококлассных специалистов со всего мира.

Таким образом, интеллектуальный потенциал как концепт иерархически организован и имеет целостную структуру. Следовательно, определение интеллектуального потенциала субъекта можно проводить через определение системы функций, которые соответствуют иерархически взаимосвязанным видам профессиональной деятельности.

Профессиональная деятельность человека, как целенаправленная, сознательная активность, реализуется посредством проявленных в поведении функциональных возможностей человека, т.е. посредством творческого преобразования личностью имеющихся у нее в наличии компетенции и компетентности [2].

Опыт и интеллект специалиста фиксируется в виде документированных процедур деятельности и взаимодействия специалистов на всех вертикальных и горизонтальных уровнях управления. Только в случае, когда работающие люди удовлетворены условиями своего труда, они способны полностью раскрыть коллективу свой интеллектуальный потенциал и передать его часть для общественного пользования. Система грейдов позволяет установить объективную ценность каждого сотрудника для компании и качественно оценить персонал организации. Постоянное отслеживание динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит более эффективно использовать интеллектуальный потенциал для улучшения показателей производственно-хозяйственной деятельности.

Интеллектуальный потенциал предприятия есть интегральное понятие, которое складывается из множества интеллектуальных потенциалов субъектов профессиональной деятельности. Социально ориентированное отношение руководителей к работающим людям, признание их ценностных ориентиров является гарантом повышения интеллектуального потенциала предприятия. В условиях экономики знаний увеличивающийся из года в год интеллектуальный потенциал персонала обеспечивает конкурентоспособность, инновационную привлекательность и способствует быстрому росту и перспективности организации в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбачев, П. Грейдирование должностей - каждому сотруднику воздастся по делам его [Текст] / П. Горбачев // HR Менеджмент. – 2008 - № 6.
2. Интеллектуальный капитал: состояние, проблемы, перспективы [Текст] / Сборник материалов Научной конференции «Интеллектуальный капитал организации - ключ к развитию и росту экономики» / Т.М. Орлова. - М.: ЦЭМИ РАН, 2004. – 144с.
3. Современный словарь иностранных слов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.glossary.ru>

Шульдешова Олеся Сергеевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: 8-919-261-25-79
E-mail: olseya@orel.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДА В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Данная статья описывает отдельные результаты исследований социальных и экономических процессов в городе с градообразующим предприятием. Авторы описывают влияние процесса реструктуризации градообразующего предприятия на развитие города и предлагают возможные пути улучшения ситуации.

Ключевые слова: градообразующее предприятие, социально-экономическое развитие, промышленное предприятие, реструктуризация, экономический дисбаланс.

This article describes some results of researches of social and economic processes in a city with city-based enterprise. Authors analyze influence of process of restructuring city-based enterprise on a development of the city and offer possible ways of improvement of a situation.

Keywords: city-based enterprise, social and economic development, the industrial enterprise, restructuring, an economic disbalance.

Современное экономическое развитие России предполагает поиск множества путей решения выхода из накопившихся проблем, в том числе и решения проблем развития городов с бывшими градообразующими предприятиями.

Важным базовым элементом городской экономической культуры является массовое промышленное производство. Вопросы функциональной специализации экономики города достаточно активно исследуются, в результате чего, как в отечественной, так и в зарубежной литературе представлены разнообразные подходы к проведению типологической функциональности[1]. В отдельных случаях речь идет о функционально-отраслевом подходе[2].

Период промышленной революции и степень развития производства становятся ведущими для определения значения города в территориальных системах хозяйства и расселения. В России появляется новый тип городов, своеобразие которых определялось зависимостью от металлургических заводов. Социальная структура этих городов была представлена в основном приписными государственными и крепостными крестьянами. Отсутствие зданий и служб городского и общественного назначения были причиной непредоставления им привилегий городов [3]. Татищев В.Н. в своем Горном уставе 1734 г. называл их «горными городами» [4]. Строительство городов-заводов велось в соответствии с экономическими потребностями страны в металле и интересами укрепления ее обороноспособности.

Таким образом, промышленность сыграла важную градообразующую роль, ибо она оказалась способной, во-первых, собрать в одном месте значительные массы рабочих; во-вторых, прокормить их собственными силами; в-третьих, сделать рост города практически безграничным благодаря внедрению машин и стремлению промышленности к концентрации [5].

Город Воткинск так же был основан благодаря появлению завода. Его история начинается с 1757 года. В течение долгого времени своей жизнедеятельности (XVII—XX вв.) на Воткинском заводе выпускались якоря, железнодорожная техника, суда, экскаваторы, золотодобывающие драги, различное вооружение. И всегда Воткинский завод был одним из передовых для того времени.

Современный завод - это мощный машиностроительный комплекс. Обеспечивая «ракетный щит» державы, предприятие серийно выпускает оперативно-тактические ракеты «Искандер-М», стратегические ракеты «Тополь-М», участвует в опытно-конструкторских работах по ракете морского базирования «Булава» [6]. Для нефтегазовых компаний ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть» и др. ОАО «Воткинский завод»

производит широкую гамму оборудования. ОАО «Воткинский завод» принял участие в международном проекте по созданию Большого адронного коллайдера, изготовив узлы детектора ATLAS этого ускорителя [7].

Еще недавно на заводе работали тысячи и тысячи горожан. Завод брал на себя ответственность в их социальной поддержке, а так же в поддержке их семей. Образуя единый комплекс завод готовил для себя образовательный потенциал на базе Воткинского машиностроительного техникума, а так же Воткинского филиала ИжГТУ, строил дома, детские сады, школы, больницы, профилактории, базы отдыха. Завод и город были тесно связаны в единую социально-экономическую систему – город-завод.

В России понятие «город с градообразующим предприятием» на сегодняшний день законодательно не определено. В то же время ряд исследователей выдвигают собственные критерии, по которым предприятие имеет право носить статус «градообразующее». Логичным было бы рассчитать их для города Воткинска и отобразить в следующей таблице (таблица 1).

Таблица 1 - Расчет показателей, подтверждающих статус градообразующего предприятия

№	Наименование показателя	Формула расчета	Показатель для города Воткинска в динамике 2004-2009гг.	Допустимое значение
1	Доля производства градообр. предприятия в общем объеме производства по городу [10]	Доля производства ОАО «ВЗ» = $\frac{V_{отгруж. прод. градообр. предпр.}}{V_{отгруж. прод. по городу}} * 100\%$	От 63,2% до 81,1%.	Более 50%. Критерий соответствует.
2	Доля горожан, занятых на градообр. предприятии [11]	Доля горожан, работающих на градообр. предприятии = $\frac{N_{занятых на ОАО "ВЗ"}}{N_{всего \text{ экономически актив. населения}}} * 100\%$	От 34,1% до 35,8%.	Не менее 25%. Критерий соответствует.
3	Доля доходов градообр. предприятия, поступающих в городской бюджет в собственных доходах бюджета города [10]	Доля доходов ОАО «ВЗ» = $\frac{V_{налог. поступл. бюджет от ФГУП "ВЗ"}}{V_{собственных доходов бюджета}} * 100\%$	Составляет в динамике от 35,1% до 37%.	Свыше 30% в собственных доходах бюджета города. Критерий соответствует.

Полученные результаты подтверждают выдвинутые гипотезы о статусе предприятия как градообразующего. Тесные взаимоотношения города и предприятия привели к негативным последствиям в социальной и экономической сфере города в постперестроечный период.

Рыночные преобразования затронули города-заводы, что выразилось в падении производства, уменьшении занятости населения, снижении уровня его жизни, свертывании социальной инфраструктуры, ухудшении морально-психологического климата. Такая ситуация сложилась и в г. Воткинске. При отсутствии или крайней ограниченности иных сфер приложения труда резко повысился уровень безработицы. Старшее поколение утратило надежную платформу, молодежь – жизненную перспективу и уверенность, для детей и подростков - полноценного обязательного образования и досуга. Низкие доходы занятого населения уменьшили платежеспособный спрос, не позволяли поддерживать даже минимальный уровень жизни: соответственно ухудшилась ситуация с пенсионерами и

другими нетрудоспособными категориями жителей. Происходил отток наиболее дееспособной части населения из жизненно важных и перспективных отраслей производства в маргинальные. Сокращение налогооблагаемой базы подрывало основы нормального функционирования городского хозяйства.

Ко всему вышеперечисленному, 17 октября 1995 года было подписано Соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Удмуртской Республики о разграничении государственной собственности[8]. Таким образом, многие объекты перешли в республиканское и муниципальное владение. Их содержание стало огромным непосильным финансовым бременем для города.

11 мая 2009 года был подписан Указ Президента Российской Федерации № 526 «Об открытом акционерном обществе «Корпорация «Московский институт теплотехники». В состав Корпорации включен и Воткинский завод, при этом предприятие реструктурируется в акционерное общество.

Реструктуризация завода может усугубить тенденцию снижения доли занятых на градообразующем предприятии: если в 1990 году на заводе было задействовано 23% населения города Воткинска, то уже на 1 января 2008 года на нем работало только 11% населения. Нами был проведен анализ показателей социально-экономического развития города Воткинска в динамике 2004-2009 гг. Отдельные фрагменты результатов исследования представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Основные показатели социально-экономического развития МО «Город Воткинский» за 2004-2009 годы

Показатели социально-экономического развития	Ед. изм.	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Показатели ОАО «Воткинский завод»							
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ, оказано услуг градообразующим предприятием	млрд. руб	2,790	3,520	4,630	5,086	6,799	9,156
Темп роста	%	н.д.	126,2	131,5	109,8	133,7	134,6
Доля производства градообразующего предприятия в общем объеме производства по городу	%	63,2	65,4	76,3	75,3	75,8	81,1
Доля доходов градообразующего предприятия, поступающих в городской бюджет, в собственных доходах бюджета города	%	35,1	35,7	36,5	35,9	37,0	37,0
Номинальная начисленная средняя заработная плата по градообразующему предприятию	руб.	5557	7569	9105	11964	15465	17940
Численность работников градообразующего предприятия	тыс. чел.	10,919	11,091	11,365	11,359	11,535	11,137
Отношение числа работающих на градообразующем предприятии к общему к общему числу занятых в городе	%	34,2	34,7	35,6	35,8	34,1	34,7

Продолжение таблицы 2

Показатели города							
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ, оказано услуг в целом по городу	млрд. руб.	4,410	5,380	6,070	6,757	8,966	11,300
Темп роста	%	н.д.	121,9	112,8	111,3	132,7	126,0
Среднегодовая численность работников предприятий и организаций	тыс. чел.	н.д.	н.д.	31,9	31,7	33,8	32,1
Номинальная начисленная средняя заработная плата по городу	руб.	4451	5899	7394	9495	12125	14042
Среднегодовая численность населения города	тыс. чел.	99,0	98,5	98,0	97,7	97,1	96,8
Уровень зарегистрированной безработицы от трудоспособного населения	%	1,70	1,58	1,20	0,90	0,90	1,80
Льготное жилищное кредитование	тыс. руб.	2587	2594	9200	12200	3491 (7 чел.)	886 (2 чел.)

Согласно приведенным данным, доля производства градообразующего предприятия в общем объеме производства по городу увеличивается, но это лишь свидетельствует об увеличении стоимости гособоронзаказа. Данный показатель нельзя считать однозначно позитивным, поскольку градообразующее предприятие выпускает продукцию для внешнего (не городского), а не для внутреннего рынка города.

Кроме того, тенденция увеличения числа занятых на градообразующем предприятии также субъективна. Дело в том, что увеличивается не количество работников завода, а уменьшается количество экономически активного населения города ввиду процессов миграции и естественной убыли населения.

На современном этапе хозяйствования в Воткинске наблюдается ряд трудностей (частично это видно из табличных данных), многие из которых существуют и в других городах с градообразующими предприятиями:

1. Крупный разрыв между уровнями заработной платы по городу и градообразующему предприятию. Высокий средний уровень зарплаток на одном предприятии формирует уровень потребительских цен для всего населения города (таблица 2).

2. Городу Воткинску с одним крупным градообразующим предприятием трудно конкурировать с Ижевском за трудовые, финансовые, инвестиционные ресурсы. С подобными проблемами сталкиваются все города-спутники крупных мегаполисов.

3. Молодое трудоспособное население уезжает в поисках работы в крупные города – Ижевск, Пермь, Казань, Москву, и зачастую остается там, не возвращаясь в родной город.

4. Вредные условия труда в ряде цехов градообразующего предприятия вызывают профессиональные заболевания (например, в отрасли металлургического производства в цехе №024 рабочие-обрубщики литья подвержены заболеванию «вибрационная болезнь», рабочие-формовщики имеют предрасположенность к заболеванию «силикоз легких»).

5. Снижение доходной части местного бюджета ввиду снижения объема производства предприятий вследствие финансового кризиса.

6. Устаревшая инфраструктура, основная часть которой раньше находилась на балансе градообразующего предприятия: большое количество в городе ветхого жилья, находящегося в аварийном состоянии и по санитарным нормам подлежащего сносу; высокая степень износа системы энерго-, водообеспечения, теплоснабжения и канализации; устаревшая транспортная сеть, не справляющаяся с количеством транспорта; малое количество детских игровых площадок на придомовых территориях; необходимость

ремонта и реконструкции зданий и помещений учреждений здравоохранения.

7. Незрелая сфера профессиональной подготовки и переподготовки кадров в муниципальном образовании: нет плановой системы подготовки специалистов для нужд предприятий.

8. Недостаток узких специалистов в области здравоохранения.

9. Дефицит детских дошкольных учреждений.

Мы признаем тот факт, что многие муниципальные образования находятся в состоянии экономического дисбаланса. Для сохранения бюджетной устойчивости муниципального образования органы местного самоуправления снижают некоторые жизненно важные статьи расходов, чаще всего расходы на спортивные и культурные мероприятия и развитие системы детских дошкольных учреждений.

Игнорирование и недооценка функционирования городской инфраструктуры, особенно развитие учреждений образования и воспитания усиливает неустойчивость экономики города, поскольку перечисленные элементы являются основным фактором социально-демографического воспроизводства населения в городе[9].

Таким образом, городу необходимо искать свои собственные пути развития и новые источники поступлений в доходную часть бюджета муниципального образования. Мы рассмотрим возможность реализации данного решения конкретно для города Воткинска, посредством матрицы SWOT:

Strengths: развитый промышленный потенциал, возможность пищевой отрасли обеспечивать город своими собственными продуктами, город Воткинск имеет статус «исторического» - является родиной П.И.Чайковского, Воткинск и Воткинский район сохранили этническое наследие – удмуртскую, русскую культуру.

Weaknesses: значительный износ основных фондов предприятий, недостаточное развитие инвестопроводящих структур, отсутствие генерального плана развития города

Opportunities: возможность обеспечения занятости населения, стимулирование внутреннего спроса, удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, привлечение инвестиций с целью развития этнотуризма и туризма.

Threats: снижение конкурентоспособности, неустойчивое функционирование предприятий ЖКХ, снижение уровня обеспеченности населения, низкий уровень способности кредитования экономики, невозможность эффективного развития города.

Исходя из SWOT-анализа, важным моментом работы должна стать выработка стратегически важных мер по развитию города. Первоочередными мерами должны стать разработка политики исходя из сильных сторон. Новым направлением для экономики Воткинска может стать туристический бизнес, связанный с именем П.И.Чайковского, а так же этнический туризм. Он будет служить одним из рычагов стимулирования сохранения самобытности удмуртского и русского народов. Развитие этнического туризма создаст условия для образования новых рабочих мест, послужит развитию в районе сферы услуг, в том числе для местного населения. В этом ключе, вполне возможно рассмотреть программы развития и поддержки уникальных этносов со стороны государства в других странах (США, Финляндия, Норвегия, Великобритания). Необходимо понимать, что развитие туризма - это реальное производство, способное приносить прибыль. Имя великого русского композитора Петра Ильича Чайковского известно по всему миру. Но мало кому известно, что его родиной является город Воткинск. Здесь уместным будет привести пример маленького австрийского Зальцбурга - родины великого Моцарта. Зальцбург известен по всему миру туристическими маршрутами по местам своего великого горожанина.

Развитие туризма будет способствовать не только сохранению культуры приносить доход городу, но и будет иметь природоохранный эффект. Развитие этнического туризма связано с развитием экологического туризма и предполагает платное посещение охраняемых природных территорий. Все денежные поступления от этих посещений идут на развитие и охрану этих территорий.

Развивая это направления можно добиться следующих пунктов:

1. Улучшение имиджа города в регионе и России.
2. Создание благоприятных условий для развития бизнеса.
3. Повышение инвестиционной активности.
4. Создание дополнительных рабочих мест.
5. Увеличение доходов населения.
6. Сокращение выплат пособий по безработице.

Международный опыт показывает, что создание подобных комплексов может весьма успешным образом улучшить состояние экономики города. Снять экономическую зависимость и повысить уровень благосостояния населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Велихов, Л.А. Основы городского хозяйства [Текст]. В 2-х ч. / Л.А. Велихов.– М.-Л.; 1928
2. Власова, Н.Ю. Структурная модернизация экономики крупнейших городов России [Текст] / Н.Ю. Власова. – Екатеринбург, 1999
3. Мамаков, М.В. Город: опыт композиционного анализа [Текст] / М.В. Мамаков.– Казань. 1990:
4. Пивоваров, Ю.Л. Основы геоурбанистики [Текст] / Ю.Л. Пивоваров.– М.. 1999
5. Саушкин, Ю.Г. Об изучении городов Советского Союза [Текст] / Ю.Г. Саушкин // Вестник МГУ. - Сер. V. География. - 1950. - №1.- С. 23-30.
6. Занадворов, В.С. Экономика города [Текст] / В.С. Занадворов, А.В. Занадворова.– М.: 1998.
7. Горловский, М.А. Горный город Екатеринбург. 1807-1863. Краткий очерк [Текст] / М.А. Горловский– Свердловск. 1948. – С. 10.
8. Иоффе, Л.Е. Города Урала. Феодалный период [Текст] / Л.Е. Иоффе.– М.. 1951. – С.93-94; С. 178-238.;
9. Анимица, Е.Г. Градоведение. Екатеринбург.[Текст]/ Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова. - 1998. – С. 50.
10. Официальный сайт ФГУП «Воткинский завод» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vzavod.ru/rus/corp.php>. Дата обращения: 01.02.2010.
11. Официальный сайт ФГУП «Воткинский завод» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vzavod.ru/rus/corp.php>. Дата обращения: 01.02.2010.

Обухова Наталья Игоревна

Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета
427433, Удмуртская Республика, г. Воткинский, ул. П.И. Шувалова, дом 1
Кандидат исторических наук, доцент кафедры «Экономика и организация производства»
Тел.: (34145) 5-15-00
E-mail: natashik_72@mail.ru

Безумова Лариса Викторовна

Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета
427433, Удмуртская Республика, г. Воткинский, ул. П.И. Шувалова, дом 1
Ассистент кафедры «Экономика и организация производства»
Тел: (34145) 5-15-00
E-mail: larisa-bezumova@mail.ru

Д.С. ТИМОШЕНКО

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены актуальные проблемы государственного регулирования индустрии туризма, как сферы экономики Российской Федерации. Определены эффективные механизмы взаимодействия основных участников отечественного туристского рынка. Представлены инновационные механизмы взаимодействия между государственными структурами и участниками туристского рынка. Обозначены возможные схемы экономического и финансового контроля участников туристского рынка. Приведены этапы модернизации экономики туризма в России, а также рекомендации ее проведения на основе опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: туризм, экономика, управление, эффективность, модернизация в туризме.

We consider the modern problems of state regulation in tourism, as developing highly remunerative industry of economy of the Russian Federation. The mechanisms of interaction of the main players in the tourist market of Russia are defined. We present innovative mechanisms of cooperation between public authorities and members of the tourist market. We have indicated the possible schemes of economic and financial control on the tourist market. We have indicated the key steps of economic modernization in Russian tourism, as well as we made recommendations of its execution on the basis of the experience of foreign countries.

Key words: tourism, economy, management, efficiency, modernization in tourism.

В основе функционирования предприятий туристской сферы, а также производстве и реализации туристской продукции и услуг лежит принцип комплексности. Туристская деятельность представляет собой сверхсложную, многогранную и комплексную рыночную структуру. При этом управление глобальными экономическими и финансовыми процессами национального и международного масштаба в туризме требует четко проработанной и структурно оформленной правовой базы, а также быстрых и эффективных управленческих решений на высшем уровне. Одним из главных направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны является создание условий для улучшения качества жизни российских граждан, в том числе за счет развития инфраструктуры туризма и отдыха, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в России.

Туристские ресурсы Российской Федерации многообразны и могут быть использованы не только на внутреннем рынке, но и на международном. Поскольку основой туристской индустрии является сфера предоставления комплекса туристских услуг (услуги размещения, транспортные услуги, экскурсионные услуги, услуги питания) и услуг смежных с туризмом сфер (сувенирная продукция, кинематограф, выставочная деятельность и проч.) на первый план выходит контроль качества конечного предоставляемого потребителю продукта.

Институт финансовых гарантий в контексте государственного управления индустрии туризма в целом, призванный обеспечить эффективные процессы производства реализации и потребления туристского продукта, требует значительных доработок и совершенствования. Данную потребность показали события на туристском рынке в ноябре-декабре 2010 года, связанные с приостановкой деятельности крупного коммерческого бренда «Капитал Тур». Основной проблемой института финансовых гарантий в Российской Федерации на сегодняшний день является недостаточно дифференцированный подход в вопросе объемов финансового обеспечения с туроператорами и отсутствие финансовых гарантий у туристических агентств и индивидуальных предпринимателей, чья деятельность ограничивается продвижением и реализацией туристского продукта. Исходя из объемов

оборотных средств, масштабов производства, специфики формируемого и реализуемого туристского продукта (экскурсионный туризм, детский туризм или экстремальный туризм и проч.), дополнительных услуг предприятия, которое оказывает туристские и сопутствующие услуги населению, должен рассчитываться объем финансового обеспечения, гарантирующего бесперебойную и эффективную работу турфирмы.

В условиях кризисной экономики последних лет, которая в целом начала стабилизироваться в 2010 году, туристский отечественный и международный рынок оказался не готов к чрезвычайным природным явлениям 2010 года (землетрясение на Гаити; землетрясение в Чили; активность и извержение исландского вулкана Эйяфьятлайокудль; террористические акты в московском метро; землетрясение в Китае магнитудой 7,1; летние наводнения в Европе; пожары в Российской Федерации; землетрясение возле островов Ментавай к западу от Суматры в Индонезии магнитудой 7,7; эпидемия холеры в Гаити) и в канун Нового Года (закрытие, приостановка деятельности и сбой в функционировании международных аэропортов в большинстве стран Европы, США; наводнение в декабре в европейских странах и Австралии; критическая ситуация, сбой информационных систем в российских крупнейших аэропортах международного значения Домодедово и Шереметьево, а также на подъездах к ним; транспортный коллапс на федеральных трассах Российской Федерации). Все перечисленные события в свою очередь сформировали негативное информационное поле вокруг туристской индустрии в целом.

В соответствии со ст. 9 Федерального закона от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (далее – Закон о туристской деятельности), туроператор обеспечивает оказание туристам всех услуг, входящих в туристский продукт, самостоятельно или с привлечением третьих лиц, на которых туроператором возлагается исполнение части или всех его обязательств перед туристами и (или) иными заказчиками. Условия воздушной перевозки пассажиров, права и обязанности перевозчика, пассажиров и других лиц, участвующих в организации и обеспечении воздушных перевозок, регулируются статьями 795 Гражданского Кодекса Российской Федерации, статьей 120 Воздушного кодекса Российской Федерации, а также Федеральными авиационными правилами «Общие правила воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов и требования к обслуживанию пассажиров, грузоотправителей, грузополучателей» (утверждены приказом Минтранса России от 28.06.2007 № 82, зарегистрировано в Минюсте России 27.09.2007 № 10186). Экстренные ситуации, возникшие в связи с погодными условиями, в российских аэропортах Домодедово и Шереметьево, отмены и переносы рейсов, отсутствие слаженного механизма взаимодействия различных служб при сложившихся обстоятельствах и опыта совместной работы при форс-мажорных обстоятельствах снова остро поставили вопрос об ответственности туроператоров, турагентов и субагентов перед туристами и путешественниками.

Современные проблемы развития туризма в Российской Федерации связаны в первую очередь с «молодостью» сферы, так как Россия в качестве туристской дестинации и игрока мирового туристского рынка выступила только в начале 90-х годов XX века. До сих пор продолжается формирование и совершенствование технологических и экономико-финансовых процессов взаимодействия между субъектами отечественного туристского бизнеса.

Для предотвращения тяжелых социальных и экономических последствий, которые за 2010 год вызвали такие существенные для России события, как разрушительные пожары июля – сентября, приостановка деятельности компании «Капитал Тур» и связанный с этим финансовый и моральный вред, причиненный гражданам Российской Федерации, чрезвычайная ситуация с нападением акул на туристов в Шарм-Эль-Шейхе, транспортный коллапс на федеральных трассах и авиационный коллапс в международных аэропортах Домодедово и Шереметьево, необходимо пересмотреть механизмы взаимодействия между субъектами туризма и смежными с ним как государственными, так и коммерческими и некоммерческими структурами в России, а также усилить контроль над коммерческими

структурами туризма, действующих только в целях собственного обогащения. К одной из проблем государственного регулирования туризма в Российской Федерации можно отнести отсутствие у исполнительной власти туристской сферы возможности прямого влияния посредством мощных рычагов в критических ситуациях подобных прекращению деятельности турфирмы «Капитал Тур» на коммерческие структуры.

С другой стороны, 2010 год стал положительным с экономической точки зрения для международных двусторонних взаимоотношений Россия – Франция. За 9 месяцев 2010 года с туристскими целями в Российскую Федерацию въехало более 79714 граждан (всего въезд составил 153680 человек), при этом поток из России во Францию за аналогичный период составил 173411 человек и 266911 человек соответственно [1]. В сопоставлении с показателями 2009 года, показатели 2010 года выше, что особенно важно для дальнейшего прогнозирования развития туристской политики в Российской Федерации, поскольку по многим другим направлениям (Австралия, Малайзия, прибалтийские страны) показатели въезда и выезда снизились.

Характерная особенность туристского продукта – повышенный риск на всех фазах цикла производства-потребления продукта и услуг, а также высокий процент заемных средств в обороте предприятия.

Известно, что на финансовую устойчивость каждого предприятий сферы туризма и гостеприимства влияют:

- положение на рынках;
- конкурентоспособность продукции и услуг, а также уровень спроса на продукцию и услуги;
- рейтинг в деловом сотрудничестве с партнерами;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- соотношение производственных издержек и цен реализации продукции и услуг;
- размер оплаченного уставного капитала;
- эффективность коммерческих и финансовых операций;
- состояние имущественного потенциала, включая соотношение между внеоборотными и оборотными активами;
- уровень профессиональной подготовки менеджеров и их умение быстро и эффективно реагировать на изменения внутренней и внешней среды и т.д.

В связи с тем, что некоммерческие организации в большей степени открыты для общественного контроля, на их основе можно создавать независимые туристские центры для региональных потребителей. В сфере туризма необходимо выделять два типа некоммерческих организаций: государственные и негосударственные.

Государственные некоммерческие организации могут взять на себя ответственность по предоставлению качественных услуги населению, связанных с информационным обеспечением туристов, оказанием консультативной помощи и т.д. При работе с бизнес структурами подобного рода организации могут обеспечивать консультационную помощь туроператорам и турагентам, информировать об изменениях в законодательстве Российской Федерации и других стран, предлагать услуги по эффективному аудиту, маркетингу, брендингу, а также рекламной деятельностью. Несмотря на то, что консалтинг в туризме является вспомогательным видом деятельности и услуг, он может способствовать развитию здоровой конкурентной среды, снижению издержек на производстве, технологическом оснащении и способствовать внедрению инноваций. Непростые задачи по стимулированию отдельных туристских направлений на выезд и туристских потоков на въезд, поставленные перед государством в глобальных масштабах, могут быть также решены посредством государственных некоммерческих организаций, напрямую взаимодействующих как с представителями региональной исполнительной власти, так и с субъектами туризма.

Негосударственные некоммерческие организации могут создаваться на основе местных туристских центров (центры детского туризма, центры детского и юношеского

туризма, школы инструкторов туризма и т.д.) и заниматься молодежным туризмом, пропагандировать здоровый образ жизни, проводить специальные ознакомительные курсы для школьников и молодежи. Ассоциации и туристские союзы, иными словами объединения юридических лиц в сфере туризма, способны «оздоровить» туристский бизнес и сделать его экономику более прозрачной. За рубежом (Великобритания, Франция) данная практика дает эффективный результат. Для более эффективного управления субъектами туризма и гостеприимства, необходимо увеличить количество ассоциаций и союзов, что особенно актуально для регионов Российской Федерации. Система ассоциаций и союзов может быть представлена некоммерческой туристской организацией всего региона, в которую входят дифференцированные организации по роду деятельности (союз туроператоров региона, союз турагентов региона, союз средств туристского размещения, союз туристских комплексов и проч.). Подобная система позволит контролировать производственные процессы и процессы потребления в туризме, а также мобильно реагировать на изменения макро и микроклимата в стране и регионе. Также подобная структура позволит более оперативно и эффективно проводить научные исследования в туристской сфере Российской Федерации, что, в свою очередь, позволит получать обратную связь непосредственно от всех субъектов туристской сферы, а также непосредственно от туристов – потребителей туристского продукта и услуг.

При анализе вышеперечисленных проблем вытекает необходимость формирования принципиально нового и инновационного механизма государственного реагирования, который может быть запущен в рамках общего государственного «курса на модернизацию». Для предотвращения и минимизации в дальнейшем ущерба потребителей туристского продукта и услуг рекомендуется:

- разработать систему эффективного страхования каждого тура, который реализуется населению Российской Федерации и зарубежным гражданам напрямую или через посредников;

- разработать в зависимости от профиля деятельности, предполагаемого оборота дохода и региональных социально-экономических факторов и установить минимальный размер уставного капитала для новых предприятий, которые планируют получение разрешения на ведение деятельности, связанной с производством, продвижением и реализацией туристского продукта и услуг (для туроператоров, турагентов, ИП и т.д.);

- увеличить размер финансовых гарантий для туристских операторов;

- создать оперативный фонд быстрого реагирования, средства из которого могли бы направляться пострадавшим от неисполнения или неполного (несвоевременного) исполнения своих обязательств туристских операторов потребителям туристского продукта, в случае, если объем предусмотренного страхования не способен покрыть всех убытков, которые они понесли в связи с наступлением страхового случая;

- расширить спектр услуг по страхованию в туризме, учитывая при этом индивидуальные потребности туристов, туристский опыт потребителя (так называемую «историю путешествий»), тип и вид туристского продукта, а также особенности приобретения туристских услуг (через турагентство, через индивидуального предпринимателя, e-booking и проч.);

- сократить количество независимых туристических агентств, стимулируя к образованию уполномоченных агентских франчайзинговых сетей, действующих от имени своего туроператора под единым брендом;

- разработать дифференцированную систему финансовых гарантий для независимых туристических агентств, ИП и организаций, занимающихся продвижением и реализацией туристского продукта и услуг;

- создать информационное поле на внутреннем и международном рынке, направленное на привлечение дополнительных инвестиций не только в туристский бизнес, но и в смежные с туризмом сферы (посредством средств массовой информации, сети Интернет, социальных сетей и проч.);

- привлечь сектор киноиндустрии для участия в программе продвижения туристских

дестинаций Российской Федерации (съемки документальных фильмов, художественных фильмов) на международном уровне с целью увеличения туристской привлекательности России в целом и отдельных ее регионов в мире.

Российская Федерация ведет переговоры о вступлении в ВТО последние 17 лет. Российская экономика – единственная ведущая экономика мира, не входящая в организацию, для присоединения к которой необходимо согласие всех ее 153 членов. Шансы на то, что вступление нашей страны в организацию произойдет уже в 2011 году, в ходе декабрьского саммита Россия – ЕС в Брюсселе были оценены как реалистичные [3].

В связи с предстоящим вступлением Российской Федерации в мировое экономическое сообщество, проведением Олимпийских Игр-2014 в Сочи и Чемпионата Мира по Футболу в 2018 году особое внимание в сфере туризма необходимо уделить созданию внешнеэкономических связей и их эффективного использования в целях повышения конкурентоспособности экономики. Проведения мероприятий подобного масштаба требуют пересмотра законодательной базы в туризме, что в первую очередь должно затрагивать вопросы качества и унификации порядков предоставления туристских услуг. Необходимо также учитывать, что не только сама подготовка к 2014 и 2018 году повысит стандарты и качество жизни населения Российской Федерации, но возведенные туристские объекты и созданная инфраструктура откроют новые возможности для формирования современного туристского продукта и предоставления высококачественных услуг. Проведение Олимпийских Игр и Чемпионата Мира по Футболу будет способствовать продвижению национального туристского продукта, привлечет дополнительные инвестиции в экономику страны, а также обеспечит население России рабочими местами в туризме, гостеприимстве и смежных сферах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Федерального Агентства по Туризму Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/>
2. Официальный сайт Всемирной Туристской Организации (UNWTO) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://unwto.org>
3. Официальный русскоязычный сайт Всемирной Торговой Организации (WTO) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://wto.ru>

Тимошенко Диана Сергеевна

Российский Новый Университет

105005, г. Москва, ул. Радио, 22

Старший преподаватель

кафедры «Управления и инновационных технологий в туризме и гостиничном бизнесе»

Тел.: +79036829652, +79507510758

E-mail: artemideus@gmail.com

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 001.895

М.В. СУДАКОВ

АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СЕТЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье обосновывается эффективность создания инновационных кластеров в форме сетей предпринимательских структур, доказываются их преимущества, а также раскрываются типы методик формирования сетей. Автором предлагается алгоритм проектирования предпринимательской сети.

Ключевые слова: инновационные кластеры, предпринимательские структуры, методики формирования сетей.

The article explains the effectiveness of the creation of innovative clusters in the form of networks of business structures, proved their benefits, as well as the types disclosed methods of forming networks. The author proposes an algorithm of designing the business network.

Key words: innovation clusters, business structures, methods of forming networks.

Проблема развития и совершенствования экономического механизма сетевых организаций особенно актуальна в инновационной и инвестиционной сферах деятельности. Здесь она обусловлена необходимостью интеграции инновационных и инвестиционных процессов в единое целое, а также учета инновационных, инвестиционных, производственных и коммерческих рисков.

Формирование механизма управления предпринимательской структуры связано с созданием отделов и служб, определением сфер (зон) управления, распределением прав и обязанностей персонала, установлением связей и зависимостей. Построение такой системы организации обычно основаны на теории организации, в соответствии с которой предпринимательская структура должна быть адекватной ее миссии и вытекающим из нее целям [1].

Существуют три подхода к проектированию организационной структуры управления предпринимательской структурой.

Первый подход, классический, рассматривает организацию с механистических позиций. Структура организации считается *заданной*, если ее участники рассматриваются как элементы, строго выполняющие свои функции. Они выполняют свои функции и работают в соответствии с предписанным алгоритмом действий, например в рамках должностных инструкций. При классическом подходе формируется бюрократическая модель организации.

Второй подход называют поведенческим. В основе его лежит учет поведения человека, взаимоотношения между членами организации и их реакции на различные методы мотивации труда. Методология поведенческого подхода основана на групповой динамике взаимоотношения персонала.

Третий подход – системно-ориентированный, или ситуационный, в рамках которого разрабатываются методы, направленные на изучение различных сторон функционирования организации и выбора наиболее эффективных для управления организацией в конкретных ситуациях.

В контурах системно-ориентированного подхода в ТГПУ им. Л.Н.Толстого на кафедре «Экономика и управление» сформировалась научная школа «Системный ресурсно-потенциальный подход к управлению экономическими агентами рынка» [2].

При системно-ориентированном подходе к управлению все методы можно условно

разделить на две группы. К первой относится группа методов, описывающая поведение системы при выполнении какой-либо функции управления – прогнозирования, реинжиниринга, бизнес - планирования, контроллинга. Сюда же относятся оптимизационные методы исследования операций – задачи распределения, размещения, управления запасами и т.д. К этой же группе относятся модели, в которых учитывается иерархический принцип построения структур, процессы координации, декомпозиции, агрегирования.

Вторая группа методов основана на экспертном анализе процедуры принятия решений предпринимателями и менеджерами и использовании так называемых «мягких» моделей.

Среди основных компонентов проектирования любого вида механизма управления определяющее место занимает принцип выделения в функциях организации основных видов управленческой деятельности. Подразделения и службы в аппарате управления могут быть образованы в соответствии с:

- типом выполняемых функций;
- характером производимой продукции и услуг;
- типом производственного процесса;
- территориальными признаками;
- характером потребителей;
- видами проектов и др.

Формирование подразделений по видам функций является наиболее широко распространенной формой группировки видов деятельности: подразделения, разделенные по видам продукции (услуг), имеет место в предпринимательских - структурах, производящих несколько видов продукции или представляющих несколько видов услуг.

Создание подразделений по видам процессов осуществляется в тех случаях, когда это позволяет максимально использовать производственное оборудование и кадры персонала.

Подразделения создаются по характеру потребителей тогда, когда фирма работает с группами потребителей, разделенных по различным признакам (отрасль, вид товара, услуги, различие населения по возрасту, полу, уровню доходов).

Подразделения и службы управления создаются также по типу выполняемых проектов; в этих случаях формируются специализированные бригады (группы) менеджеров и специалистов.

Потребность в координации деятельности различных подразделений организации требует создания системы управления, имеющей разные уровни подчинения – высшего, среднего и нижнего.

Под сетевой организацией понимается такой тип организации, который свободно связывает в сети (кластеры) хозяйственно равноправных и независимых партнеров, однако которые могут зависеть между собой по кооперированию [1; 3; 4;].

Источники, обеспечивающие максимально возможную эффективную работу предпринимательской сети, заключаются в:

- самостоятельности деятельности каждого члена сети при сохранении ее единства;
- организационной структуре управления, основанной на партнерском отношении между членами сети;
- плоской (горизонтальной) форме организации управления сетью, открытой структуре.

Перевод бизнеса на сетевую организационно-управленческую форму требует трехмерного подхода, предполагающего системное использование следующих приемов:

- 1) переосмысление концепции фирмы с коррективами стратегических приоритетов;
- 2) реинжиниринг механизма управления предприятиями сети;
- 3) структурная перестройка хозяйственных и инновационных связей.

В зоне пересечения трех полей указанных подходов следует искать оптимальные решения, обеспечивающие эффективность ПС [2,3].

Механизм управления предпринимательской сетью имеет свои особенности, которые

закljučаются в том, что процессы управления должны обеспечить два условия – соблюдение целостности сети и самостоятельность, входящих в нее предпринимательских структур.

Особенности ПС определяют процессы управления, которые должны включать следующие этапы:

1. Прием, подготовка, обработка информации и данных;
2. Анализ информации;
3. Разработка стратегии: корпоративной (сетевой), деловой, функциональной, оперативной.
4. Определение типа и формы управления ПС;
5. Выбор методов управления;
6. Разработка и реализация бизнес-плана, бизнес-проекта (бизнес – программы);
7. Контроль, оценка и корректировка.

Исходной информационной базой для разработки названных выше документов должен явиться инновационный паспорт предпринимательской сети, содержащий характеристику предприятий и организаций вошедших в ее состав. Инновационный паспорт промышленного предприятия должен содержать следующие разделы: профиль и основные сведения о предприятии; финансово – экономическое состояние предприятия; характеристику организационной структуры управления, производственной структуры, персонала предприятия; состояние основных фондов предприятия; состояние производственно – технологического потенциала; характеристику системы управления качеством на предприятии и соответствие её стандартам ISO 9000-14000; характеристику нематериальных активов предприятия; состояние рынков сбыта, маркетинговой деятельности; управление запасами материальных ресурсов и складским хозяйством; направления инновационной деятельности; обоснование возможности диверсификации деятельности. Инновационный паспорт НИИ и КБ должен включать следующие разделы: профиль и основные сведения об организации; направления научной и конструкторской деятельности; характер научных разработок (фундаментальные, прикладные, поисковые); актуальность проводимых научных исследований; характеристика персонала организации; состояние научного и проектно-конструкторского потенциала; сравнительный анализ разработок с зарубежными и лучшими отечественными аналогами; перспективные направления научно-исследовательской (конструкторской) деятельности; структура затрат на проведение перспективных исследований и НИОКР; анализ сроков, в которые могут быть осуществлены НИОКР.

На основе инновационных паспортов, входящих в формируемую (проектируемую) сеть составляется инновационный паспорт сети (кластера), приводимые данные в котором, по своей сути должны быть в форме системы матриц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Переверзев, М.П. Менеджмент: учебник [Текст] / М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко, Л.Е. Басовский. // Под ред. М.П., Переверзева. 2-е изд. переработанное и дополненное. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 330 с.
2. Переверзев, М.П. Научная школа «Системный ресурсно-потенциальный подход в управлении экономическими агентами рынка» [Текст] / М.П., Переверзев в кн. Эволюционная экономика. – Тула: Издательство ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2008. - С. 17-22.
3. Лужинский, И.Я. Инновационный менеджмент в малом бизнесе [Текст] / И.Я. Лужинский.– Тула: Изд-во Тул. гос. пед. ун-та им. Л. Н. Толстого, 1998.– 174 с.
4. Рюгг-Штюром, Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? [Текст] / Й. Рюгг-Штюром, Ахтенхаген // Проблемы теории и практики управления.– 2000.– № 6.– С. 68–74.

Судаков Михаил Владимирович

Тульский государственный педагогический университет им. П.Н. Толстого
300026, г. Тула, проспект Ленина, 125
Аспирант кафедры «Экономика предпринимательства»
Тел.: 8 (4872) 35-74-09
E-mail: korvovik@rambler.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.47

М.А. КРЫМОВА

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА¹

В статье автором рассмотрены особенности бухгалтерского учета в сельском хозяйстве, раскрыты особенности управленческого анализа в сельском хозяйстве, вызванные спецификой производства и предложена методика проведения управленческого анализа рисков в растениеводстве.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий анализ, затраты, производство и выпуск готовой продукции, отрасль растениеводства.

In the article the author describes the features of accounting in agriculture, the features of management analysis in agriculture caused by the specifics of production and the technique for the management of risk analysis in plant breeding.

Key words: accounting, management analysis, cost, production and release of finished products, industry crop.

Сельскохозяйственное производство на протяжении длительного периода времени определяет жизнь людей. Данная отрасль обеспечивает население продовольственными товарами, а отрасли промышленности необходимым сырьем. Растениеводство занимает одно из ведущих мест в общей структуре сельскохозяйственных видов деятельности. На производственный цикл здесь оказывает влияние сезонность производства, что ведет к несовпадению сроков выхода продукции и образования затрат производства, которые формируются не одновременно, а в течение длительного периода времени.

Существенным является и то, что получение готовой продукции здесь обусловлено естественными условиями созревания урожая. Данные особенности невозможно не учесть при постановке и планировании учетной системы на предприятии. Точный и своевременный учет затрат и выхода продукции зерновых культур играет немалую роль в решении задачи обеспечения роста среднегодового валового сбора зерна, повышения урожайности зерновых культур. Первостепенное значение также имеет правильно организованный учет и анализ затрат. В связи с этим, важно организовать грамотный бухгалтерский учет затрат на производство и выпуск готовой продукции отрасли растениеводства, внедрять в повседневную деятельность учетных работников процедуры проведения управленческого анализа, которые, в свою очередь, приведут к принятию наиболее эффективных управленческих решений. Особенности деятельности сельскохозяйственных предприятий приводят к тому, что бухгалтерский учет в данной отрасли также характеризуется рядом особенностей. Основные особенности бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях представлены на рисунке 1. Производственные затраты в растениеводстве осуществляются неравномерно и в разное время года. Выход продукции обусловлен сроками созревания растений и происходит в период уборки урожая, от которого получают основную и побочную продукцию (солому, ботву и т.д.). В растениеводстве неизбежно постоянное наличие незавершенного производства. Все эти особенности необходимо учитывать при организации учета и исчислении себестоимости продукции [1]

¹По результатам конкурса научно-исследовательских работ бакалавров и магистрантов в области инновационной экономики. ГК 14.741.11.0102

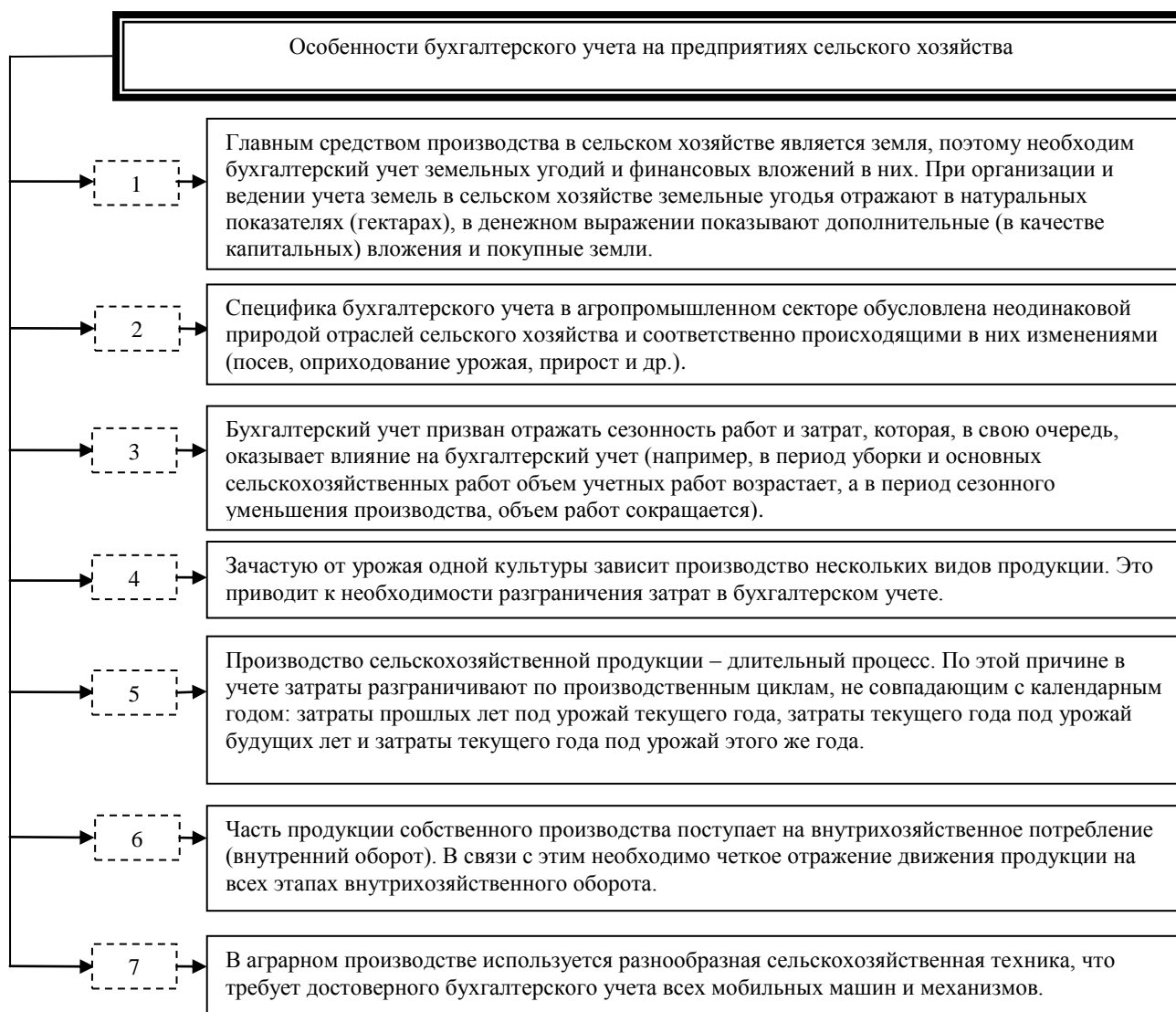


Рисунок 1 – Особенности бухгалтерского учета в сельском хозяйстве

Указанные особенности учета проявляются во всех направлениях деятельности сельскохозяйственных предприятий, в частности в растениеводстве. Бухгалтерский учет затрат является центральным в системе учета сельскохозяйственного предприятия. Одной из причин этому служит неравномерность производственного цикла и, следовательно, поэтапное исчисление себестоимости, что влечет за собой необходимость наиболее точного учета затрат. В сельском хозяйстве все затраты группируются по видам производств, данный перечень представлен на рисунке 2.

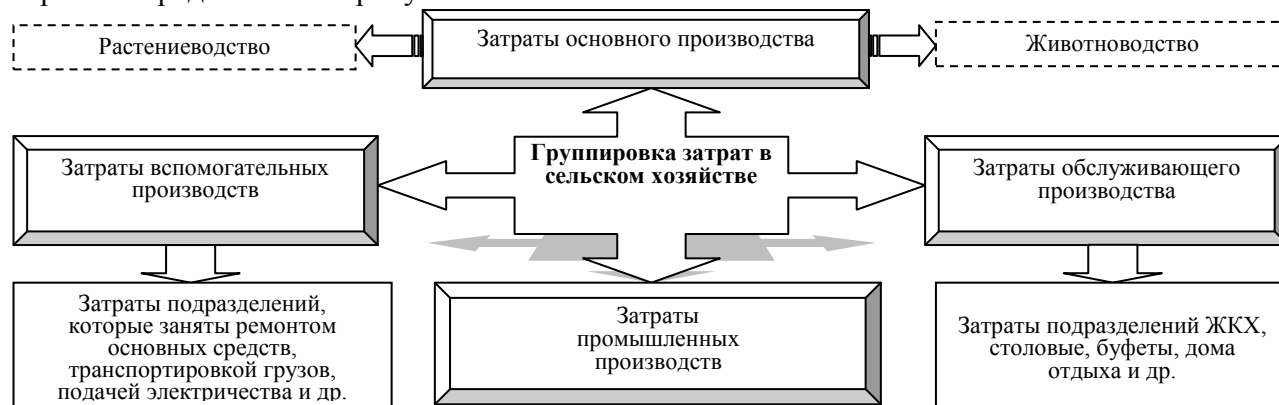


Рисунок 2 – Порядок группировки затрат на производство и выпуск готовой продукции в сельском хозяйстве

В бухгалтерии учет затрат растениеводства ведется как в аналитическом так и в синтетическом учете. В аналитическом учете процесса производства в растениеводстве следует разграничивать учет под урожай текущего года и под урожай будущих лет по видам выполняемых работ, по культурам, к возделыванию которых относятся затраты.

Учет осуществляется на основании первичных и сводных документов, при этом, дебетуется счет 20 «Основное производство», субсчет «Растениеводство» и кредитуются счета соответствующих затрат. Готовая продукция растениеводства, полученная в результате сбора урожая, приходится в течение года по плановой себестоимости с кредита счета 20 «Основное производство», субсчет «Растениеводство», на счета учета готовой продукции либо материальных ценностей [3]

Порядок бухгалтерских записей по формированию затрат на производство и выпуск готовой продукции растениеводства представлен на рисунке 3.

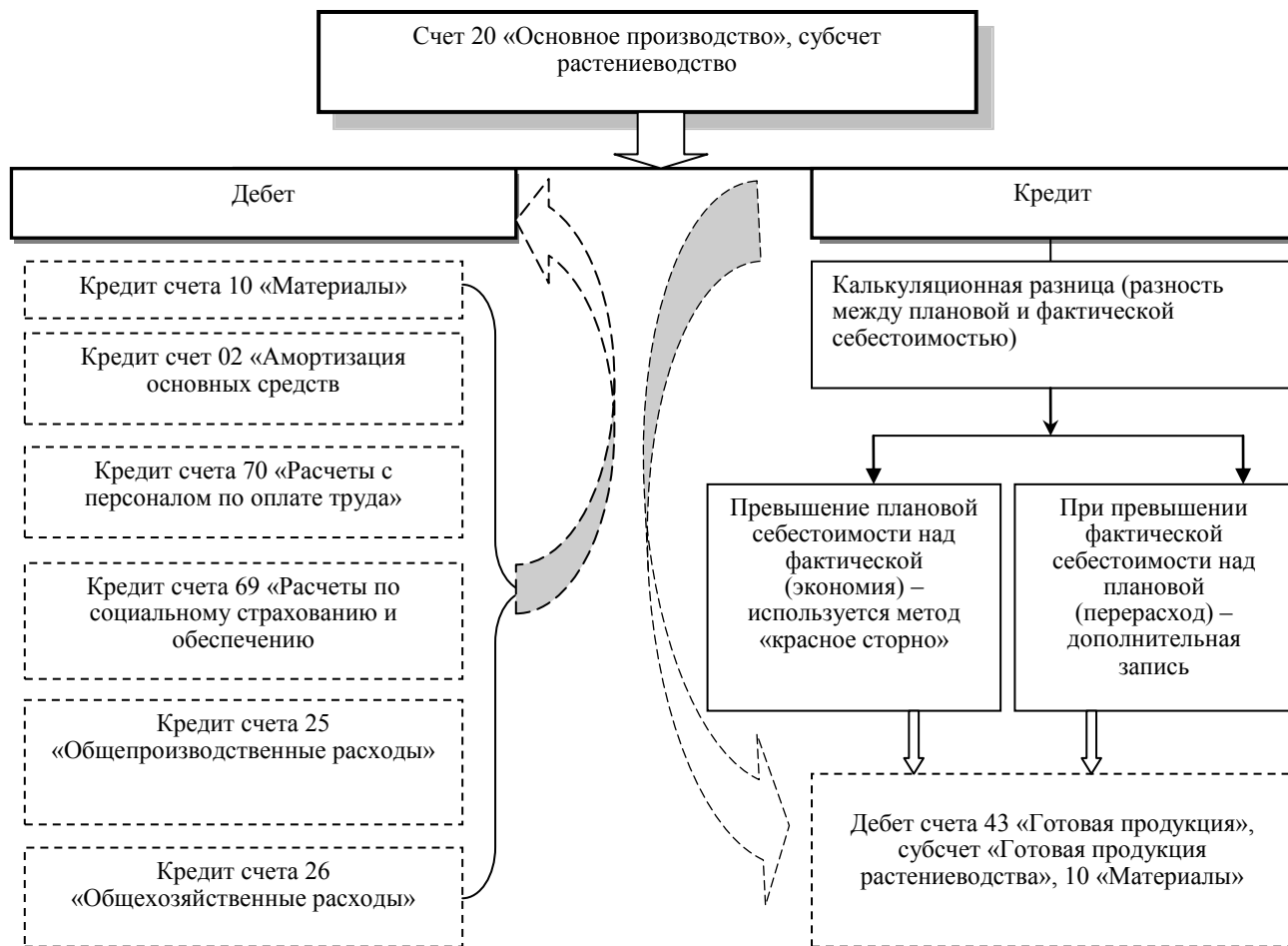


Рисунок 3 – Порядок формирования затрат основного производства в отрасли растениеводства

Фактические затраты на производство продукции можно определить только в конце отчетного года после закрытия счетов учета вспомогательных производств и хозяйств, общепроизводственных и общехозяйственных расходов, а также после определения затрат по погибшим растениям, распределения затрат по орошению, гипсованию, известкованию почв и т.д.

Закрытие счета 20 «Основное производство», субсчет «Растениеводство», производится в конце отчетного периода и сводится к выведению калькуляционной разницы и правильному списанию ее по назначению [2].

Порядок закрытия счетов общепроизводственных и общехозяйственных расходов на счет 20 «Основное производство», субсчет «Растениеводство», а также, распределения затрат по орошению, гипсованию, известкованию почв представим на рисунке 4.



Рисунок 4 – Порядок закрытия счетов затрат в растениеводстве

Информация, сформированная системой бухгалтерского учета, служит базой для проведения управленческого анализа затрат на производство и выпуска готовой продукции отрасли растениеводства.

Управленческий анализ – это исследование хозяйственной деятельности предприятия для того, чтобы руководство могло принимать оптимальные управленческие решения. Данный вид анализа включает в себя не только производственный, но и финансовый анализ, без которого руководство предприятия не может осуществлять свою финансовую стратегию. Основной целью управленческого анализа является обеспечение аналитическими данными процесса принятия решений административно-управленческим персоналом, иными словами, она заключается в обосновании управленческих решений [2].

По своему содержанию управленческий анализ в сельском хозяйстве практически не отличается от анализа, проводимого в других отраслях экономики, однако методике его проведения присущи некоторые особенности, связанные со спецификой сельскохозяйственного производства, основные из них представлены на рисунке 5.

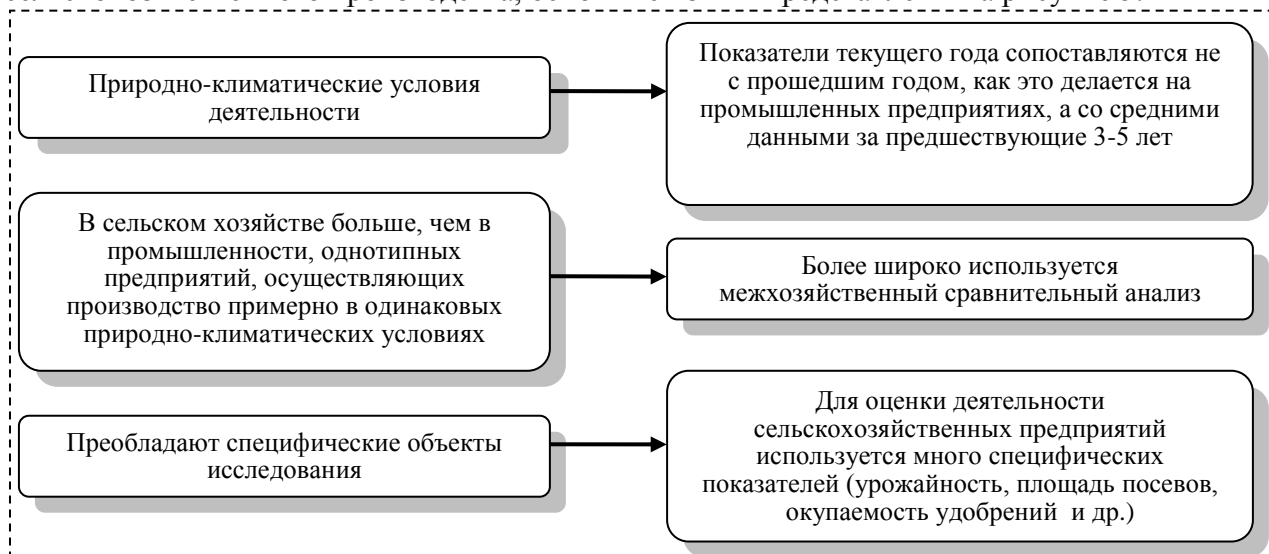


Рисунок 5 – Особенности управленческого анализа в с/х, вызванные спецификой производства

Основной задачей анализа затрат на предприятиях отрасли растениеводства является изучение уровня и структуры данных затрат в отчетном периоде, уровней и структуры затрат в отчетном и предыдущем периодах, оценка структурной динамики затрат и выяснение ее причин. Важным с точки зрения анализа затрат, для целей принятия управленческих решений, является анализ затрат непосредственно осуществленных в процессе производства. В процессе анализа следует изучить выполнение плана по всем агротехническим мероприятиям, определить эффективность каждого из них (прибавку урожая на 1 ц. удобрений, единицу выполненных работ) и подсчитать влияние каждого мероприятия на уровень урожайности и валовой сбор продукции. Для этого невыполнение (перевыполнение) плана по объему каждого мероприятия умножается на плановый уровень окупаемости, а изменение окупаемости – на фактический объем соответствующего мероприятия. Для определения окупаемости (например, удобрений) можно использовать три метода анализа:

1) Экспериментальный метод, это наиболее точный метод, суть которого заключается в организации полевых опытов. Берутся совершенно равные по всем существенным условиям опытные и контрольные участки. Сравнение урожайности опытных, удобряемых участков и контрольных, на которых удобрения не вносились, показывает влияние фактора. Однако этот метод используется только в опытно-экспериментальных хозяйствах.

2) Расчетный метод – наиболее распространен. Расчет дополнительно полученной продукции на 1 ц. активного вещества (удобрения) проводится по следующей формуле:

$$O_k = \frac{(Y_f - Y_p)}{K_f}, \quad (1)$$

где O_k – окупаемость 1 ц. удобрения;

Y_f – фактический уровень урожайности культуры;

Y_p – расчетный уровень урожайности культуры (урожайность от естественного плодородия почвы определяется умножением качества земли в баллах на цену балла);

K_f – фактические затраты удобрений на 1 га посевов культуры (в центнерах).

3) Корреляционный анализ используется при наличии достаточного количества наблюдений об урожайности культуры и количестве внесенных удобрений под нее.

Немалое значение имеет при проведении управленческого анализа затрат на производство и выпуск готовой продукции отрасли растениеводства анализ рисков [5]. Методика проведения управленческого анализа рисков в растениеводстве представлена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Методика проведения управленческого анализа рисков в растениеводстве

К внешним источникам информации о факторах рисков производственной сферы для сельскохозяйственного предприятия относятся агрометеорологические данные, а также показатели агрометеорологических прогнозов, которые делает государственная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды.

В основу количественной оценки агрометеорологических условий произрастания сельскохозяйственных культур положено выражение:

$$C = \frac{\hat{m}_{g(p)}}{\bar{m}_{g(p)}}, \quad (2)$$

где C – оценка условий (безразмерная);

$\hat{m}_{g(p)}$ – биомасса зерна (клубней и т.д.), рассчитанная в соответствии с условиями оцениваемого периода;

$\bar{m}_{g(p)}$ – биомасса, рассчитанная на основе средних многолетних данных о биомассе зерна (клубней и др.)

Близость указанного отношения к единице свидетельствует о том, что агрометеорологические условия оцениваемого периода близки к средним многолетним. Значение C меньше 1 отражает ухудшение климатических условий по сравнению со средним многолетним. Благоприятные условия характеризуются значением C больше единицы. При сравнении агрометеорологических условий рассматриваемого периода с многолетними открывается возможность оценки их не только по показателю – биомассе репродуктивных органов.

Таким образом, правильная организация учета производственных затрат в сельскохозяйственных организациях, занимающихся растениеводством, позволяет иметь достоверную и полную информацию о расходах, которые несет хозяйство, о структуре затрат по статьям калькуляции и подразделениям, дает возможность оперативно принимать решения в отношении ценовой политики предприятия и, таким образом, влиять на финансовые результаты сельскохозяйственного предприятия. Применение аналитических процедур по оценке затрат имеет важное значение в процессе принятия эффективных управленческих решений и является одним из основных направлений в составе комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычкова, С.Н. Бухгалтерский учет и налогообложение в сельском хозяйстве: учебное пособие [Текст] / С.Н. Бычкова. - М.: Проспект «Велби», 2007. – 291 с.
2. Ерина, Т.А. Управленческий анализ в отраслях: учебный курс (учебно-методическое пособие) [Текст] / Т.А. Ерина. – М.: Московский институт экономики, менеджмента и права, 2009 г.
3. Лисович, Г.М. Сельскохозяйственный учет (финансовый и управленческий): учебник. Серия «Экономика и управление» [Текст] / Г.М. Лисович. - Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2002. – 720 с.
4. Методические рекомендации по планированию, учету и калькуляции продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве [Текст] / М.: Минсельхозпрод России, приказ от 4 июля 1996 г. № П-4-24/2068.
5. Подтуркина, Н.И. Классификация рисков в сельском хозяйстве [Текст] / Н.И. Подтуркина // Проблемы реформирования российской экономики XXI века в контексте мирового экономического развития: Сборник материалов II Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Ставрополь: АГРУС, 2005.

Крымова Маргарита Александровна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Магистрант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

КОММУНИКАЦИОННЫЕ СВЯЗИ УЧЕТНО-ОТЧЕТНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ УЧЕТНО-НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье определены коммуникационные связи учетно-отчетных составляющих учетно-налоговой системы, а также предложено в результате совместного использования данных финансовой отчетности формирование мультипликативных зависимостей абсолютных и относительных налоговых показателей.

Ключевые слова: *учетно-отчетная система, учетно-налоговая система, коммуникационные связи*

In article communication communications of registration-accounting components of registration-tax system are defined, and also formation of multiply dependences of absolute and relative tax indicators is offered as a result of sharing of the data of the financial reporting.

Key words: *registration-accounting system, registration-tax system, communication communications*

Коммуникация - это процесс обмена информацией, опытом и сведениями, который является неотъемлемой частью функционирования экономического субъекта и позволяет координировать внутреннюю и внешнюю среду организации. Все коммуникации экономического субъекта можно подразделить на два вида: вертикальные и горизонтальные, вертикальные же делятся в свою очередь на восходящие и нисходящие.

Коммуникационный процесс - это взаимодействие совокупности элементов в процессе обмена информацией, целью которого является обеспечение понимания передаваемой информации. В основе коммуникационного взаимодействия между элементами учетно-налоговой системы экономического субъекта лежит именно этот процесс, осуществляемый с помощью соединяющих их специальных каналов. Существование единого учетно-налогового информационного пространства предполагает наличие связей между его элементами, то есть формирование коммуникационных каналов через их парадигму [2].

Наличие эффективно функционирующих коммуникаций способствует решению многих организационно-методических проблем, в частности координации деятельности не только отдельных структурных единиц, но и организации в целом относительно миссии ее деятельности, обеспечению устойчивых финансовых отношений с внешней средой, предоставлению центрам ответственности организации необходимой учетно-аналитической информации и целевых указаний. На наш взгляд, коммуникационное взаимодействие финансовой, управленческой и налоговой подсистем характеризуется наличием прямых и обратных связей между ними (рисунок 1). Системность учета, анализа и аудита предполагает единство методологии и принципов формирования учетно-аналитических информационных потоков, взаимосвязь регистров учета и отчетности, обеспечение согласования финансовой, налоговой и управленческой учетно-отчетных, аналитических и контрольных подсистем, формирование единой учетной политики, обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей. Предложенная схема коммуникационного взаимодействия элементов учетно-налоговой системы экономического субъекта обеспечивает информацией управление производством внутри организации для поддержки внутрифирменного процесса принятия решений и их реализации, отражает взаимоотношения организации с ее внешним окружением путем удовлетворения потребности внешних структур в информации через финансовую и налоговую отчетность, позволяет повысить качество учетной информации, исключить ее дублирование при получении экономических показателей, оптимизировать документооборот, улучшить своевременный обмен информацией между всеми

подразделениями, использовать современные автоматизированные системы обработки информации.

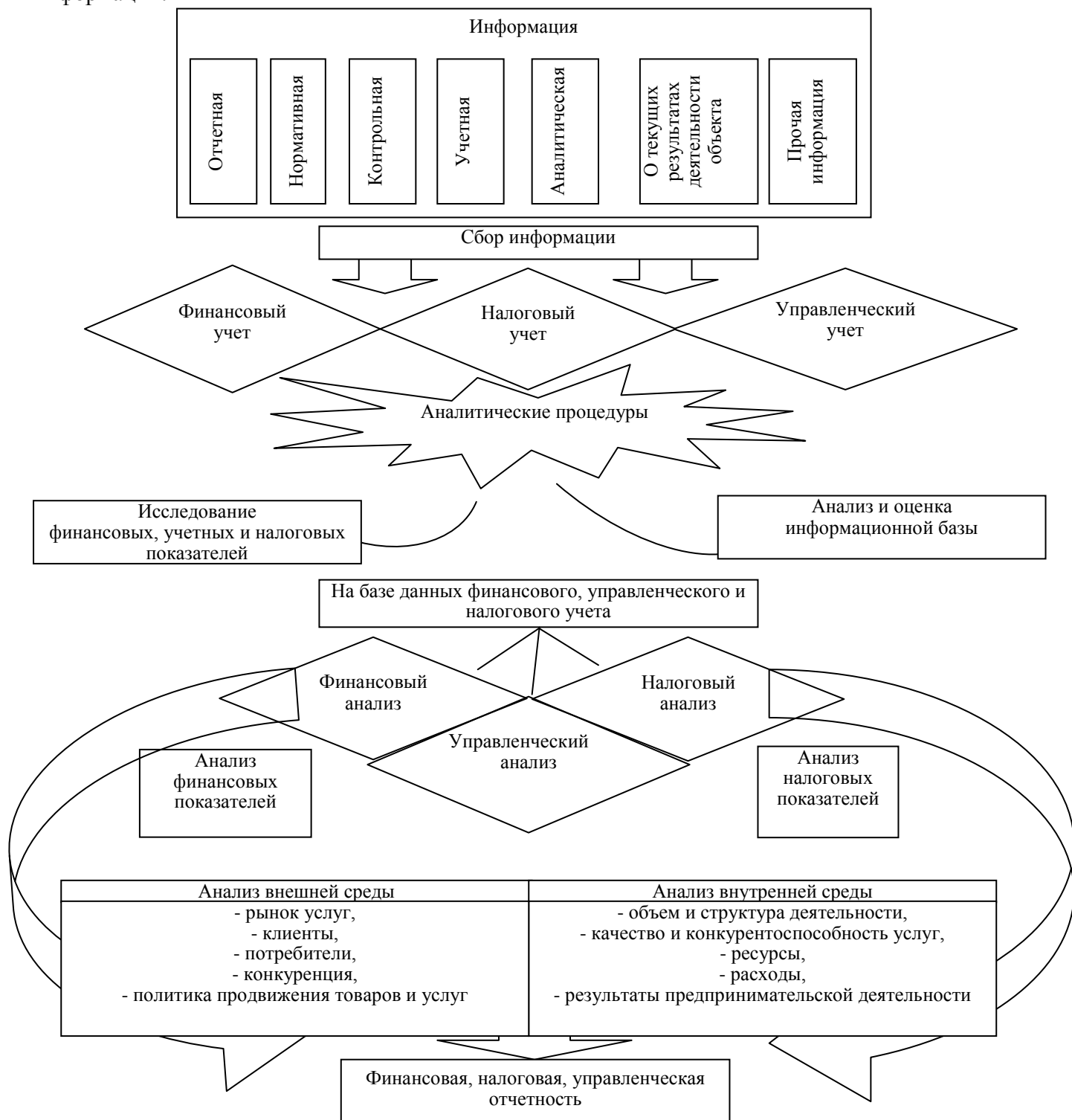


Рисунок 1 - Схема коммуникационного взаимодействия элементов учетно-налоговой системы экономического субъекта

Кроме этого, преимуществами информационной учетно-налоговой системы являются: эффективное управление финансовыми и материальными ресурсами организации; создание единой базы первичных документов и фактов финансово-хозяйственной деятельности; полная и оперативная отчетность по всем финансово-хозяйственным операциям; формирование схем оптимизации налогообложения; обеспечение прозрачности и доступности всех видов учета; предоставление данных о результатах работы отдельных

направлений; снижение затрат, связанных с организацией сбора информации; ускорение и удешевление учетного процесса [1].

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

Коммуникационные связи учетно-отчетных составляющих учетно-налоговой системы отражаются в формах финансовой отчетности, в которых содержатся сведения по учетно-налоговым показателям. Форма №1 «Бухгалтерский баланс» включает следующие налоговые показатели: отложенные налоговые активы (раздел «Внеоборотные активы»); НДС по приобретенным ценностям (раздел «Оборотные активы»); отложенные налоговые обязательства (раздел «Долгосрочные обязательства»); кредиторская задолженность по налогам и сборам (раздел «Краткосрочные обязательства»). Налоговые показатели в балансе формируются как остатки по счетам бухгалтерского учета. В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» содержатся следующие виды налоговых показателей: текущий налог на прибыль; факторы отклонения текущего налога на прибыль от условного налога за отчетный период и аналогичный период предыдущего года (нарастающим итогом); отложенные налоговые активы; отложенные налоговые обязательства. В отношении показателя «чистая (нераспределенная) прибыль» показатели отложенных налоговых обязательств и постоянных налоговых обязательств являются факторами роста в текущем периоде, а показатели «текущий налог на прибыль», «отложенные налоговые активы» и «постоянные налоговые активы» - факторами снижения. В форме №4 «Отчет о движении денежных средств» содержатся сведения о денежных средствах, направленных на расчеты по налогам и сборам, и о суммах возвратов по ним, отражаемые по текущей деятельности за отчетный период текущего года и за аналогичный период прошлого года [2].

Различные показатели налогообложения можно определять на основе одной или нескольких форм бухгалтерской отчетности. На основе формы № 1 «Бухгалтерский баланс» могут быть рассчитаны показатели налоговых активов, налоговых обязательств, чистой налоговой задолженности. На основе формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» определяются показатели влияния на финансовый результат временных разниц, обусловленных различиями в моментах признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете, постоянных разниц, обусловленных различиями в видах и размерах, признаваемых в бухгалтерском и налоговом учете доходов и расходов, совокупного влияния разниц на финансовый результат. На основе формы № 4 «Отчет о движении денежных средств» рассчитывается чистый налоговый поток, характеризующий разность между налоговыми платежами и возвратом денежных средств по ранее переплаченным налогам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мельник, Д.Ю. Налоговый менеджмент: учебное пособие [Текст] / Д.Ю. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352с.
2. Попова, Л.В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, М.В. Васильева. - Орел: ОрелГТУ, 2007. - 312 с.

Золочевская Елена Юрьевна

Северо-Кавказская академия государственной службы
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»

Тел.: (8-863)240-70-61

E-mail: rector@skags.ru

И.В. ЕЛИСЕЕВА

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье автором рассмотрена взаимосвязь понятий «затраты», «издержки» и «расходы», приведена классификация затрат по различным основаниям и охарактеризованы статьи затрат, формирующие себестоимость готовой продукции.

Ключевые слова: затраты, учет, производство, выпуск, готовая продукция.

In this paper the author examined the relationship of concepts "costs, " costs "and "charges ", a classification of costs on various grounds and described cost items, which form the cost of the finished product.

Key words: cost, accounting, manufacturing, production, finished products.

Максимизация прибыли является главной стратегической целью деятельности любой коммерческой организации в рыночных условиях. Реальные возможности реализации этой цели ограничиваются, с одной стороны, производственными издержками, с другой - спросом на выпускаемую организацией продукцию (работу, услугу).

Издержки являются не только основным ограничителем прибыли организации, но и главным фактором, влияющим на объем предложения. Вследствие этого без детального анализа как уже имеющихся затрат производства, так и их величины на перспективу принятие управленческих решений руководством организации невозможно [3].

Издержки являются весьма обширной экономической категорией, к определению которой существует множество различных подходов.

Современная теория и практика экономических знаний не содержит единых подходов к рассмотрению категории «издержки». Существует множество мнений авторов, которые отмечают разные свойства издержек.

По мнению одних специалистов издержки - это стоимость всех видов затрачиваемых материалов и выполняемых услуг. По мнению других - издержки рассматриваются как часть затрат, или как денежное выражение затрат. Существует мнение, что издержки представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство, а в Экономической энциклопедии издержки трактуются как «денежное выражение ценности экономических ресурсов, затрачиваемых при совершении экономическим субъектом каких-либо действий».

В зарубежной специальной литературе издержки трактуются как сумма средств, необходимых для приобретения или производства товара или услуг, или как расходы, денежная оценка которых соответствует основным предписаниям о составлении отчетности.

Можно сделать вывод, что издержки являются экономической категорией, выражающей совокупность материальных, финансовых ресурсов и трудовых, потребление которых связано с процессом производства продукции (работ, услуг) [1].

Часто в экономической литературе понятие «издержки» отождествляют с понятием «затраты», однако, по нашему мнению, затраты являются более широким понятием так как они охватывают совокупность всех материальных, финансовых ресурсов и трудовых, которые направлены на осуществление финансово-хозяйственной деятельности организации. Таким образом затраты - это стоимость всех ресурсов, которые необходимы для осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации.

Следовательно, различия между данными понятиями носят преимущественно предметный характер (различия в вариантах оценки, отсутствие у затрат признаков издержек и прямой связи с процессом изготовления продукции и др.).

В специализированной литературе иногда понятие «затраты» и понятие «расходы» употребляются в одном смысле, что представляется не совсем корректным. Расходы представляют собой отток экономической прибыли в течение отчетного периода в форме уменьшения или использования активов организации или увеличения ее обязательств, приводящий к уменьшению капитала, отличный от распределения капитала между участниками организации. Расходы текущего отчетного периода, полученные в данном отчетном периоде в целях получения дохода, не могут быть признаны в отчете о прибылях и убытках до тех пор, пока не будет признан доход. Такой подход принято называть соответствием расходов и доходов.

Затраты в период их возникновения могут совпадать с расходами, при этом должно выполняется одно из следующих условий:

- 1) получены доходы в результате их осуществления;
- 2) имеется вероятность отсутствия доходов, как в текущем отчетном периоде, так и в будущих отчетных периодах.

Совокупность затрат, которые не признаны в качестве расходов на конец отчетного периода, признаются не в отчете о прибылях и убытках, а в качестве активов в балансе (правило соотношения расходов и затрат) [2].

В большинстве случаев стоимостная оценка потребленных ресурсов числится в составе затрат до тех пор, пока не наступит момент признания дохода, на получения которого было направлено потребление этих ресурсов. Затраты признаются в качестве расходов в момент признания дохода. Взаимосвязь понятий «затраты», «издержки» и «расходы» представлена на рисунке 1.

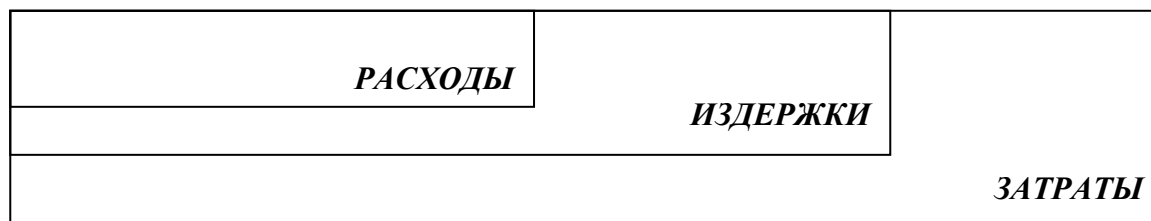


Рисунок 1– Взаимосвязь понятий «затраты», «издержки» и «расходы»

Итак, затраты представляют собой явные (фактические, расчетные) издержки организации, а под расходами понимается уменьшение средств организации или увеличение ее долговых обязательств, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности. Расходы - это факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с ним часть затрат – расходы.

Среди качественных показателей деятельности предприятия важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции. В нем как в синтетическом показателе отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации. От уровня себестоимости продукции зависит размер прибыли и уровень рентабельности. Чем экономичнее организация использует трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем значительно эффективнее производственный процесс, тем больше будет прибыль.

Существуют разные виды затрат:

- затраты предприятия, которые связаны с производством продукции (затраты сырья, материалов, оплата труда рабочих и др.);
- затраты, связанные с управлением и обслуживанием производства (расходы на содержание аппарата управления, на обеспечение производственного процесса необходимыми ресурсами, на содержание основных средств в рабочем состоянии);
- затраты, не имеющие непосредственного отношения к производству, но при этом включающиеся в издержки производства по действующему законодательству (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, социальные нужды населения и др.).

Кроме того, часть затрат прямо включается в себестоимость конкретных видов готовых изделий, а другая часть, в связи с производством нескольких видов продукции, – косвенно. Поэтому следует использовать по их определенным признакам экономически обоснованную классификацию затрат. Это способствует улучшению планирования и учета затрат, а так же способствует их точному анализу, выявлению определенного соотношения между отдельными видами затрат и исчислению степени их влияния на уровень себестоимости и рентабельности производства [1].

В теории отечественного учета и анализа существует следующая разработанная классификация затрат по различным основаниям, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация затрат по различным основаниям

Признак классификации	Подразделение затрат
По экономическим элементам	Экономические элементы затрат
По статьям	Статьи затрат
По способу отнесения на себестоимость	Прямые
	Косвенные
По отношению к уровню деловой активности	Переменные
	Постоянные
По методу признания в качестве расхода	Затраты на продукт
	Затраты периода
По отношению к технологическому процессу	Основные
	Накладные
По составу	Одноэлементные
	Комплексные
По целесообразности расходования	Производительные
	Непроизводительные
По возможности охвата планом	Планируемые
	Непланируемые
По периодичности возникновения	Текущие
	Единовременные
По отношению к готовому продукту	Затраты на незавершенное производство
	Затраты на готовый продукт
По возможности регулирования	Регулируемые
	Нерегулируемые

В экономически развитых странах также существуют разные варианты классификации затрат в зависимости от целевой установки, направлений учета затрат.

Потребители внутренней информации в зависимости от направлений по которым им требуется обеспечение информацией по исследуемой проблеме определяют классификации затрат.

По мнению К. Друри, в учете накапливается информация о трех категориях затрат: расходы на материалы, рабочую силу и накладные расходы. Затем обобщенные затраты распределяются по направлениям учета: 1) для калькулирования и оценки себестоимости произведенной продукции; 2) для планирования и принятия управленческих решений и 3) для осуществления процесса контроля и регулирования. Кроме того, в каждом из перечисленных выше трех направлений, в свою очередь, происходит дальнейшая детализация затрат в зависимости от целей управления.

Важный момент в хозяйственной деятельности организации - это процесс принятия решений, определяющий тактику и стратегию развития предприятия.

Для таких целей затраты предприятия подразделяются на:

- релевантные и нерелевантные;
- эффективные и неэффективные.

Каждое предприятие, которое стремится максимизировать получаемую прибыль, должно так организовать свое производство, чтобы затраты на единицу выпускаемой

продукции были минимальны. Следовательно, все принимаемые решения предприятия должны быть ориентированы на минимизацию затрат. В выполнении данной задачи большое значение имеет процесс прогнозирования, который рассматривает затраты предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах [1].

Принятие управленческих решений не может быть осуществлено, если они не будут непосредственно связаны с процессом планирования.

В бухгалтерском учете затраты классифицируются в зависимости от их отношения к действующим на предприятии нормам, нормативам, лимитам и стандартам. По данному признаку все затраты, которые включаются в себестоимость продукции, необходимо группировать в разрезе установленных норм, действующих на начало текущего месяца, и по отклонениям от действующих норм, возникшим в процессе производства. Такое деление затрат основывается на нормативном учете и является важнейшим средством текущего оперативного контроля за уровнем расходов производства.

Управленческий процесс предприятия невозможен без четкой его организации. В процессе его осуществления формируется структура управления, места и сферы возникновения затрат, а также ответственные за их осуществление и поведение лица.

По местам возникновения затраты группируются и учитываются в разрезе производств, цехов, участков, отделов, бригад и других структурных подразделений предприятия, т.е. по центрам ответственности. Такая группировка затрат позволяет организовать внутренний хозрасчет и определить производственную себестоимость продукции. Учет по центрам ответственности адаптирует учет затрат к организационной структуре предприятия. Данная группировка затрат напрямую зависит от действующей организационной структуры.

С вышеприведенной классификацией затрат так же связана их группировка в зависимости от особенностей и функций деятельности предприятия. По данному признаку затраты разделяют на:

- снабженческо-заготовительные,
- технологические,
- коммерческо-сбытовые,
- организационно-управленческие.

Данная группировка затрат способствует организации функционального учета, при котором затраты вначале собираются в разрезе сфер и функций деятельности предприятия, и только потом – по объектам калькуляции.

Для решения этих задач применяют классификацию затрат по статьям калькуляции.

Калькуляционная статья представляет собой определенный вид затрат, который образует себестоимость как отдельных видов, так и всей продукции в целом.

При помощи группировки затрат по калькуляционным статьям можно определять назначение расходов, а так же их роль, организовать контроль над расходами, выявлять качественные показатели хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений, устанавливать, по каким направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек производства. На основании данной группировки составляется плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных видов продукции, строится аналитический учет затрат на производство.

В наиболее общем виде номенклатура статей калькуляции выглядит следующим образом (рисунок 2).



Рисунок 2 – Статьи затрат, формирующие себестоимость готовой продукции

Итог первых двенадцати статей образует производственную себестоимость, а итог всех тринадцати статей - полную себестоимость продукции.

Укреплению внутривозвратного расчета и усилению взаимосвязи и взаимозависимости между центрами затрат способствует функциональный учет затрат, который кроме того обеспечивает более точное предоставление информации о произведенных затратах. Данный факт является помощью менеджерам в принятии совместных обоснованных решения о виде, составе, цене, путях сбыта продукции и способствует повышению эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия. По отношению к полной себестоимости реализуемой товарной продукции все затраты предприятия в планировании и учете подразделяются на производственные и внепроизводственные (коммерческие) [2].

Затраты, связанные с изготовлением товарной продукции предприятия и образующие ее производственную себестоимость входят в состав производственных затрат. С реализацией продукции потребителям связаны внепроизводственные (коммерческие) затраты. Сюда включают транспортные расходы, не возмещаемые покупателями, расходы на рекламу и прочие сбытовые расходы. Совокупность производственных и коммерческих расходов формирует полную себестоимость продукции.

Существует следующее деление затрат по целевому назначению на предприятии:

- основные,
- накладные.

Затраты предприятия разделяют на прямые и косвенные по способу включения в себестоимость продукции.

Разделение затрат на косвенные и прямые носит условный характер. Основные затраты в большинстве случаев выступают в виде прямых, а накладные - косвенных, но при этом их нельзя рассматривать как тождественные. Группировка затрат на прямые и косвенные применяется для организации отдельных систем учета.

Группировка затрат в зависимости от времени их возникновения и отнесения на себестоимость продукции имеет большое значение при калькулировании и оценке готовой продукции. По данному признаку затраты предприятия делят на:

- текущие,
- будущего отчетного периода,
- предстоящие.

Наиболее простым способом расчета себестоимости продукции является деление суммарных затрат на объем выпуска. Однако применять этот способ можно только при условии, что предприятие производит один вид продукции, при этом, не образуя полуфабрикаты или готовую продукцию. Наиболее сложным способом является калькулирование себестоимости по статьям затрат. При таком способе расчета себестоимости прямые затраты непосредственно включают в себестоимость продукции, а косвенные распределяют при помощи специальных баз и коэффициентов распределения.

В целях построения более эффективной системы контроля затрат на предприятии следует выделять центры ответственности, которые формируют затраты, классифицируют затраты, а затем применяются системой бухгалтерского учета затрат. В результате руководитель предприятия получает возможность своевременно выявлять слабые места в формировании затрат, принимать соответствующие управленческие решения и соответственно организовывать грамотное и экономически выгодное планирование.

Процесс управления затратами на предприятии включает в себя и процесс регулирования их уровня. Для этих целей затраты делят на регулируемые и нерегулируемые затраты [1].

Процесс принятия управленческих решений невозможен без эффективной системы экономического анализа, позволяющей оценить достигнутые результаты деятельности предприятия, выявлять внутренние и внешние резервы дальнейшего его развития. Для этих целей затраты группируются нефактические, прогнозные, плановые, сметные. В ходе анализа исследуется как общий объем затрат, так и образующие его отдельные элементы и статьи, то есть структура.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богатая, И.Н. Бухгалтерский учет [Текст] / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонов. - Ростов н/Д.: «Феникс», 2004.- 800 с.
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.

Елисева Ирина Вячеславовна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

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

Тел.: 41-98-60

E-mail: Irish.eliseeva@mail.ru

Р.К. МУРТАЗИНА

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ЗАКУПОК СЫРЬЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В статье автором рассмотрено влияние внешней и внутренней среды на систему управления предприятия, раскрыт цикл процесса бюджетирования, а также проанализированы различные варианты последовательности формирования бюджетов на предприятиях общественного питания.

Ключевые слова: бюджетирование, предприятия общественного питания, система управления.

In the article the author considers the influence of external and internal environment on the management company, revealed cycle budgeting process, and analyze the various options for the sequence of preparing the budget for catering.

Key words: budgeting, catering, management system.

Бюджетирование является необходимым инструментом обеспечения функционирования предприятия. Оно способствует преодолению неизвестности и рисков в будущем, а также вносит значительный вклад в координацию процессов на предприятии. Теория и практика менеджмента предприятия предполагают деление бюджетирования на виды в зависимости от масштабности планируемых действий и интервала времени их предполагаемой реализации. Краткосрочное бюджетирование должно учитывать как текущие условия, так и человеческие и финансовые ресурсы, которыми располагает организация. Краткосрочное бюджетирование обычной деятельности непосредственно является функцией управленческого учета.

Что же понимают под содержанием слов «бюджет» и бюджетирование в контексте управленческого учета? Для ответа на данный вопрос обратимся к научной экономической литературе.

Так, О.В. Рыбакова и В.Э. Керимов при трактовке понятия «бюджет» ссылаются на определение, представленное Институтом дипломированных бухгалтеров и специалистов по управленческому учету США, согласно которому, «бюджет - это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понесены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели» [6,4].

О.С. Красова пишет, что «бюджет - это план, содержащий стоимостные показатели». Кроме этого, она определяет тождественность понятий «бюджет» и «план» [2]. Т.П. Карпова полагает, что «бюджет представляет собой количественное выражение плана, средство контроля за его выполнением и метод регулирования» [3].

К.В. Щиборщ пишет, что «бюджет - это количественное выражение централизованно устанавливаемых показателей плана предприятия на определенный период по использованию капитальных, товарно-материальных ресурсов, доходам и расходам, движению денежных средств...» [9]. Ч.Т. Хорнгрен определяет бюджет как «количественное выражение плана, инструмент координации и контроля за его выполнением» [8].

Из всего вышесказанного можно определить, что бюджет - это «верхушка айсберга» под названием «план предприятия», формализованное выражение затрат и доходов организации в краткосрочном временном интервале в соответствии с поставленными целями и в условиях имеющихся ограничений. Бюджет не может существовать вне плана так же, как форма не может существовать без содержания. Из вышеприведенных мнений ученых можно сделать вывод, что бюджетирование - это планирование проекта желаемого будущего и пути его эффективного достижения.

При разработке системы бюджетирования следует учитывать влияние внешних и внутренних факторов (рисунок 1).

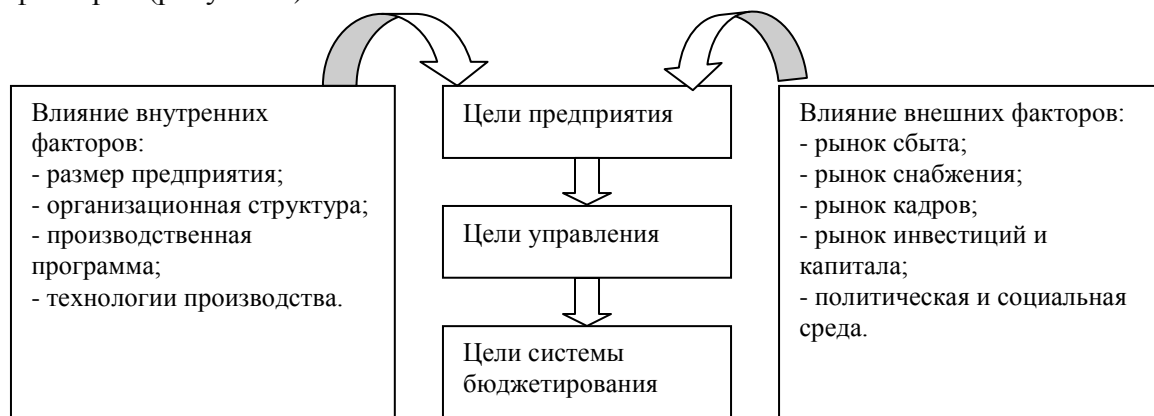


Рисунок 1 - Влияние внешней и внутренней среды на систему управления предприятия

Изменения, происходящие во внутренней и внешней среде, оказывают соответствующее воздействие на функционирование организации в целом и ее системы бюджетирования в частности. Поэтому, чтобы организовать эффективную работу системы бюджетирования, необходимо учитывать влияние каждого из этих факторов.

В рамках влияния внешних факторов ключевую позицию занимает рынок сбыта. Рынок сбыта включает в себя существующих и потенциальных покупателей продукции, а также существующих и потенциальных конкурентов.

Немаловажным внешним фактором, оказывающим влияние на организацию системы бюджетирования, является рынок снабжения, где предприятиями приобретаются средства производства. Организации в обязательном порядке должны осуществлять бюджетирование затрат на закупку (приобретение) сырья, основных и вспомогательных материалов.

Рынок кадров - это совокупность влияния таких качеств работников, как: уровень образования, профессиональный опыт, способность принимать решения и нести за них ответственность.

В рамках внешней окружающей среды большое значение имеет такой фактор, как политическая среда, т.е. требования действующего законодательства. При создании системы бюджетирования следует учитывать требования законодательства и общие принципы управления предприятием. Менее ощутимо влияние на предприятие таких внешних факторов как рынок инвестиций и капитала, политическая и социальная среда.

Важнейшим внутренним фактором, оказывающим влияние на организацию системы бюджетирования, является величина предприятия. На небольших и средних предприятиях для выполнения функции системы бюджетирования вводится должность бухгалтера-аналитика, осуществляющего в целом ведение и координацию системы управленческого учета. На более крупных предприятиях создаются специальные структуры (отделы, подразделения) для осуществления функций системы бюджетирования: планирования, контроля и управления.

Организационная структура предприятия оказывает решающее влияние на организацию системы бюджетирования. Исходя из организационной структуры, устанавливаются количество, содержание бюджетов, применяемые методы контроля и формы отчетов.

Под производственной программой понимается совокупность всех продуктов, работ и услуг, которые предприятие предлагает на рынке. Бюджетирование производственной программы имеет своей задачей разработку системы информационного обеспечения и отчетности, что делает возможным принятие решений об изменении и дополнении программы. Для предприятий общественного питания характерен широкий ассортимент производимой продукции, и система бюджетирования должна быть организована таким образом, чтобы обеспечить возможность текущего планирования и контроля по видам

продукции и содержанию меню.

На систему внутренней отчетности, построенную в рамках системы бюджетирования, значительное влияние оказывает технология производства. Изменение технологии производства продукции является очень сложным и дорогостоящим процессом. Однако при правильной организации учета затрат по элементам и статьям калькулирования, по центрам затрат и по выпускаемым блюдам, кулинарным изделиям, полуфабрикатам можно четко показать, как изменятся результаты производственного процесса при изменении технологии производства. Итак, нами определено, что бюджетирование - это процесс составления и реализации такого документа, как бюджет в практической деятельности предприятия. Бюджетный процесс не ограничивается лишь стадией составления сводного бюджета. Вообще технология бюджетирования во времени - это непрерывный трехэтапный цикл. Бюджетный процесс должен быть непрерывным, т.е. завершение анализа исполнения бюджета отчетного периода должно совпадать по времени с разработкой бюджета следующего периода (рисунок 2).



Рисунок 2 - Цикл процесса бюджетирования

На рисунке 2 представлена последовательность выполнения этапов бюджетирования. На первом этапе определяются цели, стоящие перед руководством организации или структурного подразделения, далее формулируют проблему и, используя данные системы учета, разрабатывают пути ее возможного решения. В результате анализа и оценки возможных вариантов решения разрабатывается и утверждается плановое решение. Реализация принятого управленческого решения сопровождается текущим контролем и при необходимости внесением корректирующих мероприятий. Следующими управленческими действиями будет контроль и анализ отклонений, определение приоритетных направлений развития бюджетирования.

Основная задача организации системы бюджетирования состоит в увязке процесса планирования с уровнями иерархии управления организацией. Необходимо четко определить, какие позиции отдельных уровней иерархии и в какой последовательности должны участвовать в процессах бюджетирования.

В период развития и существования социалистического общества наиболее характерной для отечественных предприятий формой планирования было планирование по

принципу «сверху вниз». При применении в процессе бюджетирования данного метода руководством предприятия определяются «верхние» цели и задачи главных бюджетов, а подчиненные бюджеты выводятся из соответствующих вышестоящих бюджетов.

Такая форма планирования характерна для предприятий с централизованной организационной структурой управления. Возможность применения данной формы планирования предприятиями исследуемой отрасли представлена нами на рисунке 3.

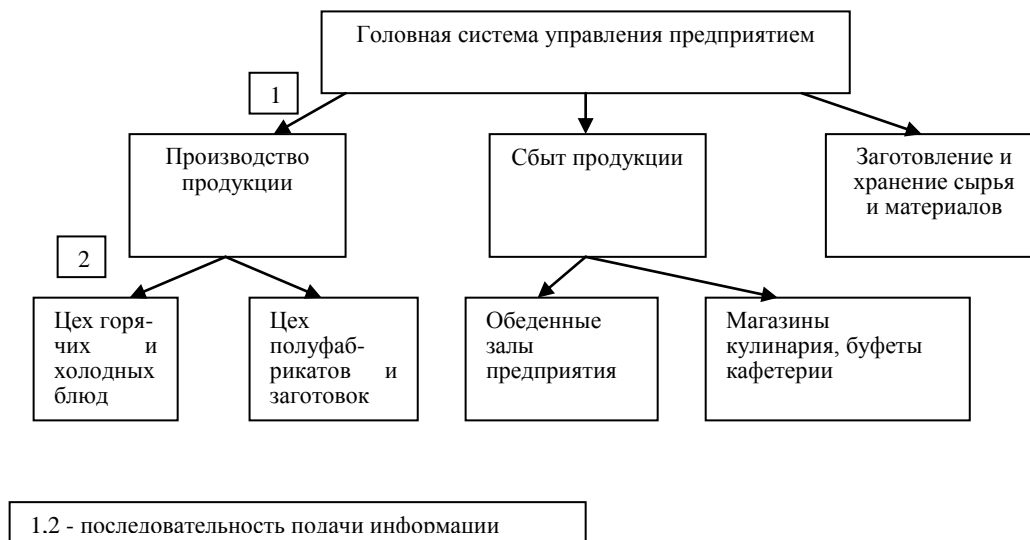


Рисунок 3 - Последовательность формирования бюджетов по принципу «сверху вниз»

Предложенная система бюджетирования носит ярко выраженный централизованный характер. При этом от высших уровней иерархической структуры управления к низшим пошагово передается информация бюджетной системы. Основным преимуществом данной формы планирования является направленность процесса бюджетирования на выполнение главных целей предприятия. Недостатком этой системы можно назвать отсутствие полномочий у менеджеров среднего звена самостоятельно корректировать, дополнять и разрабатывать отдельные составляющие бюджетов структурных подразделений предприятия.

В противоположность рассмотренной методике формирования бюджетов по принципу «сверху вниз» предложим порядок составления бюджетов по принципу «обратной связи». Хронологическая последовательность потоков информации рассмотрена на рисунке 4.

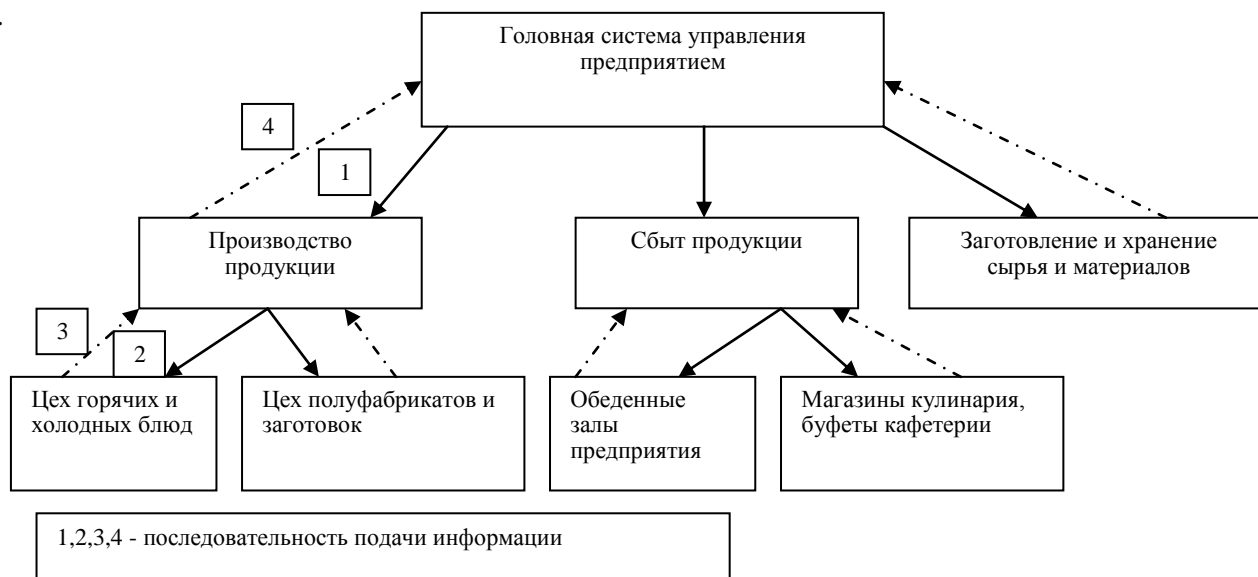


Рисунок 4 - Последовательность формирования бюджетов по принципу «обратной связи»

Такая форма планирования в большей степени подходит для предприятий с дифференцированной организационной структурой управления. Планирование по принципу «обратной связи» начинается на верхних уровнях организации, где устанавливаются главные цели. На их основе нижестоящие уровни разрабатывают подбюджеты для проверки возможностей реализации центральных целей и задач предприятия. Затем начинается обратный поток информации, в ходе которого, бюджеты нижних уровней поэтапно координируются и сводятся воедино. Завершается процесс окончательным утверждением целей и бюджетов со стороны высшего руководства организации.

Сильным преимуществом данной формы планирования является более глубокая детализация информации и высокая мотивация нижних уровней структуры управления предприятием. Данная система позволяет руководству задавать основные цели и задачи процесса бюджетирования в форме средних обобщенных данных и плановых предпосылок, которые ориентируют менеджеров структурных подразделений при разработке и составлении бюджетов и подбюджетов. Определение средних обобщенных показателей осуществляется на основе стратегических планов развития предприятия, разработанных на основе анализа результатов работы прошлых лет и с учетом основных тенденций развития в будущем.

Для гармонизации работы процесса бюджетирования и процесса управления предприятием, следует применять ту форму планирования, которая в большей степени соответствует организационной структуре предприятия. Для организаций исследуемой отрасли характерна децентрализованная структура управления, тогда и систему планирования им следует выбирать по принципу планирования «обратной связи».

В рамках формирования и развития бюджетной системы, должна быть определена взаимосвязь между отдельными бюджетами, каждый из которых должен находиться в сфере ответственности определенного лица. Система бюджетирования должна охватывать все подразделения и функции предприятия, что является предпосылкой возможной консолидации отдельных бюджетов в сводный бюджет.

Сводный бюджет - это план деятельности предприятия на установленный период времени, он состоит из трех бюджетов: операционного, инвестиционного и финансового.

Инвестиционный бюджет рассматривает вопросы обновления и выбывания капитальных активов, а именно: основных средств, долгосрочных финансовых вложений. Финансовый бюджет составляется с целью прогнозирования поступления и расходования денежных средств, а в более широком смысле - баланса оборотных средств и текущих обязательств для поддержания финансовой устойчивости предприятия в течение бюджетного периода.

Операционный бюджет составляет основу сводного бюджета предприятия. Операционный бюджет рассматривает формирование будущих доходов и расходов от обычной деятельности хозяйствующего субъекта и состоит из бюджета продаж, бюджета производства, бюджета затрат на снабжение и других бюджетов.

Рассмотрим бюджетирование в организациях общественного питания. Сущность оперативно бюджетирования в организациях общественного питания заключается в составлении производственной программы организации. Вопросами составления производственной программы занимаются заведующие производством (заместители), начальники производственных цехов, бригадиры, работники бухгалтерии.

Для составления производственной программы организации общественного питания необходимы следующие данные: ассортимент выпускаемой продукции (полуфабрикатов, кулинарных изделий, мучных кондитерских изделий); техническая оснащенность организации; сеть организаций общественного питания и розничной сети, заключивших договоры с предприятием общественного питания или специализированными заготовочными цехами; ассортимент и количество продукции, необходимые для этих организаций. Оперативное бюджетирование производства осуществляется в определенной последовательности, поэтому на каждой стадии необходимо создавать определенные

организационные условия, способствующие правильной организации технологического процесса, рациональной организации труда, четкому выполнению каждым работником своих обязанностей.

Оперативное бюджетирование производства продукции предприятия общественного питания осуществляется в следующей последовательности. Магазины «Кулинария» с которыми заключен договор, составляют дневные заказы на полуфабрикаты, кулинарные и мучные кондитерские изделия и передают их на предприятия общественного питания (экспедиция, производство). Полученные заказы обобщаются по всем видам продукции и передаются в цеха в виде дневного производственного плана. Заявки принимаются за день до их выполнения. Это объясняется тем, что производственному цеху необходимо заранее получить нужный ассортимент и количество сырья, продуктов для осуществления технологического процесса производства продукции по заявкам. Для продажи продукции в обеденных залах составляется план-меню на день по количеству и ассортименту блюд.

Полуфабрикаты и кулинарные изделия выпускаются в соответствии с ТУ, ГОСТами, Сборниками рецептур блюд для предприятий общественного питания, а также данными Сборника норм отходов и потерь при холодной и тепловой обработке сырья [1].

Для расчета выхода овощных полуфабрикатов используют формулу:

$$P_{on} = \frac{P_o(100 - N)}{100} \quad (1)$$

где P_{on} - масса (нетто) овощных полуфабрикатов, кг.;

P_o - масса овощного сырья (брутто);

N - норма отходов в зависимости от вида сырья и сезона по Сборнику рецептур блюд, %;

Для расчета выхода мясных полуфабрикатов из заданной массы сырья используют формулу:

$$Q_{m.n.} = \frac{Q_m \times q}{q_n \times 100} \quad (2)$$

где $Q_{m.n.}$ - количество мясных полуфабрикатов данного вида (порций, шт.);

Q_m - масса мяса (брутто), из которого выпускаются полуфабрикаты, кг;

q - %, учитывающий удельный вес соответствующих частей мяса (в зачищенном виде) при кулинарном разрубе;

Общее количество блюд, планируемых к выпуску, определяется по формуле:

$$n = N \times m \quad (3)$$

где n - количество блюд, реализуемых за день;

N - количество потребителей, обслуживаемых в столовой;

m - коэффициент потребления блюд одним потребителем в организациях общественного питания.

Например, если требуется определить количество порций азу массой нетто 119 г, которое можно приготовить из 250 кг говядины, то выход бокового и наружного кусков тазобедренной части, используемых для приготовления азу, равен 10,1 %.

Количество порций азу = $250 * 10,1 / 100 * 0,119 = 212$.

В ресторанах, где ассортимент блюд очень большой, в меню в основном включаются заказные порционные блюда, поэтому заранее планировать количество выпущенных блюд трудно, но, учитывая опыт, и в ресторане можно планировать выпуск количества полуфабрикатов (при обработке мяса, птицы, рыбы) и получать необходимое количество продуктов на каждый день из складских помещений.

В организациях общественного питания с определенным контингентом потребителей (столовых при производственных организациях, учебных заведениях, детских учреждениях, домах отдыха и т.д.) можно более четко планировать работу производства на каждый день.

Оперативное бюджетирование работы производства включает в себя следующие

элементы:

- составление планового меню на неделю, декаду (циклическое меню), на его основе разработка плана-меню, отражающего дневную производственную программу организации; составление и утверждение меню;
- расчет потребности в продуктах для приготовления блюд, предусмотренных планом-меню, и составление требования на сырье;
- оформление требования-накладной на отпуск продуктов из кладовой на производство и получение сырья;
- распределение сырья между цехами и определение заданий поварам в соответствии с планом-меню.

Первым этапом краткосрочного планирования является составление планового меню, наличие которого дает возможность обеспечить разнообразие блюд по дням недели, избежать повторений одних и тех же блюд, обеспечить четкую организацию снабжения производства сырьем и полуфабрикатами, своевременно направляя заявки на оптовые базы, промышленные организации, правильно организовать технологический процесс приготовления пищи и труд работников производства. В плановом меню указывается ассортимент и количество блюд каждого наименования, которые могут быть приготовлены на данном предприятии по дням недели или декады. При составлении планового меню учитываются квалификация поваров, потребительский спрос, возможности снабжения сырьем и сезонность сырья, техническое оснащение организации.

Вторым и основным этапом оперативного планирования является составление плана-меню заведующим производством накануне планируемого дня (не позднее 15 часов) дня и утверждение его руководителем организации.

К основным факторам, которые необходимо учитывать при составлении меню, относятся: примерный ассортимент выпускаемой продукции, рекомендованный для организаций общественного питания в зависимости от его типа и вида предоставляемого рациона, наличие сырья и его сезонность.

Примерный ассортимент блюд (ассортиментный минимум) - это определенное количество наименований холодных блюд, горячих блюд, напитков, характерных для различных типов организаций общественного питания (ресторанов, столовых, кафе и т.д.).

В организациях общественного питания со свободным выбором блюд оперативное планирование начинается с составления плана-меню на один день в соответствии с товарооборотом.

Например: составить план-меню кафе со свободным выбором блюд, в которой в среднем за день питается 300 человек в осенне-летний период.

1. Общее количество блюд, планируемых к выпуску, определяется по формуле:

$$n = N \times m \tag{3}$$

где n - количество блюд, реализуемых за день;

N - количество потребителей, обслуживаемых в столовой;

m - коэффициент потребления блюд одним потребителем в организациях общественного питания различных типов.

Для кафе $m = 2,5$. При количестве потребителей 300 человек количество блюд составит 750 ($300 * 2,5$).

2. После расчета общего количества блюд, реализуемых за день, их распределяют по группам (холодные, первые, вторые и сладкие). Коэффициент потребления блюд m - это сумма коэффициентов потребления отдельных видов. Данные расчеты показаны в таблице 1.

Таблица 1 - Разбивка блюд по ассортименту

Наименование блюд	Количество потребителей	Коэффициент потребления каждого вида	Количество блюд данного вида
Холодные закуски	300	0,5	150
Первые блюда	300	0,75	225
Вторые блюда	300	1,0	300
Сладкие блюда	300	0,25	75

3. Количество горячих и холодных напитков, мучных кондитерских изделий определяется с учетом примерных норм потребления.

В нашем примере n горячих напитков = 30 л ($300 * 0,1$), или 150 порций ($30:0,2$);

n холодных напитков = 15 л ($300 * 0,05$), или 75 порций ($30:0,2$);

n кондитерских изделий = 300 шт. ($1000 * 0,3$).

Расчет количества сырья и продуктов, необходимых для приготовления блюд, производится на основании плана-меню и Сборника рецептур блюд и кулинарных изделий.

Кроме расчета сырья для приготовления блюд, отдельно производится расчет сырья для производства мучных кондитерских и кулинарных изделий, реализуемых через магазин кулинарии, затем составляется сводная таблица расчета сырья.

На основании этих расчетов составляется требование-накладная для получения продуктов со склада. Затем заведующий производством дает задания бригадирам цехов или работникам по выполнению производственной программы на следующий день и отпускает им продукты для приготовления.

Таким образом, возможно оперативное бюджетирование расхода сырья и выпуска количества блюд по ассортименту для выполнения производственной программы на более длительный период.

Отправной «точкой» в бюджетировании выпуска продукции является количество клиентов (обедающих) на предприятиях общественного питания.

Объем выпуска и продаж продукции собственного производства оказывает воздействие на большинство других планов. Модель бюджетов организации общественного питания нами рассмотрена на примере МУП «Комбинат школьного питания «Огонек». Комбинат школьного питания осуществляет приготовление завтраков и обедов (по возрастным группам) для учащихся общеобразовательных школ. Завтраки и обеды реализуются через школьные столовые, с последующей термической обработкой. На основе прогноза питающихся учеников, составляется план-меню. В процессе исследования мы установили, что численность пользующихся услугами школьных столовых, составляет 75-80% от общего количества учащихся.

Данные о прогнозах объемах продаж получены методом экспертных оценок.

Объем выпуска и реализации продукции общественного питания во втором полугодии 2009 г. составил 18040 тыс. руб. Планируемый рост товарооборота – 5%. Это будет реализовано за счет:

- увеличения реальных располагаемых денежных доходов населения (доходы за вычетом обязательных платежей и скорректированные на индекс потребительских цен);
- более активной работы с представителями учебных заведений и представителями родительских комитетов при школах и использования методов активной рекламы;
- использования эффективных и качественных технологий приготовления блюд и кулинарных изделий;
- использования эффективных процедур управления закупками сырья и продуктов;
- привлечения дополнительных средств на удешевление стоимости школьного питания (в частности, за счет целевого финансирования из местного бюджета).

Выручка от продажи продукции планируется на второе полугодие 2010 г. в сумме 18990 тыс. руб. Для выполнения данного плана выпуска и реализации продукции, предприятию необходимо приготовить – 379800 шт. завтраков по цене - 30 руб.; обедов – 189900 шт. - по цене – 40 рублей. Анализ фактических продаж за предыдущие годы, показал, что соотношение завтраков и обедов составляет 60% и 40% соответственно. Бюджет выпуска и реализации продукции общественного питания представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Бюджет выпуска и реализации продукции общественного питания на второе полугодие 2010 г. МУП «Комбинат школьного питания «Огонек»

Показатели	Факт 2009 г. II полугодие	Прогноз на 2010 г.		
		Всего за II полугодие	III квартал	IV квартал
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	18040	18990	8545	10445
Продажная стоимость:				
- одного завтрака, руб.	30	30	30	30
- одного обеда, руб.	40	40	40	40
Соотношение завтраков и обедов, продаваемых согласно меню, %:				
- завтраков	60	60	60	60
- обедов	40	40	40	40
Выручка от продажи, тыс. руб.:				
- завтраков	10824	11394	5127	6267
- обедов	7216	7596	3418	4178
Выпуск продукции, шт.:				
- завтраков	360800	379800	170910	208890
- обедов	180400	189900	85455	104445

Для того чтобы иметь возможность произвести и продать планируемое количество продукции, необходимо приобрести сырье и продукты. Поэтому необходим бюджет закупок, который составляется с использованием информации о предполагаемом объеме производства и реализации продукции общественного питания. При этом учитываются товарные запасы на начало и на конец периода. Составление бюджета запасов продуктов и сырья (товарных запасов) непосредственно связано с бюджетом производства и продаж и вытекает из нее. Рациональная оптимизация уровня товарных запасов приводит в соответствие размер запасов, формируемых по различным группам сырья и продуктов, производственными потребностями.

Таблица 3 - Сводный бюджет потребности сырья и продуктов на второе полугодие 2010 г. МУП «Комбинат школьного питания «Огонек»

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Прогнозируемый товарооборот	18 990
Остатки запасов сырья и продуктов на 01.07.2010 г.	410
Бюджет закупок во втором полугодии 2010 г.	18990
Остатки запасов сырья и продуктов на 01. 01. 2011 г.	320

Из проведенных расчетов можно сделать следующий вывод о том, что для реализации запланированного объема товарооборота, равного 18990 тыс. руб., МУП «Комбинат школьного питания «Огонек», а также учитывая запасы на начало и на конец периода, объем закупок должен составлять 18990 тыс. руб. в учетных ценах, или на сумму 12100 тыс. руб. по цене закупа.

Главными источниками информации для составления бюджета товарных запасов являются данные аналитического учета по складу о производстве и реализации продукции общественного питания. Информация о товарных запасах дана в таблице 4.

Таблица 4 - Запасы сырья и продуктов МУП «Комбинат школьного питания «Огонек»

Наименование	Ед. изм.	Запасы на 01.07. 2010 г.		Планируемые запасы на 01.10.2010 г.		Планируемые запасы на 01.01.2011 г.	
		Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
Говядина 1с.	кг.	645	147640.5	520	119028	409	93620,1
Сосиски в.с.	кг.	30	64080	280,4	59893,4	330	70488
Масло сливочное	кг.	10	2646	40	10584	40	10584
Масло подсолнечное	кг.	50	5180	25	2590	50	5180
Молоко цельное	л.	50	1337.5	150	4012,5	150	4012,5
Творог нежирный	кг.	150	18300	0	0	200	24400
Йогурт молочный, 1 / 125 гр.	шт.	500	6300	0	0	293	2886
Соки фруктовые	л.	200	10694	350	18714,5	0	0
Яйца куриные	шт.	3600	15912	3600	15912	360	1591,2
Сахар – песок	кг.	150	6150	150	6150	100	4100
Чай черный байховый	кг.	0,5	237.5	0,5	237,5	0,5	237,5
Мука пшеничная	кг.	2100	52 983	1050	26491,5	1050	2649,5
Хлеб из муки высшего сорта	кг.	150	3222	150	3222	100	2148
Рис шлифованный	кг.	150	8895	100	5930	100	5930
Крупа манная	кг.	0	0	50	1547,5	50	1547,5
Пшено	кг.	80	2984	0	0	80	2984
Горох	кг.	0	0	300	9198	100	3066
Крупа гречневая ядрица	кг.	200	7000	100	3500	100	3500
Крупа овсяная и перловая	кг.	0	0	50	1050	50	1050
Вермишель	кг.	350	15078	150	6462	150	6462
Картофель	кг.	700	19040	1350	36720	1700	46240
Капуста белокочанная свежая	кг.	400	7000	200	3500	200	3500
Лук репчатый	кг.	50	1312.5	10	262,5	10	262,5
Свекла столовая	кг.	80	2100	500	13125	50	1312,5
Морковь	кг.	425,3	11908.4	800	22400	800	22400
Итого			410 000		370 530,4		320 151

Исходя из товарных запасов сырья, продуктов и плана выпуска продукции общественного питания, бюджет закупок будет следующий (таблица 5).

Таблица 5 - Бюджет закупок сырья и продуктов на второе полугодие 2010 г. для приготовления блюд и кулинарных изделий МУП «Комбинат школьного питания «Огонек»

Наименование сырья, продуктов	Количество	Средние цены по Оренбург-ской обл.	Сумма, руб.	Цена с наценкой общ. питания руб.	Сумма, руб.
1.Говядина (кроме бескостного мяса), кг.	16000	150,56	2408 960	228.90	3 662 400
2.Печень говяжья, кг.	3330	88,66	295 237	160.00	532 800
3.Сосиски, сардельки, кг.	10372	118,25	1226 489	213.60	215 459
4. Рыба, замороженная разделанная (кроме лососевых пород), кг.	8370	95,20	796 824	128.52	1 075 760
5. Масло сливочное, кг.	2893	176,41	221 054	264.60	765 619
6.Масло подсолнечное, кг.	536	76,37	40 934	103.06	55 294
7.Молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5 -3,2: жирности, л.	2462	20,58	50 668	26.75	65 856
8.Йогурт молочный, 125 гр.	6158	9,70	59 732	12.60	77 600
9.Творог нежирный, кг.	3686	93,10	343 166	122.00	449 673
10. Сырки творожные, глазированные шоколадом, 50 гр.	6152	7,50	46 140	9.83	60 480
11. Молоко, сгущенное с сахаром, 400 гр.	140	34,27	4 798	47.98	6717
12. Соки фруктовые, л.	3846	41,13	158 186	53.47	205 645
13. Яйца куриные, шт.	68460	2,78	190 318	4.42	302593
14.Сахар – песок, кг.	11546	31,56	364 392	41.00	473 386
15. Чай черный байховый, кг.	40	326,26	13 050	474.65	18986
16. Мука пшеничная, кг.	24732	17,53	433 552	25.23	623988
17.Хлеб из муки высшего сорта, кг.	19200	28,40	545 280	21.48	545 280
18. Рис шлифованный, кг.	666	39,53	26 327	59.30	39 494
19.Крупа манная, кг.	533	20,63	10 996	30.95	16 496
20. Пшено, кг.	800	16,58	13 264	37.30	2 9840
21.Горох, кг.	330	20,44	6 745	30,66	1 0 118
22. Крупа гречневая ядрица, кг.	1880	21,97	41 304	35.00	65800
23. Крупа овсяная и перловая, кг.	800	13,99	11 192	21.00	1 6 800
24. Вермишель, кг.	3200	28,72	91 904	43.08	137 856
25.Картофель, кг.	33200	12,54	416 328	27.20	903040
26.Капуста белокочанная свежая, кг.	24000	11,06	265 440	17.50	420 000
27. Лук репчатый, кг.	4550	14,56	66 248	26.25	119 437
28. Свекла столовая, кг.	18750	17,21	322 687	26.25	492 188
29. Морковь, кг.	5770	13,47	77 722	28.00	161 560
30. Огурцы свежие, кг.	6100	74,17	452 437	96.50	588 650
31.Помидоры свежие, кг.	4000	68,72	274 880	103.08	412 320
32. Яблоки, кг.	8000	45,71	365 680	68.50	548 000
33. Груши, кг.	2300	70,07	161 161	105.10	241 730
34. Бананы, кг.	2000	37,07	74 140	55.60	111 200

Продолжение таблицы 5

35. Сухофрукты, кг.	930	108,60	100 998	142.80	132804
36. Сыры плавленые, кг.	23	104,20	2 397	135.46	3 116
37. Говядина бескостная, кг.	860	210,09	180 677	285.09	245 177
38. Фарш мясной, кг.	530	190,46	100 944	285.69	151 415
40. Куры, кг.	1900	93,17	177 023	139.75	265 525
41. Колбаса вареная, кг.	320	199,99	63 997	204.80	65 564
42. Филе рыбное, кг.	2800	114,07	319 396	171.10	479 080
43. Маргарин, кг.	580	58,25	33 785	87.38	50 680
44. Молоко цельное разливное, л.	5400	19,15	103 410	28.70	154 980
45. Сметана, кг	1000	92,36	92 360	138.52	138 520
46. Творог жирный, кг.	550	107,12	58 916	39.25	76 587
47. Кофейный напиток, кг.	820	80,12	65 698	120	98 400
48. Апельсины, кг.	3480	53,37	185 727	69.00	240 120
49. Кисель плодово-ягодный, кг.	480	60,20	28 896	88.20	42 336
50. Прочие продукты	-	-	708 541	-	1346000
Итого	-	-	12100000	-	18 900 000

Бюджет закупок позволяет эффективно организовать процесс снабжения, более четко контролировать основные два параметра, а именно объем закупок и цены, причем делать это по всем направлениям закупок (мелкооптовые, рыночные). Кроме оптимизации затрат на закупку, большие резервы содержатся в усилении контроля над процессом закупок. Таким образом, за счет оптимизации данного бизнес-процесса можно навести порядок в объемах закупок, а за счет усиления контроля – в ценах и затратах на закупку.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ Р 50763 - 95 «Общественное питание. Кулинарная продукция, реализуемая населению. Общие технические условия» // ПБД «Консультант плюс», [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «Консультант плюс», НПО «ВМИ». - Загл. с экрана.
2. Бюджетирование и контроль затрат на предприятии: практическое пособие [Текст] / О.С. Красова. – 3-е изд. Стер. – М.: Омега – Л, 2008. – 169 с.
3. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учеб. для вузов [Текст] / Т.П. Карпова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 351с.
4. Керимов, В.Э. Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле: учебное пособие [Текст] / В.Э. Керимов, Д.С. Аболенский, П.В. Селиванов / под. Ред. В. Э. Керимова. – М.: Эксмо, 2006. – 224 с.
5. Николаева, Г.А. Бухгалтерский учёт в общественном питании. [Текст] / Г.А. Николаева, Т.С. Сергеева. – М.: А - Приор, 2008. – 256 с.
6. Рыбакова, О.В. Бухгалтерский управленческий учет и бюджетирование: принципы и практика: Учебное пособие. [Текст] / О.В. Рыбакова. – М.: Изд-во РАГС, 2005. – 332 с.
7. Патров, В.В. Бухгалтерский учёт в торговле и общественном питании. [Текст] / В.В. Патров. – СПб.: Питер: М.: Изд. дом БИНФА, 2010. – 224с.
8. Хорнгрен, И.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / И.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; [пер. с англ. О.Д. Кавериной, И.В. Романовского].- М.: Финансы и статистика, 2003. - 415с.
9. Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности промышленных организаций России [Текст] / К.В. Щиборщ. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИН-ФРА-М., 2005. - 592с.

Мургазина Роза Кабировна

Оренбургский государственный аграрный университет
460014, г. Оренбург, ул. Челюскинцев, 18.
Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Тел.: 8(3532) 77-52-30
E-mail: rimma_almira@mail.ru

Ю.А. МЕРЕКИНА

ОСОБЕННОСТИ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ

Управленческий учет - это учет и контроль затрат и доходов, связанных с деятельностью компании. Конечно же, снижение и оптимизация расходов - необходимое условие для управления компанией, но в настоящее время усиливается роль и нефинансовых факторов, которые позволяют более точно управлять затратами.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетирование, предприятия автосервисных услуг.

The administrative account is an account and control of expenses and the incomes connected with activity of the company. Certainly, decrease and optimisation of expenses — a necessary condition for management of the company, but amplifies now a role and which allow to operate expenses more precisely.

Key words: management accounting, budgeting, company car services.

Бухгалтерский управленческий учет сформирован на внутренних задачах и потребностях компании любой организационно-правовой формы. По результатам исследования теоретических положений в области постановки системы управленческого учета нами определено, что управленческий учет - это система информационного обеспечения компании, которая осуществляется путем сбора, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления финансовой и нефинансовой информации, необходимой и достаточной для управления компанией.

Некоторые авторы пытаются определить границы управленческого учета, акцентируя внимание только на финансовой стороне деятельности [2]. Однако следует не упускать из виду и такое важное свойство управленческого учета, как оценка и учет, в том числе и нефинансовых показателей деятельности.

По мнению Шелухиной Е.А., «управленческий учет служит должностным лицам внутри организации, и является информационной базой всех функций управления и способствует координации работы всех экономических служб организации на основе системы бюджетирования. В этом заключается интегрирующая роль не системы управленческого учета, а управленческой бухгалтерии экономического субъекта» [3].

Это связано с тем, что на сегодняшний день все чаще требуется оценка не только краткосрочных финансовых результатов, но и долгосрочных перспектив, базирующихся на таких показателях деятельности, как доля рынка, эффективность бизнес-процессов, лояльность сотрудников и клиентов компании. Более того, возникает потребность не только в финансовой оценке прошлой деятельности компании, но и в прогнозных оценках будущего финансового положения, обусловленного принятием тех или иных управленческих решений.

Таким образом, исследование особенностей постановки управленческого учета на предприятиях автосервиса является в настоящее время актуальным вопросом.

Общие исследуемые нами особенности управленческого учета можно сформулировать следующим образом.

1. Он ориентирован на внутреннего пользователя.
2. Информация, получаемая из управленческого учета, представляет собой коммерческую тайну - она не подлежит опубликованию и носит конфиденциальный характер.
3. Управленческий учет включает в себя не только финансовые, но и нефинансовые показатели. К последним относятся:
 - показатели качества;

- временные показатели;
- инновации.

4. Он охватывает систему управления организации в целом, включая в себя стратегическое управление и оценку деятельности как всего предприятия, так и каждого центра финансовой ответственности, и направлен на обеспечение оптимального использования ресурсов (материальных, финансовых и трудовых) компании.

Роль управленческого учета заключается в том, чтобы выразить стратегические задачи и стратегические планы действий в конкретных показателях, а также чтобы помочь менеджерам в достижении целей, направленных на управление и контроль за состоянием бизнеса, в интересах как его владельцев, так и других заинтересованных лиц.

В более узком понимании нам представляется управленческий учет как учет и контроль затрат и доходов, связанных с деятельностью компании.

Конечно же, снижение и оптимизация расходов - необходимое условие для управления компанией, но в настоящее время усиливается роль и нефинансовых факторов, которые позволяют более точно управлять затратами. Примером нефинансового показателя может быть время оформления заказа клиента - временной анализ операционной деятельности может позволить снизить издержки за счет оптимизации количества персонала.

Поэтому основная задача управленческого учета в настоящее время - предоставление, поддержка и управление специальной информацией в единой информационной системе предприятия, которая станет основой процесса управления компанией. Другими задачами управленческого учета, в более широком его понимании, являются планирование, прогнозирование и оценка деятельности организации, внутренний аудит, отчетность (внешняя и внутренняя), учет ресурсов.

По нашему мнению, управленческий учет должен также стать базой для управления следующими показателями:

- платежеспособностью - это ликвидность и предотвращение банкротства организации, выработка кредитной политики и управление запасами;
- прибылью - это повышение эффективности деятельности, повышение операционной рентабельности;
- активами и обязательствами - это рентабельность активов и финансовая устойчивость компании.

Управленческий учет должен стать базой для решения следующих задач при его постановке на предприятиях автосервиса:

- оптимизации затрат;
- повышения прозрачности деятельности компании для собственников и топ-менеджеров;
- эффективного осуществления выбранной ценовой политики;
- оценки эффективности деятельности компании;
- бюджетирования организации.

Бюджет важен для достижения целей и выполнения поставленных задач. Как правило, в литературе основное внимание отводится бюджетному процессу производственных компаний. Однако сегодня все больше предприятий переходят к непроизводственной деятельности. Грамотно спланированный бюджет и эффективная система управления может принести компаниям значительную прибыль.

Бюджетирование также может применяться и в сфере услуг, которая не предполагает наличия коммерческих товарных запасов. В своем большинстве процедуры и методы, применяемые для бюджетирования производственных компаний, приемлемы и для сферы услуг.

Следует обратить особое внимание на технику бюджетного планирования и контроля в сфере услуг по двум причинам. Во-первых, планирование и контроль — ключевые функции любой деятельности, независимо от того продает ли компания товары или предоставляет услуги. В последнее время конкуренция на рынке услуг значительно возросла.

Широкая рыночная конкуренция обусловлена многими факторами, такими как экономический рост и повышенный спрос на отдельные услуги. В условиях роста конкуренции значение планирования и контроля возрастает.

Во-вторых, компании, работающие в сфере услуг, не имеют такого практического опыта составления бюджета, как производственные предприятия. Последние вынуждены прибегать к процессу бюджетирования для того, чтобы координировать объем продаж и производства. Капитал, инвестированный в товарно-материальные запасы производственной компании, вынуждает компанию заниматься планированием.

Однако работа в сфере услуг предполагает привлечение значительных трудовых ресурсов, при этом после получения заказов выполняются индивидуализированные услуги, ориентированные на требования каждого отдельного покупателя. Как нам известно, сфера услуг не вкладывает средства в товарно-материальные запасы, поскольку не занимается производственной деятельностью. Вследствие этого руководство компании, занимающейся организацией услуг, может не обратить должного внимания на планирование и контроль.

Поскольку бюджетирование представляет собой систему планирования и контроля, методы подготовки бюджета для организаций, работающих в сфере услуг, очень схожи с методами, применяемыми производственными организациями. Сервисная организация должна не только разработать общий годовой бюджет или план по прибыли, но и организовать эффективный контроль над выполнением бюджета, который возможен при составлении хорошо продуманного плана организации деятельности. Основные различия в бюджетировании непромышленных организаций связаны с типами затрат и, следовательно, применяемыми техниками контроля.

По результатам проведенного исследования выяснено, что в большинстве сервисных организаций главной статьей расходов является персонал, т. е. зарплаты, оклады, комиссионные, премии и дополнительные льготы. В связи с этим, бюджетирование, прежде всего, должно быть связано на предприятиях автосервиса с планированием трудовых ресурсов и обеспечением эффективной работы сотрудников организации.

Профессиональные организации, работающие в сфере услуг, «продают» квалификацию и компетентность сотрудников. Акцент ставится на производительность труда и контроль над накладными расходами. Политика цен предусматривается в бюджете на основе ряда факторов, характеризующих работу сотрудника: суточная норма; часовая норма; установленная норма за выполнение работ; условное вознаграждение, зависящее, например, от стоимости проданного имущества или цены продажи.

Трудности могут возникнуть при недостаточном количестве квалифицированных сотрудников или незначительном капитале, которые необходимы для удовлетворения спроса покупателей. Важно, чтобы сотрудники эффективно использовали рабочее время. Следует готовить отчеты о выполнении сотрудниками работ, которые будут отражать в денежных единицах объем продаж каждого сотрудника и связанные этим затраты. Отчет выглядит таким образом: доходы минус прямые затраты равно остаточная стоимость (стоимость реализации за вычетом издержек по продаже); минус накладные расходы равна прибыль.

Компаниям, работающим на рынке услуг, очень важно создать хорошую репутацию и зарекомендовать себя в качестве компании, которая предоставляет качественные услуги в короткое время. В противном случае, покупатели предпочтут обратиться к конкурентам. Плохое обслуживание даже незначительных заказов станет катастрофой для дальнейшей деятельности компании. Стабильность и внимание к качеству предоставляемых услуг должны стать приоритетами развития компании.

Сервисная организация должна, прежде всего, определить, какие из операций компании принесут наибольшую прибыль, и назначить сотрудников, ответственных за эффективное планирование и контроль этих операций. Например, в производственной компании ключевыми областями планирования и контроля являются счета к получению и товарно-материальные запасы. Однако большинство компаний в сфере услуг рассматривают в качестве важного оборотного актива только счета к получению. Таким образом, акцент на

статьях расходов, подверженных контролю, может смещаться в зависимости от типа деятельности компании. Однако суть процесса бюджетирования остается прежней.

Нами предлагается следующая последовательность работ в рамках бюджетирования на предприятии:

1. Определяется цель и планируемая прибыль компании.
2. Готовится годовой план, содержащий ожидаемые доходы и расходы сегментов организации и компании в целом в каждом отдельном месяце.
3. Определяется бюджет денежных средств.
4. Готовится балансовый отчет, который проверяется в привязке к выбранным стандартам.
5. Фактические показатели сравниваются с бюджетными на каждом уровне управления компанией.

6. При необходимости проводятся корректировки.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Сервисные компании должны планировать расходы подразделений и организации в целом и отслеживать их в привязке к плану. При этом бюджетный контроль должен расширяться до структурного подразделения, результаты деятельности которого оцениваются полученной прибылью. Особенностью этого контроля является подотчетность сотрудников по доходам и расходам.

2. Для того чтобы получить планируемую чистую прибыль, компания должна держать затраты сотрудников в рамках, определенных для получения этой прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычко, В.П. Экономика предприятия и основы предпринимательства в сфере автосервисных услуг: учебник [Текст] / В.П. Бычко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 394 с.- (Высшее образование).
2. Смирнов, В.В. Управленческий учет на современных предприятиях [Текст] / В.В. Смирнов // Бухгалтерский учет. - 1991. - № 6.
3. Шелухина, Е.А. Управленческий учет в современной системе информационного обеспечения АПК [Текст] / Е.А. Шелухина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Изд-во ЮФУ: г. Ростов-на-Дону. – 2008. - 6 том, № 2.

Мерекина Юлия Александровна

Ставропольский государственный аграрный университет
355014, Ставрополь, Зоотехнический пер., 12
Ассистент кафедры «Финансы и кредит»
Тел.: 89283214925
E-mail: Sheluhina13@mail.ru

Л.И. МИСАЙЛОВА, Е.М. КОЖУШКО

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО – ОСНОВА ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

В свиноводстве осуществлять учет, контроль и анализ стоимостных и натуральных показателей важнее, чем в других отраслях народного хозяйства, так как на достигнутые или предполагаемые результаты влияют биологические и природные факторы. Поэтому на формирование стоимости продукции свиноводства можно воздействовать приспособлением к погодным условиям и рациональным использованием биологических особенностей. Для этого, особое внимание должно уделяться умению управлять затратами при упрочнении позиции на рынке и достижения устойчивого преимущества перед конкурентами, что предполагает необходимость структурно-логического моделирования управленческого учета затрат в свиноводстве.

Ключевые слова: *учет затрат, калькулирование, себестоимость.*

In svinowodstwo to carry out the account, control and the analysis of cost and natural indicators is more important, than in other branches of a national economy as the reached or prospective results are influenced by biological and natural factors. Therefore svinowodstwo it is possible to influence formation of cost of production the adaptation to weather conditions and rational use of biological features. For this purpose the special attention should be given to ability to operate expenses at position hardening in the market and achievements of steady advantage before competitors that assumes necessity of structurally-logic modelling of the administrative account of expenses in svinowodstwo.

Key words: *cost accounting, costing, cost.*

Одним из основных финансово-экономических условий стабильного развития рыночной экономики является соблюдение принципа реального, а не номинального сохранения капитала. Только достоверная и оперативная информации о запасах и затратах организации позволяет посредством ведения управленческого учета оценить объективную величину и эффективность использования материально-трудовых затрат в производственном процессе. Учетные данные, полученные в системе управленческого учета, должны обеспечить сопоставимость затрат организации и результатов его производственно-финансовой деятельности.

Для системы построения управленческого учета на уровне аналитических счетов потребуются такое ведение аналитического учета, при котором формируется информация, необходимая для управленческих целей. Все конкретные вопросы организации аналитического учета решает самостоятельно организация по принципу выделения объектов, статей затрат и других расходов. В основном аналитический учет организуется в соответствии с отраслевыми методическими указаниями – рекомендациями по планированию, учету, калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции в каждой отрасли. Иногда внутри отрасли имеются свои особенности в технологии и организации производства, это должно учитываться в управленческом учете при организации аналитического учета затрат и выхода продукции.

Системы бухгалтерского управленческого учета призваны обеспечить учет:

- затрат по видам, например, на качество, на материально-техническое обеспечение производства и т.д.;
- затрат по местам возникновения;
- затрат по носителям (калькулирование);
- результатов по носителям затрат;
- результатов за определенные периоды [1].

Сложность процесса производства, его значимость в хозяйственной деятельности предприятия, разнообразие затрат требует использования в учете целой группы

производственных счетов: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 43 «Готовая продукция», 97 «Расходы будущих периодов», 96 «Резервы предстоящих платежей».

В отдельную группу выделяют счета 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», которые связаны с осуществлением предприятием капитальных вложений.

Затраты предприятий относятся на счета производства только на основании первичных документов [2].

Рассмотрим характеристику производственных счетов рабочего плана сельскохозяйственного предприятия «Родина», который является одним из производителей в Ставропольском крае свиноводческой продукции.

На СХП «Родина» согласно принятой учетной политике учет затрат на производство свиноводческой продукции осуществляется нормативным методом, который предусматривает расчет обоснованных норм расхода: рабочего времени, кормов, энергоресурсов и т.д. Данный метод предполагает постоянное сопоставление бухгалтерией организации фактически произведенных затрат с утвержденными текущими нормативами.

Учет затрат предполагает формирование неполной, ограниченной себестоимости по носителям затрат, т.е. разделение всех затрат за отчетный период на производственные, обусловленные протеканием производственного процесса, и периодические, связанные с длительностью отчетного периода.

На данном предприятии затраты и выход продукции свиноводства учитывают на операционно-калькуляционном счете 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство» аналитический счет «Свиноводство», по дебету которого отражают затраты, а по кредиту – выход продукции.

В качестве объектов учета затрат по данному субсчету выделяют отдельные виды и группы животных в пределах отраслей: крупный рогатый скот, овцеводство, свиноводство, птицеводство и т.д. В пределах отрасли свиноводства выделяют две группы: основное стадо свиней и свиньи на выращивании и откорме (молодняк). На аналитическом счете «Основное стадо» учитывают затраты на содержание свиноматок с поросятами до отбивки, хряков-производителей и хряков-пробников, а на аналитическом счете «Свиньи на выращивании и откорме» учитывают затраты на содержание молодняка свиней и взрослого поголовья, выбракованного из основного стада и поставленного на откорм.

Объектами калькуляции по основному стаду являются: приплод поросят, прирост живой массы поросят на момент отбивки, а по молодняку – прирост живой массы, живая масса.

В конце отчетного периода объектами калькуляции являются привес, на которые распределяются все фактические затраты пропорционально выбранной базе.

Учет затрат ведется по центрам ответственности: свинофермам, которых на данном предприятии шесть.

Учет затрат на аналитическом счете «Свиноводство» ведется по следующей номенклатуре статей затрат:

1. Оплата труда с отчислениями на социальные нужды.
2. Средства защиты животных.
3. Корма.
4. Содержание основных средств, в том числе: а) нефтепродукты, б) амортизация основных средств, в) текущий ремонт основных средств.
5. Работы и услуги.
6. Потери от падежа животных.
7. Организация производства и управление.
8. Прочие затраты.

По статье «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» учитывают

основную и дополнительную оплату труда работников свиноводства, занятых непосредственно на обслуживании данной группы животных: свинопасов, посменных рабочих. Сюда включают оплату труда по тарифным ставкам, доплаты, премии за продукцию, за повышение продуктивности животных, сохранение поголовья. По этой же статье учитывают суммы страховых взносов. Исчисление данных взносов производят в специальных справках-расчетах, которые прилагаются к расчетно-платежной ведомости.

Эти затраты отражаются следующими проводками: дебет 20 субсчет «Свиноводство», кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда – начислена заработная плата работникам кошары; дебет 20 субсчет «Свиноводство», кредит 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» - начислены страховые взносы с заработной платы работников свинофермы.

Начисление ежемесячной заработной платы основным работникам свиноводства производится на основании установленной расценки за обслуживание одной головы свиноматки. В зависимости от количества обслуживаемых голов (на каждой свиноводческой точке их в среднем около 800), производится расчет общей суммы затрат на оплату труда и распределяется между всеми работниками в зависимости от проработанного времени. Кроме того, за осуществление руководства старшему свинопасу производится доплата в размере 5 процентов от начисленной основной суммы зарплаты.

С каждым работником чабанской бригады заключен договор аренды, который предусматривает полную материальную ответственность за вмененное им количество свиней. В договоре предусматривается не только ежемесячное денежное вознаграждение за выполняемые работы на свиноферме, но и натуральная оплата труда в конце года за достигнутые результаты, а также вознаграждение за данные результаты. Предусмотрена аккордная система оплаты труда. На предприятии в начале года устанавливается для каждой кошары производственный план, который предусматривает получение определенного количества приплода и привеса. В конце года исчисляется себестоимость свиноводческой продукции, если данная себестоимость выше плановой соответственно работники не получают никакой натуроплаты и вознаграждение.

По статье «Средства защиты животных» отражают стоимость различных биопрепаратов, медикаментов, медицинских аптек и дезинфицирующих средств. Стоимость данных препаратов списывается на счет учета затрат по фактической стоимости, по которой они отражены по счету 10 субсчет «Удобрения, средства защиты животных и растений». А рыбий жир, ацидофилин и прочие ветеринарно-профилактические материалы относят к витаминным кормам, и они списываются при использовании по фактической стоимости со счета 10 субсчета «Корма». Особенно эта статья важна при выращивании молодняка, так как от количества полученного приплода зависит оплата труда работников чабанской бригады. Здесь учитываются не только стоимость самих медикаментов и т.п., но и расходы по их введению.

По статье «Корма» учитывают расход кормов собственного производства, так как данное предприятие занимается растениеводством, и основной объем кормов выращивает самостоятельно.

При этом готовые корма должны быть учтены на счете 10 субсчет «Корма» и списаны со счета учета затрат по растениеводству: дебет 10 субсчет «Корма», кредит 20-1 «Растениеводство» - оприходованы корма собственного производства по плановой себестоимости. Только тогда они могут использоваться для животноводства.

Продукция молочного скотоводства тоже может использоваться для откорма животных, при этом стоимость ее должна быть списаны на счет 10 субсчет «Корма» со счета учета затрат по животноводству по плановой себестоимости.

Когда же корма отпускают непосредственно на свиноферму животных, в бухгалтерском учете делают запись: дебет 20 субсчет «Свиноводство», кредит 10 субсчет «Корма».

Учет кормов ведут объединенный, поскольку израсходованные корма каждого наименования учитывают в отдельном регистре – журнале учета расхода кормов (ф. № 303-

АПК). Расход кормов по данной статье отражают в их балансовой оценке: перешедших с прошлого года – по фактической себестоимости; произведенных в текущем году – по плановой себестоимости с корректировкой в конце года до фактической.

Расходы по доставке кормов из мест их постоянного хранения в хозяйстве на свинофермы для скармливания животным на данную статью не относят. Их списывают на счета объектов учета затрат в соответствии с видами животных на соответствующие статьи по принадлежности: на работы и услуги – перевозки автомобильным транспортом (через счет 23, субсчет 4), транспортные работы тракторов (счет 23 субсчет 3), на статью «Оплата труда» - расходы на оплату труда грузчиков.

На данном предприятии используется чековая система выдачи кормов. В бухгалтерии старшему свинопасу выдаются чеки на получение корма. В них рассчитаны нормативы затрат кормов в зависимости от выделенной технологической группы. Норматив определен на одну голову в месяц и на 1 центнер продукции (прироста живой массы) в кормо-единицах. По данным чекам старшему чабану производится отпуск корма на его кошару. В конце месяца старший чабан сдает оборотную ведомость, в которой отражено количество потребленного корма. На основании данного документа, подписанного бригадиром производится списание стоимости корма на счет учета затрат по свиноводству.

Значительная часть кормов потребляется животными путем выпаса. В учете их отражают на основании актов на приходование пастбищных кормов и распределяют между отдельными видами и группами животных пропорционально кормо-дням условного поголовья. Указанные корма оценивают исходя из суммы фактических затрат, связанных с их выращиванием на культурных, улучшенных и естественных пастбищах. Стоимость кормов, скармливаемых на корню, на основании указанных актов списывается на счет учета затрат по животноводству со счета учета затрат по растениеводству: дебет счета 20-2 «Свиноводство», кредит счета 20-1 «Растениеводство».

Корма, получаемые с естественных пастбищ без каких-либо трудовых и материальных затрат, не оценивают и в затраты кормов включают лишь в натуральных показателях (центнерах и кормовых единицах), что находит отражение лишь в журнале учета расхода кормов.

Статья «Содержание основных средств» выделена для учета нефтепродуктов, амортизационных отчислений, затрат на ремонт и других затрат по содержанию основных средств, используемых в данной отрасли животноводства. Отнесение соответствующих затрат на данный вид животных производится прямым путем.

Расчет амортизации по основным средствам, которые используются в каждой свиноферме, осуществляется линейным способом. Для каждой кошары открыт список основных средств, используемых для выращивания данной отары. В бухгалтерии ведется пообъектный инвентарный учет основных средств в инвентарных карточках типовой формы – инвентарная карточка основных средств (для зданий, сооружений, машин, инструмента, производственного и хозяйственного инвентаря ф. № ОС – 06, а для многолетних насаждений ф. № 109-АПК).

На каждый вид основных средств установлена ежемесячная норма амортизация, посредством которой определяется сумма ежемесячной амортизации, которую необходимо списать на счет учета затрат по животноводству. Годовая сума амортизации определяется путем деления первоначальной стоимости объекта на срок полезного использования этого объекта. А затем устанавливается норма амортизации в процентах путем деления годовой суммы амортизации на первоначальную стоимость.

Отражение затрат на содержание основных средств, используемых для выращивания отары производится следующей бухгалтерской записью: дебет 20-2 субсчет «Свиноводство», кредит счетов 02 «Износ основных средств», 10 «Материалы».

Ремонт и техническое обслуживание могут осуществлять работники данного подразделения или сторонняя организация. Затраты по текущему ремонту зданий и сооружений собираются на счете 23, субсчет «Ремонт зданий и сооружений», где для этих

целей выделяется группа аналитических счетов «Текущий ремонт» и «Капитальный ремонт». В течение ремонта на этот счет списываются все затраты, связанные с ремонтом основных средств. По окончании ремонта все затраты списываются на счет учета затрат, на соответствующую группу животных для которой используются отремонтированные здания и сооружения.

Здесь же учитывают износ и затраты на ремонт хозяйственного инвентаря, используемого для выращивания данной отары аналогично основным средствам.

Статья «Работы и услуги» предназначена для учета выполненных работ и услуг вспомогательных производств и сторонних организаций. Наиболее важные виды работ и услуг вспомогательных производств целесообразно выделять: автотранспорт, транспортные работы тракторов, электроснабжение, водоснабжение. Затраты по услугам вспомогательных производств собираются на счете 23 «Вспомогательные производства» и списываются на данный вид животных в сумме, потребленной именно этим подразделением. По каждому виду работ и услуг показывают их количество и стоимость (в течение года плановая с доведением в конце года до фактической).

К сожалению ни одному хозяйству не удастся избежать гибели животных. Потери, которые несет сельскохозяйственное предприятие, списывают в зависимости от причин падежа. Величина потерь складывается не только из стоимости погибших животных. В нее также входят: сумма оплаты труда (с учетом страховых отчислений) работников, связанных с оформлением, захоронением и транспортировкой погибших животных; затраты на спецодежду и спец обувь для работников, занятых устранением погибших животных; затраты на содержание и ремонт скотомогильников; стоимость ветеринарного заключения; расходы на захоронение погибших животных. Порядок учета падежа животных зависит от того, что стало причиной их гибели.

По статье «Организация производства и управление» отражают расходы на организацию и управление производством в отрасли животноводства в доле, приходящейся на данный объект учета затрат при распределении общепроизводственных и общехозяйственных затрат, учтенных на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». Эти счета собирательно-распределительные, т.е. в течение отчетного периода затраты собираются на данных счетах, а в конце распределяются на счет «Основное производство».

Затраты по счету 25 «Общепроизводственные расходы» списываются ежемесячно на счет 20 «Основное производство». Эти затраты считаются общебригадными, и поэтому подлежат распределению между хозяйствами, которые организованы в данной бригаде. Базой распределения является заработная плата рабочих. Методика расчета выглядит следующим образом:

- посредством первичных документов обеспечивается выделение сумм заработной платы производственных рабочих по каждому хозяйству внутри бригады;
- определяется доля фактических производственных расходов по отношению к найденной сумме заработной платы производственных рабочих;
- умножением процентного отношения на сумму заработной платы определяется сумма производственных расходов, относящихся на определенное хозяйство.

Расчет суммы затрат по счету 26 «Общехозяйственные расходы», приходящуюся в целом на бригаду и по организованным хозяйствам осуществляют в конце года.

Статья «Прочие затраты» выделена для учета различных мелких расходов и расходов разового характера. Практически сюда относится широкий круг затрат, не вошедших в предыдущие статьи, в том числе: затраты по ограждению хозяйства, оборудованию дезбарьеров, строительству санпропускников и других объектов, связанных с ветеринарно-санитарными мероприятиями; стоимость подстилки для животных; расход спецодежды, выдаваемой работникам, занятым уходом за животными; затраты на строительство и содержание летних лагерей, загонов, навесов и других сооружений некапитального характера для животных, списываемых в установленном порядке со счета 97 «Расходы

будущих периодов». Прочие затраты, как правило, относят на соответствующую учетную группу животных прямым путем. При осуществлении затрат в свиноводстве на основании первичных и сводных документов делаются записи по синтетическим счетам в зависимости от того, какие затраты совершаются в данной отрасли.

В результате выращивания животных может быть получена как основная продукция (приплод, прирост живой массы, шерсть), так и побочная (навоз). В течение отчетного года основная продукция приходится в оценке по плановой себестоимости и затраты списываются на счет 11 «Животные на выращивании и откорме» - при получении приплода, прироста живой массы, на счет 43 «Готовая продукция» субсчет 2 «Свиноводство» - при получении шерсти.

В конце года плановая себестоимость продукции доводится до фактической в результате исчисления ее фактической себестоимости.

Фактические затраты на выращивание свиноводческой продукции определяют по окончании отчетного года, когда уже будут закрыты счета 23 «Вспомогательные производства», 97 «Расходы будущих периодов», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 20-1 «Растениеводство». То есть по дебету счета 20-2 «Свиноводство» будет собрана фактическая себестоимость, а по кредиту – плановая себестоимость.

Сравнив их, бухгалтер получит разницу. И если плановая себестоимость овец окажется ниже фактической, то на разницу необходимо сделать такую запись: дебет 11, кредит счета 20 субсчет «Животноводство» - доведена плановая себестоимость овец до фактической. Если же плановая себестоимость выше фактической, то делают сторнировочную проводку дебет 11, кредит 20 – уменьшена плановая себестоимость животных до фактической.

На основе общих правил ведения бухгалтерского управленческого учета организация обеспечивает себя информацией, необходимой для контроля, анализа, управления, планирования хозяйственной деятельности. При этом важное значение имеют правильная организация учета затрат по видам продукции, работ, услуг, подразделениям и его своевременность, т.е. правильная организация аналитического учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Петров, В.П. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве [Текст] / В.П. Петров, Г.С. Клычова. - Казань: Изд-во Маргбугатйорты, 2001. - 208 с.
2. Сидельников, Л.Б. Управленческий учет и его место в информационной системе [Текст] / Л.Б. Сидельников // Бухгалтерский вестник. - 1998. - № 6.
3. Ткач, В.И. Управленческий учет: международный опыт [Текст] / В.И. Ткач, М.В. Ткач. - М.: Финансы и статистика, 1994. – 144 с.

Мисайлова Лариса Ивановна

Пятигорский филиал СевкавГТУ
357500, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Красноармейская, 20
Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тел.: 8-928-321-49-25
E-mail: Sheluhina13@mail.ru

Кожушко Елена Михайловна

Ставропольский государственный университет
355009 Ставрополь, ул. Пушкина, 1
Ассистент кафедры «Финансы и кредит»
Тел.: 8-928-321-49-29
E-mail: Sheluhina13@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены особенности формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации. Особое внимание уделено взаимодействию отдельных видов информации (нормативной, бухгалтерской, аналитической и не учетной), используемой в процессе формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом.

Ключевые слова: *собственный капитал, учетно-аналитическая система коммерческой организации, учетно-аналитическое обеспечение управления собственным капиталом, бухгалтерская информация, раскрытие информации*

The article considers the peculiarities of accounting analytical support formation for the owner's equity management in a profit-making organization. Special attention is paid to the interaction of some kinds of information (regulatory, accounting, analytical and non-accounting) used in the process of accounting analytical support formation for the owner's equity management.

Key words: *owner's equity, accounting analytical system of a profit-making organization, accounting analytical support of owner's equity management, accounting information, information disclosure .*

При принятии управленческих решений от качества информации, формируемой в рамках учетно-аналитической системы коммерческой организации, в значительной степени зависит рыночная стоимость организации, эффективность управления собственным капиталом, темпы экономического развития и другие показатели, формирующие уровень благосостояния собственников организации. Другими словами, чем больше размер собственного капитала используется организацией, тем выше становится роль качественной информации, необходимой для принятия финансовых решений.

Попова Л.В., Маслова И.А. и Маслов Б.Г считают, что учетно-аналитическая система в широком смысле - это система, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации. Поэтому в широком плане учетно-аналитическая система представляет собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях. Суть ее, заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении непрерывности этого процесса и использовании его результатов при выработке рекомендаций для принятия управленческих решений. При этом общая методология и нормативные положения учета и анализа совершенствуются для рационального использования в единой учетно-аналитической системе [6].

По мнению Тычиной Н.А., учетно - аналитическая система предприятия состоит из четырех взаимосвязанных подсистем: информационной, учетной, аналитической и аудиторской. Базовой в учетно-аналитической системе является учетная подсистема, так как именно на основе ее информации строится анализ деятельности предприятия и аудит. Учетная подсистема обеспечивает постоянное формирование, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации [7].

Никулина Л.Н. отмечает, что учетно-аналитическая система является важной органической частью процесса управления предприятием и включает в себя следующие элементы:

1) специальную методику (технологию) системных записей, объективно отражающих свершившиеся факты хозяйственной жизни предприятия, которая позволяет объединить их в единую модель: учет - анализ - аудит;

2) аналитические показатели;

3) аудиторские доказательства [5].

В составе учетно-аналитических систем Гареевым Б.Р. предложено выделять следующие элементы: планово-контрольные расчеты, планово-учетные регистры, аналитический разрез планово-учетных данных, оценка и анализ качества учетно-аналитической информации. Под планово-контрольными расчетами следует понимать сбор, обработку и агрегирование информации в готовые к применению индикаторы (планово-контрольные показатели) управления. К ним следует относить расчеты норм, отклонений, интегральных целевых показателей. В конечном счете, исходные данные и результаты планово-контрольных расчетов свое отражение находят в планово-учетных регистрах. Планово-учетные регистры – это бюджеты, счета и отчеты, предназначенные отражать перспективную, оперативную и ретроспективную информацию соответственно. Аналитический разрез планово-контрольных данных – это детализация информации в разрезе объектов управления. Оценка и анализ качества учетно-аналитической информации, формируемой в системе бюджетирования, предложено проводить в виде управленческого аудита [2].

Усатова Л.В. под учетно-аналитической системой понимает комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающих процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования деятельности, разработки, принятия и реализации эффективных управленческих решений [8]. В основе учетно-аналитической системы, по ее мнению, лежит системный подход, позволяющий рассматривать предприятие как сложный объект, состоящий из ряда подсистем - учетно-отчетной, аналитической и контрольной.

Следует согласиться с Зубаревой О.А., которая считает, что каждая организация имеет свою индивидуальную учетно-аналитическую систему, структура которой определяется:

1) информационными потребностями менеджеров;

2) действующей нормативно-правовой базой в области бухгалтерского учета и налогообложения;

3) иерархическими уровнями формирования информации (например, организация в целом, ее структурные подразделения и т.д.) [3].

На наш взгляд, учетно-аналитическая система коммерческой организации – это упорядоченная совокупность взаимодействующих, взаимосвязанных элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов коммерческой организации, посредством сбора, регистрации, обобщения, анализа информации и осуществления контрольных действий в целях оценки рисков существенного ее искажения. Учетно-аналитическая система (УАС) коммерческой организации позволяет сформировать учетно-аналитическое обеспечение (УАО) управления бизнес-процессами на основе использования методик учета, анализа и аудита.

Учетно - аналитическая система коммерческой организации обеспечивает реализацию основных функций управления, в том числе учетной, аналитической, планирования, контроля, мотивации и регулирования для принятия эффективных решений на всех уровнях управления.

Модель учетно-аналитической системы представлена на рисунке 1

В зависимости от поставленной цели и спектра решаемых задач, в рамках учетно-аналитической системы (УАС) функционируют различные подсистемы, в которых формируется учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-процессами.

Учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-процессами коммерческой организации включает:

1. Нормативную информацию.

2. Бухгалтерскую (учетную) информацию.
3. Аналитическую информацию.
4. Неучетную информацию.

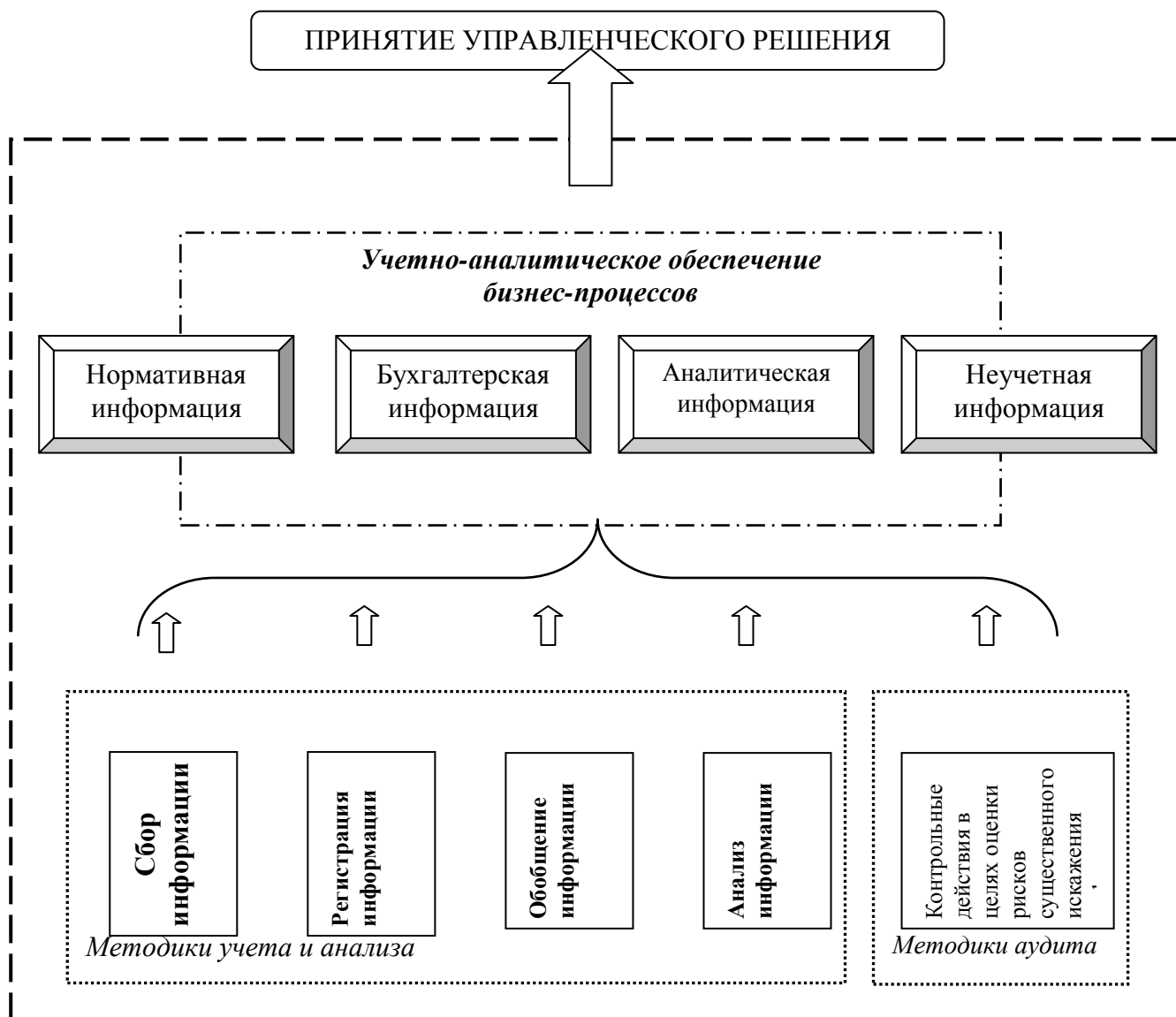


Рисунок 1 - Модель учетно-аналитической системы коммерческой организации

Учетно-аналитическое обеспечение детализируется в разрезе традиционно выделяемых объектов учета, важнейшим из которых является собственный капитал.

Под учетно-аналитическим обеспечением управления собственным капиталом коммерческой организации нами понимается синтез различных видов информации о собственном капитале, формируемой учетно-аналитической системой организации для принятия управленческих решений.

При формировании учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом должны приниматься во внимание основополагающие концепции капитала (концепции поддержания финансового и физического капитала, концепция сохранения и наращивания капитала, концепции управления стоимостью капитала и пр.).

Основными принципами формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом являются:

- системный подход;
- вариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений;

- комплексный характер формирования управленческих решений;
- учет специфических особенностей организации.

Учетно-аналитическое обеспечение управления собственным капиталом призвано обеспечивать необходимой информацией не только управленческий персонал и собственников организации, но и удовлетворять интересы широкого круга внешних пользователей - потенциальных инвесторов, кредиторов, налоговые органы, аудиторские фирмы, и др.

На учетно-аналитическое обеспечение управления собственным капиталом влияет ряд факторов, к наиболее значимым из которых можно отнести:

1. Организационно-правовая форма (ОАО, ЗАО, ООО и т.д.);
2. Размер коммерческой организации;
3. Форма собственности (государственная, частная и т.д.);
4. Принадлежность (российская организация, иностранная организация, с участием иностранного капитала и т.д.);
5. Юридический статус организации (дочернее, зависимое, холдинг, МП и т.д.);
6. Территория функционирования (территория РФ, свободные экономические зоны, закрытые административно-территориальные образования);
7. Виды деятельности, предусмотренные учредительными документами;
8. Отраслевая принадлежность;
9. Выбранная организацией стратегия.

Все источники информации, используемые в процессе формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом можно разделить на группы: внешние и внутренние.

К внутренним источникам относится информация, формируемая внутри коммерческой организации, к внешним источникам - информация, формируемая за ее пределами.

В таблице 1 систематизированы основные источники информации о собственном капитале.

Таблица 1 - Основные источники информации о собственном капитале

№	ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ	ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ
1.	НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	
1.2	Документы, регулирующие хозяйственную деятельность организации: учредительные документы, хозяйственные договора и соглашения, приказы и распоряжения руководителей организации и др.	Официальные документы, которыми обязано пользоваться предприятие в своей деятельности: федеральные и региональные законы, Указы Президента, постановления Правительства и местных органов власти, приказы вышестоящих органов управления, решения судебных органов;
2.	БУХГАЛТЕРСКАЯ (УЧЕТНАЯ) ИНФОРМАЦИЯ	
2.1	Данные синтетического учета: Главная книга, Журналы-ордера 1,2,3,8, 10,12,13,15,16 Регистры налогового учета.	-
2.2	Данные аналитического учета: Ведомости 1, 2, 17, 18. Хозяйственные операции по счетам: 01,02,10,41,43,50,51,52,58,75, 80,81,82,83,84, 91,99 и пр.	-
2.3	Различные виды отчетности: бухгалтерская финансовая отчетность (Формы №1, №2, №3, Форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»), бухгалтерская управленческая отчетность, налоговая отчетность.	Стратегическая отчетность. Прогнозная отчетность. Отчетность контрагентов. Отчетность организаций – эталонов (при условии использования в организации бенчмаркинга).

Продолжение таблицы 1

3.	АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ	
3.1	Аналитические показатели стоимости, рентабельности собственного капитала	Показатели, характеризующие различные виды рисков. Материалы стратегического анализа собственного капитала.
3.2	Показатели эффективности использования капитала, дивидендных выплат, структуры собственного капитала, цепочки создания стоимости	Результаты технического анализа рынка акций (если акции организации котируются на биржах).
4.	НЕУЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	
4.1	Информация, формируемая внутри организации в системах маркетинговой, финансовой, инвестиционной, операционной, бухгалтерской службах предприятия: - материалы ревизии и внутреннего аудита; - описательная часть бухгалтерского учета, включая факты и обстоятельства, не поддающиеся точной денежной оценке; - любые количественные данные, измеренные в натуральных единицах; - материалы внутренних маркетинговых исследований рынка; - материалы отчетов финансовых служб и финансовые прогнозы, - материалы разработанных и/или внедренных бизнес-планов; - материалы заседаний совета директоров, общих собраний собственников и др.	Информация, формируемая за пределами организации: - финансово-экономическая информация о внутренней и внешней экономической политике государства, курсах иностранных валют, размере ставки рефинансирования ЦБ РФ, инвестиционном климате, и пр.; - материалы внешнего обязательного и инициативного аудита; - материалы изучения передового опыта, приобретенные из разных источников информации (радио, телевидение, периодические издания и т.д.); - оценки экспертов; - материалы проверок налоговой, антимонопольной и иных служб; - материалы переписки с финансовыми и кредитными учреждениями и др.

Как уже отмечалось, учетно-аналитическое обеспечение управления собственным капиталом включает в себя четыре вида информации: нормативную, бухгалтерскую (учетную), аналитическую и неучетную. Рассмотрим более подробно каждый из них.

Основой нормативной информации является нормативно-правовая база по учету собственного капитала коммерческой организации, состоящая из документов четырех уровней – законодательного, нормативного, методического и организационного.

Фундаментом УАО управления собственным капиталом является бухгалтерская (учетная) информация, на долю которой приходится более 75% финансово-экономической информации, включая ту, которую принимают во внимание при выработке стратегических и текущих управленческих решений. Как справедливо отмечает Бархатов А.П., большинство организаций, ориентированных на рыночные взаимоотношения, испытывают вполне понятные потребности в бухгалтерской информации, потому что именно она в состоянии обеспечить нормальное функционирование предприятия [1].

Под бухгалтерской (учетной) информацией, мы понимаем информацию, сформированную в системе бухгалтерского учета. В таблице 2 раскрыты основные виды бухгалтерской (учетной) информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Таблица 2 - Виды бухгалтерской (учетной) информации

№	Вид информации	Характеристика информации	Пользователи
1.	По характеру информации		
1.1	Количественная информация	Представлена в цифровом виде, данные статистических исследований.	Внутренние пользователи
1.2	Качественная информация	Представлена газетными сообщениями, данными Интернет- ресурсов, информационными программами.	Внешние и внутренние пользователи
2.	По периоду формирования		
2.1	Оперативная информация	Служит для принятия текущих оперативных управленческих решений. Она может быть представлена как в количественном, так и в качественном выражении.	Внутренние пользователи

Продолжение таблицы 2

2.2	Прогнозная информация	Информация о будущем финансовом положении, будущих финансовых результатах деятельности, будущем движении денежных средств экономического субъекта либо отдельных сторонах его финансово-хозяйственной деятельности в будущем, подготовленная исходя из допущения, что определенные события произойдут и определенные действия будут предприняты руководством экономического субъекта.	Внутренние и внешние пользователи.
2.3	Ретроспективная информация	Информация о финансовом положении организации, содержащаяся в информационных массивах, накопленных за два и более лет.	Внешние и внутренние пользователи
3.	<i>В зависимости от типа принимаемого решения</i>		
3.1	Оперативная информация	Информации, которая необходима для принятия организацией управленческих решений в настоящее время	Внутренние пользователи
3.2	Тактическая информация	Информация, необходимая для осуществления краткосрочных планов и решений, которые будут необходимы для достижения стратегических целей в конкретных условиях.	Внутренние пользователи
3.3	Стратегическая информация	Стратегическая информация представляет собой данные, прошедшие аналитическую обработку и позволяющие судить о результатах деятельности организации, с учетом разработанной и внедренной стратегии.	Внутренние пользователи

Как видно из таблицы 2, все виды бухгалтерской информации можно классифицировать по характеру информации, периоду формирования, типу принимаемого решения и ориентировать как на внутренних, так и на внешних пользователей.

Чтобы бухгалтерская информация была полезной, она должна иметь две характеристики: значимость и достоверность считают Б. Нидлз, Х. Андерсон и Д. Колдуэлл [4].

Значимость – это возможность повлиять на результат принятого решения, т.е. она должна иметь прогнозную ценность, обратную связь и быть своевременной. Прогнозная ценность информации означает ее полезность при составлении планов, обратная связь предполагает, что информация содержит что-либо о том, насколько верными оказались предыдущие ожидания; своевременность - поступление информации к пользователю в нужное время.

Достоверность- информация должна быть правдиво представлена, ее легко проверить и она должна носить правдивый характер.

Основным источником информации о собственном капитале служит бухгалтерская отчетность коммерческой организации. В Федеральном законе «О бухгалтерском учете», Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» сформулированы и определены общие требования к бухгалтерской отчетности, которые дают достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также финансовых результатах ее деятельности. К числу таких требований, в частности, относятся: требование своевременности, непротиворечивости, полноты отражения всех фактов хозяйственной деятельности за отчетный год и результатов инвентаризации имущества и обязательств.

Информация о собственном капитале содержится в следующих формах:

- Бухгалтерский баланс (форма №1);
- Отчет о прибылях и убытках (форма №2);
- Отчет об изменениях капитала (форма №3);
- Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Если бухгалтерский баланс отражает структуру и состав собственного капитала на начало и конец отчетного периода, то Отчет об изменении капитала дополняет эти данные раскрытием информации о причинах изменения собственного капитала.

Помимо бухгалтерской информации при формировании учетно-аналитического обеспечения собственного капитала, особое внимание должно уделяться не только учетной

информации, которая включает информацию, формируемую внутри организации в системах маркетинговой, финансовой, инвестиционной, операционной, и бухгалтерской служб, а так же информации, формируемой за пределами организации.

В целях повышения эффективности принимаемых решений в рамках учетно-аналитической системы коммерческой организации необходимо формировать систему мониторинга внешних факторов макросреды и внутренних факторов микросреды, которая позволит осуществлять не только сбор и анализ информации, но и прогнозирование.

Так, по данным аналитической информации можно определять показатели эффективности и интенсивности использования собственного капитала на основе использования следующих методик анализа:

- рентабельности собственного капитала;
- оборачиваемости собственного капитала;
- эффекта финансового рычага;
- доходности собственного капитала и др.

Для анализа не учетной информации могут использоваться следующие методы:

- 1) дисконтирование денежных потоков;
- 2) экспертные оценки (например, метод Дельфи);
- 3) экстраполяции;
- 4) логическое моделирование;
- 5) экономико-математическое моделирование;
- 6) системное прогнозирование и др.

Следует отметить, что аналитическая информация должна раскрываться не только для внутренних, но и для внешних пользователей.

В современной России акционерное общество - наиболее распространенная организационно-правовая форма для организаций крупного и среднего бизнеса. Раскрытие информации о его финансовом положении - обязательное условие хозяйственной деятельности акционерного общества. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» ввел понятие «раскрытие информации», под которым понимается обеспечение ее доступности всем заинтересованным в этом лицам независимо от целей получения данной информации по процедуре, гарантирующей ее нахождение и получение. Раскрытой информацией на рынке ценных бумаг признается информация, в отношении которой проведены действия по ее раскрытию. Общедоступной информацией на рынке ценных бумаг признается информация, не требующая привилегий для доступа к ней или подлежащая раскрытию в соответствии с законом.

Акционеры и потенциальные инвесторы благодаря именно этой процедуре получают информацию, необходимую для принятия взвешенного решения об объекте вложения инвестиций. Раскрытие информации также идет на пользу непосредственно самому акционерному обществу, поскольку оно свидетельствует о подотчетности менеджеров акционерам, прозрачности для участников рынка ценных бумаг и способствует поддержанию доверия к обществу. Надлежащее раскрытие информации также обычно приводит к снижению затрат акционерного общества на привлечение капитала. Раскрываемая информация может быть полезна и для других заинтересованных лиц. Кредиторы, поставщики, клиенты и работники акционерного общества могут использовать такую информацию для оценки собственного положения, реагирования на какие-либо изменения и организации своих отношений с обществом. И, наконец, полное раскрытие информации акционерными обществами жизненно важно как для оживления внутреннего инвестиционного климата, так и для повышения привлекательности российской экономики для иностранных инвестиций, поскольку такое раскрытие выступает одним из основных средств защиты прав инвесторов, вкладывающих средства в ценные бумаги.

Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг рекомендовала акционерным обществам, созданным на территории Российской Федерации, следовать положениям Кодекса (Свода правил) корпоративного поведения, одобренного на заседании

Правительства Российской Федерации (протокол N 49 от 28 ноября 2001 г.)

Российский кодекс корпоративного поведения содержит целый ряд рекомендаций по улучшению практики корпоративного управления в области раскрытия информации. В частности, Кодекс рекомендует перечень информации, в которой содержатся сведения о собственном капитале организации, которая должна быть представлена на годовом общем собрании акционеров:

- годовой отчет общества;
- баланс, отчет о прибыли и убытках;
- рекомендации совета директоров по распределению прибыли, в том числе по выплате дивидендов.

Проведенное анкетирование ряда акционерных обществ, раскрывающих информацию о собственном капитале в Кодексе корпоративного поведения, показало, что на сегодняшний день далеко не все организации понимают важность данного инструмента. Можно выделить ряд недостатков в части раскрытия информации о собственном капитале в Кодексах корпоративного поведения крупных организаций:

- 1) формальный подход к предоставлению отчетности;
- 2) отсутствие Положений об информационной политике и дивидендной политике акционерных обществ;
- 3) во внутренних документах отсутствует информация о сделках, которые могут оказать влияние на рыночную стоимость акций акционерного общества.

Системное предназначение различного рода показателей учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом организации обуславливает необходимость не только понимания органичности учетно-аналитического процесса, но и методологии взаимодействия ее отдельных видов информации: нормативной, бухгалтерской, аналитической и не учетной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бархатов, А.П. Международный учет: учебное пособие [Текст] / А.П. Бархатов. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001
2. Гареев, Б.Р. Учетно-аналитическое обеспечение финансового бюджетирования [Текст] / Б.Р. Гареев. - автореферат на соискание степени кандидата экономических наук. - Казань, 2009
3. Зубарева, О.А. Формирование учетного обеспечения в сельскохозяйственных организациях [Текст] / О.А. Зубарева // Бухгалтерский учет. – 2009-№3. -С.75-79
4. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета [Текст] / Б. Нидлз, Х. Андерсон и Д. Колдуэлл: пер. с англ./ под ред. Соколова Я.В.- 2-е изд., стереотип.- М.: Финансы и статистика, 2004.- 496 с. (С. 117-119)
5. Никулина, Л.Н.- Формирование учетно-аналитической системы обязательств на промышленных предприятиях [Текст] / Л.Н. Никулина. - Диссертация на соискание степени к.э.н., Орел, 2002
6. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – №5.
7. Тычинина, Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия [Текст] / Н.А. Тычинина. - Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. - №2
8. Усатов, Л.В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов [Текст] / Л.В. Усатова. - Автореферат на соискание ученой степени д.э.н., Орел, 2008

Евстафьева Елена Михайловна

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
Тел.: 8-918-502-40-60
E-mail: 2982232@mail.ru

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.25

Т.В. КРЮЧКОВА

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются основные налоговые доходы бюджетной системы посткризисного экономического развития и отмечается, что в условиях модернизации российской экономики их формирование необходимо дополнять и развивать неналоговыми доходами Российской Федерации.

Ключевые слова: бюджетная система, налоговые доходы федерального бюджета, неналоговые доходы бюджетной системы, экологический налог, экологический платеж, налоговая система, страховые платежи, акцизное налогообложение, налоговое бремя, водный налог.

The article examines the main tax revenues of the budget system of post-crisis economic development and noted that the modernization of the Russian economy they should complement the creation and development of non-tax revenues Russian Federation.

Key words: fiscal system, tax revenues of the federal budget, non-tax revenues of the budget system, an environmental tax, environmental fees, taxation, insurance payments, excise tax, tax burden, water tax.

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов», учитывается ряд мер, касающихся всех участников налоговых отношений на среднесрочный период.

Рассматривая изменения доходной базы федерального бюджета, позволяет провести не только общую оценку наполняемости бюджета, но и проанализировать эффективность работы налоговой системы, выявить проблемы, расставить приоритеты и предложить доступные пути решения.

Доходы федерального бюджета в 2011-2013 годы, по ожидаемой оценке, составят в 2011 г. 17,4% к ВВП, в 2012 г. - 16,5% к ВВП и в 2013г.-6,1% к ВВП, расходы в 2011 году составят 20,9% к ВВП, а в 2012 и 2013гг.-119,6%к ВВП и 19,0% ВВП. Прогноз доходов сформирован с учетом принятых в конце 2009 года и начале 2010 года, а также предлагаемых к принятию изменений в налоговое, бюджетное и таможенное законодательство и нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации, касающиеся внешнеэкономической деятельности и вступающие в действие в течение 2010 года и с 1 января 2011 I года.

Указанные изменения в совокупности приведут к увеличению прогнозного объема доходов федерального бюджета в 2011 году на 255,2 млрд. рублей (0,5 % к ВВП), в 2012 году - на 441,2 млрд. рублей (0,8% к ВВП), в 2013 году - на 669,1 млрд. рублей (1,1% к ВВП). Увеличение налоговых доходов по акцизам и государственной пошлине составит: 35,8 млн руб. - в 2010 г., 40,7 млн. руб. - в 2011 г., 56,5 млн. руб. - в 2012 г., или соответственно 0,08, 0,08 и 0,11% ВВП, при том что дефицит государственного бюджета определен на уровне 2936,9 млрд. руб. - в 2010г., 1934,1 млрд. руб. - в 2011г. и 1611,4 млрд. руб.- в 2012г. Как и раньше основным источником бюджетных доходов на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годы Правительство видит сырьевые отрасли. Существующая модель развития экономики России остается экспортно-сырьевой. Так, согласно планам Правительства, к 2015г. добыча нефти в России должна составить 530 млн. т., а ее – экспорт 310 млн. т.; добыча газа – 740 млрд. куб.м., а экспорт газа – 290 млрд. куб. м.

По расчетам Международного энергетического агентства для того, чтобы поддержать статус-кво, Россия до 2030 г. должна вложить только в нефтяной сектор около 374 млрд. долл. Это примерно 14-15 млрд. долл. в год. Общий же объем вложений в российскую энергетику должен составить до 2030 г. 935 млрд. долл. в ценах 2000 г. В годовом измерении это составляет примерно 35 млрд. долл. В то же время, собственных капиталовложений в таком объеме у России нет. Как отмечает Стивен О'Салливан, аналитик компании «Объединенная финансовая группа», годовой размер инвестиций в российскую энергетику составляет около 25 млрд. долл. Из них, по его данным, около 20 млрд. долл. приходится на нефтегазовый комплекс.

Увеличение нефтегазовых доходов федерального бюджета к ВВП в 2011-2013 годах по отношению к 2010 году связано, в основном, с прогнозируемым увеличением поступлений по налогу на добавленную стоимость: 2009г.- 5,2%, а в 2013г.- 15,8%, и акцизам 2009 г.- 0,3%, а в 2013г. - 0,7%. За последние два года при росте оптовых цен на горючий природный газ не менее чем в два раза ставка НДС не изменялась. При этом налоговое бремя нефтедобытчиков значительно превышает налоговое бремя организаций, занятых деятельностью по добыче газа. Внесение изменений в гл. 26 НК РФ с 2010 г. предполагает изъятие рентных доходов отрасли при помощи индексирования ставки НДС на величину накопленной инфляции. Поэтому рассматривается целый ряд мер по добыче полезных ископаемых, переходу к налогу на добавочный доход при добыче углеводородного сырья. Возросшие цены на нефть и другое сырье, экспортируемое из России, дает временную возможность для дальнейшего развития рынка природных ресурсов, но, тем не менее необходимо постепенно выводить нефтегазовые доходы из российской экономической системы. Рост налоговых доходов Правительство обеспечивает путем повышения тарифов на газ, электричество, железнодорожные перевозки, как для предприятий, так и для населения. Повышение тарифов негативно отразится и на предприятиях реального сектора, так и на доходах граждан. Уровень же потребления, который может позволить себе население, весьма значим для экономического роста.

Мы считаем, что при повышении тарифов и без того низкая рентабельность обрабатывающего сектора экономики и агропромышленного комплекса снизится, что сократит или сделает невозможным использовать внутренние источники экономического роста. В условиях финансовой нестабильности положение мелких и средних предпринимателей резко ухудшается, поэтому Правительство РФ вводит ряд стимулирующих этот бизнес мер, в том числе и налогового характера. Прежде всего, следует приветствовать снижение налога на прибыль на 6% в федеральный бюджет и на 4% в региональный. Совершенствование акцизного налогообложения на перспективу связывается, прежде всего, с механизмом предотвращения ухода от их уплаты. В настоящее время возросло большинство ставок по акцизам (п.1 ст. 193 Налогового кодекса РФ).

Однако ставки акцизов на нефтепродукты индексироваться не будут, а в дальнейшем предполагается их снижение. Мы считаем, что акцизное налогообложение вообще не имеет экономического обоснования и его взимание противоречит 3 статье Налогового кодекса. Предполагается увеличение ставки водного налога, повышение ставок будет проходить постепенно: с 1 января 2011 года ставки выросли на 25% к уровню 2010 года, с 1 января 2012 года - на 26% к 2011 году, а с 1 января 2013 года - на 27% к 2012 году. Повышение ставок водного налога позволит федеральному бюджету получить в 2011 году дополнительно 1,513 млрд. рублей, в 2012 году - 2,629 млрд. рублей, а в 2013 году - 4,574 млрд. рублей. Экологические проблемы требуют превратить экологический платеж в экологический налог. Естественно, что заниженные ставки налога на воду и отсутствие экологического налога не способствуют рациональному водопользованию, определяют необходимость государственных дотаций из бюджета, целесообразность предоставления которых экономически необоснованна, но в тоже время увеличение ставки водного налога и введение экологического налога уменьшит возможность инновационного развития экономики. С 1 января 2011 г. страховые взносы повысились до 34% ФОТ и составили: в Пенсионный фонд

Российской Федерации - 26% (ранее 20%); - в Фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации - 5,1% (ранее 3,1%); - в Фонд социального страхования Российской Федерации - 2,9% (ранее так же 2,9%). С 1 января 2011 г. в отношении плательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, также устанавливается обязанность по уплате страховых взносов в размере 34% фонда оплаты труда наравне с плательщиками, применяющими общий режим налогообложения. Для компаний, применяющих общий режим налогообложения, полностью отменяется ЕСН, тогда как для тех, кто применяет УСН и ЕНВД, доля отчислений во внебюджетные фонды не исключается из общей массы налоговых обязательств, а перераспределяется между региональными и муниципальными бюджетами. Увеличение страховых платежей увеличит доходность общественных фондов, но одновременно возрастет налоговая нагрузка на фонд оплаты труда, это вызовет возрастание стоимости товаров (услуг) или уменьшение прибыли. И то и другое отрицательно отразится на возможности осуществления инновационной модернизации, также на обеспечении устойчивого экономического роста.

Мы считаем, что необходимо существенно повысить эффективность работы самих фондов: прекратить практику использования средств фондов не по назначению, как это было во время выбора Президента в 1996 году; существенно сократить за счет внедрения современных средств связи численность работников фондов; обеспечить эффективное использование активов пенсионных фондов, в основном за счет развития и поддержке негосударственного пенсионного обеспечения; эффективность медицинского страхования увеличить не путем роста страховых платежей, а путем выдачи страховых сертификатов непосредственно работникам.

Одним из приоритетных направлений увеличения бюджетных налоговых доходов должны стать меры по увеличению роли имущественных налогов как стабильного источника поступлений. В связи с этим, будет кардинально изменен порядок работы с регистрирующими органами, поскольку сегодня под налогообложение подпадает лишь 40% объектов недвижимости. В Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации «О бюджетной политике в 2010 - 2012 годах» указывается на необходимость скорейшего создания условий для введения местного налога на недвижимость, который объединит два местных налога - налог на имущество физических лиц и земельный налог. В целях введения налога на недвижимость в 2010 - 2012 гг. завершится экспериментальная работа по определению методики проведения кадастровой оценки объектов недвижимости, на основе анализа результатов мероприятий по разработке и тестированию системы кадастровой (массовой) оценки недвижимости в Российской Федерации в четырех субъектах Российской Федерации (Республика Татарстан, Калужская область, Кемеровская область, Тверская область). Налог будет вводиться в субъектах Российской Федерации поэтапно, как вводился земельный налог, начиная с регионов, где будут утверждены результаты кадастровой оценки недвижимости. Введение с 2013 года местного налога на недвижимость, несомненно, увеличит доходную часть муниципальных бюджетов.

Методика оценки разрабатывается экспертами, после ее утверждения Минэкономразвитием. Налог на недвижимость будет поэтапно внедряться с 2013 года. Однако вызывает сомнение как выбор методики, так и сама оценка недвижимости независимыми оценщиками, также как и сам контроль, который будет осуществлять ФНС. Несомненно, вместе с увеличением и постоянно растущей доходной частью муниципальных бюджетов возрастет и будет увеличиваться налоговое бремя налогоплательщиков. Согласно Основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов режим в виде ЕНВД призвана заменить упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей на основе патента (которая будет изъята из гл. 26.2 НК РФ и выделена в отдельную главу). Эта мера весьма эффективна она повысит активность индивидуальных предпринимателей и значительно сократит затраты на их взимание. Как известно, и до настоящего времени в НК РФ не

введена глава «Налог на имущество физических лиц», при этом есть основания полагать, что в ближайшем будущем предвидятся существенные изменения в обложении местными налогами. Естественно, любые изменения законодательства направлены на повышение роли и значения местных налогов в доходной базе местных бюджетов. Необходимо внести изменения в НК РФ, касающиеся трансфертного ценообразования. Это задача актуальна для расчета налоговых баз по всем важнейшим бюджетобразующим налогам. Само по себе трансфертное ценообразование не запрещено и может эффективно использоваться в рамках холдингов. Однако его налоговые последствия могут быть пересмотрены в соответствии со ст. 40 НК РФ.

Консолидированная группа плательщиков будет представлять единую декларацию по налогу на прибыль, в которой будут расчеты общей налоговой базы и налоговой базы каждого участника. Правила расчета налога на прибыль для консолидированной группы плательщиков будут включать порядок учета убытков, формирования резервов ликвидации соответствующей группы и т. д. Главной целью роста налоговых доходов является развитие предпринимательской деятельности путем создания условий для расширения бизнеса: создание производственной и социальной инфраструктуры (строительство дорог, линий электропередачи, подготовка кадров, улучшение медицинского обслуживания), снижение бюрократических препятствий для получения необходимых согласований, предоставление гарантий для получения кредитов, предоставление инвестиционного налогового кредита и т.д.

Министр финансов РФ считает, что потенциал снижения налогов уже исчерпан, то сегодня речь идет о том, чтобы точечно или отдельными стимулами, налоговыми льготами поддерживать те виды деятельности, которые должны обеспечить модернизацию и инновационный процесс в России. Поскольку российская налоговая система по данным Всемирного банка, занимает 103 место в мировом рейтинге; качество налогового режима определяется по трем главным параметрам: времени, затрачиваемом на уплату налогов, их количеству и совокупной величине налоговых отчислений, то мы считаем, что ее совершенствование, упрощение и снижение налогового бремени возможно и необходимо. К общим мерам относится преодоление двойного налогообложения, учет переложения налогов, научное определение экономического и налогового потенциалов и определение особенностей каждого российского региона и на этой базе определение региональной налоговой специфики, убрать в ценообразовании «налоговый воздух». Оптимально построенная налоговая система должна, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, с другой не только не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования, тем самым росту налогового потенциала. Для этого необходимо: ввести единый налог на расходы; освободить от налогообложения все виды накоплений и инвестиций; осуществлять снижение налоговых ставок; восстановить потерянные государственные монополии; уловить все виды рентных доходов; доходы всех форм государственной и муниципальной собственности от деятельности государственных, региональных и местных предприятий; установление таких правил расчета налогооблагаемой базы, при которых практически будут освобождены от налогообложения инвестиции в производство и в производительное накопление граждан и предприятий; создание множество свободных экономических зон в различных формах; установление налоговых ставок на уровне ниже среднемировых в целях привлечения иностранных инвестиций; вводить на федеральном, региональном и муниципальном уровнях специальные ставки, налоговые каникулы и освобождение от налогов; налоговая поддержка экспорта и государственная гарантия экспортных контрактов - реализация эффективных налоговых механизмов стимулирования инвестиционной предпринимательской активности.

Мы считаем, что кроме этого необходимо обеспечить и развивать неналоговые бюджетные доходы. В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию 2010 года.

Д.В. Медведев сказал: «Вообще в целом надо поощрять, а не лишать поддержки регионы, которые добились увеличения собственной доходной базы, и учитывать это при распределении федеральных дотаций». Неналоговые доходы могут многократно увеличить доходную часть региональных и местных бюджетов. К неналоговым доходам относятся: создание краевых, областных или муниципальных пенсионных фондов; создание краевых, областных или муниципальных инвестиционных фондов; выпуск краевых, областных или муниципальных инвестиционных ценных бумаг и размещение их под гарантию муниципального бюджета среди юридических лиц позволит увеличить региональный или муниципальный бюджет до двух раз. Эти средства могут быть направлены на инновационную модернизацию российской экономики. В виду того, что в условиях инновационной модернизации российской экономики увеличивать налоговое бремя на бизнес крайне нежелательно, наряду с налоговыми доходами необходимо обеспечивать неналоговые доходы бюджетной системы. Предложенные направления налогового и неналогового наполнения бюджетной системы РФ позволят обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства и не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности и обеспечению устойчивого экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Букач, Е.Г. Грамотная налоговая политика – стимул и поддержка для бизнеса [Текст] / Е.Г. Букач // Налоговый вестник. – 2010. - №1
2. Караваева, И.В. Отечественная налоговая политика в условиях бюджетного дефицита [Текст] / И.В. Каратаева // Финансы. – 2010. - № 1.
3. Нефть и Капитал [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.oilcapital.ru/anews/2004/11/021250_42930.shtml).
4. Основные направления налоговой политики РФ на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов [Текст] // Налоговый вестник. - 2010г. - №.8
5. Малис, Н.И. Кризис: налоги реформируются [Текст] / Н.И. Малис // Налоговый вестник. - 2009. - № 5.
6. Приводится по тексту Агентства Социальной Информации, размещено [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.asi.org.ru/ASI3/rws_asi.nsf/va_WebPages/43E69C12721391BAC32577EB00495284Rus
7. Экономика России: какой сценарий сбудется? [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rian.ru/crisis_review/20090714/177377152.html.

Крючкова Татьяна Викторовна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш, 29
Аспирант
Тел.: 41-70-68
E-mail: orelbuin@yahoo.com

С.П. КЮРДЖИЕВ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Для развития региональной экономики система межбюджетных отношений является внешним фактором. В то же время величины трансфертов, получаемых регионом, не являются однозначно зависимыми только от политики Правительства РФ. В статье рассматриваются вопросы выравнивания бюджетной обеспеченности за счет предоставления дотаций из федерального бюджета.

Ключевые слова: бюджет, налоговый потенциал, индекс бюджетных расходов.

For the development of regional economy system of intergovernmental relations is an external factor. At the same time the value of transfers received by the region, are not uniquely dependent only on the policy of the Government of the Russian Federation. The article deals with the equalization schemes through the provision of subsidies from the federal budget.

Keywords: budget, fiscal capacity, index of budgetary expenditure.

Острой и трудноразрешимой проблемой является оптимизация многоуровневой бюджетной системы, которая объединяет федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты (городские, сельские, районные и т.п.).

Финансовая поддержка (или финансовая помощь) из средств Фонда финансовой поддержки имеет своей целью оказание финансовой помощи бюджету субъекта Федерации из Федерального бюджета РФ в связи с несбалансированностью территориального бюджета (обычно это бюджет с превышением расходов над доходами, т.е. дефицитом бюджета).

Из-за того, что налоговые поступления не могут обеспечить все расходы отдельных региональных и местных бюджетов, бюджеты более высокого уровня оказывают финансовую помощь бюджетам более низкого уровня. И чем больше бюджеты зависят от такой финансовой поддержки, тем больше проблем возникает в межбюджетных отношениях. Субъект РФ, получающий финансовую помощь из федерального бюджета, принимает на себя определенные обязательства.

По данным Минрегионразвития РФ, объем финансовой помощи субъектам Российской Федерации из федерального бюджета в среднем по стране составляет 14,61% в доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Это свидетельствует о существовании дисбаланса в территориальном бюджете подавляющего большинства субъектов Российской Федерации.

В современной России цены на товары, уровень заработной платы и другие параметры во многом диктуются законами рынка, спросом и предложением. Однако, несмотря на это, власти многих регионов могут позволять себе не особенно заботиться о повышении эффективности производства, развитии собственной промышленности и доходного бизнеса, зная, что «доноры» их поддержат.

Руководители регионов преувеличивают суммы невыплат пенсий, ущерб от стихийных бедствий и т.д., чтобы выпросить у правительства дополнительные дотации и субсидии. Поэтому нужно с поправкой относиться и к статистическим данным, по которым разрыв в уровне социально-экономического развития регионов в расчете на душу населения по отдельным показателям варьируется от 10 до 100 раз. Так, уровни среднедушевого бюджетного обеспечения по регионам различаются в 10 раз, по денежным доходам на душу населения – в 15 раз, по прожиточному минимуму – в 6 раз, по регистрируемой безработице – в 16 раз.

Помощь, которую регионы требуют от федерального правительства, значительно превосходит его возможности. В этом важная проблема бюджетного федерализма. Она

осложняется множественностью денежных потоков, идущих в обоих направлениях (дотации, субвенции, взаимные расчеты, инвестиционные и кредитные программы).

Учитывая значительную дифференциацию экономических потенциалов субъектов РФ, возникшую в результате различий в сложившейся структуре экономики, численности проживающего населения и других самых разных объективных и субъективных причин, добиться одинакового уровня доходов на душу населения, на наш взгляд, невозможно. Поэтому тема выравнивания бюджетной обеспеченности за счет предоставления дотаций из федерального бюджета будет долго сохранять актуальность. Из этого вовсе не следует, что не нужно создавать условий для того, чтобы субъекты РФ зарабатывали собственные средства. Задачу ежегодного снижения уровня зависимости региональных бюджетов от помощи федерального центра тоже никто не снимает. Ее нужно ставить и решать путем развития экономического потенциала регионов.

По современной методике распределения средств - дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности из фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (ФФПР) предоставляется максимальная самостоятельность для большинства дотационных регионов при сохранении их заинтересованности в повышении собственных доходов. Прогрессивным фактом является также отказ от использования при оценке бюджетной обеспеченности данных о фактических расходах и доходах регионов. Все расчеты проводятся на основе данных федеральных министерств и ведомств (прежде всего, Госкомстата России), характеризующих экономику, население, географические условия регионов. Это позволяет избежать распределения трансфертов по отчетным бюджетным данным, нейтрализуя при этом заинтересованность регионов в утаивании доходов и показывании больших расходов с целью получения больших средств.

Федеральный центр пытается влиять на регионы, которые недостаточно эффективно используют свой потенциал, через изменение методик расчета средств ФФПР. Субъекты, которые не стремятся к увеличению собственных доходов регионального бюджета, получают сравнительно меньший объем денежных средств на душу населения и имеют максимальное уменьшение средств расчетного ФФПР за счет отрицательного значения дополнительной дотации.

Расчетные трансферты нацелены на обеспечение одинакового значения скорректированных душевых налоговых доходов для всех дотационных регионов.

Анализ социально-экономических показателей показывает, что неравномерность в развитии субъектов Российской Федерации, входящих в состав Южного федерального округа, продолжает сохраняться, а проводимая политика межбюджетных отношений не обеспечивает в должной степени снижения дифференциации в социально-экономическом развитии регионов.

Но следует заметить, что в рамках постоянно меняющейся системы расчета трансфертов региональным органам власти трудно разрабатывать и тем более реализовывать стратегические планы, проводить рациональную и прозрачную бюджетную политику, уменьшать финансовую зависимость от федерального центра, так как существенные условия межбюджетных взаимоотношений постоянно изменяются. Региональная власть поставлена в такие условия, когда единственно приемлемым выходом для нее становится развитие своей собственной экономики, а не просто реализация социальных функций, делегированных ей Федеральным центром.

Размер дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности (ФФПР), получаемой регионом, зависит не только от экономической политики государства в целом. Администрация субъекта Российской Федерации может сама регулировать уровень средств федерального бюджета, получаемого в виде поддержки, за счет повышения эффективности экономической политики. Реформа методик распределения средств финансовой помощи регионам направлена именно на стимулирование руководства субъекта по совершенствованию своей собственной социально-экономической политики, поэтому дается возможность влиять на величины получаемых средств финансовой поддержки в сторону их

увеличения.

В федеральном бюджете есть много целевых «строчек», которые предназначены для территорий, где достигнут определенный уровень экономического развития, где хорошо поставлена работа по инвестированию. За такие «строчки» надо бороться. Ростовская область предпринимала попытки бороться за все отраслевые «строчки». Также Администрация Ростовской области нацелена на сокращение размера финансовой зависимости от Федерации [1].

В Ростовской области, обладающей высоким потенциалом, как в кадровом, так и сырьевом смысле недостаточно хорошо «поставлена работа по инвестированию». Необходимо реализовать большее количество инвестиционных проектов с использованием средств Инвестиционного фонда. Эти средства, по сути, являются катализатором для привлечения в экономику региона инвесторов. Придут инвесторы – возрастет экономический потенциал, а, значит, увеличится доходная база бюджета региона.

Удельный вес федеральных доходных источников в общем объеме доходов Ростовской области по итогам 2008 года – чуть больше 20%. По Бюджетному кодексу РФ субъекты, которые получают от Федерации до 20% доходов, считаются более благополучными. У них – шире полномочия с точки зрения расходных обязательств, они сами определяют систему и уровень содержания государственных и муниципальных служащих. Ростовская область сейчас попадает во вторую группу регионов с ограниченными полномочиями. Губернатор области поставил задачу: переход в первую группу.

Администрация Ростовской области предполагала, учитывая, что доходная база в области длительное время росла быстрее, чем поступления из Центра, еще в 2008 г. сократить уровень федеральных вливаний в бюджет до 19%, что позволило бы выйти из статуса дотационного субъекта. Как показала практика, в связи с кризисными явлениями в мировой экономике, достичь этих величин не удалось до сих пор.

Все прогнозы показывают, что статус дотационного субъекта Ростовская область сохранит еще как минимум два года. Одной из важных причин этого можно считать малоэффективное управление имеющимися в распоряжении Администрации области средствами.

Основные направления совершенствования социально-экономической политики Ростовской области, направленные на снижение уровня дотационности бюджета, можно сформулировать, если детально рассмотреть от чего зависит размер дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации (ФФПР). При анализе современных методик распределения помощи из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов говорилось о том, что размер дотации зависит от расчетной бюджетной обеспеченности региона, которая в свою очередь является отношением индекса налогового потенциала к индексу бюджетных расходов. Эти две расчетные величины включают в себя комплексную информацию о потенциале, доходах и расходах региона.

Рассмотрим параметры, определяющие значения индекса бюджетных расходов и индекса налогового потенциала (таблицы 1-3).

Таблица 1 - Значения индекса бюджетных расходов и коэффициентов, определяющих ИБР, для субъектов, входящих в состав ЮФО, 2009 год [2]

Субъекты Российской Федерации, входящие в состав ЮФО	Коэффициент заработной платы	Коэффициент уровня цен	Коэффициент стоимости ЖКУ	Индекс бюджетных расходов (ИБР)
Республика Адыгея	0,8113	0,9387	0,9250	0,8673
Республика Дагестан	0,8359	0,9345	0,4565	0,8325
Ингушская Республика	0,7733	1,0259	0,4623	0,8306
Кабардино-Балкарская Республика	0,7992	0,7939	0,6631	0,7838
Республика Калмыкия	0,8996	0,8092	0,6925	0,8473
Карачаево-Черкесская Республика	0,7900	1,0278	1,2437	0,9186

Продолжение таблицы 1

Республика Северная Осетия - Алания	0,8035	0,8850	0,7983	0,8315
Краснодарский край	0,7975	0,8983	0,6869	0,8217
Ставропольский край	0,7962	0,9095	0,8779	0,8440
Астраханская область	0,8176	0,7900	0,6442	0,7906
Волгоградская область	0,8187	0,8349	0,6938	0,8119
Ростовская область	0,8211	0,8568	0,8415	0,8356

Таблица 2 - Абсолютные значения коэффициентов, определяющих ИБР, для субъектов-лидеров ЮФО и Российской Федерации, 2009 год [2]

Субъекты Российской Федерации	Коэффициент заработной платы	Коэффициент уровня цен	Коэффициент стоимости ЖКУ
Краснодарский край	0,960	0,988	49,721
Ставропольский край	0,958	1,000	63,542
Астраханская область	0,984	0,869	46,630
Волгоградская область	0,985	0,918	50,219
Ростовская область	0,988	0,942	60,910
Российская Федерация	1,2034	1,100	72,381

Таблица 3 - Значения налогового потенциала по видам налогов и индекса налогового потенциала для субъектов-лидеров ЮФО, 2009 год [2]

Субъекты Российской Федерации	Налоговый потенциал по										ИНП
	налогу на прибыль	налогу на доходы физических лиц	акцизам на алкогольную продукцию, спирт этиловый, вина и пиво	единому налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения	единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности	налогу на имущество организаций	налогу на добычу полезных ископаемых	по акцизам на алкогольную продукцию, зачисляемым по нормативам	по акцизам на нефтепродукты, зачисляемым по нормативам	по прочим налогам	
Краснодарский край	17234	46860	3215	4634	1879	10241	331	931	3474	3618	0,509
Ставропольский край	4811	19686	1448	2063	837	4338	187	405	1302	1420	0,381
Астраханская область	1630	9801	107	689	279	3224	137	652	432	699	0,498
Волгоградская область	13994	23118	941	1999	811	5239	569	940	1400	2021	0,552
Ростовская область	7562	35676	2237	3760	1525	5793	187	1145	2146	2430	0,414

Необходимость повышения финансовой самостоятельности региона диктуется обязательствами органов исполнительной власти по выполнению и финансированию в полном объеме своих полномочий по созданию благоприятной среды для проживания и реализации преобладающей части жизненных потребностей и интересов населения.

Кроме того, финансовая самостоятельность резко повышает возможности Ростовской области по стимулированию собственного экономического развития, привлечению инвесторов, поддержке развития малого предпринимательства.

Высокая доля дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в консолидированном бюджете свидетельствует о низком налоговом потенциале и высоком удельном весе бюджетных расходов в субъекте. Новые методики межбюджетных отношений

создают дополнительные стимулы к увеличению налоговых и неналоговых доходов региона.

Из данных, представленных в таблицах 1-3, хорошо видно, что все субъекты Южного федерального округа в 2009 году являются дотационными, так как их расходы значительно превосходят доходы бюджетов. Ростовская область имеет одно из самых высоких значений индекса бюджетных расходов – 0,8356. Из таблицы 1 и таблицы 2 видно, что коэффициенты заработной платы и стоимости жилищно-коммунальных услуг имеют в Ростовской области наибольшие значения среди остальных субъектов ЮФО. Коэффициент уровня цен также велик, хотя и не максимален. Таким образом, можно сделать вывод, что для поддержания такого уровня бюджетных расходов Администрация области должна прилагать большие усилия для увеличения собственных налоговых и неналоговых доходов. Но из таблицы 3 видно, что индекс налогового потенциала Ростовской области мал по сравнению с другими субъектами-лидерами ЮФО.

Экономическая эффективность современной методики распределения средств ФФПР обеспечивается двумя очевидными способами: ни один дотационный регион после распределения трансфертов не может по бюджетной обеспеченности не только опередить, но даже и догнать какой-либо из регионов, не получающих трансфертов; для «среднедотационных» регионов повышение собственных доходов не приводит к аналогичному снижению трансфертов, а падение собственных доходов не полностью компенсируется трансфертами.

Таким образом, методика распределения средств Федерального фонда финансовой поддержки позволяет повысить доходы наименее обеспеченных субъектов Российской Федерации, сохранив при этом стимулы к повышению уровня собственных доходов.

Снизить уровень дотационности области можно, разработав меры по увеличению налоговой базы. Это изменит соотношение удельного веса собственных доходов и удельного веса финансовой помощи из федерального бюджета. Администрация Ростовской области должна быть заинтересована в повышении собираемости налогов и экономическом развитии территории.

Ликвидировать такое явление, как дотационные регионы полностью невозможно. Некоторые экономисты считают целесообразным сохранять за региональными бюджетами часть федеральных налогов, за счет чего эти регионы могли бы достаточно быстро развить собственную налоговую базу. Само по себе это решение будет недостаточно эффективно, оно должно быть частью комплекса мер по увеличению собственных доходов субъекта.

Передача дополнительных доходных источников в бюджеты субъектов РФ приведет к росту доходов крепких регионов с уже сложившимся экономическим, налоговым потенциалом. Субъекту, у которого собственная доходная база мала, сколько налогов ни передавай, бюджет не прирастет. И наоборот, даже незначительная часть налогов, переданная крепкому с экономической точки зрения региону, только упрочит его позиции.

Необходимо увеличивать собственные доходы региона, в первую очередь, за счет более решительных мер по легализации доходов от частнопредпринимательской деятельности, усилению действенных экономических стимулов честно платить налоги. Совершенствование налоговой системы предполагает ее упрощение, дальнейшее сокращение налоговых льгот, изменение самой структуры налогов.

Актуальным является снижение налогового бремени на товаропроизводителей, упрощение налоговой системы, предоставление муниципалитетам самостоятельных налоговых источников, сокращение количества предприятий, имеющих льготы по уплате налогов, прежде всего в высокодотационных городах и районах. В условиях бюджетирования, ориентированного на результат увеличению доходов бюджета будет способствовать качественное улучшение управления государственной и муниципальной собственностью с целью получения от нее большего объема доходов.

Видится необходимым приведение расходных обязательств в соответствие с разграничением полномочий между федеральным центром и территориями. Перспективным источником формирования доходов бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов является

налог на недвижимость.

В рамках программы по снижению уровня дотационности субъекта актуальным становится высказывание: «Жить надо по средствам». Меры в области расходов бюджета должны способствовать повышению экономической эффективности решения первоочередных социальных проблем, росту инвестиционной активности на областном и муниципальном уровнях. Экономическая политика расходования бюджетных средств должна строиться на основе программы экономии государственных расходов. Она должна исключать бюджетные расходы, необеспеченные реальными источниками финансирования, способствовать сокращению неоправданных расходов, поддерживать конкурсный характер финансирования региональных программ и заказов, а также закупок товаров и услуг за счет бюджета, и, конечно, обеспечивать режим экономии в расходовании средств на управление.

Главной на сегодняшний день становится проблема не столько роста объема финансовых ресурсов, сколько эффективности расходования бюджетных средств, что как раз и является залогом успеха в исполнении субъектами РФ и муниципалитетами их полномочий. Первоочередной мерой по снижению дотационности регионального бюджета является повышение эффективности управления государственными финансами. Это управление должно быть направлено на наиболее полное удовлетворение спроса граждан субъекта РФ на бюджетные услуги и учитывать объективные различия в потребностях населения и особенности социально-экономического развития территорий.

Для развития региональной экономики система межбюджетных отношений является внешним фактором. В тоже время величины трансфертов, получаемых регионом, не являются однозначно зависимыми только от политики Правительства Российской Федерации. Региональные органы власти могут увеличивать размер получаемых средств финансовой поддержки за счет повышения эффективности экономической политики.

Администрацией области предусмотрено проведение мониторинга социально-экономического развития и выявление негативных факторов, замедляющих темпы социально-экономического развития Ростовской области [3].

В программе социально-экономического развития Ростовской области на 2008-2012 годы [4] содержится перечень мероприятий по обеспечению стабильного развития области:

1. Организация мониторинга социально-экономического развития Ростовской области.
2. Исполнение областного бюджета и собираемость налогов.
3. Меры по обеспечению устойчивого развития в промышленности, банковской сфере и на потребительском рынке. Поддержка предпринимательской активности в сфере малого бизнеса.
4. Сохранение стабильной ситуации на рынке труда и обеспечение устойчивой ситуации в социальной сфере.
5. Меры по обеспечению устойчивого развития в строительстве.
6. Меры по обеспечению стабильного развития в АПК, на транспорте, в связи.

В области разработаны программы, концепции, стратегии, нацеленные на улучшение качества жизни населения, обеспечение инвестиционной привлекательности субъекта, приоритетного развития угледобывающих территорий и т.д. Перечень этих программ обширен, ведется непрерывная работа по их реализации, но в условиях кризисного развития экономики страны в целом и субъекта в частности, с учетом, что у Ростовской области есть, как минимум, четыре субъекта-конкурента (Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханская область, Волгоградская область), считаем, что привлекать инвестиции в область и тем самым повышать собственные доходы бюджета необходимо путем стимулирования инновационной активности всех субъектов хозяйствования во всех отраслях области.

В ближайшей перспективе необходимо развивать и интегрировать элементы региональной инновационной системы с целью перевода экономики Ростовской области на инновационный путь развития.

Выделим приоритетные направления инновационного развития, без реорганизации которых инвестиционная привлекательность области будет значительно ниже, чем у субъектов-конкурентов: агропромышленный комплекс, минерально-сырьевой комплекс, электроэнергетика, информационно-коммуникационные технологии, машиностроительный комплекс, строительство и жилищно-коммунальные хозяйства, химическая и нефтехимическая промышленность, здравоохранение, транспортный комплекс.

Наиболее перспективным путем развития экономики Ростовской области на современном этапе, на наш взгляд, является модернизация хозяйственного комплекса, вложение средств в новые высокотехнологичные производства, наращивание и использование научного потенциала. Кроме разработки угольных залежей на территории субъекта нет других высокодоходных добыч углеводородов. Но есть инновационный потенциал, и его наличие дает возможность развивать область как научный, высокотехнологичный центр.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сверчкова, Н.И. «О бюджетном процессе» [Текст] / Н.И. Сверчкова // Вестник донской экономики. - №6 (13), ноябрь - 2007.
2. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/mb/>
3. Решение коллегии Администрации Ростовской области от 05.11.2008 № 66. [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85721
4. Программа социально-экономического развития Ростовской области Утверждена Областным законом от 14.01.08 № 852-ЗС [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85860

Кюрджиев Сергей Пантелеевич

ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы»
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70
Декан факультета государственного и муниципального управления
Кандидат экономических наук, доцент
Тел.: 69-62-74
E-mail: ksp@aaanet.ru

Н.А. ФИЛИППОВА, М.В. АВЕРЬЯНОВА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматриваются вопросы современного состояния налогообложения субъектов российского страхового рынка. Анализируются существующие проблемы в налогообложении данной сферы, и определяются перспективные направления развития.

Ключевые слова: организация, налогообложение, страхование, налоговое планирование.

The article addresses the current state of taxation of the Russian insurance market. Analyzes the existing problems of taxation, and identifies promising areas for improvement.

Key words: companies, taxation, insurance, tax planning.

В современных условиях страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства выступает неотъемлемой частью рыночных отношений. Развитой страховой рынок служит необходимым атрибутом и индикатором успешно развивающейся экономики. Страхование позволяет не только возместить понесенные убытки, но и является одним из наиболее стабильных источников долгосрочных инвестиционных ресурсов, так необходимых для достижения устойчивого экономического роста. Все это определяет стратегическую позицию страхования в странах с развитой рыночной экономикой [3].

Значительное влияние на уровень развития страхования в стране оказывает проводимая государством политика в области налогообложения страховых операций. В данном случае перед государством стоят две прямо противоположные задачи: с одной стороны, получить по возможности больше доходов в государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды, а с другой – в необходимых случаях стимулировать развитие отрасли страхования. При этом главной задачей реформирования режимов налогообложения страховых операций является стимулирование реального спроса на страховые услуги [1].

Между тем, действующая система налогообложения страховых организаций не учитывает специфику их деятельности. Это обусловлено тем, что уплата налога на прибыль, в настоящее время, осуществляется по месту расположения головной организации, а основная часть страховых премий федеральных страховщиков аккумулируется ими через крупные филиальные сети [4].

Причиной экономической несправедливости в распределении средств между федеральным центром и регионами являются недоработки в налоговом законодательстве, ошибки и просчеты при построении налогового механизма страховой сферы, а также слабость надзора со стороны контролирующих органов.

Поэтому систему налогообложения страховых организаций, действующую в Российской Федерации, нельзя признать эффективной, так как она не обеспечивает стабильных поступлений в бюджетную систему и не способствует оптимизации страхового рынка и его региональных составляющих [9].

Учитывая, что налогообложение выступает значимым фактором, регулирующим спрос и предложение на страховом рынке, необходимо создать эффективный налоговый механизм в сфере страхования, способствующий не только пополнению доходов бюджета, но и развитию спроса на страховые услуги и в целом страхового рынка. Такая задача требует проведения комплексного теоретико-практического исследования, определяющего методологическую основу, цели и способы совершенствования системы налогообложения субъектов страхового рынка.

Проведенное исследование налогообложения деятельности страховой организации

позволило сформулировать ряд предложений, которые сводятся к следующему.

Необходимо предусмотреть изменение порядка формирования налоговой базы по налогу на прибыль страховых организаций, осуществляющих деятельность через обособленные подразделения, исходя из фактической суммы прибыли, полученной в регионе. Действующий порядок определения доли прибыли обособленного подразделения, исходя из среднесписочной численности работников и остаточной стоимости имущества, фактически не учитывает работы по заключению договоров страхования отдельными обособленными подразделениями [6].

В настоящее время многими специалистами оцениваются перспективы альтернативного механизма налогообложения деятельности страховых организаций, предусматривающего переход от уплаты налога на прибыль организаций к налогу на страховые взносы. Подобная замена наделяет налог на страховые взносы свойствами прямого налога. Но в большинстве зарубежных стран данный налог применяется наряду с действующим налогом на прибыль корпораций-страховщиков.

Введение налога на страховые взносы, по мнению автора, необходимо осуществлять наряду с сохранением действующего налога на прибыль организаций-страховщиков. Данное обстоятельство подтверждается тем, что в настоящее время в российской налоговой системе недооценена роль косвенных налоговых регуляторов деятельности страховщиков. Освобождение обложения страховой деятельности от налога на добавленную стоимость, в соответствии с гл. 21 НК РФ, обусловлено технической сложностью применения налоговых вычетов. Введение налога на страховые взносы позволит компенсировать выпадающие налоговые доходы [7].

Альтернативный механизм налогообложения страховых организаций обеспечивает: устранение экономической несправедливости и неизбежного субъективизма в распределении средств, увеличение налоговых поступлений в бюджеты субъектов Российской Федерации, условия для развития региональных страховых рынков, удовлетворяющих потребности региона в страховой защите.

Более того, альтернативный механизм налогообложения позволяет выравнивать налоговое бремя на основе разработки оптимальных значений ставок на страховые взносы, упростить механизм налогообложения и контроля, сделать налогообложение более справедливым, так как оно распространяется на всех страховщиков и сводит к минимуму существующую возможность уклонения от уплаты налогов.

Немаловажное значение в совершенствовании налогообложения страховых организаций уделяется проблемам налогового планирования. В настоящее время оно перестает быть лишь способом оптимизации налоговых платежей налогоплательщика, становясь неотъемлемой частью бизнеса, видом финансово-управленческой деятельности. Налоговое планирование сегодня должно быть ориентировано не только и не столько на оптимизацию (или минимизацию) налоговых платежей, сколько на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности [2].

Оценить эффективность налогового планирования можно только по степени влияния применяемых методов и способов налогового планирования на финансовые результаты деятельности страховщика. Для оценки эффективности функционирования системы налогового планирования предлагается использовать систему показателей, состоящую из нескольких групп.

1. Показатели, позволяющие получить наиболее обобщенную характеристику эффективности избранной налоговой политики - коэффициент эффективности налогообложения, налогообъемность оказанных страховых услуг.

2. Частные показатели, характеризующие долю групп налоговых платежей в себестоимости, цене продукции, балансовой прибыли.

3. Показатели эффективности использования налоговых льгот - коэффициент эффективности льготирования, коэффициент льготного налогообложения, эффективность финансирования вложений за счет налоговой экономии.

4. Другие частные показатели, характеризующие использование того или иного элемента налогового планирования - коэффициент реальной доходности, коэффициент налоговой эффективности региона.

Показатели первой и второй групп характерны для зарубежной практики налогового планирования. В отечественной практике их применяют редко, хотя они полезны как для оценки общего уровня налогообложения, так и для определения доли налогов в объеме затрат, цены и прибыли. Однако этих показателей недостаточно, чтобы оценить влияние льгот на финансовые результаты организации, эффективность деятельности фирмы в том или ином регионе, доходность с точки зрения налогообложения и пр. Для решения этой задачи целесообразно применять показатели третьей и четвертой групп.

Все вышеперечисленные показатели целесообразно применять в процессе налогового планирования при оценке альтернативных вариантов налоговой политики и выборе оптимального варианта, а также при подведении итогов планирования и определении его результатов [8].

Назрела также необходимость совершенствования налогообложения деятельности страхователей. В большинстве развитых стран средства, направляемые на страхование, исключаются из налогооблагаемой базы, а полученные страховые выплаты не облагаются налогами. В случае, если страхователь является юридическим лицом, расходы в виде страховых взносов учитываются при налогообложении прибыли, а для страхователей - физических лиц при обложении налогом на доходы физических лиц подобный порядок не предусмотрен.

С целью стимулирования развития отдельных сегментов страхового рынка, по мнению автора, следует ввести порядок предоставления налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц, заключающих договора по социально-значимым видам страхования: обязательное медицинское страхование, добровольное долгосрочное (пенсионное) страхование жизни.

По аналогичным договорам страхования следует также предусмотреть введение налоговых льгот при налогообложении налогом на доходы физических лиц страховых премий, поскольку страховая премия по своему существу является не доходом, а возмещением потерь в случае наступления страхового события [7].

Посредством инструментов налогового регулирования возможно стимулирование деятельности разнообразных страховых посредников в том или ином сегменте страхового рынка.

Согласно действующему налоговому законодательству, страховые премии освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость. В то же время вознаграждение, получаемое страховыми посредниками, является объектом обложения налогом на добавленную стоимость.

Данное обстоятельство противоречит теории страхования и зарубежному опыту налогообложения операций на страховом рынке и лишает российских страховых посредников 18% их доходов. Следует исключить деятельность страховых посредников по представлению интересов страхователей и/или страховщиков из сферы обложения налогом на добавленную стоимость, а также предоставить возможным страховым посредникам для целей налогообложения прибыли исчислять доходы, исходя из фактически поступивших денежных средств [5].

Целесообразно также предусмотреть налоговые льготы по добровольному страхованию для субъектов малого бизнеса, большинство из которых уже перешло на упрощенную систему налогообложения.

По мере расширения перечня видов деятельности, лицензирование которых заменится обязательным страхованием гражданской ответственности, необходимо предусмотреть полное или частичное отнесение затрат на подобное страхование в состав расходов, учитываемых при налогообложении прибыли.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, приходим к выводу, что в настоящее время система налогообложения страховой деятельности несовершенна, что препятствует развитию страхового рынка. Поэтому мероприятия по развитию налогообложения страховых организаций должны способствовать предпринимательской деятельности и аккумулированию долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Девришбеков, А.И. Особенности налогового регулирования страхового рынка на современном этапе [Текст] / А.И. Девришбеков // Финансы и кредит. - 2009. - № 19 (355). - С. 62-65.
2. Ефремова, О.Н. Новые подходы и новые ограничения в налоговом планировании накануне 2009 года [Текст] / О.Н. Ефремова // Горячая линия бухгалтера. - 2008. - №21.- С 4-6.
3. Изабакаров, И.Г. Государственное регулирование российского страхового рынка в условиях мирового финансового кризиса [Текст] / И.Г. Изабакаров, Ю.М. Махдиева // Финансы и кредит. - 2009. - № 20. - С. 38-42.
4. Кулаева, Н.С. Особенности налогообложения страховых организаций, имеющих в своем составе обособленные подразделения [Текст] / Н.С. Кулаева // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. - 2007.- № 5.
5. Лайков, А. Актуальные проблемы развития страховой посреднической деятельности и пути их решения [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sbk-aplus.ru/news/detail.php?ID=1045> (17.10.08).
6. Манчук, А.П. Тенденции развития страхового рынка в современной России [Текст] / А.П. Манчук // Страховое дело. - 2009. - №1. - С10.
7. Насырова, Г.А. Формы и инструменты государственного регулирования страховой деятельности [Текст] / Г.А. Насырова // Страховое дело. - 2008.- № 11.- С. 41.
8. Романова, М.В. Тенденции развития российского страхования и кризисная ситуация [Текст] / М.В. Романова // Финансы. - 2009. - № 1.- С. 51 -54.
9. Прилепов, А.С. Методы определения налоговой нагрузки при осуществлении страховой деятельности [Текст] / А.С. Прилепов // Страховое дело. - 2010. - №1. - С 20-21
10. Синникова, Ю.М. Проблемы и перспективы налогообложения и налогового регулирования сегментов страхового рынка [Текст] / Ю.М. Синникова // Финансы и кредит. - 2010. - №4- С. 37-41

Филиппова Наталья Алексеевна

ГОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

430005, г. Саранск, ул. Большевистская, 68

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение»

Тел.: 8 (342) 29-08-77

E-mail: kafedranalogow@mail.ru

Аверьянова Марина Викторовна

ГОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

430005, г. Саранск, ул. Большевистская, 68

Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»

Тел.: 8-951-343-66-91

E-mail: avermar.84@mail.ru

Н.С. ТЕР-САМВЕЛОВА

СТРАТЕГИИ СОБСТВЕННИКОВ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ФАЛЬСИФИЦИРОВАННОГО КАПИТАЛА

Проблему капитализации многие собственники российских коммерческих банков стараются решить, формируя фальсифицированный капитал. При этом используется схема «раздувания» собственного капитала. Фактор фальсифицированного капитала существенно ослабляет устойчивость банков к кредитным рискам.

Ключевые слова: коммерческие банки, капитализация, фальсификация капитала.

Many proprietors of the Russian commercial banks try to solve a capitalisation problem, forming the forged capital. The scheme of "inflating" of own capital is thus used. The factor of the forged capital essentially weakens stability of banks to credit risks.

Key words: commercial banks, capitalisation, capital falsification.

Одной из широко обсуждаемых проблем банковской системы России является ее низкая капитализация. Недостаточность по абсолютной величине собственных средств большинства российских банков является свидетельством несоответствия возможностей банковской системы потребностям реальной экономики. Слишком мало средств инвестировано в саму банковскую отрасль, что сдерживает ее собственное развитие, а, следовательно, - и более активное кредитование реальной экономики. Данная проблема характеризуется, во-первых, долей основных параметров банковской системы в валовом внутреннем продукте (ВВП), а, во-вторых, - маломощностью отечественных банков.

Прирост капитала зачастую является формальным и не приводит к увеличению ресурсов, а осуществляется с целью выполнения нормативов Банка России. Сложность проблемы заключается в том, что, как правило, происходит не реальное увеличение капиталов коммерческих банков, а «искусственная их накачка с помощью разного рода сомнительных схем». По оценкам специалистов Банка России, этим занимаются скорее единицы, чем десятки банков, и, как правило, не самые крупные по размеру обязательств. Таким образом, формируется фальсифицированный капитал - несуществующий, «пририсованный умышленно» в балансе банка по средствам определенных финансовых схем в целях видимого соблюдения надзорных требований.

Результаты проведенного нами исследования, которые совпадают с результатами исследования Центра макроэкономического развития и краткосрочного прогнозирования, позволяют предполагать, что быстрый рост собственных капиталов большинства российских банков, наблюдавшийся в течение 2001-2009гг., в значительной мере имел фиктивный характер. Чрезмерно жесткая взаимосвязь между ростом доли капитала в пассивах банков и ростом доли кредитов и займов в их активах подтверждает это предположение.

В 2009г. под управлением Агентства по страхованию вкладов находилось более 90 российских банков. С момента создания (2004г) и по 1 октября 2010г. данным агентством был собран важный статистический материал, позволивший провести анализ и выявить закономерность: стоимость активов подавляющего большинства ликвидируемых банков значительно меньше их балансовой стоимости. Анализ выявил три основные причины снижения стоимости активов и соответственно - банкротств. Первая из них - «криминальное банкротство», т.е. намеренный вывод активов банка. Так, в частности поступило руководство Внешагробанка, которое за несколько дней вывело более 90% активов.

В результате проведенных исследований, а также путем обобщения и систематизации обработанной информации, нами установлена схема «раздувания» собственного капитала.

Значительная часть банков, пытаясь приукрасить свои показатели, использует

следующую схему «раздувания» собственного капитала: «предоставление займов аффилированным структурам – внесение данных средств в уставный фонд банка» (рисунок 1).

Схема этого процесса выглядит следующим образом. Банк выдает крупные кредиты специально созданным фирмам с небольшим капиталом (Фирма 1, Фирма 2, ... Фирма N). Те, в свою очередь, предоставляют займы ряду других специально созданных фирм (Фирма 1¹; Фирма 1^к; ... Фирма N¹; Фирма N^л). Последние вносят полученные средства в уставные капиталы очередной группы фирм (Фирма 1¹¹; Фирма 1^{1б}; ... Фирма N¹¹; Фирма N^{1р}). А эти уже пополняют уставный капитал самого банка, выдавшего кредит. Таким образом, он фактически за счет собственных кредитов надувает капитал.

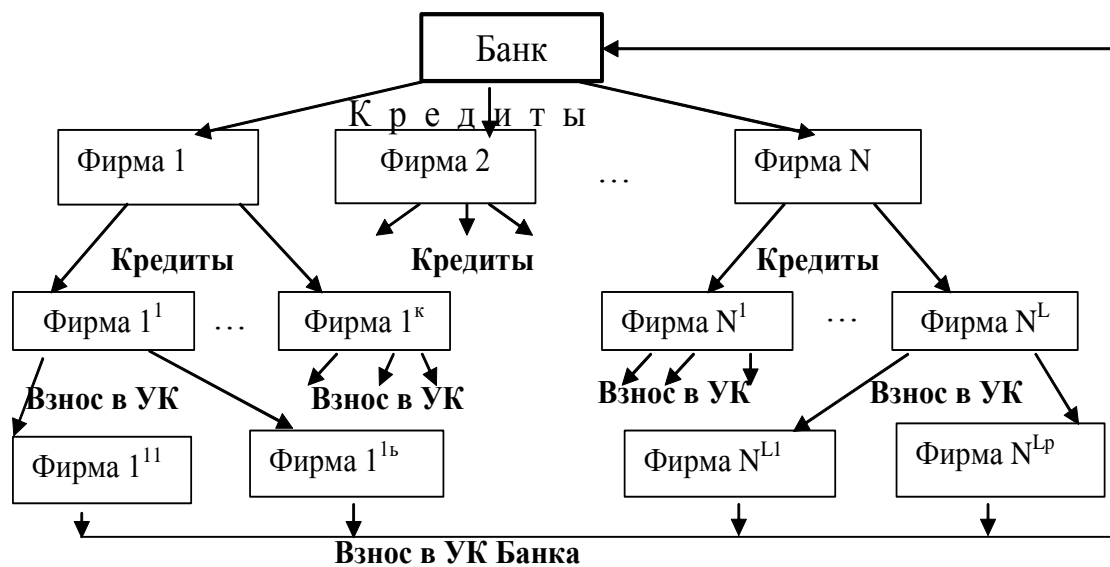


Рисунок 1 - Схема «раздувания» собственного капитала

Участвующие в схеме фиктивной капитализации фирмы считаются аффилированными структурами. В российском законодательстве отсутствует четкое определение данного термина. Под аффилированными лицами понимаются физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

К аффилированным лицам в коммерческих банках следует отнести:

- акционеров - держателей крупных пакетов акций, при этом, если акциями владеют или контролируют супруг(а) такого лица или родственник первой степени родства, то следует считать, что ими владеет и контролирует аффилированное лицо;
- менеджеров верхнего уровня управления банка - любой член Совета директоров, член Правления банка, ревизионной комиссии и кредитного комитета, лицо, которое связано с таким администратором узами брака, первой или второй степенью родства, или интересом в каком-либо предприятии;
- дочерние компании банка и дочерние компании аффилированных лиц банка, юридические лица, дочерней компанией которых является банк или аффилированное лицо банка, юридические лица, которые находятся под общим контролем с аффилированным лицом.

Поскольку в схеме фиктивной капитализации участвуют заинтересованные лица, то, скорее всего, это - собственники банка.

Например, вышеописанная схема использовалась в деятельности Внешторгбанка, поскольку вложения данного банка были произведены в государственные бумаги и межбанковские кредиты. Таким образом, фактически государство, как реальный собственник данного банка, само себе выдало кредит в форме вложения в государственные ценные

бумаги.

Другим примером могут служить межбанковские кредиты бывшим советским заграничным банкам (совзагранбанкам) в то время, когда их доминирующим собственником являлся ЦБ РФ (Банк России).

Значительная часть капитала, который является идеальным источником долгосрочного кредитования (он бессрочен и бесплатен), является фиктивным или используется на цели, далекие от кредитования, т.е. становится фальсифицированным. Фактически дефицит капитала не преодолен, при этом потенциальных крупных источников пополнения капитала не так много.

Таким образом, у целого ряда российских банков часть капитала (а иногда и весь) фактически была фиктивной, т.е. сформирована ненадлежащими активами. Такая капитализация не увеличивает ни ресурсы банка, ни его финансовую устойчивость и надежность. Она, наоборот, затеняет наличие реальных проблем и рисков, затрудняет объективный анализ ситуации в банке. Поэтому несколько лет назад со стороны Центрального банка была развернута серьезная борьба с фиктивной капитализацией. Обсуждение этих вопросов с некоторыми руководителями банков показывает, что сегодня подавляющее большинство из них в полной мере осознают, что фиктивная накачка капитала – это фактически обман не регулятора, а самообман, который чреват, при определенных обстоятельствах, неблагоприятными последствиями для самого банка.

Тем не менее, данная проблема не решена в полной мере.

Фактор фальсификации капитала существенно ослабляет устойчивость банков к кредитным рискам, более того – сам является источником риска (риск репутации – утраты клиентуры в случае выявления фактов «раздувания» капитала), так как собственный капитал обеспечивает устойчивость банка. Если в официальной отчетности банка эта величина завышена, это вводит в заблуждение кредиторов и вкладчиков, которые, ориентируясь на представленные данные, заключают с банком соглашения. Вероятность банкротства такого банка весьма велика и при этом повышается риск возможного ущерба клиентам банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Меликьян, Г.Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности Российского банковского сектора [Текст] / Г.Г. Меликьян // Банки: капитализация, устойчивость, конкурентоспособность: Материалы XVI Международного банковского конгресса. 7 июня 2007 года. - Санкт-Петербург, 2007. – С.29.
2. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РСФСР от 22 марта 1991г. №948-1. // [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Тян, Н.С. Капитализация банков: формы проявления и методика оценки [Текст] / Н.С. Тян // Банковское дело. – 2010. – №1. – С.65-69.
4. Скогорева А., Кац Е. Ресурсная база российских банков: пути и способы ее расширения. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nbj.ru/archive/2010/04/71.html> (дата обращения 23.10.2010).

Тер-Самвелова Н.С.

НОУ ВПО «Институт экономики и управления»

357500, г. Пятигорск, ул. Московская, 51

Аспирант

Тел.: 8 (8793) 32-67-02

МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ФОРМИРОВАНИЯ И ВЕРИФИКАЦИИ НАЛОГООБЛАГАЕМЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В статье автором рассмотрена информационная база формирования и верификации налогооблагаемых показателей, раскрыты способы ведения налогового учета по элементам политики формирования налогооблагаемых показателей, выделены основные требования и допущения политики формирования и верификации налогооблагаемых показателей и охарактеризован общий метод формирования налогооблагаемых показателей.

Ключевые слова: формирование, верификация, налогооблагаемые показатели.

In the article the author reviewed data base creation and verification of taxable indicators are disclosed methods of tax accounting on the elements of policy formation taxable indicators, highlights the main requirements and assumptions for policy formation and performance verification of taxable and is characterized by a general method for the formation of taxable indicators.

Key words: formation, verification, taxable rates.

Для формирования налогооблагаемых показателей используется информация бухгалтерского, налогового учета и отчетности (рисунок 1).



Рисунок 1 – Информационная база формирования и верификации налогооблагаемых показателей

Непосредственно процесс формирования и верификации налогооблагаемых показателей происходит на основе специально разработанной политики формирования.

Методология формирования налогооблагаемых показателей раскрывается в учетной политике для целей налогообложения [1].

Под учетной политикой организации для целей налогообложения следует понимать принятую совокупность методических и организационно-технических способов ведения налогового учета имущества, хозяйственных операций, доходов и расходов с целью формирования достоверной информации о налоговых обязательствах.

В процессе формирования учетной политики обосновываются и устанавливаются организационно-методические аспекты ведения налогового учета, а следовательно и формирования налогооблагаемых показателей:

- порядок организации раздельного бухгалтерского учета по видам деятельности, осуществляемой налогоплательщиком;
- принципы и порядок организации налогового учета видов деятельности, осуществляемой налогоплательщиком;
- способы ведения налогового учета;
- технология обработки налоговой информации;
- формы аналитических регистров налогового учета и другие аспекты, необходимые для ведения налогового учета;
- организация документооборота, порядок хранения документов налоговой отчетности и регистров налогового учета.

Учетная политика для целей налогообложения должна раскрывать подходы организации к вопросам: определения налоговой базы по налогу на прибыль и формированию налоговых обязательств перед бюджетом; оценки имущества с целью определения выручки от его реализации; распределения убытков между налоговыми периодами.

Налоговым кодексом РФ определены способы ведения налогового учета по следующим элементам политики формирования налогооблагаемых показателей (рисунок 2):

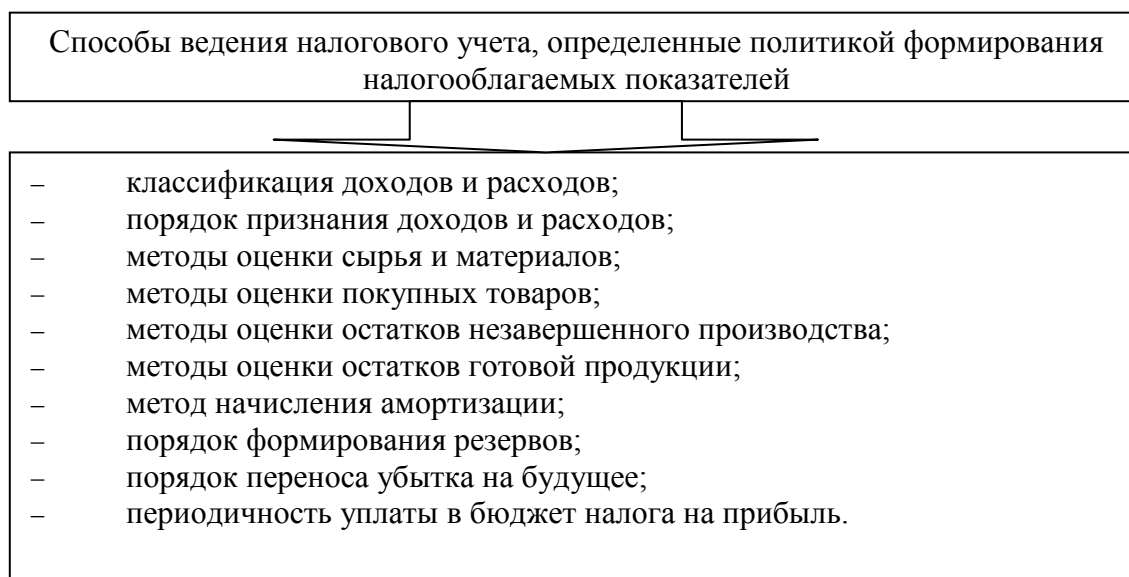


Рисунок 2 - Способы ведения налогового учета по элементам политики формирования налогооблагаемых показателей

Принятая учетная политика утверждается соответствующим распоряжением руководителя организации. Выбранные организацией способы ведения налогового учета применяются последовательно от одного отчетного периода к другому. Изменения в учетную политику могут вноситься в случае изменения налогового законодательства либо способов налогового учета. Принятой в организации учетной политикой должны руководствоваться все ее подразделения [2].

Выбранная налоговая политика обязательно должна быть согласована между главным бухгалтером и руководителем организации, так как именно они несут полную ответственность за достоверность и своевременность исчисления и уплаты налогов и сборов в бюджет.

Учетная политика для целей налогообложения должна быть отражена в документации организации как организационно-распорядительный документ. Как правило,

это приказ об учетной политике организации.

Организация может выбрать один из двух вариантов составления учетной налоговой политики:

- отразить отдельные вопросы по каждому налогу в соответствующих разделах единого приказа об учетной налоговой политике;
- составить для каждого налога отдельную учетную политику и утвердить их в качестве приложений к приказу об учетной политике для целей налогообложения.

Учетная политика организации для целей налогообложения должна содержать три основных момента:

1. Организационно-технические вопросы:

- организация ведения налогового учета (силами работников бухгалтерии; путем создания отдельного специализированного подразделения; аутсорсинг и т.п.);
- разработка системы налоговых регистров для расчета налога на прибыль организаций;
- разработка системы документооборота для заполнения налоговых регистров и т.д.

Если у организации-налогоплательщика есть филиалы, представительства или другие обособленные подразделения, то в ее учетной политике следует предусмотреть целый ряд вопросов, касающихся взаимодействия между головной организацией и ее подразделениями:

- сроки представления данных в головную организацию;
- порядок уплаты налогов;
- порядок ведения книг покупок и продаж;
- порядок выставления счетов-фактур и т.п.

2. Выбор способа налогового учета из нескольких возможных. Это самая главная часть налоговой учетной политики.

3. Дополнительные разъяснения по ряду важных вопросов исчисления налогов, по которым нормы налогового законодательства отсутствуют или не содержат определенного порядка действий.

Грамотное решение последнего вопроса поможет избежать многих конфликтов с налоговой инспекцией. Если вдруг спор с налоговым органом перейдет в судебную плоскость, то налоговая учетная политика организации послужит серьезным аргументом в ее пользу. При этом следует помнить, что разработка налогоплательщиком своих собственных способов или методик налогового учета возможна только в тех случаях, когда нормы налогового законодательства или не определены вообще, или не допускают однозначного толкования (что зачастую приводит к конфликту с налоговиками).

Для изменения однажды принятой политики (по аналогии с бухгалтерским учетом) необходимо возникновение одного из следующих обстоятельств:

- изменение применяемых методов учета;
- существенное изменение условий деятельности организации;
- изменение законодательства о налогах и сборах.

В первом и втором случаях изменения принимаются с начала нового налогового периода, то есть со следующего года. Во втором случае - не ранее момента вступления в силу изменений налогового законодательства. В первых двух случаях налогоплательщик добровольно изменяет учетную политику, а в последнем - в обязательном порядке.

Важно учесть, что налоговая учетная политика едина для всей организации и обязательна для всех ее подразделений - как уже существующих, так и тех, которые будут созданы в будущем [3].

Система аспектов формирования учетной политики для целей налогообложения представлена на рисунке 3.

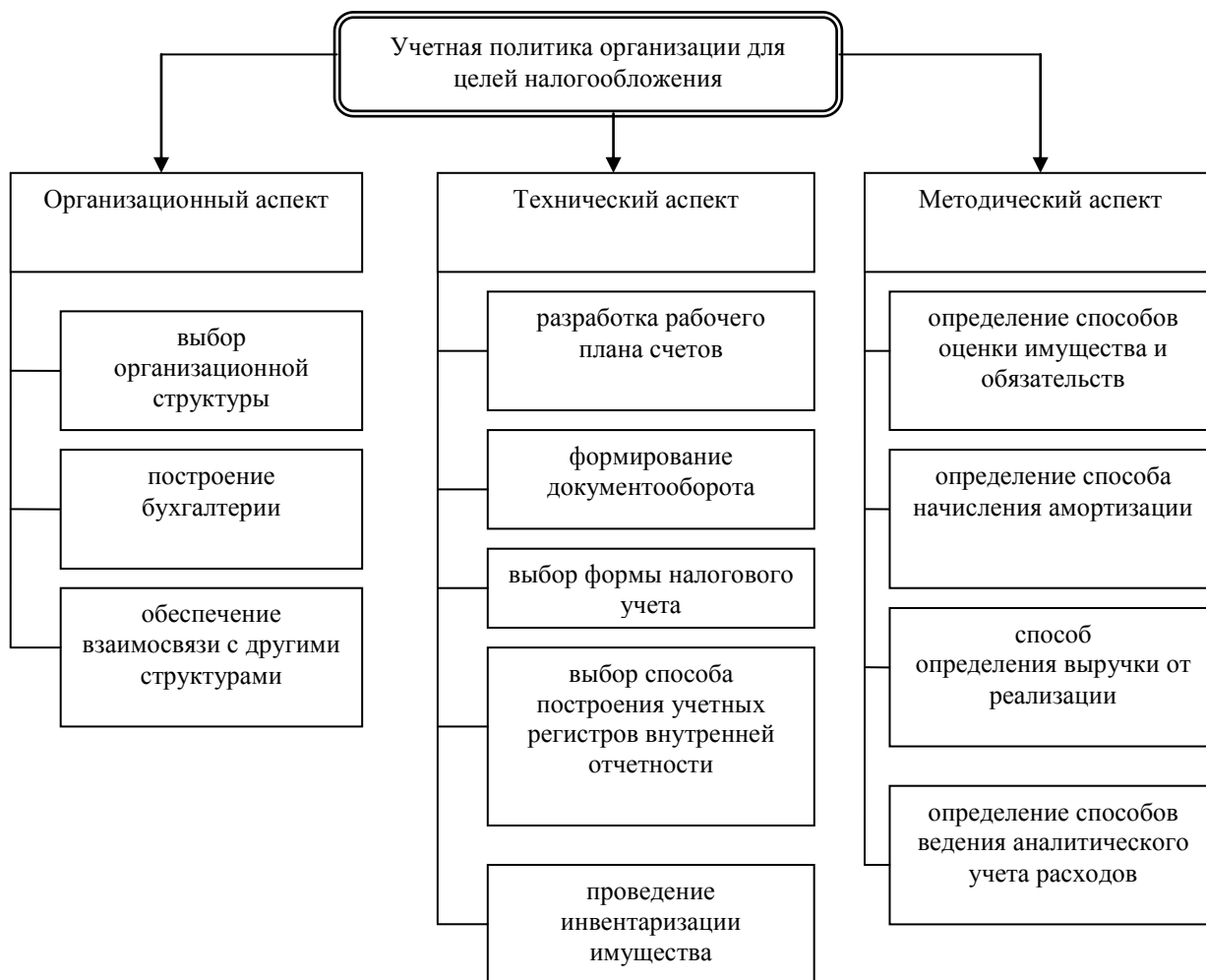


Рисунок 3 - Система аспектов политики формирования и верификации налогооблагаемых показателей

При формировании учетной политики должны соблюдаться основные требования и допущения (рисунок 4).

При формировании учетной политики организации, исходя из допущений, отличных от предыдущих, такие допущения вместе с причинами их применения должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности [2].

Если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, то организация должна указать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

Существенные способы ведения налогового учета подлежат раскрытию в пояснительной записке, входящей в состав бухгалтерской отчетности организации за отчетный год.

Особое внимание при формировании учетной политики нужно обратить на оценку активов, в частности на оценку оборотных активов и связанные с ней существенные моменты:

- 1) признание дохода и (или) расхода;
- 2) оценку факта хозяйственной жизни;
- 3) образование резервов.

Если первый момент регламентирован нормативными актами, то второй можно регламентировать в учетной политике, а третий - почти целиком зависит от нее. Однако нужно иметь в виду, что объем резерва - это, в сущности, не что иное, как оценка рисков, которые несет организация.

От выбранной оценки зависит и финансовое положение организации, и финансовый

результат.

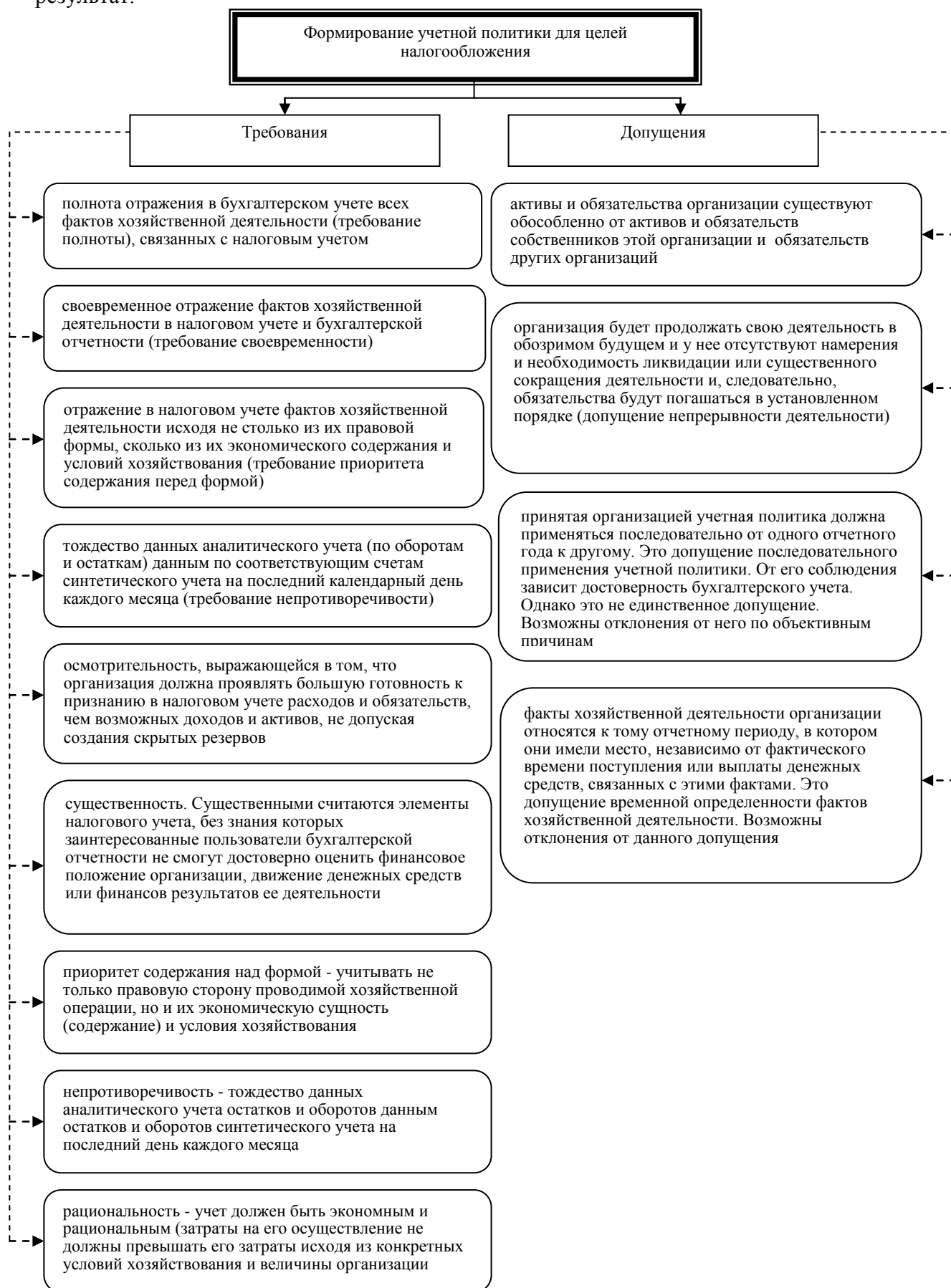


Рисунок 4 - Основные требования и допущения политики формирования и верификации налогооблагаемых показателей

На основе данных, полученных из финансового и налогового учета, а также положений политики формирования налогооблагаемых показателей происходит определение физических, стоимостных, суммовых, активных и пассивных показателей налоговой базы по различным налогам.

По происхождению и отношению к имуществу и источникам его формирования налогооблагаемые показатели и их компоненты можно дифференцировать на активные и пассивные. К активным налогооблагаемым показателям и их компонентам следует причислить все физические и стоимостные значения, так как они являются характеристиками имущества, а так же часть суммовых, относящихся к активной части бухгалтерского баланса (расходы, элементы выручки и пр.) [1].

К пассивным налогооблагаемым показателям и их компонентам следует причислить суммовые значения, относящиеся к пассивной части бухгалтерского баланса (доходы, прибыль, элементы кредиторской задолженности и пр.)

В результате применения к активным или пассивным налогооблагаемым показателям соответствующей ставки налогообложения образуются пассивные суммы налоговых обязательств. В том случае, если эти суммы актуальны, они отражаются в пассиве финансового учета и отчетности, что связано с соответствующим изменением его суммовой структуры, происходящими, как правило, за счет финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Формирование налогооблагаемых показателей следует осуществлять забалансовым методом, так как, они объединяют разнородные значения, часть которых не поддается финансовому измерению и (или) не отражается на балансовых счетах.

Таким образом, процесс формирования налогооблагаемых показателей на уровне хозяйствующего субъекта основан на данных финансового и аналитического бухгалтерского учета и является источником данных для финансовой, налоговой и управленческой бухгалтерии (рисунок 5).

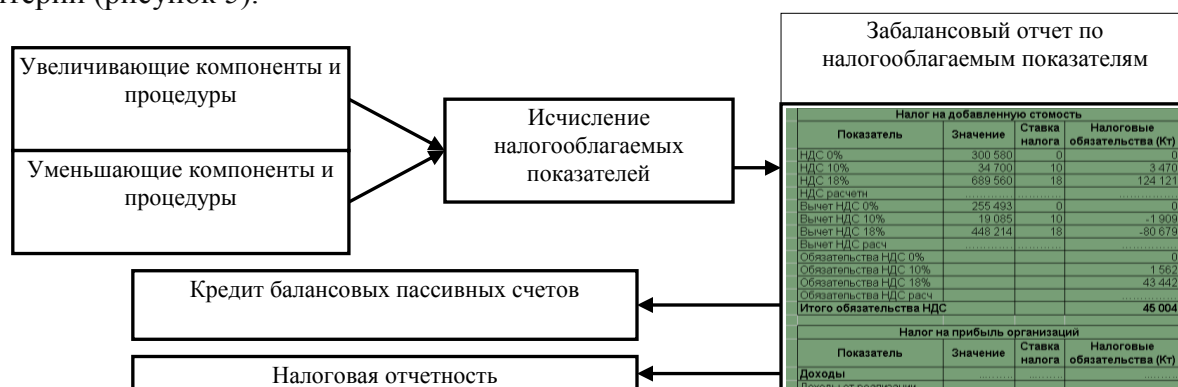


Рисунок 5 – Общий метод формирования налогооблагаемых показателей

Забалансовые сводные отчеты по налогооблагаемым показателям являются основой для формирования налоговой отчетности. В связи с этим аналитическое представление налогооблагаемых показателей и их компонентов в забалансовых отчетах осуществляется дифференцировано по соответствующим налоговым ставкам и нормативным условиям.

Общий методический подход к формированию налогооблагаемых показателей включает этапы формирования увеличивающих и уменьшающих компонентов; определения увеличивающих и уменьшающих условий и процедур; исчисления налогооблагаемых показателей и их компонентов, включаемых в забалансовый отчет по налогооблагаемым показателям; формирование отчета по налогооблагаемым показателям и их компонентам, экспортируемым затем в налоговую отчетность и в систему финансового учета. Кроме того, забалансовый отчет по налогооблагаемым показателям является элементом управленческой бухгалтерии. Особенно ярко это проявляется в отношении отчетов по плановым и потенциальным налогооблагаемым показателям. По результатам сформированных

показателей на уровне субъекта происходит их верификация. Проверка правильности и тождественности значений налогооблагаемых показателей происходит на основе разработанных контрольных и аудиторских процедур по проверке налоговой отчетности и других документов, служащих основанием для расчета сумм уплаты налогов в бюджеты различных уровней [3].

Проверенная информация является источником для расчета сумм налогов по соответствующим ставкам, а также составления бухгалтерской, налоговой и управленческой отчетности. Бухгалтерская и налоговая отчетность состоит из законодательно закрепленных форм, расчетов и деклараций.

Управленческая отчетность, по сути, представляет собой результат сбора и систематизации финансовой и нефинансовой информации (в том числе и натуральных показателей, данных о времени платежей и т. п.), на основе анализа которого руководители принимают решения для достижения своих целей.

Управленческая отчетность необходима для решения следующих задач:

- предоставление информации и расчетов фактической эффективности и рентабельности деятельности;
- представление информации для принятия стратегических решений;
- оперативный контроль, охватывающий все сегменты финансово-хозяйственной деятельности;
- акцентирование моментов, указывающих на потенциальные проблемы в будущих периодах;
- группировка и анализ информации для выбора оптимальных вариантов решения возникающих в процессе деятельности проблем;
- выявление существующих недостатков и недоработок.

Для того чтобы управленческая отчетность охватывала весь комплекс поставленных задач по формированию и верификации налогооблагаемых показателей, необходимо соблюдать следующие требования (рисунок 6):

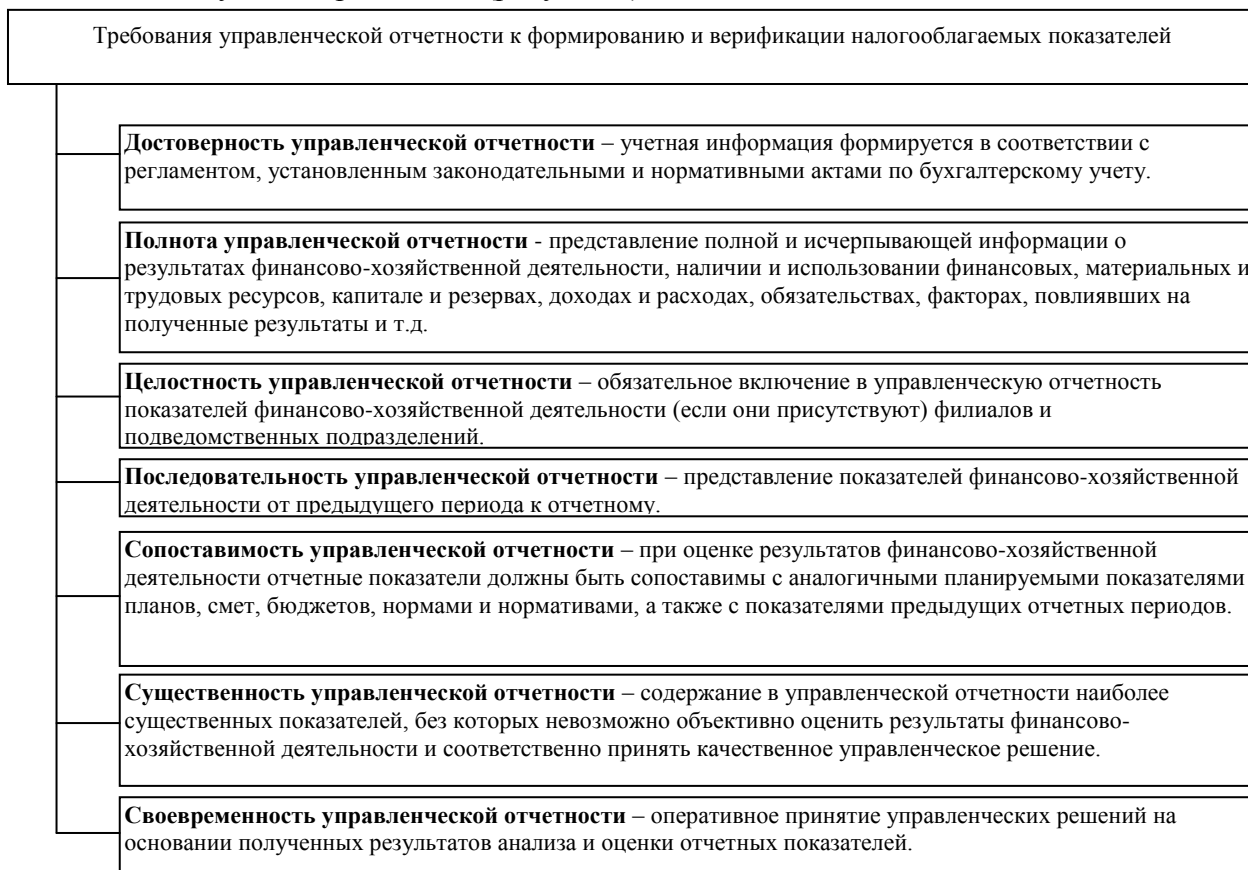


Рисунок 6 - Требования управленческой отчетности к формированию и верификации налогооблагаемых показателей

Требования к содержанию, видам, объемам и срокам представления управленческой отчетности формируют руководители НПБ или лица, ответственные и заинтересованные во внутренней управленческой информации.

Основываясь на практическом опыте, разработка форм управленческой отчетности осуществляется по следующим принципам:

1) затраты на подготовку внутренней управленческой отчетности не должны превышать экономического эффекта от ее использования;

2) все без исключения управленческие отчеты должны быть конкретными и адресными;

3) текущие управленческие отчеты должны содержать оперативную информацию, необходимую для принятия управленческих решений;

4) управленческие отчеты не должны быть перегружены лишними данными, а вся представленная в них информация должна быть систематизирована;

5) формы управленческих отчетов должны учитывать особенности и уровень подготовленности конкретного руководителя, для которого предназначен отчет.

Для каждого из направлений финансово-хозяйственной деятельности целесообразно формировать отдельные формы управленческой отчетности, другими словами, система управленческих отчетов должна быть реструктурирована.

В качестве вывода необходимо отметить, что внутренняя отчетность предприятия индивидуальна для каждого предприятия, она не должна и не может быть стандартной с едиными формами отчетности и информационной структурой, так как УО определяется исходя из сугубо индивидуального подхода руководителя (учредителя) к планированию стратегии и тактики поведения в рыночной среде.

Таким образом, в процессе формирования налогооблагаемых показателей и отчетности по ним задействованы финансовая, налоговая и управленческая подсистемы бухгалтерского учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях: учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.М. Коростелкин. - М.: Дело и Сервис, 2007. - 224 с.

2. Попова, Л.В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, М.В. Васильева. - Орел: ОрелГТУ, 2007. - 312 с.

3. Чипуренко, И.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. [Текст] / И.В. Чипуренко. - М.: Налоговый вестник, 2008. - 464 с.

Поздняев Андрей Сергеевич

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: 89255185051

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 658

М.А. ПОНОМАРЕВ

САМОУПРАВЛЕНИЕ, САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ И СОРЕГУЛИРОВАНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

В статье рассматриваются такие управленческие формы гражданского общества как самоуправление, саморегулирование и сорегулирование некоммерческих организаций. Раскрываются ресурсы, формы финансирования и взаимодействия некоммерческих организаций с государством.

Ключевые слова: «третий сектор» экономики, гражданское общество, некоммерческие организации, сорегулирование, саморегулирование, самоуправление, институты гражданского общества.

The article deals with such administrative forms of civil society as a self-governing, self-regulation and co-regulation of non-profit organizations. Discloses the resources forms of financing and the interaction of non-profit organizations with the State.

Key words: «third sector» of the economy, civil society, non-profit organization, co-regulation, self-regulation, self-government, civil society.

Трудности изучения организаций саморегулирования и других институтов гражданского общества состоят в том, что эволюционный, длительный путь создания такого рода институтов в развитых странах порождает в российском обществе мнение, что такие процессы должны происходить «сами собой», на основе «механизмов рынка», без организованного влияния на эти процессы со стороны общества и государства. Реальные формы существования третьего сектора в разных странах являются итогом разрешения длительных противоречий и компромиссов между государством, рыночными субъектами и самими гражданами по поводу их доли ответственности и меры участия в социальном воспроизводстве. При таком подходе можно утверждать, что третий сектор как сфера, где осуществляется негосударственное и нерыночное социальное воспроизводство, представляет собой общественный институт, который начал формироваться для того, чтобы уравнивать отношения между двумя основными производственными подсистемами общества (материально-вещественным и социальным производством и воспроизводством) на более или менее эквивалентных, партнерских основах.

Российская специфика развития гражданского общества заключается в местном самоуправлении. Децентрализация системы управления и распределения властных полномочий вызвали к жизни новые формы самоуправления и саморегулирования, привели к новому этапу развития гражданского общества. Становление институтов гражданского общества как особой формы человеческой общности обусловлено необходимостью формирования таких форм организации и объединения людей, которые способствовали бы более эффективному использованию накопившегося в обществе потенциала развития, актуализации дремлющих в нем движущих сил - на основе создания условий для свободной самостоятельности и самоорганизации все большего числа членов общества. С экономической точки зрения третий сектор - это посредник между двумя важнейшими подразделениями общественного производства - материально-вещественным (товарным) и социально-воспроизводственным. Однако третий сектор, безусловно, защищает и отстаивает интересы социально-воспроизводственной подсистемы. При этом он стремится соединить достоинства государственной и рыночной форм организации социального воспроизводства и минимизировать некоторые присущие им негативные эффекты, его участники в равной

степени принадлежат обоим видам производств.

Субъектом становящегося в России «третьего сектора» экономики являются саморегулируемые организации и институты гражданского общества. Концепция «социального рыночного хозяйства» перекликалась с концепцией институционалистов «общества всеобщего благоденствия». Оба направления базируются на идее активной социальной функции государства по обеспечению всем гражданам равных прав и равных возможностей в получении социальных услуг и повышении благосостояния. Органическая трансформация роли государства в экономике идет параллельно с формированием неформальных институтов в локальных институциональных средах с собственными системами норм и санкций. Прежде чем получить статус закона, наиболее прогрессивные из них должны стать общенациональными неформальными нормами.

Практика показывает, что успешно развиваются только «консенсусные» типы нарождающихся институтов, то есть когда новая правовая норма появляется в результате демократического обсуждения. Например, даже такой важный институт как «Общественная палата» не появился в результате демократического обсуждения, по нашему мнению, в члены «Общественной палаты» в порядке демократического обсуждения должны быть избраны представители наиболее значимых институтов и организаций гражданского общества. Различные институты гражданского общества складывались спонтанно, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы. Институты гражданского общества пронизывают всю социально-экономическую структуру современного общества, возникают как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, они образуются, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. Существование и функционирование институтов гражданского общества является результатом разрешения определенных социальных противоречий между государством, рыночными субъектами («провалами рынка») и самими гражданами. Прежде всего, имеется в виду противоречие между уменьшающейся долей государственной собственности и все возрастающим влиянием чиновничьего аппарата. Основной целью существования некоммерческих организаций и институтов является предоставление общественных, смешанных, а также некоторых видов частных благ и услуг, создание социально-экономической инфраструктуры. Функционирование негосударственных некоммерческих организаций направлено не на замену создаваемых частным бизнесом и государством экономических благ и услуг, а, напротив, на расширение структуры общественных потребностей, на создание возможности для дополнительного альтернативного предоставления товаров и услуг потребителям.

Институциональная структура - это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности. Некоммерческие организации, являясь негосударственными, удовлетворяют, прежде всего, потребности в общественных благах и услугах. Они выражают не только личные, но и интересы общества в целом. В то же время, являясь негосударственными, они в процессе функционирования в большей мере следуют законам рынка, чем государственные организации. Это выражается в быстрой реакции на спрос, намерении представлять качественную продукцию, экономить издержки производства, вести активную разработку новых направлений деятельности и пр. Основные признаки негосударственных некоммерческих организаций составляют: добровольность образования, инновационный характер развития, экономия издержек производства при высоком качестве конечных результатов деятельности, эффективное использование возможной прибыли. Функционирование негосударственных некоммерческих организаций направлено не на замену создаваемых частным бизнесом и государством экономических благ и услуг, а, напротив, на расширение структуры общественных потребностей. Модификация обычного для теории управления членения системы на управляемый объект и управляющий

субъект состоит здесь в том, что одно и то же образование должно находиться и в позиции управляемого объекта, и в позиции управляющего субъекта. То есть стандартной является не ситуация «одно управляет другим», а «нечто управляет самим собой». Достижение такого самоуправленческого стандарта может быть обеспечено только путем применения специальных средств, которые позволяют данному «нечто» достаточно свободно и с необходимой степенью регулярности переходить из состояния управляемого объекта в состояние управляемого субъекта. И при этом данное «нечто» должно постоянно оставаться самим собой, равным самому себе.

Процесс самоуправления предполагает саморегулирование, которое также является управленческой формой гражданского общества. Саморегулирование - это легитимное регулирование определенных рынков и сфер деятельности самими экономическими агентами, без вмешательства государства. Саморегулирование как управленческая форма гражданского общества, как правило, гибче норм, устанавливаемых государством, легче адаптируется к изменяющимся обстоятельствам, позволяет быстро заполнить имеющиеся пробелы в законодательстве. Саморегулирование по своей природе является институтом, то есть предусматривает установление правил, регулирующих хозяйственную деятельность экономических субъектов. Саморегулирование реализуется через создание участниками рынка специальных структур и делегирование им части полномочий, в том числе право контроля за соблюдением «правил игры» на рынке.

Если рассматривать саморегулирование в координатах «свободный рынок» - «государственное регулирование», то, в отличие от свободного рынка, саморегулирование предполагает установление определенных формализованных «правил игры» участников рынка, включая санкции за нарушение этих правил, механизмы разрешения конфликтов между участниками рынка, которые в определенной степени ограничивают свободу экономических агентов. С другой стороны, как установление правил игры, так и разрешение конфликтов осуществляется самими участниками рынка, без прямого вмешательства государства. С этой целью ими создаются специальные организационные структуры - организации саморегулирования, которым и делегируются определенные полномочия и часть прав экономических агентов.

Важным источником средств саморегулируемых и иных организаций гражданского общества являются возможности трансформации разнообразных ресурсов их деятельности в финансовые ресурсы и потоки. Понятие ресурсов в НКО весьма многогранно, источники ресурсов - нетрадиционны. Так, в частности, доноры, помогающие некоммерческим организациям, передают им часто не деньги, а материальные ресурсы и ценности, информацию, своё время и интеллектуальный потенциал и т.п.

Большая часть ресурсов, используемых в работе саморегулируемых и иных организаций гражданского общества, может быть превращена в деньги. Это относится, прежде всего, к материальным ценностям, недвижимости, информации, взаимной поддержке, использованию труда добровольцев. В отдельных случаях превращение ресурсов в деньги возможно на основе организации ярмарок, распродаж, сопровождающих благотворительные акции, сдачи в аренду отдельных видов имущества и помещений. Весьма бесценным источником деятельности в институтах гражданского общества является труд добровольцев и их интеллектуальный вклад в дело, продвигаемое к общественности. Даже если использование этих ресурсов не сопровождается денежным потоком, необходимо осуществлять условную оценку этого вклада в развитие организации, поскольку он существенно влияет на величину используемого потенциала организации.

В России основными источниками финансирования некоммерческих институтов являются средства, выделяемые государством, доходы от собственной предпринимательской деятельности, а также средства, получаемые от нефункциональных некоммерческих организаций по грантам. Причём структура финансирования определяется, в основном, такими факторами, как стадия жизненного цикла организации, организационно-правовая форма и характер выполняемой миссии. Большую роль в финансировании некоммерческого

сектора и решении с его помощью социальных проблем регионов способны играть как налоговые, так и неналоговые льготы. В настоящее время взаимодействие некоммерческих организаций с государством осуществляется по следующим направлениям: предоставление льгот по уплате налогов, таможенных и иных сборов и платежей с учетом организационно-правовых форм некоммерческих организаций, видов товаров и услуг и т.п.; полное или частичное освобождение от платы за пользование государственным и муниципальным имуществом; финансирование размещенных среди некоммерческих организаций на конкурсной основе государственных и муниципальных социальных заказов, грантов и социальных программ; предоставление льгот по уплате налогов юридическим и физическим лицам, оказывающим материальную поддержку некоммерческим организациям; предоставление льгот по уплате подоходного налога гражданам, получающим помощь от некоммерческих организаций. Для государства возможна экономия бюджетных средств, если определенные функции государственных органов передаются органам саморегулирования, финансируемым самим бизнесом. В некоторых случаях саморегулирование фактически замещает государственное регулирование. Такая ситуация складывается в силу разных причин. Так, правила ведения какой-либо деятельности, установленные самими участниками рынка, могут появиться раньше, чем нормы государственного регулирования. Если такие правила оказываются эффективными с точки зрения бизнеса и экономики в целом, то государство может отказаться от вмешательства в данную сферу. Иногда взаимодействие государственного регулирования и саморегулирования может идти по пути передачи части полномочий государственных органов организациям саморегулирования, причем в этом случае государство может быть инициатором создания организаций саморегулирования, принимая соответствующие нормативные акты или создавая организационные и политические условия для деятельности этих организаций. Организации саморегулирования – это некоммерческие организации, объединяющие на основе членства физических и/или юридических лиц. Исходя из этого, организационно-правовой формой организаций саморегулирования являются различные виды некоммерческих организаций. В некоторых случаях организации саморегулирования могут действовать в форме общественных объединений.

Правила саморегулирования не должны противоречить формальным нормам, созданными государством. Государство устанавливает общие рамки деятельности объединений бизнеса вообще и организаций саморегулирования в частности. Это, прежде всего, общие нормы, регулирующие создание объединений бизнеса (в России это Гражданский Кодекс и закон РФ «О некоммерческих организациях»), нормы антимонопольного законодательства, призванные не допустить снижение уровня конкуренции при создании систем саморегулирования. К саморегулированным организациям в России можно отнести следующие организации:

- Российский Союз Промышленников и Предпринимателей (РСПП);
- Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР);
- Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД);
- Российская гильдия риэлторов (РГР);
- Российская ассоциация прямых продаж (РАПП);
- Институт профессиональных аудиторов (ИПАР);
- Ассоциация добросовестных предпринимателей «БББ»;
- Ассоциация международных фармацевтических производителей (АИРМ);
- Лига кредитных союзов (ЛКС).

Самоуправление сочетает свойства как органа управления, так и общественной организации, осуществляется самоуправление не государственными чиновниками, а органами местного самоуправления и гражданами объединяющимися в организации и институты гражданского общества. Нормы саморегулирования могут дополнять, расширять или ужесточать нормы государственного регулирования. В некоторых случаях саморегулирование действует в тех сферах, где в силу каких-то причин отсутствует

формальное законодательное регулирование. Понятием, близким к саморегулированию, является так называемое сорегулирование», то есть совместное участие в регулировании государства и различных участников рынка. Сорегулирование позволяет обеспечить баланс интересов и выработать правила игры, приемлемые для всех заинтересованных сторон. Сорегулирование, саморегулирование и самоуправление призваны преодолеть несовершенства рынка и государственного управления, именно через самоуправление, организации сорегулирования и саморегулирования, путем разрешения определенных социальных противоречий между государством, рыночными субъектами и самими гражданами, поэтому обеспечение консенсуса интересов гражданского общества должны базироваться на принципе равноправия, согласованности интересов всех участников воспроизводственного процесса, помогут восстановить доверие населения к власти сделать ее прозрачной и наладить отчетность власти перед населением и будут способствовать росту участия населения в выработке решений органов власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент в некоммерческих организациях [Текст] / А.Т. Зуб. - М.: Аспект Пресс, 2007 — 184 с.
2. Медведев: Долгосрочное планирование в экономике будет восстановлено [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.edinros-rm.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=978:2010-06-29-11-17-42&catid=1:latest-news&Itemid=1
3. Дмитриев, М. В ожидании перспектив [Текст] / М.Дмитриев. - Российская Бизнес-газета. - №727 (43) - от 10 ноября 2009 г.

Пономарев Максим Александрович

Северо-Кавказская академия государственной службы

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70

Аспирант кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»

Тел.: 8(950)8411133

E-mail: kardiogramma@rambler.ru

А.В. ГУРОВ

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

В статье дана характеристика коммуникативных связей субъектов распределительной сети, уточнен терминологический аппарат теории распределения.

Ключевые слова: маркетинговые системы распределения, каналы распределения

The paper presents the characteristics of communication links the subjects of the distribution network, more precise terminology of the theory of distribution.

Keywords: marketing distribution systems, distribution channels

Основная проблема многих предприятий состоит в обеспечении необходимого уровня распределения, так как территориальная и временная разобщенность требует значительных дополнительных затрат на доставку до потребителя товаров и оказание услуг клиентам. Даже если предложение предприятия в конкурентной борьбе соответствует данному сегменту в отношении продукта, предложенной рекламы и цены, продаж не будет до тех пор, пока у покупателя не появится возможность приобрести продукт, какой ему захочется и потребуется. Однако одного обеспечения наличия и доступности продукта может быть недостаточно. Если существует необходимость удержания потребителей и уровня продаж, может возникнуть потребность в определенных до- и послепродажных мероприятиях, а также в определенных мероприятиях по продвижению товара.

Научных исследований в этой области, способных хоть как-то помочь предпринимателям решить проблемы распределения, явно недостаточно. Они, кроме того, в их нынешнем виде характеризуются серьезными недостатками.

По мнению Л. Стерна и Т. Рива [3] такое положение дел обусловлено следующими причинами. Во-первых, каналы распределения анализируются преимущественно с точки зрения используемых отдельными организациями с целью структурирования и регулирования деятельности их участников технологий (например, системы вознаграждения торгового персонала, процедур ценообразования и т. п.) В то же время вопросам сохранения, адаптации и развития каналов маркетинга как существующих в условиях конкуренции «организмов» уделяется недостаточное внимание.

Во-вторых, теория каналов разделена на два внешне различных научных направления: экономический и поведенческий подходы. Сторонники первого, используя для изучения систем распределения макроэкономическую теорию и организационный анализ, ориентировались прежде всего на «эффективность», акцентируя внимание на затратах, функциональной дифференциации и построении каналов. Второй подход развивается социальными психологами и специалистами по организационной теории и является социально ориентированным; внимание исследователей сконцентрировано на феноменах власти и конфликта. Нужны принципиально новые подходы к изучению проблем распределения.

В-третьих, практические исследования распределительных сетей крайне ограничены с точки зрения их масштаба и методологии. Подавляющее большинство работ о маркетинговых каналах являются чисто описательными, в них нет или почти нет места проверке выведенных из теории формальных гипотез. В будущих исследованиях каналов распределения основное внимание должно уделяться сравнениям различных распределительных сетей, функционирующих в схожих и значительно различающихся внешних условиях, независимо от того, принадлежат они к одной или разным отраслям.

В этой связи, по нашему мнению, интеллектуальное ядро теории распределения должно быть расширено за концептуальные пределы микроэкономики, что позволит более

полно охватить организационные и стратегические проблемы, связанные с партнерскими отношениями и альянсами каналов распределения. Рассматривая взаимозависимые структуры - пусть при этом мы по-прежнему будем говорить о покупках и продажах, остающихся основными видами маркетинговой деятельности, - мы рассматриваем феномены, которые традиционно считались относящимися к сфере психологии, бихевиоризма, политэкономии и социологии. Объектами анализа будут уже не товары и фирмы, а индивиды, организации и социальные процессы, связывающие их в единую систему взаимоотношений.

Для того, чтобы классифицировать различные типы взаимоотношений между участниками каналов распределения уточним терминологический аппарат теории распределения.

Важным в теории распределения является понятие процесс распределения, под которым понимают совокупность стадий, действий и методов по определению, выбору и привлечению потребителей, выявлению рациональных путей и средств поставки товаров согласно условиям договора, обоснованию способов и видов складирования этих товаров [1]. С организацией процесса распределения связаны все решения, которые могут иметь место при организации потоков, сопровождающих движение товара от производителя до конечного потребителя и пользователя.

Формы и виды организации процесса распределения предопределяются политикой распределения, которая представляет собой курс действий предприятия по разработке и реализации комплекса маркетинга - распределительного микса, входящих в него мероприятий по доведению продукта до конечного потребителя. Она нацелена на эффективное взаимодействие всех субъектов маркетинговой системы по обеспечению перемещения подготовленного для продажи конкретного товара определенного количества и качества, в конкретное время и установленное место. В экономическом отношении достижение этой цели обеспечивает предприятию получение запланированной прибыли и удовлетворение потребностей покупателей [1].

Канал сбыта - это структура, формируемая независимыми партнерами, участвующими в процессе предоставления товаров и услуг потребителям или промышленным пользователям для потребления или дальнейшего использования. Этими партнерами являются производители, посредники и конечные пользователи [2].

Существует и такое мнение. Канал сбыта - это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому субъекту право собственности на конкретные товар или услугу на их пути от производителя к потребителю [1]. При этом, использование каналов сбыта производителем основывается на следующих предпосылках: необходимость и возможность экономии финансовых средств при распределении продукции; развитие производства за счет сэкономленных средств; организация продажи товара более эффективным способом; увеличение объемов реализации и более доступная продажа товара на целевых рынках.

Есть и другое определение. «Каналы распределения - это интерорганизационные «коллективы» институтов и действующих лиц, одновременно преследующих и частные, и коллективные цели» [1]. При этом авторы выделяют две основные системы, характеризующие экономическую сущность канала распределения: 1) внутреннее структурирование и функционирование канала распределения и 2) внешнюю среду задач канала. Обе системы разделены на две составляющие - экономику и устройство.

Для того чтобы лучше показать значимые внутренние измерения и взаимодействия, предлагается канал распределения анализировать относительно его внутренней экономики, то есть внутренних экономических структуры и процессов и внутреннего устройства или внутренних социополитических структуры и процессов.

Внутренняя экономическая структура характеризуется формами транзакционных связей членов канала, то есть вертикальными экономическими механизмами внутри маркетингового канала, тогда как внутренние экономические процессы относятся к природе

механизмов принятия решений, используемых для определения условий взаимодействия между его членами. С другой стороны, внутренняя социополитическая структура определяется паттерном отношений «власть-зависимость» между членами канала, а внутренние социополитические процессы определяются исходя из господствующих внутри канала настроений (то есть кооперация и/или конфликт). Следует подчеркнуть, что между внутренней экономикой и внутренним устройством канала распределения постоянно осуществляется взаимодействие.

Внешняя среда канала распределения - это комплекс экономических, материальных, культурных, демографических, психологических, политических и технологических сил. Такие силы формируют: внешнюю экономику, то есть преобладающие в данный момент и ожидаемые экономические условия, и внешнее устройство, то есть внешнюю социополитическую систему, в которой оперируют участники канала [3].

Взаимодействия внешних экономических и социополитических сил определяют внешние условия для канала и его участников. Следовательно, внешняя среда влияет на внутреннюю структуру и процессы канала через процессы адаптации и взаимодействий. Кроме того, каналы не только адаптируются к внешней среде, но влияют на нее, во многом формируют ее.

В процессе выполнения функций между сторонами - участницами канала распределения возникают дистрибьюторские потоки. Часть из них направлена вперед, к потребителю (права собственности, физические товары, продвижение), часть - в обратном направлении, к производителю (заказы и оплата), третьи же имеют двустороннюю направленность (информация). Всего в сбытовом канале можно выделить пять основных потоков:

- поток прав собственности: переход права собственности на товары от одной организации к другой;
- физический поток: физическое движение товаров от производителя к конечному пользователю;
- поток заказов: заказы от посредников из канала распределения направляются к производителю;
- денежный поток: покупатели оплачивают счета продавцов через финансовые учреждения;
- информационный поток: передача информации рынку и/или производителю по инициативе производителя и/или посредников.

Построение маркетингового канала распределения и решения по его выбору имеют стратегическое значение, так как является долгосрочным решением, которое нельзя легко изменить. Стратегия выбора каналов распределения - это общая концепция того, как необходимо использовать ресурсы для построения канала (или каналов), связывающего производителя с потребителем/пользователем и обеспечивающего доступность продукта и связанных с ним услуг для целевого сегмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг [Текст] / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн.- М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 703с.
2. Ламбен, Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Пер. с англ. [Текст] / Ж.Ж. Ламбен. – СПб: Питер, 2004. – 800с.
3. Стерн Л., Рив Т. Политическая экономия каналов распределения как основа для сравнительного анализа [Текст] // Классика маркетинга / Составители Энис Б.М., Кокс К.Т., Моква М.П.- СПб: Питер, 2001. – С.681-700.

Гуров Александр Валерьевич

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., д.29
Аспирант кафедры «Предпринимательство и маркетинг»
Тел.: 8(4862) 76- 22-49

А.М. МАЛЕВА

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ НА БАЗЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

В статье автором предложена методика моделирования транспортной сети, в основе которой лежат метод декомпозиции и процедура применения иерархических конечно-автоматных моделей.

Ключевые слова: система управления цепями поставок, теория автоматов, иерархические конечно-автоматные модели, транспортные сети, графовые формы, транспортная логистика.

The technique of modeling of a transport network in which basis the method of decomposition and procedure of application of hierarchical finite-state machine models lay is offered.

Keywords: the system of supply chain management, automata theory, hierarchical finite automata models, transport networks, graph forms, transport logistics

Системы управления цепями поставок - SupplyChainManagement (SCM) предназначены для автоматизации и управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения на предприятии. Они представляют собой важнейшую задачу в сложно организованном производстве с распределенной сетевой структурой.

SCM позволяет значительно лучше удовлетворить спрос на продукцию компании и значительно снизить затраты на логистику и закупки.

SCM охватывает весь цикл закупки сырья, производства и распространения товара. Исследователи, как правило, выделяют шесть основных областей, на которых сосредоточено управление цепочками поставок: производство, поставки, месторасположение, запасы, транспортировка и информация.

Все решения по управлению цепочками поставок делятся на две категории: стратегические (strategic) и тактические (operational).

Система SCM может помочь определить оптимальный объем выпуска продукции, а также поддерживать процесс принятия соответствующих тактических решений о производственных мощностях и расширении производства — основываясь на данных о спросе на продукцию и предложении от поставщиков.

Системы SCM могут оказаться полезными при разработке маркетологами ценовой политики - в определении себестоимости продукции. Поскольку система SCM покрывает весь процесс преобразования сырья и материалов в конечный продукт, фактически возникает возможность оценки добавленной стоимости, которая была создана в ходе производства, а также разделения прямых и косвенных затрат.

В составе SCM-системы можно условно выделить две подсистемы:

– SCP (SupplyChainPlanning) - планирование цепочек поставок. Основу SCP составляют системы для расширенного планирования и формирования календарных графиков. В SCP также входят системы для совместной разработки прогнозов. Помимо решения задач оперативного управления, SCP-системы позволяют осуществлять стратегическое планирование структуры цепочки поставок: разрабатывать планы сети поставок, моделировать различные ситуации, оценивать уровень выполнения операций, сравнивать плановые и текущие показатели.

– SCE (SupplyChainExecution) - исполнение цепочек поставок в режиме реального времени.

SCP/SCE-системы поставляются и как самостоятельные решения, и в составе комплексных ERP-систем.

SCM-решения создают оптимальные планы использования существующих технологических линий, подробно расписывающие, что, когда и в какой последовательности

надо изготавливать с учетом ограничений мощностей, сырья и материалов, размеров партий и необходимости переналадки оборудования на выпуск нового продукта. Это помогает добиться высокого удовлетворения спроса при минимальных затратах.

Внедрение SCM-решений по управлению логистикой и ее оптимизации позволяет снизить расходы на хранение, транспортировку и дистрибуцию продукции.

Требования технологии содержатся в представлении человека о технологическом процессе. Эти представления формируются нормативными документами, регламентами, инструкциями. Следовательно, связь между технологическим процессом и требованиями к управлению им проходит через неформализованное звено – человека, который и осуществляет сравнение текущей ситуации и параметров оборудования с требуемыми. Сопоставление совокупности всей текущей информации о процессе и исторических данных с требованиями технологии производства выполняется оператором самостоятельно, без помощи каких-либо средств автоматизации.

В процессе работы в среде информационно-управляющих систем реального времени (ИУС РВ) на этапе SCM диспетчерскому персоналу предоставляется широкий набор средств визуализации: индикаторные панели, информационные табло, приборные щиты, мнемосхемы на экране компьютера. Основная задача человека – правильно и вовремя оценить ситуацию по показаниям индикаторов. В ряде случаев, если нет автоматизированного измерения и сбора данных, необходимо непосредственное наблюдение за работой транспортной системы в целом; тогда оператор выступает в роли регистратора и инициатора события. По факту наблюдения либо сразу принимается решение об управлении объектом, либо результат наблюдения как исходные данные вносятся в ИУС РВ.

Для моделирования работы транспортной сети распределенного объекта управления используются метод декомпозиции сложного объекта и применение иерархических конечно-автоматных моделей в виде иерархических стековых структурированных автоматов (ССА) [1]. Моделирование начинается с декомпозиции общей транспортной сети предприятия на участки, закрепленные за теми или иными технологическими службами (например, обеспечение топливом или ремонтное обслуживание) общего производственного процесса. Поскольку декомпозиция объекта на отдельные моделируемые участки носит субъективный характер, строго не регламентируется, и производится с целью удобства представления всей структуры сети и её обслуживания, то возможны различные варианты сочленения моделей фрагментов транспортных маршрутов.

Поскольку технология контроля выполнения транспортных маршрутов предполагает визуальное наблюдение, то естественно потребовать:

- каждая «часть» должна иметь начало и конец;
- соединение «частей» в сложные структуры допускается только через эти выделенные элементы;
- соединение частей осуществляется на основе операции совмещения аналогично обычным структурированным автоматам [2];
- функция переходов для интерфейсных элементов (начала и концов) может быть определена с точностью до значения магазинных символов, однако с завершением композиции МА эти неопределенности должны быть устранены.

В качестве объекта управления выбрана транспортная сеть обслуживания АЗС, как типичного распределенного объекта с задачей SCM (управление цепями поставок) в рамках транспортной логистики. Исходную информацию по обслуживанию АЗС можно условно разделить на две части: статическую - характеристики оборудования, поставляемых ресурсов (например, топлива), технологические схемы работы, сообщения и т.п. и динамическую - алгоритмы маршрутизации. Транспортные алгоритмы - логически самая сложная часть информации по обслуживанию и, как показывает опыт, их удобно задавать в виде графов разного вида.

Согласно предлагаемой технологии пользователь последовательно детализирует описание маршрута, разбивая его на блоки и устанавливая между ними связи по

определенным правилам. При такой технологии на любом этапе проектирования маршрут можно представить как совокупность определенных подмаршрутов, связанных между собой. Каждый подмаршрут можно, в свою очередь, также детализировать. Например, если необходимо описать маршрут, состоящий из двух альтернативных подмаршрутов, то пользователь должен описать два соответствующих блока-маршрута, имеющих общие начало и конец, и указать, что они альтернативны друг другу. Такое описание дает возможность «видеть» на каждом шаге детализации весь маршрут в целом, что позволяет постоянно при принятии решения по детализации очередного блока делать умозрительный анализ на полноту и функциональное соответствие варианта детализации с маршрутом в целом.

Использование графовых форм представления маршрутов в системах с интерактивным управлением ими выдвигает новые требования к их описаниям. Описания в виде графов при интерактивном исполнении должны обеспечивать возможности:

- иерархического представления маршрутов;
- использования на самом нижнем уровне иерархии простых линейных последовательностей вершин (состояний, ситуаций, стадий);
- текстового (формального) описания структуры переходов между простыми линейными структурами.

Дадим основное понятие об ССА.

Пусть задан стековый синхронный автомат Мура $AM = \langle X, Y, Z, \delta, \lambda, y_0 \rangle$, где:

$X = \{x_i / i=1, m\}$ - множество входных символов,

$Z = \{z_i / i=0, 1\}$ - множество выходных символов, включающее z_0 - пустой символ; мы будем считать, что если на выходе вырабатывается z_0 - пустой символ, то это означает, что на выходе автомата продолжает наблюдаться предшествующий символ.

$Y = Y^a \cup Y^t$, множество состояний (y_0 - начальное состояние), включающее два типа состояний:

$Y^a = \{y_i \mid i=1, n\}$ - множество состояний с активностью;

$Y^t = \{y_i \mid i=1, k\}$ - множество проходных состояний (транзакций).

При определении функций переходов и выходов используется:

M - магазин, механизм запоминания пройденных (отработанных) состояний. При этом Y_t^M - текущее значение верхнего магазинного символа. Напомним, магазин - это стек типа LIFO - (lastinputfirstoutput), в которой доступен символ, записанный последним.

δ - функция переходов определяется в зависимости от типа y_t следующим образом.

Если $y_t \in Y^a$, то: 1. $y_{t+1} = \delta'(x_t, y_t)$

2. $Y_{t+1}^M = y_t$ (т.е. y_t заносится в магазин).

Если $y_t \in Y^t$, то: 1. $y_{t+1} = \delta''(x_t, y_t, Y_t^M)$ (1)

2. Состояние магазина не изменяется.

Ограничение: для любых t, x_t и всех $y_t \in Y^t, y_{t+1} \neq y_t$ или формально: $\forall t, x_t: y_t \in Y^E \& y_{t+1} = \delta'(x_t, y_t, Y_t^M) \Rightarrow y_{t+1} \neq y_t$.

Содержательно это означает, что проходные состояния не имеют петель, и всякое проходное состояние автомат «покидает» при том же входном символе, при котором он в него пришел.

Таким образом, для состояний из Y^a функция переходов определяется как для обычного конечного автомата, и при этом пройденное состояние заносится в магазин; для проходного состояния ($y_t \in Y^t$) функция переходов определяется с учетом значения верхнего магазинного символа.

$\lambda(y_t) = z_t$ - функция выходов зависит только от значения y_t , но при этом на всех $y_t \in Y^t$ - $\lambda(y_t) = z_0$ - принимает значения пустого символа и тем самым на выходе сохраняется значение предшествующего символа.

Учитывая, что Y_t^M всегда содержит имя последнего пройденного состояния из Y^a ,

можно $\lambda(y_t)$ определить без использования z_0 следующим образом:

$$\lambda(y_t) = \begin{cases} z_t, & \text{если } y_t \in Y^a. \\ \lambda(Y_t^m), & \text{если } y_t \in Y^t. \end{cases} \quad (2)$$

Через X^*_i будем обозначать подмножества X , т.е. $X^*_i \subseteq X$. Будем всегда предполагать, что любое $y_i \in Y$, достижимо из начального состояния y_0 и, кроме того, $y_0 \in Y^0$, начальное состояние всегда с активностью.

Будем считать, что стековый автомат АМ, точнее, его δ и λ , заданы G_{AM} - взвешенным графом переходов, без кратных дуг, множество вершин которого есть множество состояний Y , и из вершины $y_i \in Y$ ведет дуга (y_i, y_j) , если существует хотя бы один входной символ $x_k \in X$, такой, что $\delta(x_k, y_i) = y_j$. Для всех $y_i \in Y^a$ каждая дуга (y_i, y_j) в графе G_{AM} взвешена подмножеством $X^*_{ij} \subseteq X$ таких входных символов, что:

$$\forall k : x_k \in X^*_{ij} \Rightarrow \delta(x_k, y_i) = y_j \quad (3)$$

т.е. X^*_{ij} является условием перехода из состояния y_i в состояние y_j . Иногда дугу (y_i, y_j) будем обозначать $y_i - y_j$, либо r_{ij} - ребро между вершинами y_i и y_j .

Для всех $y_i \in Y^t$ дуга (y_i, y_j) , кроме того, взвешивается еще набором символов y_e - возможными вариантами значений верхнего магазинного символа, при этом может быть ряд кортежей вида $\langle x_{i1}, \dots, x_{ie} \rangle - y_e, \langle x_{i1}, \dots, x_{jk} \rangle - y_s$. Каждая вершина y_i взвешивается символом z_k таким, что $z_k = \lambda(y_i)$.

Для каждого состояния (вершины) y_i обозначим $YI_i, (YO_i)$ множество индексов состояний (вершин) - предшественников (последователей) соответственно. Определим эти множества формально:

$$\begin{aligned} \forall i, k, j : \delta(x_k, y_j) = y_i \& y_j \neq y_i \Rightarrow j \in YI_i; \\ \forall i, k, j : \delta(x_k, y_i) = y_j \& y_i \neq y_j \Rightarrow j \in YO_i. \end{aligned} \quad (4)$$

Кроме того, для каждого y_i определим XY_i . Множество исходов - подмножество входных символов x_i , по которым возможен переход из y_i в вершины-приемники:

$$XY_i = \bigcup_{j \in YO_i} X^*_{ij} \quad (5)$$

Заметим, что символы, взвешивающие петли - дуги вида (y_j, y_i) в XY_i не входят.

В некоторых случаях подмножество YI_i / YO_i для состояния y_i удобно представлять как значение функции $YI(y_i) / YO(y_i), XY(y_i)$ соответственно. Это позволяет определять это подмножество для аргументов, являющихся значением других функций.

Аналогично обычным структурированным автоматам [2] вводятся операции совмещения, самосовмещения фрагментов и три операции соединения фрагментов между собой: последовательное соединение: конкатенация, разветвление (альтернативы) и циклы (итерация).

В каждом фрагменте, образованном из других фрагментов, снова определяются начальное и заключительное состояния, в результате чего данный фрагмент может участвовать при образовании новых фрагментов.

После этого вводятся средства описания ССА в виде композиционной формы, которая представляет собой совокупность множества исходных фрагментов - базиса разложения - и формулы, задающей последовательность применения операций образования конкатенации, альтернатив и циклов к фрагментам из базиса. Формула составляется из обозначений фрагментов базиса, знаков операций и скобок.

Пример ССА, представлен на рисунке 1 который совпадает с исходным графом. МА образован из линейных фрагментов S_1, \dots, S_7 , а порядок их композиции фиксируется формулой

$$F = \tilde{C} (((S_1 * (S_2 \nabla S_3)) * \tilde{S}_4) * S_{12}) * (S_6 \nabla S_{12})) \quad (6)$$

где: $S_1 = \langle 1\ 2\ 3 \rangle$; $S_2 = \langle 3\ 4\ 5\ 7 \rangle$; $S_3 = \langle 3\ 6\ 7 \rangle$; $S_4 = \langle 7\ 8\ 9 \rangle$
 $S_5 = \langle 7\ 10 \rangle$; $S_6 = \langle 10\ 11\ 12\ 1 \rangle$; $S_7 = \langle 10\ 13\ 1 \rangle$

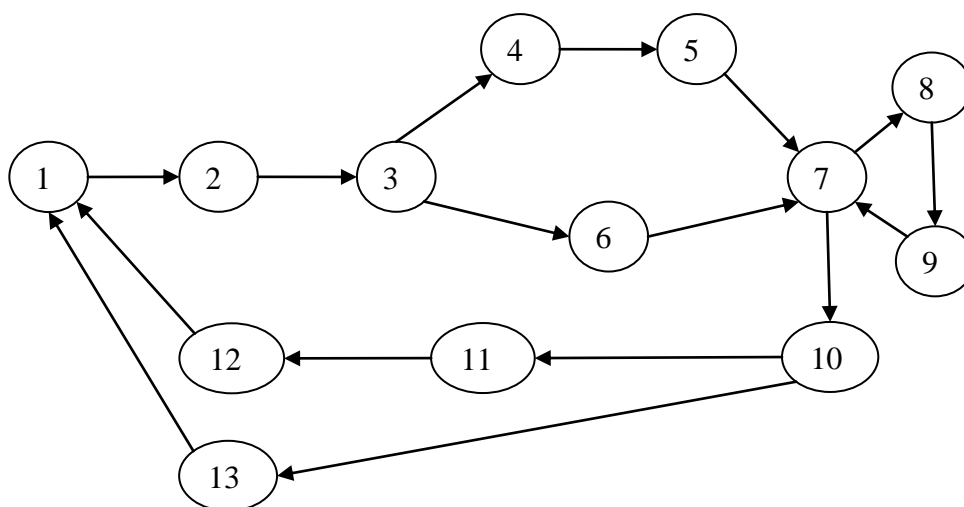


Рисунок 1 - Пример стековых структурированных автоматов

Рассмотренный способ задания ССА однозначно определяет автомат и использует далее в практических приложениях. Однако, для некоторых задач может представлять неудобство тот факт, что один и тот же ССА может иметь несколько формул разложения при одном и том же базисе. Эти формулы отражают разный порядок композиции графа из базиса, и они обладают различными возможностями отражения хода выполнения алгоритма.

Модель каждого сформированного фрагмента на любом уровне иерархии может быть представлена в виде ССА и отображаться для пользователя как соответствующая формула и базис составляющих её более простых фрагментов. На рисунке 2 представлен ССА в виде композиции фрагментов, отображающих часть реальной топологической сети АЗС в городе.

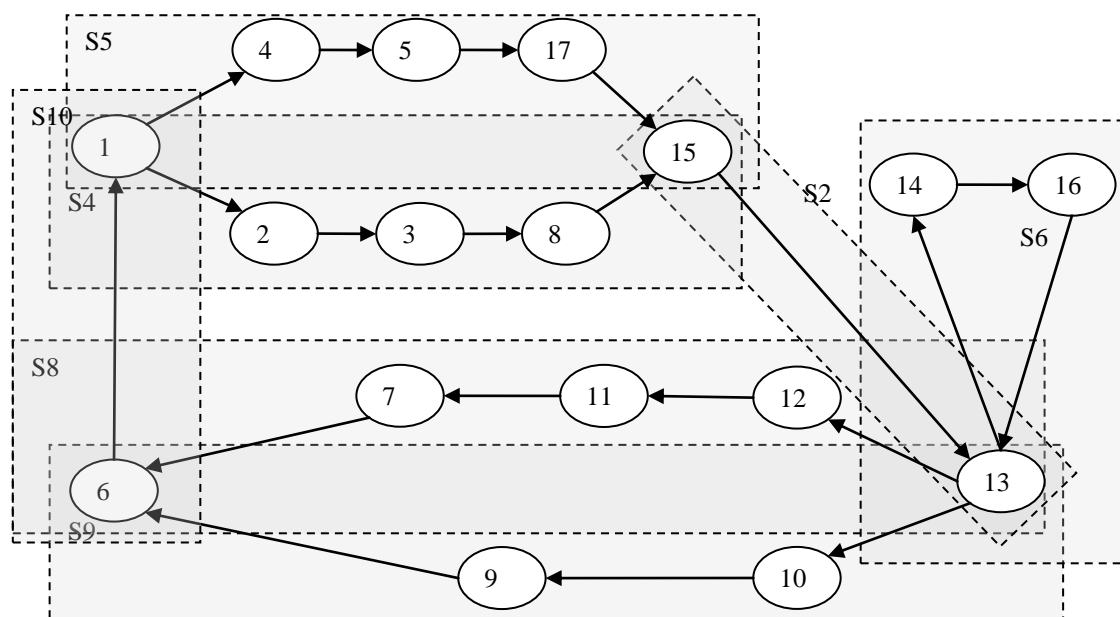


Рисунок 2 - Фрагменты стековых структурированных автоматов

Базис и формула разложения будут следующими:
 $S1: S4 \vee S5$;

S2: 15 – 13;
 S3: $\tilde{C}(S6)$;
 S4: 1 – 2 – 3 – 8 – 15;
 S5: 1 – 4 – 5 – 17 – 15;
 S6: $\tilde{C}(13 – 14 – 16 – 13)$;
 S7: S8 ∇ S9;
 S8: 13 – 12 – 11 – 7 – 6;
 S9: 13 – 10 – 9 – 6; S10: 6 – 1
 $F = \tilde{C}((S4 \nabla S5) * S2 * \tilde{C}(S6) * (S8 \nabla S9) * S10)$

Таким образом, с помощью формул и базиса разложения возможно представить транспортную сеть любой сложности в виде ССА.

Программное обеспечение для задач SCM в рамках ИУС РВ отвечает за моделирование транспортных маршрутов на объекте в виде ССА и поддерживает дружественный MMI интерфейс для оперативного мониторинга. Программа должна обеспечивать обмен данными с подсистемой оперативного управления распределенным объектом (в данном случае сетью АЗС). В начале работы перед пользователем высвечивается основное окно, в котором он выбирает из списка маршрутов необходимый и тот в соответствии со своей моделью ССА представляется в виде формулы и списка составляющих его фрагментов. Далее, выбирая из списка необходимый фрагмент пользователь получает его графическое представление (рисунок 3).

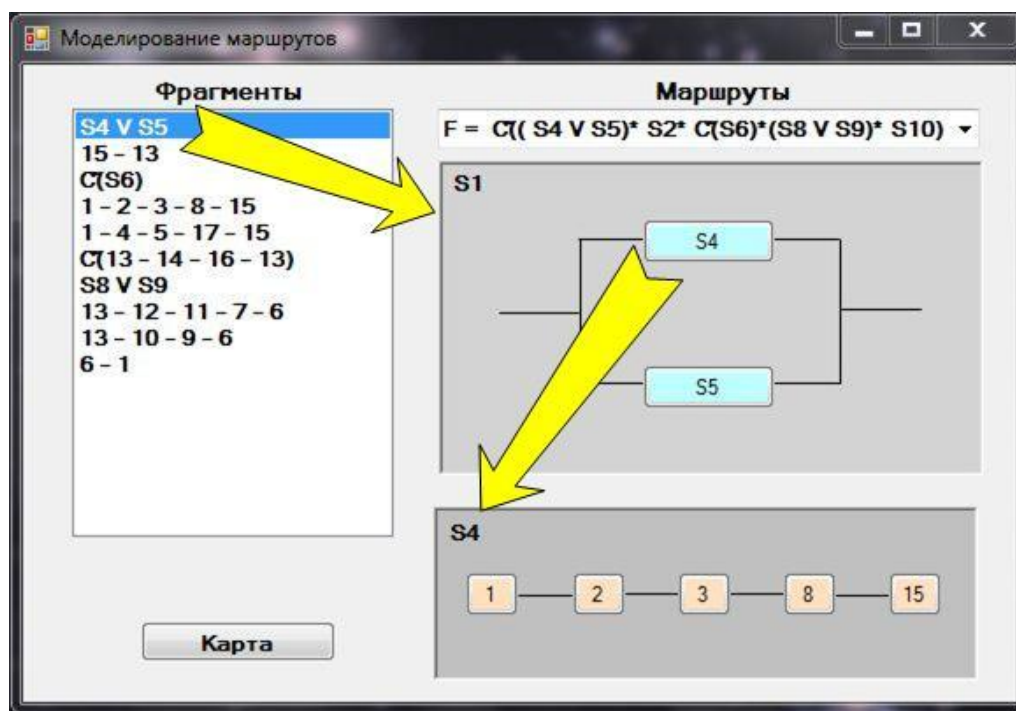


Рисунок 3 - Фрагмент интерфейса системы моделирования транспортных маршрутов.

Фрагменты могут быть сложные, т.е. состоять из более простых. В данном примере фрагмент S1 включает в себя две альтернативные цепочки маршрутов: S4 и S5, каждую из которых пользователь может высветить, нажав на соответствующую вершину фрагмента. Вершины с номерами являются терминальными и соответствуют номерам АЗС на карте (рисунок 4).

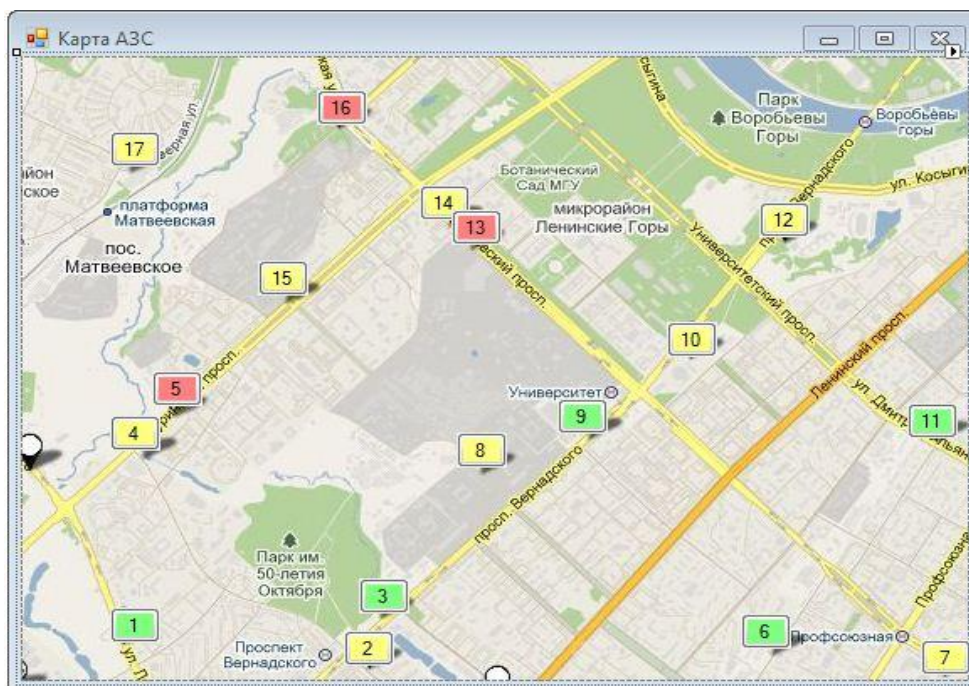


Рисунок 4 - Размещение АЗС по карте

С помощью системы моделирования в рамках ИУС РВ возможно осуществить расчет и оптимизации маршрутов движения нефтевозов по доставке запланированных объемов на АЗС, с учетом всевозможных правил и ограничений доставки нефтепродуктов, учета индивидуальных характеристик бензовозов и АЗС, доступного парка бензовозов.

Кроме этого значительно сокращается время на планирование маршрутов, планирование графика доставок на АЗС и их автоматизированного оповещения. Отслеживается движение бензовозов и их отклонения фактических маршрутов по расстоянию или времени от плана. Также облегчается анализ статистических данных по стоимости доставки в разрезе АЗС, различным параметрам используемого автотранспорта, работе водителей, использованию наемного транспорта и т.п.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Малева, А.М. Методика управления комплексом информатизации цепями поставок в сетевых объектах [Текст] / А.М. Малева // Сборник докладов X-й Международной конференции «Системы проектирования, технологической подготовки производства и управления этапами жизненного цикла промышленного продукта (CAD/CAM/PDM-2010)», М.: ИПУ им. В.А. Трапезникова РАН, 2010.
2. Прангишвили, И.В. Научные основы построения АСУ ТП сложных энергетических систем [Текст] / И.В. Прангишвили, А.А. Амбарцумян. - М. «Наука», 1992.

Малева Ангелина Михайловна

Всероссийский НИИ проблем вычислительной техники и информатизации
г. Москва, Кожевнический 2-й пер., 4/6

Аспирант

Тел.: (495) 235-27-71

E-mail: ross@pvti.ru,

В.С. БОРЗЁНКОВА

СИСТЕМНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АГРОКООПЕРАЦИЙ И МЕТОДИКА ЕЕ РАСЧЕТА

Рассмотрены особенности и критерии деятельности агрокоопераций при оценке их эффективности в комплексном развитии сельских территорий с позиций жизнеобеспеченности самого кооператива и его пайщиков. Обобщена классификация видов эффективности и предложена методика интегральной оценки системной эффективности агрокоопераций с расчетом показателей на основе бальной шкалы «взвешенных» значений показателей.

Ключевые слова: агрокооперация, виды эффективности, системная эффективность, методика интегральной оценки, система показателей эффективности.

Features and criteria of activity of agrocooperations are considered at an estimation of their efficiency in complex development of rural territories from positions of preserving of work of the cooperative society and its shareholders. Classification of kinds of efficiency is generalized and the technique of an integrated estimation of system efficiency of agrocooperations with calculation of indicators on the basis of a ball scale of the "weighed" values of indicators is offered.

Keywords: agrocooperation, efficiency kinds, system efficiency, technique of an integrated estimation, system of performance indicators.

Признавая реалии сложившейся в период посткризиса экономической ситуации, а, также учитывая тенденции перехода социально-экономических систем на инновационный тип развития, важная роль сегодня отводится управлению эффективностью деятельности предприятий. К основным проблемам на пути становления и развития агрокооперации, препятствующим повышению уровня их эффективной работы, относятся: несовершенство нормативно-законодательной базы на региональном и ее отсутствие на муниципальном уровнях; отсутствие современной системы информационного обеспечения и оказания консультационных услуг; низкий уровень подготовки специалистов в области кооперативного менеджмента, слабая разъяснительно-стимулирующая работа с населением по развитию кооперативного движения; недостаточность статистических данных по социально-экономическому развитию кооперации на муниципальном уровне для разработки прогноза ее развития и программ поддержки кооперации; отсутствие на муниципальном уровне инфраструктуры и недостаток собственных средств; дефицит или сложность получения кооперативами кредитных ресурсов; осторожное отношение к кооперативному движению значительной части населения; недостаток научных исследований, обеспечивающих разработку современных региональных методик, механизмов, моделей агрокоопераций.

При решении данных проблем следует учитывать, что возможность создания и эффективность функционирования сельскохозяйственных кооперативов во многом зависят от механизма реализации их принципов с учетом сложившихся условий посткризисной экономики. При рассмотрении деятельности агрокоопераций преобладает оценка только экономической эффективности, основанная на ресурсном или затратном подходах, что не полностью учитывает социально-экономическую природу данной системы и уровень ее развития в настоящее время. Назрела необходимость применения системного подхода при характеристике эффективности агрокоопераций, классификации ее видов и разработке методики оценки.

Экономическая эффективность той или иной хозяйственной формы кооперации агропромышленного комплекса в социально ориентированной рыночной экономике рассматривается во взаимосвязи с системной эффективностью, которая представляет собой интегрированную оценку и учитывает влияние многих факторов. Эффективность позволяет определить контуры той экономической ниши в рыночном пространстве, которую и

призвана занять данная форма.

Хозяйственная деятельность организаций агропромышленного кооперативного сектора, действующего в современных условиях, должна быть, прежде всего, экономически эффективной в целях обеспечения доходов и получения отдачи от вложенных средств, сохранения самостоятельности, развития предприятия. Следовательно, экономическая эффективность – важный критерий деятельности кооперации, но он недостаточен для агрокоопераций, стремящихся выполнить несколько задач и функционирующих в активной внешней среде. Основная задача кооперации – удовлетворение потребностей ее участников наиболее экономичным способом. Другой важный критерий – социальный результат, то есть способность удовлетворять насущные социально-культурные потребности членов кооператива. Социально-экономическая цель кооперации состоит в том, чтобы на основе самоуправляемых форм хозяйствования создать организационно-правовую форму защиты интересов сельхозтоваропроизводителей. Демократичный характер управления и распределения доходов, общность социально-экономических интересов участников делают агрокооперацию наиболее приемлемой организационно-правовой формой сельскохозяйственных организаций. Эффективность сельскохозяйственной кооперации зависит от воздействия факторов, которые можно объединить в четыре группы: правовые, организационные, социально-экономические и ресурсные.

Эффективность сельскохозяйственной кооперации как экономического процесса, тесно связанного с развитием производительных сил и углублением общественного разделения труда, характеризуется критериями и системой экономических показателей. Она определяется исходя из характера деятельности кооператива как некоммерческой организации, направленной на удовлетворение потребностей членов кооперации в тех или иных услугах, по показателям, свидетельствующим о повышении эффективности сельхозпроизводства в хозяйствах – членах кооператива.

Эффективность агрокооперации – это многоуровневая, комплексная категория, что делает возможным интерпретировать данное целостное понятие как системную эффективность. В связи с этим предлагается следующая трактовка эффективности агрокооперации – это совокупность результативных показателей, характеризующих степень удовлетворенности внешних и внутренних потребностей (интересов), учитывающих экономические, социальные, интеграционные, диверсификационные, бюджетные и иные относительные эффекты. Механизм формирования и функционирования агрокооперативов отличается от других форм хозяйствования тем, что кроме уплаты членских взносов их члены обязаны принимать участие в деятельности кооператива. Это обосновывает важность оценки эффективности кооперирования, для определения которой предложена система показателей, включающая в себя три блока: оценивающие эффективность управления кооперативом; характеризующие участие в кооперативе отдельных экономических субъектов; определяющие результативность отдельных направлений деятельности кооператива (реализация продукции, снабжение, переработка, обслуживание).

Эффективность сельскохозяйственных кооперативов следует оценивать с двух позиций: эффективности работы самого сельскохозяйственного кооператива в целях сохранения его жизнеспособности и улучшения работы как самостоятельного предприятия; эффективности деятельности сельхозпроизводителей – пайщиков кооператива.

На кооператив как хозяйствующий субъект воздействуют внутренние и внешние силы, которые носят противоречивый характер. Внутренние силы – это деятельность членов кооператива и наемного персонала, внешние – рыночная конкурентная среда и институты государства. Эти силы, взаимодействуя, определяют развитие кооператива. Каждая представляет свои интересы, отсутствие согласованности которых приводит к искажению кооперативной формы хозяйствования. Организационно-хозяйственное построение должно содержать такие структуры, которые создавали бы и обеспечивали функционирование механизма согласования этих интересов. Обобщенная классификация видов эффективности агрокооперации представлена на рисунке 1.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АГРОКООПЕРАЦИЙ

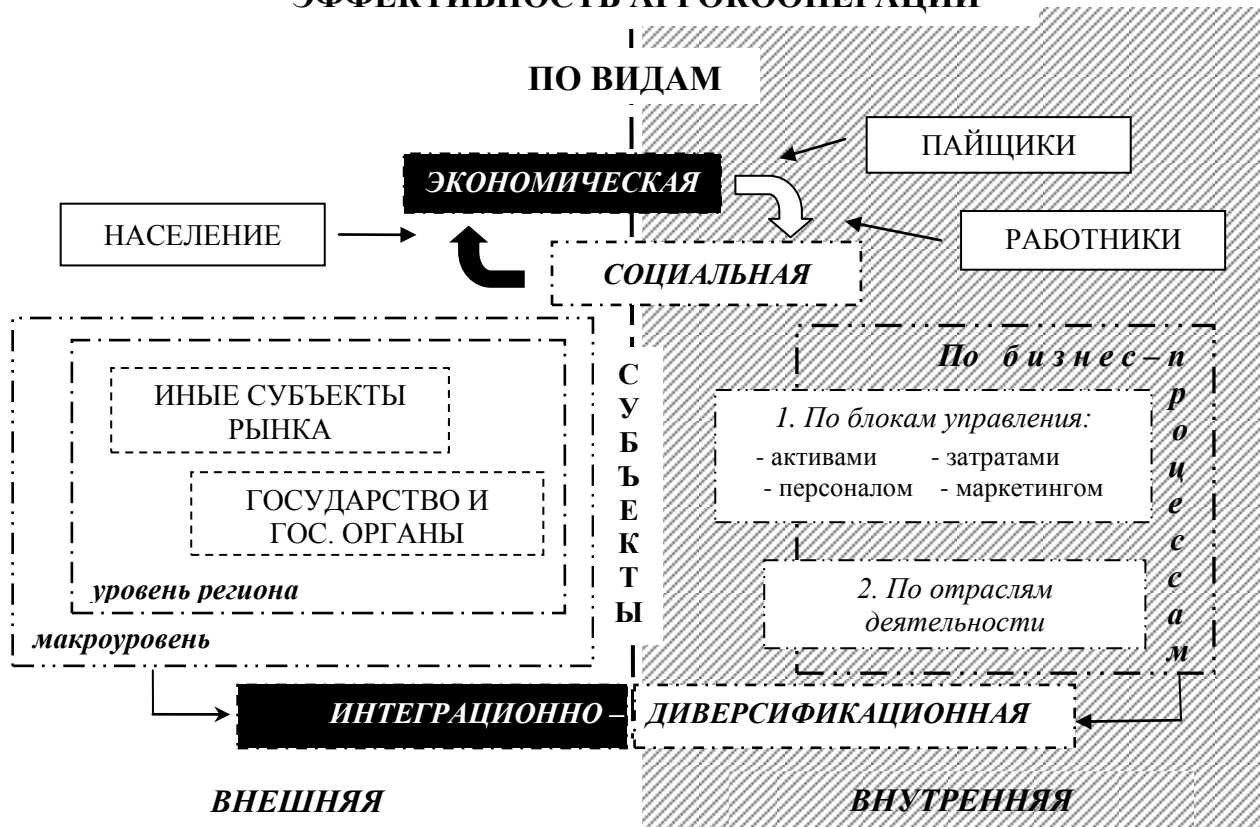


Рисунок 1 – Классификация видов эффективности агрокоопераций

Эффективность сельскохозяйственных потребительских кооперативов проявляется в операционном, управленческом, финансово-экономическом, социальном и экологическом эффекте:

- *операционный эффект* заключается в экономии операционных или текущих затрат на осуществление функций, на которых специализируется кооператив и которые ранее выполнялись каждым членом кооператива самостоятельно; операционные затраты – это, в основном, транзакционные издержки, кроме затрат перерабатывающих кооперативов, которые состоят из затрат на переработку сельхозпродукции и стоимости сырья; структура транзакционных издержек меняется в зависимости от функций, выполняемых кооперативом;

- *управленческий эффект* проявляется в повышении оперативности управления, принятия решений, возможности внедрения новейших методов и технологий управления;

- *финансово-экономический эффект* связан с соблюдением принципов участия членов кооператива в его деятельности, независимости и автономности кооперативов и их членов; проявляется в получении выгод при привлечении более совершенных источников финансирования, от изменения цен, тарифов на продукцию и услуги, получаемые в результате сотрудничества членов кооператива;

- *социальный эффект* выражается в соблюдении такого кооперативного принципа, как забота об обществе; способствует росту социального статуса, повышению эффективности аграрного лобби, ресурсосбережению;

- *экологический эффект* представляет собой соблюдение общественных интересов в развитии сельской территории, охватываемой сельскохозяйственным кооперативом; защита окружающей среды, производство экологически безопасной продукции, использование экологически безопасных технологий.

В настоящее время существуют различные методики оценки эффективности деятельности организаций, в том числе и агрокоопераций, анализирующие как отдельные стороны управления, бизнес-процессы, направления деятельности, так и в целом

организацию. Методы оценки эффективности деятельности можно разделить на две группы: без расчета интегрального показателя и с его расчетом.

При использовании методов оценки эффективности без расчета интегрального показателя анализируются абсолютное и относительное изменения различных показателей по сравнению с планом или предшествующим годом. В итоге определяется положительная или отрицательная динамика развития предприятия, но общая количественная оценка эффективности не достигается. При расчете интегрального показателя могут применяться различные подходы: известны аддитивные и мультипликативные индексы. Оценка эффективности строится на использовании статистических и экономико-математических методов, в основе которых может быть: рейтинговая или балльная оценка, анализ темпов роста показателей, анализ соотношения темпов прироста показателей, факторный анализ, метод ранжирования. Оценка системной эффективности агрокооперации предполагает всесторонний учет всех обстоятельств и условий функционирования данной системы. Важнейшим условием обоснованности является использование для этого целой системы социально-экономических показателей, методика расчета которых представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Система показателей эффективности и методика их расчета

Показатель	Методика расчета	Условные обозначения
Экономическая эффективность деятельности агрокоопераций		
Рентабельность активов ($R_{акт}$)	$R_{акт} = \frac{П_ч}{ОФ_{ср} + ОС_{ср}} \times 100\%$	$П_ч$ - чистая прибыль, руб. $ОФ_{ср}$ - среднегодовая стоимость основных фондов, руб. $ОС_{ср}$ - среднегодовая стоимость оборотных средств
Рентабельность трудовых ресурсов ($R_{мп}$)	$R_{мп} = \frac{П_ч}{ФЗП} \times 100\%$	$ФЗП$ - расходы на оплату труда, руб.
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$)	$R_{мп} = \frac{П_ч}{СК} \times 100\%$	$СК$ - среднегодовая стоимость собственного капитала, руб.
Рентабельность инвестиций (R_u)	$R_{мп} = \frac{П_ч}{И} \times 100\%$	$И$ - сумма инвестиций, руб.
Рентабельность деятельности ($R_{сд}$)	$R_{мп} = \frac{П_ч}{СД} \times 100\%$	$СД$ - совокупный объем выручки от реализации, руб.
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{абл}$)	$K_{абл} = \frac{ДС + КФВ}{КО}$	$ДС$ - денежные средства, руб. $КФВ$ - краткосрочные финансовые вложения, руб. $КО$ - краткосрочные обязательства, руб.
Социальная эффективность деятельности агрокоопераций		
Процент кооперативности населения ($\%_{кооп}$)	$\%_{кооп} = \frac{Ч_n}{Ч_{он}} \times 100\%$	$Ч_n$ - численность пайщиков, чел. $Ч_{он}$ - численность обслуживаемого населения, чел.
Прирост пайщиков ($\Delta\%_n$)	$\Delta\%_n = \frac{Ч_{n1}}{Ч_{n0}} \times 100\% - 100\%$	$Ч_{n1}$ - численность пайщиков в отчетном году, чел. $Ч_{n0}$ - численность пайщиков предыдущего года, чел.
Доля в товарообороте обслуживаемой территории ($Д_{кооп}$)	$Д_{кооп} = \frac{РТО_{кооп}}{РТО_{ом}} \times 100\%$	$РТО_{кооп}$ - розничный товарооборот предприятий агрокооперации, руб. $РТО_{ом}$ - розничный товарооборот на территории, обслуживаемой агрокооперацией, руб.
Доля продаж пайщикам в товарообороте ($Д_{nn}$)	$Д_{nn} = \frac{РТО_n}{РТО_{кооп}} \times 100\%$	$РТО_n$ - объем продаж пайщиков, руб.
Прибыль на одного пайщика ($П_n$)	$П_n = \frac{П_ч}{Ч_n} \times 100\%$	$П_ч$ - чистая прибыль, руб.

Продолжение таблицы 1

Соотношение прироста пайщиков и прибыли (K_{np})	$K_{np} = \frac{\Delta\%_n}{\Delta\%_{np}}$	K_{np} – прирост прибыли, %
Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума ($K_{зн}$)	$K_{зн} = \frac{ЗП_{cp}}{ПМ}$	$ЗП_{cp}$ – средний размер заработной платы, руб. $ПМ$ – величина прожиточного минимума, руб.
Интеграционно-диверсификационная эффективность деятельности агрокоопераций		
Интегральный показатель рентабельности деятельности, скорректированный на структуру совокупного объема деятельности (IR)	$IR = \sum_{i=1}^n R_i \times \frac{СД_i}{СД}$	R_i – рентабельность i -го вида отрасли $СД_i$ – совокупный объем выручки реализации i -го вида отрасли, руб. n – количество видов отраслей
Соотношение прироста чистой прибыли к приросту новых видов деятельности ($K_{эвд}$)	$K_{эвд} = \frac{\Delta\%_{чп}}{\Delta\%_{вд}}$	$\Delta\%_{чп}$ – прирост чистой прибыли, % $\Delta\%_{вд}$ – прирост новых видов деятельности, %
Соотношение прироста чистой прибыли и предприятий ($K_{эпт}$)	$K_{эпт} = \frac{\Delta\%_{чп}}{\Delta\%_{пред}}$	$\Delta\%_{пред}$ – прирост предприятий, %
Доля убыточных предприятий в разрезе отраслей, скорректированная на структуру совокупного объема деятельности ($D_{уск}$)	$D_{уск} = \sum_{i=1}^n D_{y_i} \times \frac{СД_i}{СД}$	D_{y_i} – доля убыточных предприятий i -го отрасли, %

Оценку системной эффективности деятельности агрокооперации следует производить по следующим этапам:

1) Предложенные показатели представляются в виде матрицы (таблицы) в программе «MicrosoftExcel».

2) По каждому показателю находят максимальное, среднее, минимальное значения, а также определяется методом экспертных оценок рекомендуемое (эталонное) значение. Определяется диапазон изменения показателей.

3) Составляется балльная шкала, в соответствии с которой каждому показателю присваивается балл эффективности («взвешанные» баллы), в зависимости от попадания значения показателя (x) в заданный интервал:

- если значение показателя равно или больше рекомендуемого ($x \geq \text{этал}$), показателю присваивается значение балла, равное 3, это характеризует высокую эффективность;

- если показатель ниже рекомендуемого, но выше среднего ($\text{этал} > x > cp$), показателю присваивается значение балла, равное 2, что характеризует среднюю эффективность;

- если показатель ниже среднего, но больше нуля ($cp > x > 0$), показателю присваивается значение балла, равное 1, это показывает низкую эффективность;

- если показатель меньше нуля ($x < 0$), показателю присваивается значение балла, равное 0, это обозначает неэффективность деятельности.

Затем по каждому виду эффективности рассчитывается итоговый балл ($B_э$), путем суммирования «взвешанных» баллов:

$$B_э = \sum_{i=1}^n B_i \times K_{эп_i}, \quad (1)$$

где $B_э$ – итоговый балл эффективности;

B_i – балл эффективности i -го показателя;

K_{zn_i} – коэффициент значимости i -го показателя;

n – количество показателей.

При этом коэффициент значимости i -го показателя рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{zn_i} = \frac{P_i}{\sum P}, \quad (2)$$

где P_i – рейтинг i -го показателя.

Для агрокооперации в целом определяется интегральный балл эффективности ($Биэ$) по формуле:

$$Биэ = Бээ \times K_{zn_i} + Бсэ \times K_{zn_i} + Бидэ \times K_{zn_i}, \quad (3)$$

где $Бээ$ – итоговый балл экономической эффективности;

$Бсэ$ – итоговый балл социальной эффективности;

$Бидэ$ – итоговый балл интеграционно-диверсификационной эффективности.

В итоге входящие в систему агрокооперации элементы (общества, союзы) ранжируются, выявляются лидеры и аутсайдеры.

Таким образом, к традиционному понятию экономической эффективности организаций агропромышленного кооперативного сектора, определяемой через категории прибыли, дохода, рентабельности, следует добавить такие оценочные элементы, как социальная эффективность, эффективность менеджмента, народно-хозяйственная эффективность. Приведенную же методику расчета и результаты такой интегральной оценки системной эффективности деятельности агрокооперации целесообразно использовать для обобщения и внедрения передового опыта работы предприятий-лидеров, выявления факторов и резервов роста, что позволит повысить эффективность деятельности всей системы в целом.

Во многих странах мира с развитой рыночной экономикой сельскохозяйственные кооперативы – полноправные и весомые участники рыночных отношений. Мировая практика свидетельствует, что в трудные экономические времена кооперация обладает огромным адаптационным потенциалом, играет важную роль при переходе экономики к рынку. Желательно, чтобы органы региональной власти уделяли особое внимание решению проблем развития мелкотоварного сектора. Перспективы его развития неразрывно связаны с аграрным кооперативным движением, которое призвано обеспечить увеличение объема товарной продукции, повысить деловую активность, решить проблемы занятости и доходов населения, сохранить сельскую поселенческую сеть и традиционную культуру.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бернвальд, А.Р. Новые тенденции в социально-экономическом развитии потребительской кооперации [Текст] / А.Р. Бернвальд, Л.П. Наговицина // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 3. – С. 121–131.
2. Вахитов, К.И. История потребительской кооперации России: учебник [Текст] / К.И. Вахитов. – 2-е изд. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и Ко», 2008. – 400 с.
3. Коробейникова, Е.В. Оценка эффективности деятельности потребительской кооперации // Проблемы современной экономики [Текст] / Е.В. Коробейникова. – 2009. – № 4 (32). – С. 110–119.
4. Методические рекомендации по комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности кооперативной организации [Текст] / Авт. колл. под рук. З.А. Капелюк. – Новосибирск: СибУПК, 2009. – 212 с.
5. Оценка эффективности бизнеса [Текст] / Маршал В. Мейер: Пер. с англ. А.О. Корсунский. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.

Борзёнова Валерия Сергеевна

Орловская региональная академия государственной службы

302028, г. Орел, б. Победы, 5а

Аспирант кафедры «Менеджмент и управление народным хозяйством»

Тел.: 8 (906) 665-74-64

E-mail: 0895301@mail.ru

Адрес учредителя журнала:

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Орловский государственный технический университет»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.ostu.ru
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Орловский государственный технический университет»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru,
ecgum@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 1.01.2011 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ

302030, г. Орел, ул. Московская, 65
ской базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65