



Научный журнал
Орловского государственного
технического университета

Выходит шесть раз в год

№ 2/208(557) 2009

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

Серия «Социально-экономические и гуманитарные науки»

Издается с 1995 года. Учредитель – Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Орловский государственный
технический университет» (ОрелГТУ)

Редакционный совет:
Голенков В.А., д-р. техн. наук,
проф., председатель
Радченко С.Ю., д-р. техн. наук,
проф., зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн.
наук, доц.
Колчунов В.И., д-р. техн. наук,
проф.
Попова Л.В. д-р. экон. наук, проф.
Степанов Ю.С. д-р. техн. наук,
проф.

Главный редактор серии:
Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

**Заместители
главного редактора серии:**
Аронов Д.В., д-р. ист. наук, доц.
Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Снежко О.А., канд. юр. наук, доц.
Фролова Н.А., канд. социол. наук,
доц.

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

Ответственный за выпуск:
Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

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

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

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

© ОрелГТУ, 2009

Содержание

Философия и история

Малкина Е.Л. История развития практики налогообложения в странах Востока.....	3
Дрожжина И.А. Анализ методологических и философских воззрений на природу и сущность налоговых платежей.....	10

Право

Перелыгина И.Н. Правовые основы налогообложения деятельности иностранных организаций	19
Котылева О.Ю. Незаконное получение кредита: вопросы совершенствования российского законодательства.....	24

Наука управления обществом и экономикой

Греков И.Е. Модернизация международной статистики в системе учета результатов общественно- экономического развития.....	28
Чемыхин А.В. Предпринимательство в контексте теории институциональной экономики	41
Базикова В.Л. Оплата труда – эгалитарный принцип.....	47
Шинкарева Л.И. Специфические особенности венчурного бизнеса.....	53

Проблемы региональной экономики

Самостроенко Г.М., Чимитдоржиева О.Г. Оценка эффективности целевых программ развития делового туризма в регионах.....	58
Пирог В.В. Особенности экономической устойчивости предприятий автомобилестроения России	63
Андросова С.А. Оценка расходных обязательств и доходной части местных бюджетов в условиях ориентирования региональных программ развития экономики.....	68

Инвестиции и инновации

Синицина О.В. Зарубежный опыт управления инновационной деятельностью в муниципальных образованиях.....	74
Фирсов А.Е. Регулирование процесса формирования региональной инфраструктуры инновационного развития.....	79
Грачева Н.В. Исследование проблемы оптимизации нововведений на промышленных предприятиях	85
Агабекян А.В. Проблемы управления инвестиционными проектами энергосбережения в сфере ЖКХ на основе развития форм государственно-частного партнерства	90
Думнова Н.А. Малый и средний бизнес в условиях инновационного развития экономики	93
Верижников В.В. Активизация инвестиционных процессов на рынке жилищного строительства и оптимизация кредитных рисков.....	100

Учетно-экономические науки

Богатырев М.А. Методические основы оценки природных ресурсов и установления платы за их использование.....	105
Головина Т.А. Формирование форм внутренней отчетности по движению товарных запасов в системе управленческого учета аптечных организаций.....	113
Варакса Н.Г. Методические аспекты расчета налоговой нагрузки на макро и микроуровне	120
Шелаева Е.В. Использование метода анализа иерархий при разработке элементов сбалансированной системы показателей.....	130
Борисова Л.И. Управление качеством строительной продукции в подрядных организациях	136
Аксенов К.В. Определение условий и области использования лизинга на основе разработки проекта технического перевооружения предприятий дорожного хозяйства.....	141
Зомитев С.Ю., Жданова И.В. Новая упаковка молочной продукции как фактор повышения эффективности функционирования предприятия	148
Симонова Е.В. О субподряде и субконтракции малого, среднего и крупного бизнеса	155
Семенихина А.В. Прогнозирование показателей производственно-финансовой деятельности предприятия.....	158
Савелова И.И. Роль финансовых потоков в управлении промышленными предприятиями	164
Мельник Т.Е. Внешняя среда функционирования предприятия в рамках управления устойчивым развитием.....	171
Оболонцев Д.Л. Государственно-частное партнерство: опыт развитых стран	174
Тренина И.А., Морозова И.В. Механизм стратегического контроля в системе менеджмента предприятия	178
Золотарев С.Н. Пути совершенствования финансового планирования в системе потребительской кооперации.....	185
Строкин К.Б. Концепция обоснования оценки эффективности управления развитием строительного предприятия.....	189
Галиева Ю.Р. Управленческий учет трансфертных цен холдинга	194
Пасенко Д.В. Сущность и основные этапы процесса стратегического планирования	199
Маслова О.Г. Методика проведения аудита малых организаций	206
Герасин О.Н. Организация налогового учета операций с нематериальными активами	210
Требования к оформлению статьи для опубликования в научном издании «Известия ОрелГТУ»	213

Журнал «Известия ОрелГТУ» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, определенных ВАК, для публикации трудов на соискание ученых степеней.



Scientific journal
of Orel State Technical
University

The journal is published 6 times a year

№ 2/208(557) 2009

IZVESTIA

OREL STATE TECHNICAL UNIVERSITY

Series

«Socio-Economic Science and Humanities»

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

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech.,*

Prof., president

Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech.,*

Prof., vice-president

Borzenkov M.I., *Candidate Sc.*

Tech., Assistant Prof.

Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech.,*

Prof.

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

Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

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

Assistant Prof.

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

Snezsko O.A., *Candidate Sc. Low,*

Assistant Prof.

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

Assistant Prof.

Editorial Committee:

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

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

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

Prof.

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

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

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

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

Prof.

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

Prof.

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

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

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

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

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

Assistant Prof.

Responsible for edition:

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

Assistant Prof.

Address:

302020 Orel,

Naugorskoye Chaussee, 29

(4862) 41-98-60, 43-48-90

www.ostu.ru

E-mail: nmu@ostu.ru

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

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

© OSTU, 2009

Contents

Philosophy and History

<i>Malkina E.L. Taxation development history in Oriental countries.....</i>	3
<i>Drozzhina I.A. Analysis of methodological and philosophical views on tax payments nature and essence.....</i>	10

Law

<i>Perelygina I.N. Taxation legal fundamentals in foreign company activities.....</i>	19
<i>Kotlyeva O.Y. Illegal reception of the credit: questions of perfection of the Russian legislation.....</i>	24

Management science of society and economy

<i>Grekov I.E. International statistics modernization in system of accounts of results in social and economic development.....</i>	28
<i>Chemykhin A.V. Business undertakings in context of institutional economy theory.....</i>	41
<i>Bazikova V.L. Egalitarian principle for remuneration of labour.....</i>	47
<i>Shinkaryova L.I. Specific peculiarities in venture business.....</i>	53

Regional economy problems

<i>Samostroyenko G.M., Chimitdorgieva O.G. Purposeful program effectiveness evaluation in regional business tourism development.....</i>	58
<i>Pirog V.V. Economic stability peculiarities of automakers in Russia.....</i>	63
<i>Androsova S.A. Estimation of expenditure obligations and income part of local budgets under conditions of regional programs positioning for economy development.....</i>	68

Investments and innovations

<i>Sinitsyna O.V. Foreign experience in management of innovation activities in municipal structures.....</i>	74
<i>Firsov A.Y. Formation process control in regional infrastructure of innovation development.....</i>	79
<i>Grachyeva N.V. Researches of innovation optimization problems at industrial enterprises.....</i>	85
<i>Agabekyan A.V. Management problems of energy-saving investment projects in housing and communal services on basis of state-private partnership development.....</i>	90
<i>Dumnova N.A. Small and medium business under conditions of innovation development of economy....</i>	93
<i>Verizhnikov V.V. Aktivizatsiya of investment processes in the market of housing construction and optimisation of credit risks.....</i>	100

Accounting-economic sciences

<i>Bogatyrjev M.A. Methodical fundamentals for natural resources evaluation and payment setting at their use.....</i>	105
<i>Golovina T.A. Internal accounts formation in trade stock movement in administrative control of chemist's shops.....</i>	113
<i>Varaksa N.G. Methodical aspects for taxation load computation on macro- and micro-level.....</i>	120
<i>Shelayeva E.V. Use of hierarchy analysis method at elaboration of elements of balanced index system.....</i>	130
<i>Borisova L.I. Construction product quality control in contracting organizations.....</i>	136
<i>Aksyenov K.V. Definition of terms and fields for leasing use on basis of technical re-equipment project of transport management companies.....</i>	141
<i>Zornitev S.Y., Zhdanova I.V. New wrapping for milk products as factor for increase of enterprise functioning effectiveness.....</i>	148
<i>Simonova E.V. To problems of subcontract of small, medium and big business.....</i>	155
<i>Semenikhina A.V. Industrial and financial activities forecasting at enterprise.....</i>	158
<i>Savyelova I.I. Role of financial flows in industrial enterprises management.....</i>	164
<i>Melnik T.E. Outer medium of enterprise functioning within steady development control.....</i>	171
<i>Obolensev D.L. State-private partnership: experience of the developed countries.....</i>	174
<i>Tronina L.A., Morozova L.V. The mechanism of the strategic control in system of management of the enterprise.....</i>	178
<i>Zolotaryov S.N. Way of financial planning perfection in consumers' co-operative society system.....</i>	185
<i>Strokin K.B. The concept of a substantiation of an estimation of a management efficiency development of the building enterprise.....</i>	189
<i>Galieva Y.R. The administrative account of the transfer prices of holding.....</i>	194
<i>Pasenko D.V. Essence and the basic stages of process of strategic planning.....</i>	199
<i>Maslova O.G. Metodika of carrying out of audit of the small organisations.....</i>	206
<i>Gerasin O. N. The organisation of the tax account of operations with non-material actives.....</i>	210

Requirements to registration of article for publication in the scientific edition « IZvestia OrelSTU ».....	213
--	------------

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

УДК 336.221(51+54)(091)

Е.Л. МАЛКИНА

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СТРАНАХ ВОСТОКА

В статье автором рассматриваются исторические вопросы развития налогообложения в странах Востока.

In the paper the historical matters in taxation development of Oriental countries are considered by the author.

Ключевые слова: история, развитие, налогообложение, страны Востока.

Key words: history, development, the taxation, the Oriental countries.

На Востоке в средние века наиболее ярко выраженная государственная политика в области налоговых отношений велась в Индии. В экономике Индии существовали два взаимосвязанных уклада – деревенский и городской. Каждый из этих укладов существовал относительно автономно, несмотря на то, что городской уклад носил характер надстройки над деревенским укладом. Это объясняется тем, что горожане потребляли средства, поступившие из села, безвозмездно, в качестве налога.

Деревенский уклад основывался на землевладельцах (собственники-заминдары) и обслуживающих их группах (батраки, зависимые арендаторы и ремесленники). Внутри сельской общины складывались отношения между собственниками и эксплуатируемыми низшими слоями общины, которые платили дань собственникам земли; а также между батраками, арендаторами и ремесленниками, вступающими в отношения обмена услугами, продуктами.

Городской уклад надстраивался над деревенским и отношения между ними складывались как отношения между сельскими собственниками и государством. В экономическом плане эти отношения носили налоговый характер. Государство Индия, как и в древние времена, имело мощный налоговый аппарат с развитой системой методов взимания налогов и различных сборов. На государственном уровне налоговые средства (в денежной форме) подвергались распределению и перераспределению для удовлетворения государственных нужд.

Именно экономические отношения, которые возникли между государством и верхушкой деревенской общины привлекли внимание мыслителей, работающих над экономическими вопросами. В период с XVI по XVIII вв. в Индии были изданы административно-налоговые инструкции. Поднимались проблемы, связанные с побуждением налогоплательщика (крестьянина) расширять запашку и вместе с тем повышать размер взимаемого налога.

Важнейшим для индийской экономической мысли того времени был вопрос: «Какой брать с крестьянина налог?». Крестьянин должен был платить налог не потому, что был держателем государственного надела, а потому, что государь защищал его.

Размер налога в Индии был чрезмерно высоким, в связи с этим налоговая политика государства велась в направлении его снижения. Так, начиная со второй половины XVI в. рекомендовалось изъятие налога в денежной форме в размере 1/3 урожая. До раздела урожая между крестьянином и правительством совершалась оплата общинной верхушке в общинный фонд.

Следует сказать и о том, что в Индии уровень налогообложения крестьян увязывали с качеством и плодородием земли, что соответствует общим положениям учения о дифференциальной ренте.

Кроме того, при определении размера налогообложения крестьян учитывался и такой фактор, как прожиточный минимум. Что касается политики индийских правителей в отношении налогообложения в городе, то она практически не отличалась от политики в деревне. В городах более интенсивно развивалась торговля, и они, наряду с деревней, рассматривались как источник дохода. Строительство новых городов, рынков, дорог и караван-сараев считалось одним из приоритетных направлений государственной политики в средневековой Индии. «Частные лица, построившие рынок или караван-сарай, получали освобождение от пошлины (налога) на некоторый срок».

Основная часть (около 80 %) расходов государственной казны направлялась на содержание армии. Армия была главным потребителем товаров. Поэтому для постоянного ее содержания на должном уровне государство вело политику поощрения тех, кто был занят производством и обеспечением армии необходимыми товарами. В этой связи большое внимание оказывалось строительству морских портов в южной Индии, тем самым способствовало увеличению ввоза лошадей, слонов, драгоценных камней, сандалового дерева, жемчуга и т.д. Налаживались дружеские связи с иностранными купцами и государствами, поскольку торговля с ними превращалась в важнейший источник пополнения государственной казны.

Развитие торговли с иностранными купцами дало толчок распространению денежных отношений в индийской экономике. Благодаря преклонению перед деньгами и их широкому распространению возникла необходимость получения средств из деревни именно в денежной форме. Таким образом, уплата налогов в денежной форме получила свое развитие раньше, чем товарные отношения охватили сельскохозяйственное производство.

Накопление денег и драгоценностей рассматривалось как одна из обязанностей правителя, и рекомендовалось, чтобы царь откладывал в сокровищницу 1/4 часть своих доходов. Однако этот процесс носил в основном накопительский характер. Кроме того, сбор налога в натуре способствовал поддержанию низких цен на продовольствие путем накопления сельскохозяйственной продукции в государственных амбарах, которую в случае ее дефицита выбрасывали на рынок. При этом цены устанавливал сам Султан, исходя из стоимости производства и государственной (собственной) выгоды.

Развитие налоговых отношений в средневековом Китае происходило под влиянием борьбы между государством и частным землевладением. В период с III в. по VIII в. формировалась и закреплялась надельная система землевладения, при которой налоги и повинности поступали исключительно в государственную казну, а позднее, когда стала распространяться система издольной аренды земли, – к частному землевладельцу.

Несомненную роль в формировании экономической политики Китайского государства играла теория, выдвинутая еще в древности: земледелие – ствол, торговля и ремесло – ветви.

Несмотря на то, что денежные отношения имели место, в целом средневековая китайская экономика носила натуральный характер. Деятельность крупных торговцев, ростовщиков и предпринимателей, особенно из представителей высших слоев господствующего класса, широко осуждалась, считалось, что частная деятельность – это стремление к личной наживе. При этом взаимоотношения между государственной казной и частным сектором строились на мерах принуждения и с учетом человеческой психологии.

Основным направлением в экономической политике являлось обеспечение поступления налогов в государственную казну. Решалась эта задача путем увеличения прослойки надежных налогоплательщиков из мелких и средних крестьянских хозяйств и мелких торговцев. Деятельность последних поощрялась выделением денежных ссуд под небольшой процент и предоставлением различных льгот при налогообложении.

С XI в. вся торговля попала под государственный контроль. Трудовая повинность

ремесленников была заменена денежным взносом. Кроме того, производилось деление всего населения по профессиональному принципу на следующие группы: чиновники, ученые (ши); земледельцы (нун); торговцы (шан); ремесленники (гун). Причем, последние три группы в экономических проектах часто объединялись в одну категорию производителей. Это имело большое практическое значение для предварительного подсчета и контроля поступления налоговых средств в государственную казну.

В отличие от Индии и Китая в средневековой Японии налоговые отношения складывались в условиях преимущественного влияния частной собственности крупных землевладельцев.

В период раннего феодализма (III – IV вв.) в Японии появилась административная статистика для учета рабочей силы. Для этого производилась подворная перепись крестьянских дворов, где впервые употребляется термин «тако» – полевые дворы, которые юридически оформлялись как податная единица. «Этот подворный принцип учета податного населения в результате реформ Тайка (VI – VII вв.) распространяется на всю страну и наиболее отчетливо проявляется в переписи 702 – 721 гг., в своде законов «Тайхорё» 702 – 718 гг.».

В этот период феодальные отношения развивались в условиях присутствия надельной системы, связанной с государственной собственностью на землю.

Однако, начиная с VIII в. стали развиваться частные владения аристократии и храмов, которые по существу подрывали политическую и экономическую основу существующего централизованного государства. В связи с этим в начале VIII в. последовала конфискация земель из частных владений, в том числе из храмовых. Усилено было налогообложение этих лиц. Следует подчеркнуть, что в этих условиях японское государство вело умеренную политику налогообложения крестьян как основу государства и основного источника формирования государственного богатства. Кроме этого законодательно стимулировалось развитие торговли и товарно-денежных отношений. Процветание Японии связывали с развитием торговли с заморскими странами.

Особое внимание обращали правители Японии на государственные расходы. Была объявлена борьба непроизводительным расходам и роскоши. К непроизводительным расходам относили и строительство храмов и дворцов.

Несмотря на меры правящих властей, принимаемые для усиления государства как верховного собственника земли, в Японии с начала XII в. складывалась тенденция распада надельной системы землевладения.

В средневековой Японии экономическая политика велась в поддержку дворянского (самурайского) сословия, представляющего опору государственной власти. Экономическим пороком становились огромные долги самураев (обедневшие дворяне закладывали свои земли ростовщикам и торговцам) и пустующая казна. Для решения этих проблем долги обедневшего дворянства списывались, но списание происходило лишь в том случае, если должник вносил в казну от 1/10 до 1/5 задолженности. Вместе с тем законодательно запрещался натуральный обмен, но внедрялось денежное обращение.

Кризис сильного единого государства, произошедший в Японии в XV в., связан с усилением феодальной раздробленности и возникновением крупных княжеств. В этих условиях экономическая политика государства была направлена на усиление налогового гнета крестьян, на реквизицию продовольствия для снабжения войск, на установление контактов с наиболее мощными представителями торгово-ростовщического капитала, на увеличение количества податного населения и расширение обрабатываемых земель.

Период позднего феодализма (XVIII – XIX вв.) связан с объединением страны, формированием единого японского государства.

Экономическая политика этого периода была направлена на создание экономически сильного государства. На практике она сводилась к ограничению роскоши, запрещению перечековки монет с целью увеличения их количества в обращении, поддерживались экономические взаимосвязи с другими странами (особенно с Россией).

Все эти практические шаги были подчинены строительству экономически сильного государства. Без соответствующей государственной казны этого нельзя было достигнуть. Для этого в отдельные периоды позднего феодализма налоги, которые взимались с крестьян, составляли до 40 % урожая, а с горожан (в отдельных городах) – до 60 % производимой продукции в натуральной или в денежной форме.

Важное место в истории человеческой цивилизации занимает политическое и экономическое развитие арабских государств в средние века на Аравийском полуострове. Феодальные отношения здесь стали складываться в раннем Средневековье как результат разложения первобытно-общинных отношений в северо-восточной части полуострова и кризиса рабовладельческого уклада на юге.

В период раннего Средневековья зародились зачатки объединительного движения огромного количества оседлых племен, формировавших города-государства вокруг оазисов (Мекка, Ясриб, Тебук, Баср и др.), целью которого являлось создание единого и сильного государства. Такое объединение произошло в VII в. в связи с распространением на полуострове ислама – учения о единобожии бога – Аллаха.

Соединение духовного и светского начал в государственной власти отражалось не только на идеологии, правоведении, но и на экономической политике объединенного арабского государства. Отправным пунктом для формирования экономической политики являлись положения в Коране, Хадисы (предания о поступках и высказываниях пророка Мухаммеда) и обычное право.

Наряду с другими экономическими вопросами в Коране (главном учении ислама) детальную разработку получили и вопросы налогообложения. В основе налоговых взаимоотношений между государством и налогоплательщиком лежали духовные начала.

На Аравийском полуострове милостыня, являясь общеобязательной, рассматривалась не как обычная добровольная благотворительность, а как своего рода единое обложение всех принявших ислам, она была возведена в степень религиозного и общегосударственного обязательства. Хотя в Коране говорится, что милостыня предназначается только бедным, сиротам, путникам, на практике на благотворительные цели выделялась 1/5 часть поступивших средств.

Наиболее подробно излагаются в мусульманском законодательстве поимущественные налоги и сборы, которые носят общее название «закат». Закат подразделяется в зависимости от предназначения на следующие виды: закат-ваджиб (непременный); закат-суннет (советуемый); закат-фитр (раздача милостыни по окончании поста Рамазан); хюмс. Для его сбора назначались особые сборщики.

Каждый вид заката имел особые условия при его взносе. При непременном закате лицо, его дающее, должно быть совершенно разумным, свободного состояния и вправе располагать своим имуществом. При этом мусульманин должен мысленно иметь в виду, что дает часть своего имущества именно для заката, а не для какой-либо другой цели. Имущество, с которого дается закат, должно быть законной собственностью данного лица.

Кроме того, четко определяются направления использования непременного заката. Право на получение заката имеют бедные и неимущие, т.е. те, которые не имеют средств к проживанию на 1 год; люди, которые собирают закат; неправовверные, если они содействуют мусульманам в войнах против их неприятелей; люди, задолжавшие, которые собственными средствами не в состоянии расплатиться за долги; иностранцы, которые остались в чужой стране без средств пропитания. Непременный закат может быть использован для освобождения невольника, притесненного хозяином или не имеющего средств выполнить условия, а также на богоугодные работы: на содержание храмов, богоугодных заведений, училищ, мостов и т.п. Средства заката иногда могут быть использованы для выкупа или освобождения из тюрьмы несостоятельных должников.

Определены конкретные предметы (объекты), с которых берется закат. Их девять: золото, серебро, пшеница, ячмень, финик, сушеный виноград, верблюды, быки, овцы.

Определены также необлагаемый минимум имущества, свыше которого вносится

закат, и срок владения имуществом, до достижения которого закат не берется. Срок этот составляет 11 месяцев, и с наступлением 12-го мусульманин обязан платить с такого имущества закат.

С золота и серебра чеканенной монеты, находящихся в обращении и приносящих прибыль, следует платить закат, а с золота и серебра, находящегося в виде сокровищ, - он не платится. Необлагаемым минимумом считается 1/4 часть фунта золота или серебра, т.е. 20 мискалов (в фунте 87,5 мискалов), то, что свыше этого, подвергается 2,5 % закату.

С пшеницы, ячменя и фруктов закат платится в случае, если собственник имущества сам выращивает урожай. Необлагаемый минимум в этом случае считается 300 соъэ (каждое соъэ состоит из 1170 дирхемов, а каждый дирхем - 48 ячменных зерен).

С четвероногих закат берется при условии, если в течение 11 месяцев они не использовались в работе и питались в поле, а не за счет хозяина. Закат не брался с количества менее 5 верблюдов, 30 быков и 40 овец. С 5 верблюдов бралась 1 овца (если же их 26, то 1 годовалый верблюд), с 30 быков – 1 теленок, с 40 овец – 1 овца не менее семимесячного возраста. При этом животные должны быть здоровыми.

Советуемый закат – добровольный, за который мусульманин получит в будущей жизни божье вознаграждение. Он платится с тех же объектов, что и непрямой (обязательный) закат, и в тех же размерах. Кроме того, он платится с лошадей, кобыл, с золота и серебра (не находящегося в обороте), с других животных, отданных в дар, с доходов, получаемых за аренду имущества, с хлеба и овощей (с которых не платится обязательный закат), с товаров, если их количество ниже установленного облагаемого минимума и срок обложения еще не наступил.

Закат-фитр дается в первый же день по окончании поста Рамазан (в день праздника по случаю окончания поста). Данный закат дается со всех членов семьи независимо от того, держал ли кто-либо пост Рамазан или не держал, поскольку он обязателен для каждого мусульманина.

Закат-фитр вносится со всех продуктов питания в натуральном виде в размере 1 батман. Однако не везде в мусульманском мире придерживались этого принципа, т.е. платы заката натурой. В частности, в Закавказье (XIX в.) закат-фитр платился деньгами в 1/2 тифлисского аббаса или 1 ширванский аббас (тридцать копеек медью). Бедные мусульмане уплачивали данный закат в кругу своего семейства так, чтобы один и тот же аббас (монета) переходил от одного члена семьи к другому в виде уплаты заката-фитра и возвратился хозяину.

Данный закат могут получать как бедные духовные лица, так и все неимущие, которые имеют право на получение обязательного заката-ваджиба.

Закат хюмс, т.е. 1/5 часть имущества, которую мусульмане обязаны платить с имущества, добытого во время войны (трофеи); с доходов, получаемых от эксплуатации рудников; с жемчуга и кораллов, добытых из морского дна; со всего, что найдено на земле неприятеля или в недрах этой земли в виде клада и т.п.; с прибыли, получаемой от занятия ремеслом. При этом прежде всего необходимо было отчислить часть прибыли для собственного воспроизводства, с остальной части дается 1/5 часть - хюмс. Кроме того, 1/5 часть платится в случае продажи земли мусульманином неправовому. В данном случае мусульманин обязан платить или один раз 1/5 часть продажной цены, или же ежегодно 1/5 часть дохода, полученного от эксплуатации проданной земли.

С капитала или имущества закат хюмс дается один раз, а в случае увеличения их стоимости 1/5 часть берется с уже измененного размера имущества.

Начиная с IX в. в Арабском халифате происходил распад на отдельные наместничества. Особую роль при этом играли мечети, благотворительные учреждения и религиозные школы и т.д. – «вакфы», под которые отводились земли и прочее необходимое имущество. При этом каждый мусульманин передавал часть своих земель или другого имущества, чтобы учредить вакф. Впоследствии эти земли стали неотчуждаемыми и свободными от государственного налога.

Большое значение в разработке экономических основ мусульманского права периода Халифата имеют труды выдающегося законоведа Абу Юсуфа (731 – 798 гг.). В книге «Китаб аль-харадж» (Книга о подати) Абу Юсуф уделяет внимание системе обложения и сбора налогов. Он требует соблюдения меры в налогообложении подданных, ибо сохранение платежеспособности податного населения есть необходимое условие исправного поступления налогов в государственную казну. Казну он советовал формировать так, чтобы туда поступали твердые и заранее предусмотренные суммы.

После распада Халифата на отдельные государства огромное значение в развитии экономической мысли имели труды выдающегося арабского ученого Ибн Хальдуна (1332 – 1406 гг.), родившегося в Тунисе и работавшего в Египте. Его труды по экономике и поныне изучаются во всем мире. Ибн Хальдун, наряду с другими его гениальными мыслями, высказывается по поводу роли налогов при формировании цены товара. Он пишет: «Иногда в цену средств питания включается еще (стоимость) налогов и поборов, кои взыскиваются в пользу правителя на рынках и у городских ворот или взыскиваются сборщиками налогов. Всякого рода незаконные поборы также способствуют дороговизне, ибо все торговцы включают в цену своих товаров все, что они расходуют, в том числе и расходы на средства своего существования, так что поборы входят в стоимость и цену товаров».

По существу он поставил проблему существования прямых и косвенных налогов. Видимо, Ибн Хальдун подразумевал, что прямые налоги платятся в виде части продукта производства в натуральной или денежной форме. Что касается различных поборов, включаемых в цену товара, то здесь речь может идти только о косвенной форме налога, независимо от того, кем они взимаются, в пользу государства или частных лиц.

В странах Средней Азии строительство государства и формирование налоговых отношений шло под влиянием традиций, сложившихся на Ближнем и Дальнем Востоке. Несомненную роль здесь играли распространившиеся в средние века правовые, моральные и экономические положения и нормы ислама. Кроме того, большое значение имела экономическая мысль Средней Азии, представителями которой являются такие гениальные мыслители средневекового Востока, как Фараби (873 – 950 гг.), Абу Али ибн Сина (Авиценна) (980 – 1037 гг.), Бируни (973 – 1048 гг.), Низам аль-Мульк (1017 – 1092 гг.), Алишер Навои (1441-1501 гг.) и др. В частности, Ибн Сина высказывался о необходимости достижения сбалансированности доходов и расходов с учетом выделения средств для образования резерва на случай стихийных бедствий или войн. Низам аль-Мульк в своем сочинении «Сиасет наме», посвященном вопросам государственного устройства и управления, указывал на расточительство государей и чиновников, на увеличение тяжести налогообложения и упорядочение хранения и использования государственных средств. Алишер Навои как государственный деятель выступал за справедливое налогообложение, ибо оно разоряет народ.

На Кавказе налоговые отношения развивались в сложных политических и социально-экономических условиях формирования государственных образований, в условиях борьбы коренных народов этого региона с иноземными захватчиками: арабами (VII-VIII вв.), монголо-татарами (X – XI вв.), персами (XII – XIII вв.), турками (XVIII – до начала XX в.). Захват земель, социальное угнетение и экономическое порабощение коренных народностей этого региона заставляли последних находиться в состоянии постоянной борьбы против захватчиков и угнетателей. По этой причине в восточной части Кавказа, входившего в состав Арабского халифата (VII – VIII вв.), за многие века после его распада не образовалось государства с четко определенной политической системой и хозяйственным механизмом. Поэтому коренные народности этого региона вели борьбу, с одной стороны, против постоянных захватчиков их земель, с другой – за освобождение от феодального гнета и установление справедливого распределения земли.

Известный мыслитель, математик-астроном Мухамед Насираддин Туей (1201 – 1274 гг.) в своем «Трактате о финансах» изложил основы финансовой политики феодального государства. В нем автор высказывает ряд идей, в частности о том, что «при обложении

крестьян налогами следует учитывать доходность земли и имущественное положение налогоплательщиков. Сам размер налога должен быть установлен заблаговременно, чтобы крестьянин мог знать, какая доля урожая подлежит обложению. Бедняки (с учетом прожиточного минимума) могли быть освобождены от налогов». Туей предлагал ввести жесткую политику в отношении пользования землей. Для этого необходимо составлять земельный кадастр и осуществлять контроль за соблюдением его положений, он предложил конфискацию необработанных земель. Туей проводил разграничение доходов и расходов государя и доходов и расходов государства, что важно для выявления целей расходования средств государственной казны. В этой связи он допускал обложение наследства дальних родственников правящей династии, предложил выдачу государственных пособий бедным, вдовам, инвалидам. В указанном трактате Туей выдвигает идею классификации государственных доходов и расходов.

В Средние века армянский народ также был лишен самостоятельной государственности и боролся против политического ига и социально-экономического гнета иноземных поработителей.

В борьбе за социально-экономическую справедливость армянские мыслители в своих трудах осуждали налоговую политику иноземных угнетателей. Они это принимали не так, как подобает царскому достоинству, а по грабительски».

В период расцвета феодализма важное место занимает работа видного армянского правоведа Мхитара Гоша (XII в.) «Судебник», где автор освещает вопросы рационального ведения церковного и светского помещичьего хозяйства. Остановившись на вопросах налогообложения, он дает классификацию феодальной ренты. Им упоминаются три формы феодальной ренты: трудовая (барщина), продуктовая и денежная. Господствующей признавалась продуктовая, поскольку барщинная система была невыгодна для феодальных княжеств.

В средневековой Грузии строительство государства основывалось, как и во многих странах Европы, на собственности на землю светской знати и церкви. В отличие от других регионов Кавказа в Грузии была абсолютная монархия, развивались частная собственность и натуральное хозяйство.

Торговля и денежное обращение получают свое развитие в период развитого феодализма, о чем свидетельствует произведение великого грузинского поэта, мыслителя Шота Руставели (XII в.) «Витязь в тигровой шкуре», где отражены прогрессивные и гуманистические экономические воззрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сомоев, Р.Г. Общая теория налогов и налогообложения [Текст]: учебное пособие / Р.Г. Сомоев. – М.: Издательство ПРИОР, 2003. – 176 с.
2. Шаталов, С.Д. Развитие налоговой системы России: проблемы, пути решения и перспективы [Текст] / С.Д. Шаталов. - М. : МЦФЭР, 2005. - 340 с.
3. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / Т.Ф. Юткина. - изд.2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 576 с. – (Серия «Высшее образование»).

Малкина Елена Леонидовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

И.А. ДРОЖЖИНА

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ И ФИЛОСОФСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ НА ПРИРОДУ И СУЩНОСТЬ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Налоги олицетворяют собой ту часть совокупности финансовых отношений, которая связана с формированием денежных доходов государства, необходимых ему для выполнения соответствующих функций – социальной, оборонной, правоохранительной, по развитию фундаментальной науки и прочие. Как составная часть экономических отношений налоги относятся к экономическому базису. Налоги являются объективной необходимостью, поскольку обусловлены потребностями поступательного развития общества. В статье рассматриваются методологические и философские воззрения на возникновение и развитие налогов, а также научные теории налогообложения.

Taxes embody that part of financial relations, which is connected with the government's income formation. The government needs this money to realize applicable functions: social, defensive, law-enforcement, fundamental science development, etc. As a component of economic relations taxes are attributed to economic base. Taxes are objective necessity, as they are conditional on customers needs. The article deals with the methodological and philosophical views on tax origin and its development. Science tax theories are discussed in the article too.

Ключевые слова: налог, научная теория налогообложения, методология налогообложения, философия налога.

Key words: the tax, the scientific theory of the taxation, taxation methodology, tax philosophy.

Для каждой общественно-экономической формации характерна присущая ей система государственных доходов, обусловленная уровнем развития товарно-денежных отношений, способом производства, природой и функциями государства. С момента своего возникновения государственные доходы претерпели значительную эволюцию. Различного рода натуральные повинности и сборы существовали с древнейших времен, а с развитием товарно-денежных отношений постепенно уступали место денежным налогам и сборам. По мере развития производительных сил, роста национального богатства совершенствовались и финансовые отношения в обществе по поводу образования, распределения и использования доходов участников общественного производства – хозяйствующих субъектов, наемных работников и государства. На заре человеческой цивилизации философы трактовали налог как общественно необходимое и полезное явление, несмотря на то, что известные им налоговые формы были варварскими. По мере общественного развития налоговые формы постепенно менялись, приближаясь к их современному содержанию, но неизменным оставался глубинный смысл понятия «налог» – опосредования процесса обобществления необходимой для общества части индивидуальных доходов (богатств).

Имея относительную самостоятельность, налоговая политика должна опираться на научную теорию налогов. Без этого она становится схоластичной, развивается стихийно, методом проб и ошибок. Между тем теория налогов в свою очередь развивалась и совершенствовалась по мере развития экономики, укрепления государства, расширения его функций и усиления его воздействия на развитие экономики. Однако до настоящего времени не существует идеальных налоговых систем. Во многих странах осуществляется теоретическое обоснование роли налогов в формировании бюджета государства.

Попытки теоретического обоснования практики налогообложения нашли свое отражение в теориях налогов. Их эволюция происходила одновременно с развитием различных направлений экономической мысли. Концептуальные модели налоговых систем менялись в зависимости от экономической политики государства. Налоговая теория – это система научных знаний о сути и природе налогов, их роли и значении в жизни общества.

Налоговые теории представляют собой модели построения налоговых систем государства с различной степенью обобщения. Существуют как обобщенные разработки (общие теории налогов), так и исследования по отдельным вопросам налогообложения (частные теории налогов) [2].

К общим налоговым теориям относятся учения, объектом исследования которых является природа и экономическая сущность налога и налогообложения в целом, а предметом исследования выступает обоснование отношений, складывающихся между экономическими субъектами и государством в процессе установления и взимания налогов. Наиболее известные общие теории и их краткие характеристики, начиная со средних веков и до настоящего времени, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Общие теории налогообложения

Название	Основоположник	Сущность
<i>1. Теории обмена</i>		
1.1 Теория эквивалентного обмена		Основной ее посыл состоял в определении сущности налогов как эквивалентной платы граждан за услуги по охране границ, поддержанию правопорядка, исправлению судопроизводства и т.п., покупаемые у государства. Налоговый платеж в обмен на покупку государственных услуг воспринимался учеными Средневековья как акт свободного волеизъявления людей, результат которого эквивалентен.
1.2. Атомистическая теория	С. де Вобан, Ш. Монтескье	Налог – результат договора между сторонами, по которому подданный вносит государству плату за различные услуги. Налоги выступают обязательной платой общества за мир и выгоды гражданам. Получается обмен одних ценностей на другие, хотя подобная сделка не является добровольной и часто не может считаться справедливой.
1.3 Теория «фискального» договора	Т. Гоббс, Вольтер, О. Мирабо	Налог – цена, которую каждый гражданин уплачивает из своего имущества, для того чтобы получить охрану остальной его части и спокойно пользоваться ею. В этом положении проявляется сущность возмездного обмена обязанностями между подданными и государством, обмена не обязательно эквивалентного, но выгодного. Выгоды здесь проявляются в первую очередь для граждан, охраняющих посредством налогов свою жизнь и имущество, а потому обмен становится фискальным для них.
1.4 Теория наслаждения	Ж. Симонд де Сисмонди	Налог – это одновременно и жертва, и наслаждение. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и его сограждан. Цель богатства всегда заключается в наслаждении.
1.5 Теория налога как страховой премии	Дж. Мак-Кухол, А. Тьер	Налоги рассматриваются в качестве платежа на случай возникновения какого-либо риска. В таком ракурсе налогоплательщик, как коммерсант, в зависимости от доходов страхует свою собственность от войны, стихийного бедствия, пожара и т. д.
<i>2. Классическая теория</i>		
	А. Смит, Д. Рикардо	Налоги – один из видов государственных доходов, которые должны покрывать затраты по содержанию правительства. При этом какая-либо другая роль (например, регулирования экономики) налогам не отводится, а пошлины и сборы не рассматриваются в качестве налогов.
<i>3. Теория налога как жертвы</i>		
	Н. Канар, Б. Мильгаузен, Д. Миль, С.Ю. Витте, Н.И. Тургенев, И.И. Янжул, Я. Таргулов и др.	Налог – это обязанность, вытекающая из самой сути государственного устройства общества. Жертвенная сущность налога позволяла ученым отойти от поиска какой-либо договорной основы в налоговых отношениях между гражданами и государством и отказаться от необходимости обоснования индивидуальных выгод, получаемых каждым подданным от своего государства в обмен на уплату налога.
<i>4. Теория удовлетворения коллективных потребностей</i>		
	А. Маршалл, Д.Б. Кларк, А. Лигу, Л. Вальрас, В. Парето	Принудительный характер налога. Необходимость обоснования роста государственных расходов и увеличения налогового гнета. Методологический стержень теории состоит в обосновании усложнения функций государства с позиции объективного возрастания коллективных, а главное неделимых потребностей. Удовлетворение именно таких потребностей и должно обеспечиваться за счет принудительного сбора налогов.
<i>5. Кейнсианская теория</i>		
	Дж. Кейнс	Налоги являются главным рычагом регулирования экономики и выступают одним из слагаемых ее развития, необходимо прямое вмешательство государства в экономические процессы. При этом большие сбережения, как пассивный источник дохода, мешают росту экономики и подлежат изъятию с помощью налогов. Основной вклад Кейнса в теорию налогообложения заключается именно в том, что он обосновал значимость регулирующей функции налогов. Кроме того, он вскрыл позитивную роль налогов, позволяющую посредством налогообложения воздействовать на перераспределение ресурсов в экономике.

Продолжение таблицы 1

Название	Основоположник	Сущность
<i>6. Неoliberalная концепция государственного регулирования экономики</i>		
6.1 Теория спонтанного порядка	Ф. Хайек	Спланировать социально-экономический порядок в обществе по определенным целевым критериям невозможно. Он должен формироваться спонтанно, т.е. стихийно, на основе свободной конкуренции и самоупорядочения экономических свобод. Государству следует отказаться от вмешательства в экономику, в том числе от активной налоговой политики. Ему следует также реализовывать и активную социальную политику.
6.2 Теория социального рыночного хозяйства	А. Мюллер-Армарк, В. Ойкен, Л. Эрхард	Данная теория, ратующая за отказ от вмешательства государства в экономику, предусматривает повышенную его ответственность в социальной сфере и, как следствие, активную налоговую политику, суть которой должна сводиться к минимальному набору налоговых льгот и достаточно высокому уровню налоговой нагрузки, в первую очередь, на капитал.
6.3 Теория экономики предложения	М. Бернс, Г. Стайн, А. Лаффер	Налоги как один из важных факторов экономического развития и регулирования. В соответствии с этой теорией снижение налогового гнета приводит к бурному росту предпринимательской и инвестиционной деятельности.
6.4 Монетаристская теория	М. Фридман, Ф. Найт	Налоги, наряду с иными компонентами, воздействуют на обращение, через них изымается излишнее количество денег (а не сбережений, как в кейнсианской теории). Тем самым уменьшаются неблагоприятные факторы развития экономики.
<i>7 Неокейнсианская теория</i>	И. Фишер, Н. Калдор, Э. Хансен, С. Харрис и др.	Налоги имеют важнейшее значение. Идея всеобщего налога на расходы, с помощью которого регулируются инфляционные процессы.
<i>8 Неоклассическая теория</i>	Дж. Мид	Государственное вмешательство не должно ограничивать рынок с его естественными саморегулирующими законами. Государству отводится косвенная роль в регулировании экономических процессов. Высокое налоговое бремя будет сдерживать предпринимательскую активность.
<i>9 Концепция «неоклассического синтеза» (экономика)</i>	П. Самуэльсон, Дж. Хикс, В. Леонтьев	Концепция рассматривает возможность обеспечения максимальной занятости, низкого уровня инфляции и экономического роста (трех несоединимых ранее целевых ориентиров) при сочетании Элементов рыночного механизма с соблюдением его принципов экономического либерализма и кейнсианских элементов государственного регулирования, ограничивающего стихию и исправляющего несовершенство свободного рынка. Основой такого сочетания является проведение активной налоговой и денежно-кредитной политики, но не только.
<i>10 Новая институциональная концепция</i>	Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, Д. Норш, О. Уильямсон, Г. Саймон, Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Минсер	Была вскрыта проблема, возникающая в связи с отсутствием эквивалентности между налоговыми платежами каждого индивида и объемом потребляемых им общественных благ. У части индивидов формируется устойчивое оппортунистическое поведение: они рассчитывают пользоваться общественными благами, оплачиваемыми кем-либо, но не ими самими. Была обоснована конституция экономической политики и разработан модельный инструментарий общественного выбора в условиях демократических процедур. Важное значение для обоснования объективности увеличения налогового бремени имели выводы данной теории о том, что доля общественных благ в процессе социально-экономического развития государства имеет тенденцию к постоянному росту.

Приведя генезис теоретических воззрений на природу и сущность налогов, нельзя оставить в стороне аналогичное рассмотрение наиболее проблемных вопросов налогообложения, нашедших отражение в частных налоговых теориях. К частным налоговым теориям следует относить учения, объектом исследования которых является какой-либо отдельный проблемный аспект налогообложения, а предметом исследования выступает обоснование отношений, складывающихся между экономическими субъектами и государством в процессе реализации данной проблемы [3].

Основным критерием, разграничивающим общие и частные налоговые теории, является диапазон объекта исследования: либо это природа и экономическая сущность налогов и налогообложения в целом (общие теории), либо это отдельный вопрос налогообложения (частные теории). Таким образом, если общие теории стремятся дать ответ на вопрос о сущности и предназначении налогов в жизни общества, то частные теории тяготеют к более конкретному обоснованию видов налогов, их качественному и

количественному составу и т.д. Однако ни в коем случае не следует противопоставлять частные теории общим и пытаться воспринимать их как нечто обособленное.

В большинстве случаев частные теории являются составными частями общих теорий (Таблица 2).

Таблица 2 – Частные теории налогообложения

Название	Основоположник	Сущность
1	2	3
<i>1 Теории единого налога</i>		
1.1 Теория единого акциза	У. Петти	Необходимость единого налога в форме акциза (т.е. предлагая облагать исключительно потребление), он обосновывал следующим образом. «Во-первых, естественная справедливость требует, чтобы каждый платил в соответствии с тем, что он действительно потребляет. Вследствие этого такой налог вряд ли навязывается кому-либо насильно и его чрезвычайно легко платить тому, кто довольствуется предметами первой необходимости. Во-вторых, этот налог... располагает к бережливости, что является единственным способом к обогащению народа... В-третьих, никто не уплачивает налог вдвое или дважды за одну и ту же вещь, поскольку ничто не может быть потреблено более одного раза...».
1.2 Теория королевской десятины	С. де Вобан	Предлагал ввести единый налог в размере от 5 до 10 % на доходы от земледелия, промыслов и всех других источников. Вместе с тем он искажал идею единого налога, предлагая сохранить наряду с королевской десятиной также таможенные пошлины и некоторые налоги на обращение.
1.3 Теория единого поземельного налога	Ф. Кенэ, А. Тюрго	По их мнению, следует заменить все подати единым поземельным налогом, который должен определяться на основании кадастра и соотноситься с производительностью земли. По расчетам Ф. Кенэ, данный налог должен составлять 2/7 земельного дохода. Все остальные налоги, по мнению физиократов, излишни, поскольку они в конечном итоге перелаживаются на чистый доход от земли.
1.4 Теория единого налога на земельную ренту	Г. Джордж	Земля является бесплатным даром природы и на ее производство не требуется никаких затрат. Поскольку население непрерывно увеличивается, а количество земли остается неизменным, ее собственники получают все возрастающую ренту. Прирост ренты происходит в результате возрастания спроса на ресурс, предложение которого абсолютно неэластично. Следует изымать у землевладельцев от 70 до 90 % их рентного дохода и все 100 % прироста размера земельной ренты, связанной с качеством земли, исключая из обложения доходы от улучшения земельных участков.
1.5 Теория единого покапитального налога	Э. ле Жирарден	Налоговая база, а именно продажная цена земли, домов, машин, различных промыслов, скота и т.п., настолько велика, что достаточно установить налог в размере 1 – 2 % для покрытия всех государственных расходов.
1.6 Теория единого прогрессивно-подходного налога	В. Мирабо, К. Маркс	Предлагал взимать единую поголовную подать с изменением окладов по степени зажиточности плательщиков. К. Маркс в подоходном налоге увидел не единый налог, заменяющий все прочие налоги (он не рассматривал возможность вытеснения им массы других налогов), а в первую очередь средство конфискации капиталов, социализации общества и ликвидации капитализма.
1.7 Теория единого налога на расходы	Э. Пфейффер	Единый налог должен быть соразмерен сумме расходов граждан. Чем больше расходы, тем больше должен быть налог. Такой налог будет не только более справедливым, нежели обложение доходов (подходный), но и экономически более целесообразным.
<i>2 Теории пропорционального и прогрессивного налогообложения</i>		
2.1 Теория обмена	Ж. Руссо, Ж.Б. Сэй, Ж.С. де Сисмонди	По их мнению, чем богаче гражданин, тем более он обязан своим богатством существованию государства, тому строю, который оно дает обществу. И доля в имуществе, которая обязана своим происхождением существованию государства, возрастает с увеличением имущества, не только абсолютно, но и относительно. Следовательно, богатые извлекают из существования государства несопоставимо большие выгоды, в частности, по охране своего имущества, наследованию, в то время как бедные получают значительно меньшие выгоды: они близки к тому состоянию, которого могли бы достичь и вне государства.
2.2 Теория равенства жертвы	Д. С. Милль	Равенство жертвы подразумевает равенство соотношения субъективной ценности суммы налога и субъективной ценности суммы дохода. Вместе с тем наиболее слабым местом в данной теории является именно коэффициент падения субъективной ценности дохода по мере его увеличения. Для разных плательщиков он будет существенно различаться, в частности в зависимости от состава семьи, индивидуальной специфичности объема жизненно необходимых потребностей и т.д. Какой-либо единой, универсальной шкалы падения представить невозможно, следовательно, с позиций данной теории нельзя экономически обосновать и сам размер прогрессии.

Продолжение таблицы 2

1	2	3
2.3 Теория минимума жертв	Ф. Эджуорт	Основной ее посыл заключается в том, что необходимую для существования государства сумму налогов следует изымать из народного хозяйства при наименьшей сумме жертв со стороны всех плательщиков. А поскольку размер жертвы для бедного плательщика всегда более значителен, чем жертва для богатого, то, понижая налоговые ставки для малых доходов и повышая их для больших, при правильном построении прогрессии совокупная сумма жертв сводится к искомому минимуму.
2.4 Теория коллективных потребностей	И. Фишер и Э. Сакс	Основной посыл данной теории состоит в объективном уравнивании предельных полезностей отчуждаемых от индивидов ценностей. Требование экономического равенства отчуждаемых благ не следует путать с равенством жертвы, где использовался субъективный подход к определению ценности. Именно в попытке объективного толкования равенства заключены как основной недостаток данного подхода, так и его преимущество.
2.5 Теории радикально-социалистической направленности	К. Маркс, Ф. Энгельс	Настаивая на введении прогрессивного подоходного налога с очень крутой шкалой прогрессии — вплоть до полного изъятия (конфискации) сверхдоходов.
2.6 Теории социально-политического направления	А. Лория	Поскольку косвенные налоги наиболее тяжелым бременем падают на бедных, то богатые должны брать на себя повышенное бремя уплаты прямых налогов. Прогрессия как раз является тем механизмом, который позволяет соответствующим образом перераспределить это бремя в прямых налогах.
3 Теории переложения налогов	Дж. Локк, А. Смит, Д. Рикардо	Данная теория, сформулированная в рамках классической политэкономии, называется так потому, что ее представители пытались с абсолютной точностью определить степень переложимости каждого налога и с такой же абсолютной уверенностью определить его конкретного носителя.
3.1 Оптимистическая теория переложения	Н. Канар	Сформулировал теорию уравнивающей диффузии, или уравнивающего рассеяния налогов (уже впоследствии получившую название оптимистической), согласно которой все налоги после их переложения распределяются между всеми плательщиками соразмерно их платежеспособности.
3.2 Пессимистическая теория переложения	П. Прудон и Ф. Лассалем	Они доказывают, что любой налог в конечном итоге ложится бременем уплаты на потребителей, большинство из которых малоимущие бедняки. Именно беднейшие слои населения несут основную тяжесть их уплаты, им налоги наносят только вред. И даже услуги, которые оказывает им государство в обмен на эти налоги, не компенсируют этого вреда.
3.3 Эмпирическая теория переложения	К. Рау, А. Шеффле, А. Вагнер	Пытаясь отойти от излишней политической ангажированности в исследовании влияния различных налогов на формирование цены товара, но не имея в своем арсенале фундамента экономически обоснованной теории цены, немецкие ученые отказались от выводов предыдущих теорий переложения, однако при этом впали в другую крайность - эмпиризм. Вместе с тем такой подход позволил получить объективно лучшие результаты и выводы по сравнению с абсолютными и социально ориентированными теориями переложения.
3.4 Математическая (маргинальная) теория переложения	Ф. Дженкин, Р. Майер, К. Виксель, М. Панталоне, Ф. Конильяни	Первыми применили математический инструментарий к обоснованию переложения налогов, опыт применения которого затем был расширен экономистами неоклассического синтеза. Они подняли научный уровень теории переложения, продемонстрировав функциональную зависимость между налогом и ценой. Формирование цены они в свою очередь увязали через концепцию предельной полезности с потреблением продукта.
3.5 Статистическая теория переложения	В.Н. Твердохлебов, Н.Н. Кутлер, И.М. Кулишер, А.А. Соколов, Б. Дитман	Статистически обосновывают прямые и косвенные способы влияния. Прямое влияние выражается либо в прямом повышении производителем продажной цены обложенных налогом товаров (услуг), либо в прямом понижении цен тех товаров, которые приобретаются плательщиком налога у своих поставщиков для дальнейшего производства облагаемых налогом товаров. Косвенное влияние наблюдается, когда изменение цен, т.е. повышение цен продаваемых или понижение цен приобретаемых товаров (услуг), произошло независимо от налога (например, вследствие изменения конъюнктуры), но налог помогает цене удержаться на прежнем уровне, сохраняя масштабы предложения и спроса неизменными.
3.6 Синтезированная теория переложения	Э. Селигман	Полностью соответствует ее общему методологическому настрою: интегрировать в себе самое рациональное из предшествующих теоретических подходов (наиболее сильно прослеживается ее тяготение к маргинальной теории переложения) и на этой основе представить целостное видение проблемы (в данном случае - переложения налогов).

Продолжение таблицы 2

1	2	3
<i>4 Теория прямого и косвенного налогообложения</i>		
4.1 По признаку платежеспособности	Гоффман	Прямые налоги взимаются с того, что есть, с существующего: с лица, владения, права, а косвенные - с действия. При этом, поскольку уплата прямых налогов завязана на получение доходов или наличие имущества, то их характеризуют показатели длительной платежеспособности плательщика. Уплата косвенных налогов завязана на осуществление текущих расходов, следовательно, их характеризуют показатели его временной (текущей) платежеспособности.
4.2 По признаку совпадения в одном лице плательщика и носителя	К.Г. Рау	Прямыми налогами являются те, которые непосредственно падают на их плательщиков, т.е. налоги не перелагаемые, где плательщик и носитель являются одним и тем же лицом. Косвенными являются налоги, которые успешно перекладываются на потребителя посредством включения их в продажные цены товаров, т.е. налоги перелагаемые, где плательщик и носитель различаются.
4.3 По признаку предмета обложения	Н. Канар, А. Вагнер, И.М. Кулишер	Прямыми налогами, являются те, которыми облагается владение и (или) приобретение дохода либо имущества, а косвенными - потребление.
4.4 По признаку персональности или объектности налогов	А.А. Соколов	В соответствии с таким критерием прямыми следует считать налоги, в наибольшей степени связанные с личностью плательщика (субъектом налога). Они по своей сути являются персонально-окладными и потому имеют персонифицированную административно-техническую организацию в виде различных списков, кадастров, учитывающих как объекты, так и субъекты обложения. Эти налоги прямым образом завязаны на платежеспособность субъектов. Косвенными являются налоги, не связанные с личностью какого-либо заранее определенного их плательщика, а завязанные на установленный объект обложения, потому они по своей сути являются объектно-неокладными.
<i>5 Теория налогового предела</i>		
5.1 Эмпирическое направление теории налогового предела	И. Юсти, П. Леруа-Болье	Нормальным будет бюджет, расходующий 1/6 национального дохода, большие изъятия причинят вред народному хозяйству. Критиковали ученых за попытку определить низший размер налога исходя из удовлетворения государством минимальных потребностей, а высший - из максимальных потребностей, удовлетворение которых государство будет осуществлять эффективнее, чем отдельные лица.
5.2 Статистическое направление теории налогового предела	И. Горлов, Х. Адамс	1. Сформулировали положение, что верхние пределы налогового бремени не могут быть универсальными для разных стран. Они должны определяться двумя основными факторами: уровнем их экономического развития (достатка граждан); характером расходов бюджета. 2. Аргументировали закономерность неизбежного увеличения государственных расходов и верхних пределов налогового бремени по мере социально-экономического развития страны. 3. Обосновали необходимость различия налогового бремени (его пределов) в целом для народного хозяйства либо для отдельных хозяйств, различных слоев населения и на душу населения.
5.3 Аналитическое направление теории налогового предела	А. Лаффер	Продемонстрировал связь между величиной ставок налогов и объемом налоговых поступлений, показав, что более низкие ставки несут в себе способность не столько текущего уменьшения поступлений, сколько потенциал будущего их увеличения. Иллюстрацией этой связи служит зависимость величины налоговых ставок и объема налоговых поступлений, широко известная в теории под названием «кривой Лаффера».

В настоящее время не существует какой-либо одной истинно верной теории экономического регулирования. Однако во многих странах, правительства которых применяют методы регулирования на практике, существует взаимодействие трех основных концепций: кейнсианство с различными вариациями, теория экономики предложения и монетаризм. И хотя неоклассические течения чаще используются в качестве теоретической основы для государственного регулирования, ученые уже не отделяют эти методы от кейнсианских, все больше обнаруживая в своих работах их взаимопроникновение [2].

На рисунке 1 представлена модель взаимосвязи философских принципов, теории и практики налогообложения.

На фундаменте философского смысла налога как одного из процессов жизнеобеспечения общества развилась особая сфера экономической теории – наука о налогообложении. Ее системное оформление ученые относят к эпохе расцвета теорий классической политической экономии, повсеместно развивая товарно-денежные отношения

и укрепление основ государственности во многих странах. С этого времени экономисты рассматривают налог в качестве неотъемлемого элемента расширенного воспроизводства и фактора роста экономического потенциала.



Рисунок 1 – Связь философских основ налогообложения с практической деятельностью

Методология налогообложения является наименее исследованной в России областью налоговых правоотношений. Усилия ученых и законодателей обычно направлены на решение прикладных налоговых проблем. При этом подчас забывается, что без исследования методологии налогообложения успех налоговых реформ невозможен.

Методология налогообложения – это теоретическое, научно-практическое и концептуально-правовое обоснование сущности понятия «налог», а именно это одновременное исследование налога в качестве объективной экономической категории и в качестве конкретной формы правовых взаимоотношений налогоплательщиков с государством.

Методологические основы налогообложения – это выбор налоговых форм и наполнение их конкретным содержанием (принятие организационно-правового порядка исчисления и уплаты налогов), установление прав и обязанностей сторон налоговых правоотношений.

Налог как конкретная форма принудительного изъятия части совокупного дохода общества в казну государства отражает все достоинства и недостатки конкретного экономического пространства и конкретной системы государственного устройства и управления.

По состоянию налоговых правоотношений в государстве судят о его прогрессе или регрессе. Вплоть до раскола мирового сообщества на две противоборствующие политические системы воззрения ученых на налоги выстраивались в логическую систему, отражая прогресс экономики и политики, приобретая характер научно обоснованных налоговых концепций и теорий рационального налогообложения в конкретных исторических условиях.

Обоснования налога как одного из воспроизводственных факторов содержатся в работах зарубежных и русских экономистов начала XVIII века – Э. Сакса, Ж.Б. Сэя, В.Т. Посошкова и др. Позже эту идею в России развили известные налоговеды Н.И. Тургенев, В.Н. Твердохлебов, И.Х. Озеров, И.М. Кулишер, И.И. Янжул и др.

Несмотря на то, что их налоговые теории носили сугубо прикладной характер, то есть они ограничивались изучением способов мобилизации финансовых ресурсов для содержания государства, в них были учтены закономерности развития товарно-денежных отношений и международные тенденции формирования основ рыночного хозяйствования. Вплоть до налоговой реформы 1930 г. рекомендации этих русских ученых использовались при выработке мер по укреплению финансового хозяйства страны.

В истории развития налоговой науки определяющую роль сыграли два научных течения: марксизм и неоклассицизм, вобравший идеи А. Смита и Д. Рикардо о налогах. Классовый характер марксистского учения о государстве, природе стоимости, смысле и целях распределения, товарно-денежных отношениях был положен в основу реформирования производственных отношений в СССР, начиная с конца 20-х годов.

Советский Союз, приступив к построению социализма, отошел от магистрального пути налоговых преобразований, по которому пошли США, Великобритания, Германия, Франция, Япония. Их налоговые системы строились согласно идеям А. Маршалла, Д.С. Милля, Э. Селегмана и др.

Советские ученые М.М. Агарков, А.В. Бачурин, Г.Л. Марьяхин, М.И. Пискотин, Г.Л. Рабинович, Н.Н. Ровинский, Г.П. Солюс, С.Д. Цыпкин и другие доказывали имманентность налогов капитализму, а не социализму. Экономическая мысль о налогах советского периода сводилась к констатации текущих событий; рекомендации выработывались в соответствии с резолюциями партийных съездов, всецело определявших финансовую политику. Приращение значения товарно-денежных отношений практически уничтожили созданную в дореволюционной России налоговую систему.

Финансовая мысль советского периода, таким образом, старалась доказать преимущества происходящих идеологических преобразований в системе производственных отношений, трансформируя их экономическое содержание в неприусице им административные, идеологические формы. Образно такого рода трансформация представлена на рисунках 2 и 3, на которых видно влияние надстройки на использование научных результатов исследований сущности любой категории, опосредующей ту или иную сферу производственных отношений.

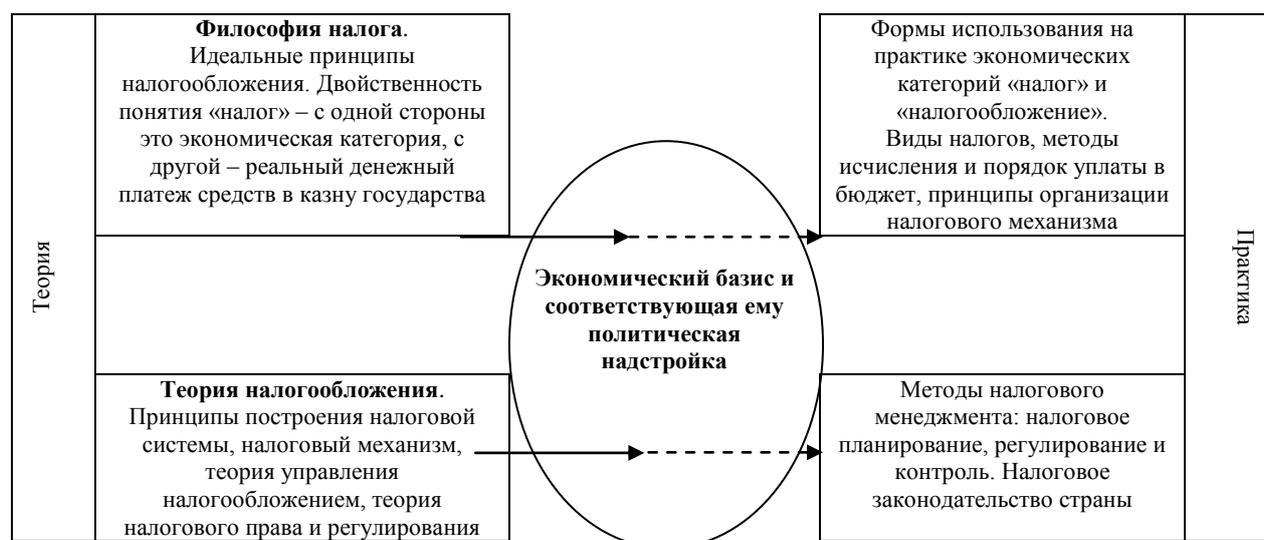


Рисунок 2 – Воплощение теоретических положений о налоге в правовом государстве со стабильной социально ориентированной рыночной экономикой

Итоги идеологизации экономики, национальная политика первых десятилетий советской власти, индустриализация, коллективизация, деформация в размещении производительных сил, сталинская депортация коренных народов с мест их исторического проживания, создание административных единиц по национальному признаку до сих пор непосредственно сказываются на жизни российского общества.

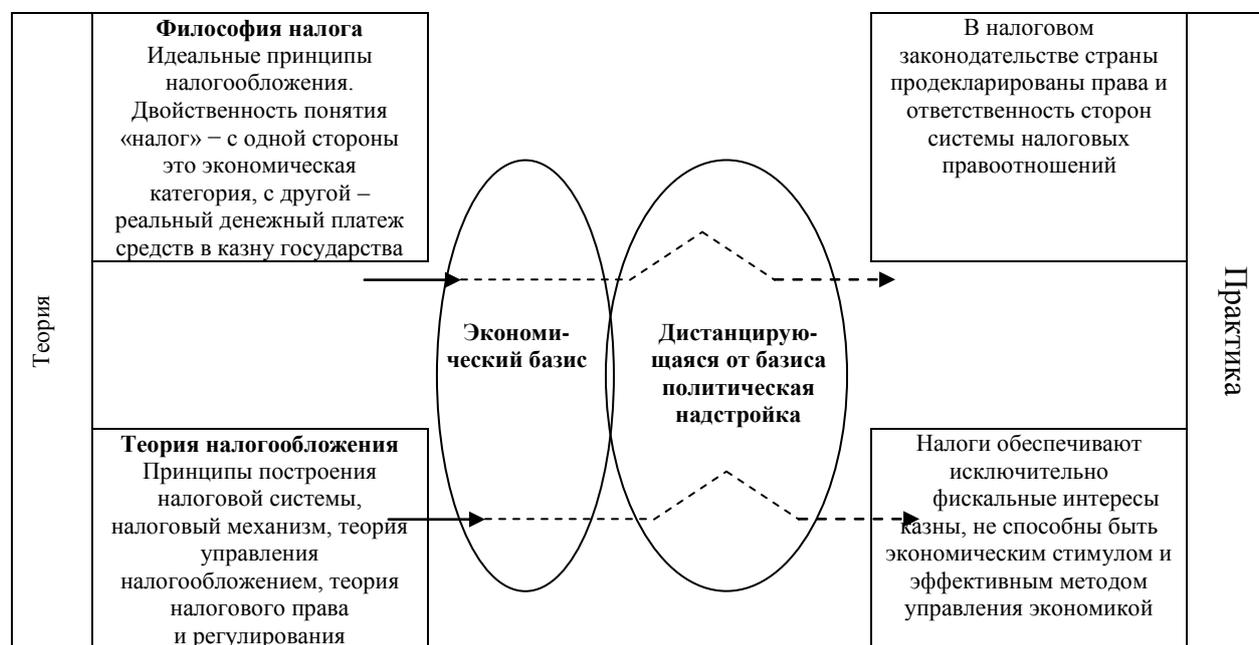


Рисунок 3 – Искажение теорий рационального налогообложения для целей политической надстройки в условиях тоталитарного управления государством

Философия налога – это мировоззренческое учение о восприятии налога как осознанной общественной необходимости.

Теория налогообложения формирует методологические основы налоговых отношений исходя из положений экономической теории о воспроизводстве, теории о государстве и его функциях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дуканич, Л.В. Налоги и налогообложение [Текст] / Л.В. Дуканич. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 164с.
2. Тургенев, Н.И. Опыт теории налогов [Текст] / Н.И. Тургенев. – 3-е изд. – М.: Госсоцэкономиздат, 1937. – С. 9-10
3. Майрубов, И.А. Теория и история налогообложения: учебник для вузов [Текст] / И.А. Майрубов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 495 с.

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 89051664295

E-mail: saкура_04@mail.ru

УДК 342.743

И.Н. ПЕРЕЛЫГИНА

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье автором рассматриваются правовые аспекты функционирования и налогообложения иностранных организаций на территории Российской Федерации.

In the paper the author considers the legal aspects of functioning and taxation of foreign companies on the territory of the Russian Federation.

Ключевые слова: иностранные организации, налогообложение, правовое регулирование.

Key words: the foreign organizations, the taxation, legal regulation.

Налогообложение иностранных юридических лиц в Российской Федерации производится на основании трех групп нормативных документов (Рисунок 1).

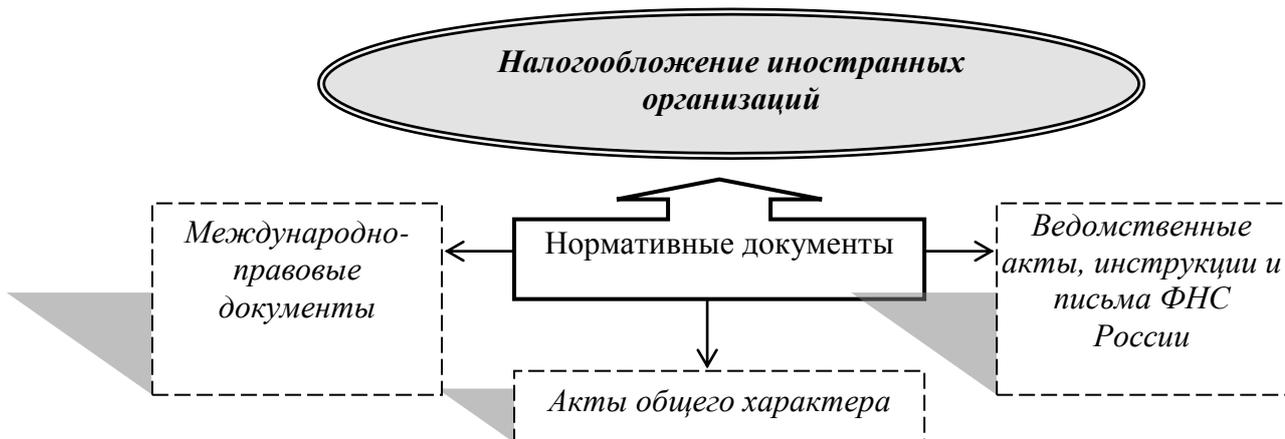


Рисунок 1 – Нормативная база налогообложения иностранных юридических лиц

В первую группу включаются акты общего характера. Вторую группу составляют специальные акты. Ведомственные акты, инструкции и письма ФНС России занимают особое место в регулировании налоговых отношений. Их основная функция заключается в том, чтобы обеспечить упорядоченную правоприменительную деятельность органов управления, связанную с правильным и своевременным взиманием налогов. Однако эти акты нередко выступают и как основные регулирующие документы в области налогообложения иностранных физических и юридических лиц, иногда вступая в противоречие с более высокими по юридической силе нормативными актами – законами по налогообложению.

Третью группу составляют международно-правовые документы, регламентирующие налогообложение иностранных юридических лиц. Международные соглашения имеют двойственную природу. С одной стороны, они регулируют межгосударственные отношения, а с другой – они являются внутригосударственными законами, которые, будучи включенными в национальное право, обязательны для резидентов государств – участников этих соглашений.

В соответствии со ст. 15 Конституции РФ и п. 2 ст. 5 Федерального закона «О международных договорах Российской Федерации» от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры – составная часть правовой системы РФ: «Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, применяются правила международного договора». Цитируемая норма включается в текст законов по отдельным налогам и в инструкции.

Соответственно, международный договор имеет приоритет перед внутригосударственным нормативным актом, что, в свою очередь, влияет на национально-правовое регулирование, в том числе вопросов налогообложения.

Применение международных договоров в сфере налогообложения в Российской Федерации нередко вызывает вопросы, связанные с личными трактовками тех или иных понятий и категорий в международных договорах и инструкциях государственных ведомств, в частности ФНС России.

В большинстве инструктивных материалов ФНС дословно воспроизводятся положения международных договоров об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Однако в некоторых случаях инструкции ФНС России и Министерства финансов РФ включают формулировки, отличающиеся от норм международных соглашений, а также разъясняют и уточняют содержание отдельных конкретных понятий.

Правовые основы функционирования представительств юридических лиц определены в ст. 55 ГК РФ следующим образом:

1. Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.
2. Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.
3. Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений.

Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Представительства и филиалы должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица.

Правовое регулирование налогообложения иностранных инвесторов выделяется в качестве особого направления в налоговом праве ввиду реально существующей взаимосвязи процесса привлечения иностранных инвестиций и размера налоговой нагрузки на иностранный капитал. В том случае, если в результате прямых или косвенных факторов иностранные инвесторы подвергаются повышенному налогообложению, либо на пути инвестиций стоят излишние административно-бюрократические барьеры по сравнению с существующими в практике международных отношений, то это неизменно сказывается на притоке в страну иностранных инвестиций. Поэтому, устанавливая систему правовых гарантий для иностранных инвесторов, необходимо учитывать и устанавливать особенности регулирования нормами различных отраслей законодательства, тесно связанных с деятельностью инвесторов. Особенно ярко данные особенности проявляются в налоговом регулировании, поскольку сама налоговая обязанность заключается в необходимости осуществления субъектом предпринимательской деятельности денежных отчислений в бюджет государства, источником которых является часть заработанных средств.

Как показывает судебная практика по налоговым спорам, в том случае, когда субъект осуществляет какую-либо деятельность, особенности ведения которой урегулированы в специальном законодательстве, то неизменно возникают спорные вопросы, связанные с размером налоговых обязательств. Это вызвано тем, что налоговое право зачастую не устанавливает необходимых норм, отвечающих особенностям отдельных направлений

деятельности. В результате такие компании вынуждены платить те налоги, которые изначально предусматривались лишь для налогоплательщиков, занятых обычными видами деятельности, что негативно влияет на размер получаемой прибыли, не сопоставимой с прибылью, получаемой в обычных условиях.

Аналогичная ситуация складывается в связи с проблемами двойного налогообложения, в существующих различиях налогового законодательства разных стран по определению налоговой базы, в результате чего инвестор, ведущий часть своей деятельности на территории иностранных государств, сталкивается с проблемой повышенных налоговых издержек из-за того, что законодательство не содержит необходимых правил для этой категории налогоплательщиков.

Таким образом, проблематика правового регулирования налогообложения иностранных инвесторов возникает на стыке налоговых норм, регулирующих обязательные отчисления в бюджет, с нормами гражданского права, регулирующего взаимоотношения между субъектами предпринимательской деятельности, и с нормами инвестиционного законодательства, устанавливающего специальные гарантии иностранным инвесторам, а также с учетом международных обязательств в данных сферах, установленных в международном праве.

В этой связи возникает необходимость совершенствования правового регулирования налогообложения иностранных инвесторов с учетом того, что налоговое регулирование является частью системы привлечения в экономику страны иностранных инвестиций. Создание четких и понятных правовых норм в сфере налогообложения служит дополнительной гарантией соблюдения прав иностранных инвесторов.

Рассмотрим цели правового регулирования налогообложения иностранных инвесторов на современном этапе на рисунке 2.

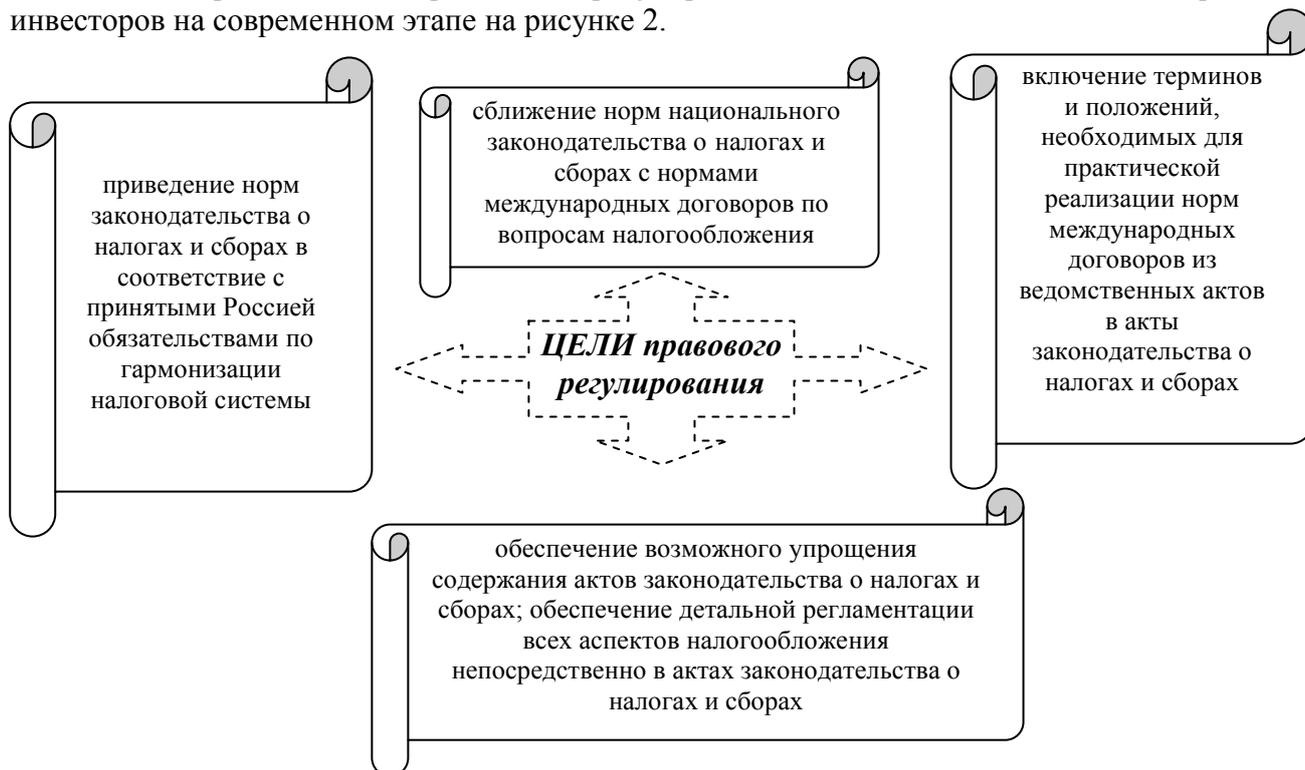


Рисунок 2 – Цели правового регулирования налогообложения иностранных инвесторов

Инвестиционные отношения, являясь разновидностью международных экономических отношений, имеют определенную специфику.

Правовое регулирование зарубежных инвестиций имеет разноуровневый характер, так как оно охватывает отношения между государствами, международными организациями, юридическими и физическими лицами.

Межгосударственные отношения в сфере правового регулирования инвестиций следует рассматривать как один из элементов межгосударственных экономических отношений, имея в виду, что, в целом, инвестиционные отношения регулируются системой международно-правовых норм и норм национально-правовой системы. Что касается международного инвестиционного права, регулирующего отношения межгосударственного характера, то оно является подотраслью международного экономического права.

Выделение инвестиционного права как новой отрасли права вызвано, по мнению А.Г. Богатырева следующими обстоятельствами:

Во-первых, наличием обособленной группы инвестиционных отношений, отражающих объективные условия существования и развития инвестиционного процесса или инвестиционной деятельности как объективной экономической закономерности в обществе, то есть наличием самостоятельного предмета правового регулирования.

Во-вторых, осознанием особой общественной необходимости и значимости инвестиционных отношений в системе экономических отношений.

В-третьих, наличием нормативного материала соответствующего количества и качества.

В-четвертых, наличием особого метода правового регулирования инвестиционных отношений, выражающегося в сочетании публично-правового и частноправового регулирования. Большинство специалистов склонно считать, что в правовой системе Российской Федерации законодательство об иностранных инвестициях выделяется как отдельная отрасль. Дело в том, что это особое законодательство в определенной мере регулирует иностранные инвестиции иным образом, чем национальное. То есть речь идет о том, что устанавливаются особые правила, распространяющиеся только на иностранные инвестиции. Кроме того, специальное законодательство по своей сути должно быть конкретным и исчерпывающим. Исключения из общего порядка должны делаться так, чтобы, с одной стороны, предотвратить воспроизведение норм, распространяя их не только на иностранные инвестиции, а с другой стороны – обеспечивать максимальную полноту правового регулирования.

В отечественной юридической науке понятие «инвестиции» обосновывали многие авторы (Таблица 1).

Таблица 1 – Понятие «инвестиции» в отечественной юридической науке

ИНВЕСТИЦИИ	Н. Вознесенская: «Под инвестициями следует понимать такое предоставление средств иностранным инвесторам, при котором обязательным является экономическая активность. Производственная деятельность иностранного элемента, направленная на согласованное целевое использование этих средств при условии, что эта деятельность приведет к созданию обусловленного производственного объекта, способствующего развитию экономики молодого государства, повышению экономического потенциала».
	С юридической точки зрения, иностранные инвестиции - это иностранный капитал, собственность в различных видах и формах, вывезенная из одного государства и вложенная в предприятие (или дело) на территории другого государства.

Понятие «иностраные инвестиции» в России начало складываться не так давно не только в общетеоретическом, но и в узко правовом смысле. Процесс этот совпал с начальным этапом становления рыночной экономики.

Первоначально, в это понятие включались все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода.

Со временем, по мере накопления опыта, понятие «иностраные инвестиции» стало уточняться. Специалисты не без основания сочли необходимым внести в это понятие критерий долгосрочности.

Иностраные инвестиции, как показала практика, прежде всего, связаны с реализацией перспективных проектов. Что же касается краткосрочных займов и кредитов, то

они должны регулироваться не теми же формами и методами, что и иностранные инвестиции.

Обеспечение равенства налогообложения российских и иностранных лиц на территории РФ требует определения той части облагаемого налогом объекта, которая относится к экономической территории Российской Федерации.

В основном этим обстоятельством обусловлена специфика налогообложения иностранных организаций и граждан, включение в национальное налоговое законодательство таких правовых категорий, как «нерезидент», «постоянное представительство», «место реализации» и др., установление в законе особенностей налогообложения иностранных лиц.

Налогообложение иностранных организаций является предметом специального правового регулирования, что определяет особый статус иностранных организаций, являющихся российскими налогоплательщиками.

Наличие договорных норм в налоговом праве позволило бы избежать необходимости вносить постоянные поправки в налоговое законодательство, сделать процесс налогового регулирования более доступным и понятным как для иностранных организаций, так и для налоговых органов.

Налогоплательщик – иностранное лицо материально заинтересован в стабильности налоговых последствий своей деятельности на территории России, в связи с чем, объективно назрела необходимость закрепления в налоговом законе возможности проведения предварительной налоговой проверки по инициативе самого налогоплательщика, которая позволила бы иностранной организации во взаимодействии с налоговыми органами заранее определить налоговые последствия своей деятельности еще на стадии постановки на налоговый учет, исходя из заключенных с российскими контрагентами контрактов.

Налоговый договор должен соответствовать законодательству о налогах и сборах, решая, при этом, самостоятельную задачу, которая состоит в установлении для конкретного налогоплательщика порядка налогообложения его деятельности и суммы налогового платежа. Более широкое использование договорных институтов в налоговом праве будет способствовать совершенствованию системы правового регулирования налоговых отношений с участием иностранных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисаев, М.А. Налоговые отношения с участием иностранных организаций в Российской Федерации [Текст] / М.А. Денисаев. - Москва: Юриспруденция, 2005. – 144 с.;
2. Воронцов, А.А. Правовые проблемы нормативно-правового регулирования налогообложения доходов от лизинговых операций налогом на прибыль [Текст] / А.А. Воронцов // Современное право. – 2006. – № 10.
3. Internet resource: [http\\ www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).

Перелыгина Инна Николаевна

Орловского государственного технического университета, г. Орел
Аспирант, ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-95-35
E-mail: buin@ostu.ru

НЕЗАКОННОЕ ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА: ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В статье рассматриваются вопросы законодательного регулирования получения кредита и виды ответственности за представление заведомо ложных сведений индивидуальным предпринимателем или руководителем организации для его получения. Выделяются вопросы совершенствования российского законодательства в этой области.

In the paper the problems of legal regulation of reception of the credit and kinds of responsibility for the presentation of deliberately false information by a businessman or a director of an enterprise for drawing up are considered. The problems of the Russian legislation development in this field are emphasized.

Ключевые слова: кредит, законодательство, субъект, банк, организация, хозяйственное положение, ответственность.

Key words: the credit, the legislation, the subject, bank, the organization, economic position, responsibility.

Кредит представляет собой довольно важный элемент рыночной экономики. Кредитные отношения в последнее время стали нормой нашей жизни. Достаточно сложно без получения кредита представить себе приобретение жизненно важных и дорогих вещей постоянного пользования – квартир, домов, автомобилей.

Как и любая сфера нашей жизнедеятельности, кредитные отношения требуют надлежащей правовой регламентации средствами различных отраслей права. Остановимся более детально на анализе уголовно-правых средствах защиты интересов лиц, выдающих кредит.

В действующем уголовном законодательстве защита интересов лиц, выдающих кредит, обеспечивается статьей 176 УК РФ.

В соответствии с ч. 1 ст. 176 УК РФ уголовная ответственность установлена за получение индивидуальным предпринимателем или руководителем организации кредита либо льготных условий кредитования путем представления банку или иному кредитору заведомо ложных сведений о хозяйственном положении либо финансовом состоянии индивидуального предпринимателя или организации, если это деяние причинило крупный ущерб.

По конструкции объективной стороны данный состав преступления является материальным и включает следующие обязательные признаки:

- 1) действия, направленные на незаконное получение индивидуальным предпринимателем или руководителем организации кредита или получения льготных условий кредитования;
- 2) последствия (причинение крупного ущерба);
- 3) причинную связь между получением индивидуальным предпринимателем или руководителем организации кредита или льготных условий кредитования и причинением крупного ущерба кредитору.

Суть преступных действий, предусмотренных в ч. 1 ст. 176 УК РФ, заключается в обмане банка или иного кредитора путем представления заведомо ложных сведений о хозяйственном положении либо о финансовом состоянии.

Заведомо ложные сведения – это неверные данные, о которых заемщик достоверно знает, что они искажают или скрывают истинное положение вещей.

Заведомая ложность этих сведений состоит в том, что в них осознанно не внесены верные или отражены не полные данные, искажающие смысл и содержание представленной информации, в результате чего сотрудниками банка дается неверная оценка относительно хозяйственного и финансового положения заемщика, что влияет и на размер выдаваемого кредита, и на определение процента по ссуде.

Вместе с тем, при внимательном прочтении диспозиции данной статьи возникает ряд вопросов относительно употребляемых законодателем словосочетаний и их соотношении друг с другом.

Так, в тексте статьи употребляются такие термины как «хозяйственное положение» и «финансовое состояние».

Среди исследователей ст. 176 УК РФ не сложилось единого мнения по поводу трактовки понятий «хозяйственное положение» и «финансовое состояние», зато почти все единодушно поддерживают В.Д. Ларичева и В.Ю. Абрамова по вопросу, что должно в них включаться [3, 7, 12].

Хозяйственное положение, – считают В.Д. Ларичев и В.Ю. Абрамов, – это совокупность сложившихся внутренних и внешних обстоятельств, относящихся к производственной стороне дела и ведению хозяйства, в том числе данные о правовом статусе организации, ее точном названии, ее адресе, неверные данные об учредителях, руководителях, акционерах, основных партнерах предприятия; фиктивные гарантийные письма, поручительства, материальные ценности, представленные в залог, предоставление в залог имущества, на которое нельзя обратить взыскание и т.п.; поддельные договоры и другие документы, содержащие фиктивные сведения о платежеспособности заемщика, о возможности заемщика реализовать свою продукцию, его конкурентоспособность и т.п.; подложные договоры, платежные, транспортные и иные документы о хозяйственной операции, под которую берется кредит; технико-экономическое обоснование, в котором неверно указаны основные направления заемных средств и другие.

Финансовое состояние – это положение, определяющее систему и совокупность денежных средств, их формирование и распределение.

К заведомо ложным сведениям о финансовом состоянии относятся сфальсифицированные справки о дебиторской и кредиторской задолженности, о полученных кредитах в займах в других банках, выписки из расчетных и текущих счетов и другие [6].

В толковом словаре С.И. Ожегова термин «хозяйственный» трактуется как относящийся к ведению хозяйства, к экономической, производственной стороне дела. Под «финансами» же понимается совокупность денежных средств, система их формирования и распределения [10].

Мы полагаем, что исходя из буквального толкования понятий «хозяйственный» и «финансовый», следует, что первое из них связано с экономической деятельностью субъекта в целом, а второе – только с финансовой деятельностью, то есть с деятельностью по созданию и использованию фондов денежных средств.

Следовательно, термин «хозяйственное положение» по своему содержанию является более «объемным» и включает в себя и «финансовое состояние».

В этой связи считаем целесообразным словосочетание «финансовое состояние» из диспозиции ч. 1 ст. 176 УК РФ исключить.

Интересным также представляется и употребление законодателем таких терминов, характеризующих объективную сторону данного преступления, как «получение кредита» и «получение льготных условий кредитования».

В силу ст. 819 ГК РФ по кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на

условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

Согласно ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в необходимых случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Следовательно, кредитный договор считается заключенным с момента достижения сторонами соглашения о предоставлении денежных средств заемщику в определенном размере и на определенных условиях.

Таким образом, льготные условия кредитования являются лишь элементом принципа дифференцированного подхода к заемщикам и кредитам, входят в процедуру, условия кредитного договора.

В этой связи полагаем, что выделение в альтернативное деяние получения льготных условий кредитования является излишним, нецелесообразным и несколько «надуманным».

Так, для признания действий заемщика преступными, необходимо установить причинную связь между представлением ложных сведений о хозяйственном положении либо финансовом состоянии, получением льготных условий кредитования и причинении крупного ущерба банку. Ущерб же банку или кредитной организации будет выражаться в не возврате кредита и процентов по нему. Тем самым эти действия нельзя квалифицировать по признакам льготных условий кредитования, путем представления заведомо ложных сведений.

Кроме того, при квалификации необходимо обосновывать расчет ущерба по причине предоставления льготных условий кредитования и дополнительно учитывать те убытки, которые понес кредитор, гарант, государство, другие хозяйствующие субъекты и т.п., что для практических работников является весьма проблематичным, в связи с необходимостью привлечения для этих целей специалистов, имеющих специальные познания в области экономики.

На основании изложенного, представляется целесообразным термин «получение льготных условий кредитования» из диспозиции ч. 1 ст. 176 УК РФ исключить.

Не менее важным при квалификации действий виновных в незаконном получении кредита является правильное определение субъекта преступления.

Субъект преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 176 УК РФ, определен в самом законе – индивидуальный предприниматель или руководитель организации, то есть речь идет о специальном субъекте [3, 4, 7].

В юридической литературе имеются различные точки зрения относительно субъекта данного преступления.

Так, по мнению В.Ю. Абрамова, «субъект преступления описан излишне узко: не охвачены физические лица, которые получают кредиты, не являясь индивидуальными предпринимателями». Поэтому он предлагает расширить круг субъектов рассматриваемого деяния, включив в него граждан, получающих кредиты для осуществления экономической деятельности. Кроме того, автор считает, что «следует привести к одинаковому составу круг субъектов преступления, предусмотренного ч. 1 и 2 ст. 176 УК. Иначе государственная собственность (государственный целевой кредит) оказывается защищенной лучше, чем иные виды собственности, что противоречит ст. 212 ГК РФ и ст. 8 Конституции РФ, гласящей, что права всех собственников защищаются равным образом» [1].

А.А. Сапожков обращает внимание, что из поля действия ч. 1 ст. 176 УК РФ выпадает целый пласт субъектов, которые могли бы считаться специальными субъектами данного

преступления, поскольку термины «индивидуальный предприниматель» и «руководитель организации» не охватывают глав крестьянских (фермерских) хозяйств [11].

Мы полностью поддерживаем позиции авторов, изложенные выше, и полагаем целесообразным расширить перечень субъектов данного преступления, посредством введения в их перечень и физических лиц.

Однако считаем, что с позиции совершенствования законодательной техники сделать это необходимо посредством исключения из ч.1. ст. 176 УК РФ таких терминов как «индивидуальный предприниматель» и «руководитель организации».

Предлагаем ч. 1 ст. 176 УК РФ изложить в следующей редакции:

Получение кредита путем предоставления банку или иному кредитору заведомо ложных сведений о хозяйственном положении заемщика, если это деяние причинило крупный ущерб, - наказывается ...

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, В.Ю. Преступления в сфере кредитования: законодательство и правоприменительная практика [Текст] / В.Ю. Абрамов // Законодательство. – 1998. – № 10.
2. Ветленко, С. Отграничение незаконного получения кредита от смежных преступлений [Текст] / С. Ветленко, С. Гудков // Уголовное право. – 2007. – №3.
3. Витвицкая, С.С. Преступность в сфере экономической деятельности (уголовно-правовой аспект) [Текст]: Учеб. пос. / С.С. Витвицкая, А.А. Витвицкий. – Ростов н/Д, 1998.
4. Гаухман, Л.Д. Преступления в сфере экономической деятельности [Текст] / Л.Д. Гаухман, С.В. Максимов. – М., 1998.
5. Гордейчик, С. Злоупотребления при выдаче кредита [Текст] / С. Гордейчик // Законность. – 2007. – №7.
6. Ларичев, В.Д. Проблемы совершенствования уголовного законодательства в области защиты прав кредиторов [Текст] / В.Д. Ларичев, В.Ю. Абрамов // Государство и право. – 1998. – № 8.
7. Максимов, С. Уголовная ответственность за невыполнение должником заемных обязательств [Текст] / С. Максимов // Законность. – 1998. – № 5.
8. Никитина, И.А. Мошенничество в кредитной сфере [Текст] / И.А. Никитина // Юрист. – 2008. – №5.
9. Пашинцева, У.В. Объективная сторона незаконного получения кредита [Текст] / У.В. Пашинцева // Российский следователь. – 2008. – №4.
10. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка [Текст] / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М., 1994. – 531 с.
11. Сапожков, А.А. Кредитные преступления [Текст] / А.А. Сапожков. – СПб., 2002.
12. Субачев, С.Ю. Общие и отличительные особенности преступлений, совершаемых в сфере банковского кредитования [Текст] / С.Ю. Субачев // Юрист. – 1998. – № 7.
13. Шадрина, О. Понятие недобросовестных действий заемщика при получении кредита [Текст] / О. Шадрина // Законность. – 2007. – №3.

Котылева Ольга Юрьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Уголовное право, процесс и криминалистика»
Тел.: (4862) 41-95-55
E-mail: kriminal@ostu.ru

УДК 311.311

И.Е. ГРЕКОВ

**МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТАТИСТИКИ
В СИСТЕМЕ УЧЕТА РЕЗУЛЬТАТОВ
ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

На основе анализа существующей структуры международной статистики выявлена необходимость ее модернизации. Предложены тематическая и функциональная структуры международной статистики, которые должны обеспечить более эффективный процесс управления общественным развитием. Также предложено создание Центра международной статистической информации, позволяющего централизованно осуществлять сбор и обработку информации.

On the basis of the analysis of a current structure in international statistics there is revealed a necessity for its modernization. Thematic and functional structures which must provide a more effective process in a social development management are offered. A center for international statistic information is offered for a creation which would allow the centralized fulfillment of information gathering and its processing.

Ключевые слова: международная статистика, информация, показатель, управление, структура, общество.

Key words: the international statistics, the information, indicator, management, structure, society.

Успешность регулирования процессов развития на планетарном уровне во многом зависит от наличия необходимых, достоверных, сопоставимых и современных статистических данных национального и глобального уровня. Всемирным центром такой статистики в настоящее время служит Организация объединенных наций (ООН).

Однако, с развитием концепции устойчивого развития и появлением таких категорий, как «гармоничность развития», «эффективность общественного развития», возникает необходимость адекватной их оценки, что предполагает внедрение в международную и национальные статистические системы ряда специальных показателей. Кроме того, формируя эффективную систему информационного обеспечения процесса управления общественным развитием, как на международном, так и на национальном уровнях необходимо совершенствовать и системы статистических органов.

Цели и задачи международной статистики должны определяться исходя из потребностей пользователей. При этом потребности пользователей, цели и задачи статистических служб, не только должны быть четко сформулированы, но и строго соответствовать друг другу с учетом установленных приоритетов.

Организация международной статистической деятельности должна осуществляться согласно общепринятым принципам. В совокупности с целями и задачами (устанавливаемыми исходя из объективных потребностях пользователей) они во многом определяют структуру, объем и качество информации, организационную структуру международной статистики, методологию и инструментарий, используемый в статистической деятельности, методы взаимодействия с пользователями и т.д. (Рисунок 1).

Международная статистика должна строиться таким образом, чтобы удовлетворять потребности пользователей в следующем порядке: международных органов, вовлеченных в процесс управления устойчивым развитием на планетарном уровне, национальных

правительств, далее идут потребности общества (бизнеса, граждан, общественных организаций и т.д.). В целом, равновесие между потребностями различных пользователей должно достигаться на основе конечно-ориентированного подхода, заключающегося во взвешивании важности удовлетворения их нужд с позиции устойчивого социально-экономического развития¹.

Цели международной статистики можно разделить на внешние и внутренние. Внешней целью международной статистики является обеспечение пользователей первичной и аналитической информацией в целях управления целенаправленным устойчивым развитием человечества, отдельных стран и сфер общественной жизни.

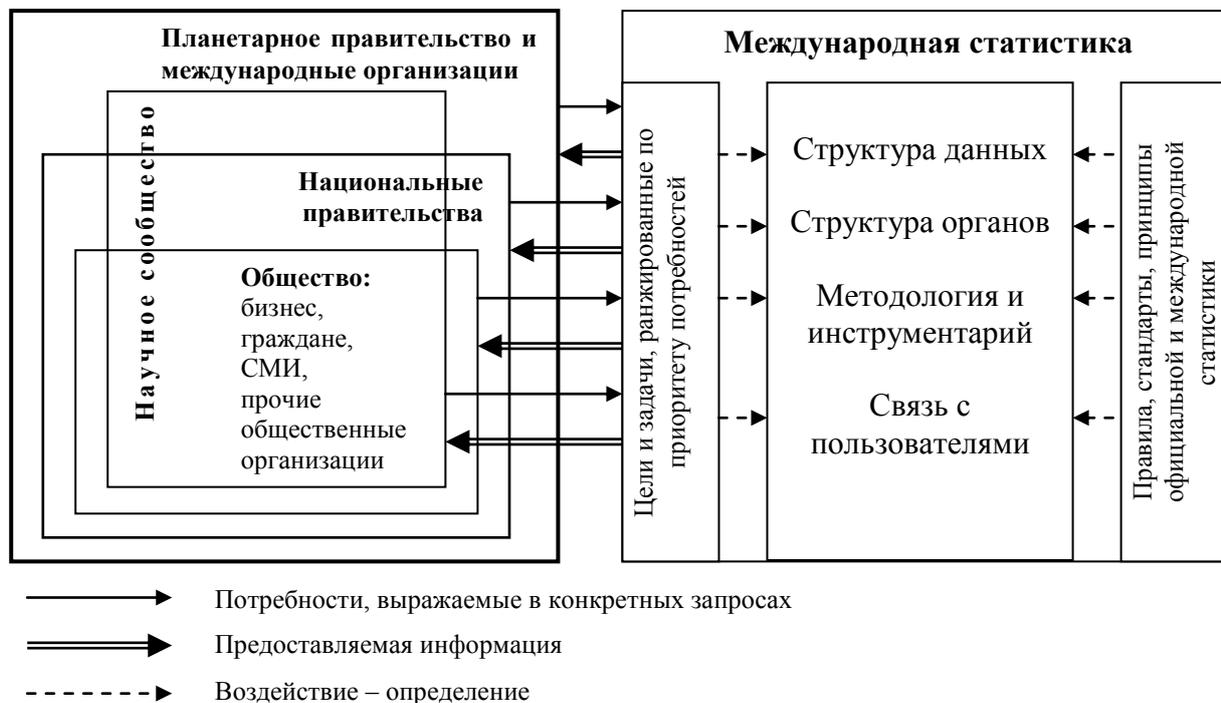


Рисунок 1 – Общая организация международной статистики

Внутренней целью является совершенствование международных стандартов, методологии и инструментария, организационной и информационной структуры международной статистики, развитие международного сотрудничества.

Исходя из целей можно определить наиболее значимые задачи международной статистики:

- сбор, обработка и своевременное представление качественной первичной информации пользователям;
- развитие и совершенствование единых баз данных первичных показателей, включающих в себя показатели по странам и глобальные показатели по отдельным сферам развития человечества;
- изучение и анализ результатов общемирового развития и развития отдельных стран, сфер и аспектов общественного развития и представление аналитической информации в форме докладов или отдельных показателей;
- выявление факторов и причин неустойчивого, неэффективного развития стран;
- проведение межстрановых сопоставлений в разрезе отдельных показателей;
- прогнозирование общественного развития и развития отдельных сфер и аспектов общества на основе полученных результатов;

¹ Другим альтернативным подходом установления приоритетов является стоимостной, когда расходы на производство статистики перекладываются на потребителей информации. Такой подход оправдан в отдельных случаях, когда речь идет о специальных данных или конкретных обследованиях для конкретных потребителей.

- публикация аналитических отчетов на периодической основе и отдельных тематических отчетов;
- оказание консультационных услуг пользователям в сфере применения данных, их интерпретации и т.д.;
- разработка единых стандартов, методов сбора и обработки статистической информации, а также принципов ведения статистической деятельности с вовлечением в этот процесс научного сообщества и национальных статистических органов;
- проведение регулярных консультаций с ключевыми пользователями относительно степени удовлетворения их потребностей;
- координирование работы международных и национальных организаций в целях избежания дублирования их действий и функций;
- контроль за выполнением принципов официальной и международной статистики на международном и национальных уровнях и др.

Другим звеном системы международной статистики являются принципы. В настоящее время международными организациями применительно ко всем основным сферам статистического наблюдения приняты рекомендации, правила и стандарты по осуществлению статистической деятельности. Так, международным сообществом разработаны принципы официальной (1994 г.) и международной (2005 г.) статистики. Принципы международной статистики включают в себя следующие:

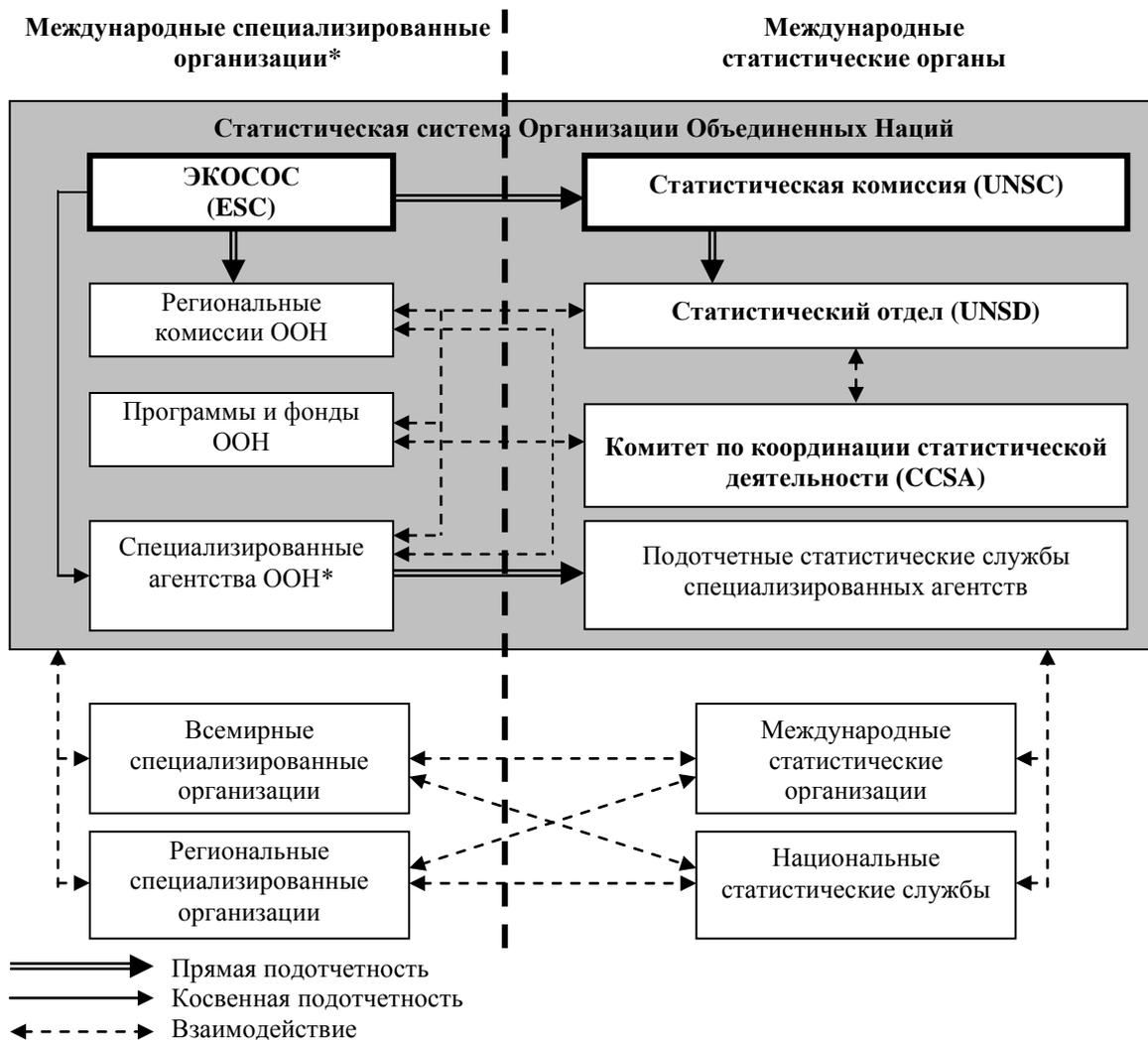
1. Высококачественные международные статистические данные, доступные для всех, являются фундаментальным элементом глобальных информационных систем.
2. Чтобы поддерживать доверие к международной статистике, ее деятельность должна быть беспристрастной и основываться на самых высоких профессиональных стандартах.
3. Общество имеет право быть проинформированным о поручениях организациям относительно статистической работы.
4. Понятия, определения, классификации, источники, методы и процедуры, используемые в производстве международной статистики, должны выбираться с учетом профессиональных научных стандартов и должны быть прозрачными для пользователей.
5. Выбираемые источники и методы сбора данных должны гарантировать своевременность и другие аспекты качества статистики, быть экономически эффективными и минимизировать трудозатраты поставщиков данных.
6. Индивидуальные данные, собираемые о физических лицах и юридических лицах, а также о небольших совокупностях, на которые распространяются национальные правила конфиденциальности, должны оставаться строго конфиденциальными и должны использоваться исключительно в статистических целях или в целях, определенных мандатом в соответствии с законодательством.
7. Необходимо незамедлительно реагировать на ошибочную интерпретацию и неправильное использование статистики.
8. Стандарты национальной и международной статистики должны быть развиты на основе нормальных профессиональных критериев, а также быть практически полезными и выполнимыми.
9. Координация международных статистических программ способствует повышению уровней качества, последовательности и управления международной статистикой, и устраняет дублирование статистической работы.
10. Двустороннее и многостороннее сотрудничество статистической деятельности способствует профессиональному росту отдельных статистиков, совершенствованию статистики в организациях и целых странах.

Принципы должны продвигать объективные и научно-обоснованные требования к международной статистике и в меньшей степени зависеть от потребностей пользователей информации. Отметим, что формирование правил работы международной статистики только началось, поэтому взамен десяти настоящим принципам в дальнейшем должен быть разработан кодекс ведения международной статистической деятельности, которым будут

руководствоваться национальные и международные статистические органы.

Наконец, организационная и информационная структура международной статистики должна строиться исходя из ее целей, задач и принципов.

Существующую структуру международной статистики можно представить на рисунке 2.



* Специализированные агентства являются автономными организациями, которые работают с ООН и между собой через координационный механизм ЭКОСОС на межправительственном уровне и через Координационный совет руководителей на межсекретариатском уровне.

Рисунок 2 – Структура современной международной статистики

На рисунке можно условно выделить Международные специализированные организации и Международные статистические органы. Первые выступают основными пользователями и поставщиками первичных данных для международной статистики², а вторые, соответственно, собирают, обрабатывают и представляют статистические данные. Основу международной статистики составляют ООН и ее специализированные агентства. В рамках ООН для координации статистической деятельности созданы специальные органы – Статистическая комиссия³, Статистический отдел⁴ и Комитет по координации

² Разделение на Международные специализированные организации и Международные статистические органы условно, поскольку многие международные специализированные организации имеют собственные статистические программы

³ Статистическая комиссия – межправительственный орган, который подотчетен Экономическому и Социальному Совету ООН и отвечает за усиление гармонизации официальной статистики в мировом масштабе.

статистической деятельности⁵. Статистический отдел взаимодействует с региональными комиссиями, программами и фондами ООН, специализированными агентствами ООН и их статистическими службами. Комитет по координации статистической деятельности помимо вышеназванных организаций взаимодействует с ведущими международными организациями вне системы ООН, такими как ОЭСР, ЕЦБ, Евростат и др. (хотя на схеме это не отражено). В совокупности данные органы составляют статистическую систему ООН.

Вне статистической системы ООН находятся международные статистические организации, всемирные специализированные организации и региональные специализированные организации.

На рисунке 2 также представлены национальные статистические службы из того соображения, что они постоянно взаимодействуют с международными организациями и являются основными поставщиками данных для международной статистики.

Отдельно стоит выделить огромную роль в продвижении международной статистики таких организаций, как МВФ (в основном финансовая статистика), группа Всемирного банка (проблемы развития, бедности и помощи отсталым странам), ЮНЕСКО (образование и культура), ФАО (продовольствие и питание), ОЭСР (широкий круг показателей по развитым странам) и ВОТ (трудовые ресурсы, занятость). Помимо того, что перечисленные организации имеют собственные статистические программы, они также являются основными поставщиками данных в Статистический отдел ООН (Рисунок 3).

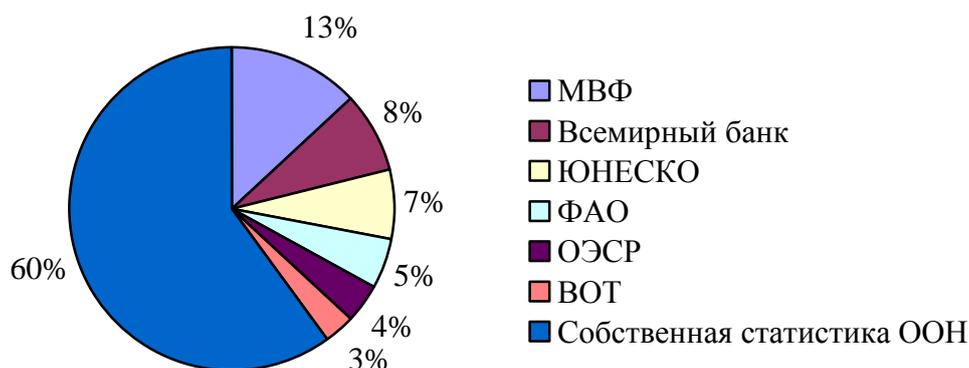


Рисунок 3 – Структура статистики ООН по источникам информации⁶

Среди проблем представленной структуры международной статистики стоит отметить ее чрезмерную децентрализацию. Это не может не сказываться (не в лучшую сторону) на эффективности работы международной статистики, а главное органов, пользующихся ею. Чрезмерная децентрализация приводит к дублированию работы многих статистических агентств. Особенно это относится к системе национальных счетов и финансовой статистике.

Другим негативным последствием чрезмерной децентрализации является сложность координации действий международных статистических органов (в части общих стандартов, методологии, сроков представления данных и т.д.). Если учесть, что помимо

⁴ Статистический отдел Секретариата под руководством Статистической комиссии оказывает широкий ассортимент услуг поставщикам и пользователям статистических данных (Статистический ежегодник, Ежемесячный статистический бюллетень, Бюллетень статистики ООН, официальная база данных Организации Объединенных Наций по показателям достижения Целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия и т.д.).

⁵ Главной целью Комитета является продвижение координации, интеграции и комплексности статистических программ международных организаций, в целях избежания дублирования программ и снижения бремени по предоставлению отчетов, возлагаемого на государства-члены, а также продвижение координации и согласованности в статистической деятельности и развитии.

⁶ Расчеты автора. Доля организации рассчитывалась как отношение представленных ею показателей в Общую базу данных ООН (*Common Database*) к общему количеству показателей в Общей базе данных (всего в ней 429 показателя).

многочисленных международных организаций в процесс формирования международной статистики вовлечены национальные статистические службы, то координация действий всех органов еще более усложняется.

Комитет по координации статистических действий, который и должен решать вышеуказанные проблемы, существует с недавнего времени (с 2002 года), кроме того, он не охватывает все организации, участвующие в формировании международной статистики.

Современная международная статистика аккумулирует и перерабатывает огромное количество информации. Но в целом можно выделить:

- демографическую и социальную статистику;
- экономическую статистику;
- статистику окружающей среды и природных ресурсов.

Более узкая классификация может быть представлена в соответствие с Классификацией статистической деятельности, принятой ООН в 1999 году (Таблица 1).

Таблица 1 – Классификация международной статистической информации

Разделы статистики	Подразделы
Демографические и социальные статистические данные	1. Демографическая статистика 2. Статистика населения 2.1 Перепись населения 2.2 Статистика населения по профессиональным группам 3. Статистика жилья 3.1 Перепись жилищного фонда 3.2 Прочая жилищная статистика 4. Статистика труда и занятости 5. Статистика образования и обучения 6. Статистика культуры, включая средства массовой информации 7. Статистика доходов, расходов домашних хозяйств и их распределение 8. Статистика социального обеспечения 9. Статистика здравоохранения 10. Гендерная статистика 11. Прочая социальная, демографическая статистика
Экономическая статистика	1. Статистика системы национальных счетов 2. Статистика сельского хозяйства 3. Статистика лесного и рыболовного хозяйств 4. Статистика промышленности 5. Статистика энергетики 6. Статистика розничной торговли 7. Статистика международной торговли 7.1 Торговля товарами 7.2 Торговля услугами 8. Транспортная статистика 9. Статистика коммуникаций 10. Статистика туризма 11. Статистика услуг, не включенных в другие группы 12. Статистика денежного обращения, финансов и страхования 13. Фискальная статистика 14. Статистика платёжного баланса 15. Статистика цен 16. Статистика науки, техники и патентов 17. Прочая экономическая статистика
Статистика природных ресурсов и окружающей среды	1. Статистика природных ресурсов и окружающей среды 2. Учет природных ресурсов и окружающей среды 3. Статистика метеорологии

Данная классификация значительно заужает экологическую и социальную статистику.

Что касается представления данных различными организациями, то оно, зачастую, не соответствует представленной классификации, но содержит в себе основные разделы социальной, экономической и экологической статистики.

В настоящее время центром и основой международной статистики считается Система национальных счетов, несмотря на то, что она относится только к экономической статистике. Данный факт свидетельствует о том, что роль статистики развития других, не менее важных сфер (социальной и экологической), еще остается недооцененной, прежде всего со стороны статистической системы, поскольку пользователи давно уже осознали их важную роль. Эту проблему удастся решить в ближайшей перспективе при условии должного развития указанных отраслей статистики и объединения их в общую систему. При этом экономическая статистика может и не быть ядром международной статистики.

Основой для совершенствования институтов международной статистики должна быть информационная структура данных (в свою очередь, формируемая под влиянием потребностей пользователей).

В настоящее время на международном уровне идет работа по гармонизации и слиянию систем экономического, экологического и социальной учета. При этом сами ее создатели признают, что экологический и социальный учет являются лишь надстройками к системе национальных счетов. Однако это не совсем правильно. Можно даже сказать, что именно экологическая и социальная сферы являются внешними по отношению к экономической сфере. А конечные результаты общественного развития находятся именно в данных сферах и за пределами экономической системы [1].

Поэтому в основу развития международной статистики должна быть заложена не только (и не столько) система национальных счетов, но и другие системы показателей. По крайней мере, эти системы должны быть равнозначны с точки зрения приоритетов развития. Это требует дополнительного развития показателей экологической и социальной статистики. Например, по аналогии с макроэкономическими показателями должны быть созданы системы макросоциальных и макроэкологических показателей, отражающих основные процессы в развитии социальной и экологической сферы.

Объединению статистики трех сфер мешало отсутствие единого измерителя. Так, в СНС и в целом в экономической статистике – это денежная единица, однако, в социальной и экологической статистике в основном используется физический учет, что затрудняет сравнения различных социальных и экологических показателей, осложняет расчет экономической эффективности в отношении социальных и экологических мероприятий. Необходимо отметить, что, по-видимому, ученым вряд ли удастся адекватно перевести социальные и экологические показатели к денежному знаменателю, поэтому важнее научиться работать с несопоставимыми данными, используя прогрессивные методы.

Три основные отрасли статистики: социальная, экологическая и экономическая тесно связаны друг с другом. Порой настолько, что возникают сомнения относительно принадлежности информации к тому или иному блоку. Например, показатели количества и потребления минеральных ресурсов могут быть отнесены как в экономическую, так и в экологическую статистику. Некоторые явления, например безработица, являются одновременно социальным и экономическим (или социальным и экологическим и т.д.). Данным показателям должно быть уделено особое внимание, поскольку именно через них проходит основная связь между сферами общества, а значит, изменяя их, можно управлять гармоничным развитием.

Таким образом, помимо основных отраслей статистики (экономической, экологической и социальной) можно выделить смежные отрасли: социально-экономическую, социально-экологическую и эколого-экономическую.

Каждая отрасль включает в себя подотрасли статистики. Например, экологическая статистика должна в себя включать статистику природных ресурсов, статистику загрязнения окружающей среды и т.д. Каждая подотрасль включает несколько блоков. Например, статистика природных ресурсов включает в себя блоки: ресурсный потенциал территорий,

использование минеральных ресурсов, статистика атмосферы, почв, водных ресурсов, флора, фауна и т.д. Каждый блок состоит из нескольких показателей, например, для блока фауна это биовариативность флоры, количество исчезнувших видов растений за определенный промежуток времени, оценка периода полного восстановления флоры территории и т.д.

Помимо указанных трех отраслей статистики можно также выделить специальные отрасли статистики, доступ к которым ограничен. Например, это военная статистика, статистика внешней безопасности и др.

В целом, предлагается следующая примерная тематическая структура международной статистики (Таблица 2).

Таблица 2 – Тематическая структура международной статистики

Отрасль	Подотрасль	Блоки
1	2	3
Социально-политическая статистика	Демографическая статистика и статистика населения	Статистика рождаемости, смертности, количества и плотности населения Половозрастная статистика Географическое распределение населения Статистика распределения по социальным группам Миграционная статистика (внутренняя и внешняя) Статистика урбанизации Статистика национально-этнической структуры населения
	Жилищная статистика	Статистка состояния жилищного фонда страны Статистика обеспеченности жильем и его качество Статистка нового строительства
	Статистика труда и занятости	Статистика безработицы по экономически активному населению Статистика безработицы среди различных уровней образованности Статистика условий и качества труда Статистика распределения занятых в различных отраслях Статистика качества рабочей силы
	Статистика образования	Статистика школьного образования Среднего специального образования Высшего образования Статистика грамотности населения Статистика учреждений образования
	Статистика культуры и досуга	Статистика количества и обеспеченности культурными организациями Статистика культурно-массовых мероприятий
	Статистика здоровья и медицинского обслуживания	Статистика продолжительности жизни Статистика заболеваний, эпидемий Статистика смертности больных Статистика медицинских учреждений
	Статистика потребления основных товаров, услуг и питание	Статистика потребления продуктов питания Статистика потребления непродовольственных товаров Статистика потребления услуг
	Статистика доходов	Статистика оплаты труда Статистика распределения населения по доходам Статистика накоплений Статистика бедности
	Статистика социального обеспечения	Пенсионная статистика Статистика социальной помощи Статистика льгот и др. выплаты Статистика благотворительности
	Статистика обеспечения демократических свобод, прав человека, общественного порядка и безопасности	Судебная статистика Статистика правонарушений (в том числе коррупция) Статистика положения заключенных Статистика деятельности правовых органов

Продолжение таблицы 2

1	2	3
Социально-политическая статистика	Статистика развития общественных органов и государственного управления	Статистика государственного устройства и государственных органов Статистика политической системы (партий) Статистика общественных организаций
	Специальные разделы социальной статистики (включают в себя однородные по определенным признакам показатели из различных подотраслей социальной статистики)	
	Статистика использования времени	Статистика расходуемого времени на следующие виды деятельности: наемная работа, творческая работа, ведение домашнего хозяйства, социальная жизнь, получение образования, хобби и спорт, культура, туризм и т.д.
	Статистика субъективной удовлетворенности граждан качеством жизни [2]	Охватывает опросы граждан относительно их удовлетворенности условиями жизнедеятельности по показателям из выше указанных блоков
	Гендерная статистика	Включаются все подотрасли социальной статистики в разрезе сравнения положения полов
Экономическая статистика	Система национальных счетов	Основные показатели системы национальных счетов
	Статистика отраслей экономики, в т.ч. статистика сельского хозяйства, лесного и рыболовного хозяйств, промышленности, энергетики, розничной торговли, международной торговли, транспорта, туризма	Статистика объемов производства по отраслям и товарным группам Статистика предприятий, действующих в отраслях Статистика структуры капитала отраслей А также для каждой отрасли специфические блоки, например: Статистика использования и плодородия сельскохозяйственных земель Статистика перевозок и т.д.
	Статистика инфраструктуры и информационных технологий	Статистика инфраструктурных сооружений (железные дороги, автомобильные дороги, мосты, очистные сооружения, линии теплоснабжения, водопроводные линии) Статистика СМИ (периодические издания, телевидение и т.д.) Статистика Интернет Статистика мобильной связи
	Статистика денежного обращения, финансов и страхования	Монетарная статистика Статистика процентных ставок Статистика банковских активов и пассивов Статистика небанковских кредитных организаций, в том числе страховых компаний
	Статистика государственных финансов и госсобственности	Статистика государственных расходов на основные статьи (образование, здравоохранение, наука, военные расходы) Фискальная статистика Статистика внутреннего государственного долга Статистика государственной собственности
	Статистика платежного баланса	Статистика экспорта, импорта Статистика международных трансфертов Статистика внешнего государственного долга
	Статистика цен и индексов	Статистика обменных курсов Статистика инфляции и цен Статистика паритетов покупательной способности Статистика рынка ценных бумаг
	Статистика инновационной деятельности	Статистика патентов и изобретений Статистика инновационных предприятий Статистика инноваций по отраслям
	Статистика потребления ресурсов	Статистика потребления энергии Статистика потребления минеральных ресурсов Статистика потребления лесных ресурсов Статистика потребления водных ресурсов Статистика энергосберегающих технологий
	Статистика теневой и нелегальной экономики	Статистика налоговых правонарушений Статистика теневого сектора экономики Статистика преступного сектора экономики

Продолжение таблицы 2

1	2	3
Экологическая статистика	Статистика экологии человека	Экологическое здоровье Статистика заболеваний, связанных с экологической средой
	Статистика экологической политики	Статистика расходов на экологию Статистика природоохранной деятельности и их результатов Нормотворчество в сфере защиты окружающей среды и т.д.
	Статистика состояния природных ресурсов	Ресурсный потенциал территорий Статистика использования минеральных ресурсов Статистика качества и количества: Флоры, Фауны, Атмосферы, Почв, Недр, Водных ресурсов, Лесов, Рыбных ресурсов
	Статистика негативного воздействия на окружающую среду	Статистика загрязнения атмосферы Почв Водных ресурсов Оценка вклада в загрязнение ресурсов различных отраслей и стран Статистика вредных излучений и шума
	Статистика климата	Статистика изменения климата Статистика природных явлений и стихий
Специальные разделы	Военная статистика	
	Статистика внешней безопасности	

В таблице не приведены показатели, ввиду их многочисленности, но в целом они строятся на основе:

- количественных показателей;
- пропорций, долей, темпов изменения;
- индексов и специальных показателей (Индекс Джини, дефлятор ВВП, паритеты покупательной способности и др.);
- средних значений;
- других характеристик распределения: стандартных отклонений, медиан, мод;
- качественных переменных (бинарных переменных в виде «да» – «нет» или построенных по какой-либо шкале).

Из выше представленной структуры можно выделить статистику смежных отраслей: социально-экономическую, социально-экологическую и эколого-экономическую (Таблица 3).

Кроме тематической классификации вся информация может быть разбита в соответствии с функциональной классификацией. Предлагается использовать структуру «факторы–результаты–инструменты».

Факторы – оказывают влияние на развитие той или иной сферы. Под факторами в данной классификации понимаются такие процессы, явления, которые непосредственно влияют на результаты развития той или иной сферы, и которые сложились в результате воздействия внешних факторов или инструментов.

Результаты – отражают текущее состояние развития той или иной сферы. Они зависят как от факторов, так и от инструментов.

Инструменты – отражают усилия общества в направлении развития сферы и решения проблем, а также располагаемые ресурсы для этого. Инструменты отличаются от факторов тем, что в большей степени поддаются управлению или находятся под прямым воздействием управляющей системы (например, государства или международного сообщества).

Такая классификация важна в понимании того, как может быть использована статистическая информация в процессе управления общественным развитием.

Однако результаты развития одной сферы могут быть фактором развития для другой, и наоборот.

Таблица 3 – Смежные отрасли международной статистики

Смежная отрасль	Подотрасль	Блоки*
Социально-экономическая	Статистика потребления основных товаров, услуг и питания	Статистика потребления продуктов питания Статистика потребления непродовольственных товаров Статистика потребления услуг
	Статистика труда и занятости	Статистика безработицы по экономически активному населению Статистика безработицы среди различных уровней образованности Статистика условий и качества труда Статистика распределения занятых в различных отраслях Статистика качества рабочей силы
	Статистика доходов	Статистика оплаты труда Статистика распределения населения по доходам Статистика накоплений Статистика бедности
	Статистика инфраструктуры и информационных технологий	Статистика инфраструктурных сооружений (железные дороги, автомобильные дороги, мосты, очистные сооружения, линии теплоснабжения, водопроводные линии) Статистика СМИ (периодические издания, телевидение и т.д.) Статистика Интернет Статистика мобильной связи
	Статистика использования времени	Статистика затрат времени на наемный труд, ведение домашнего хозяйства
	Гендерная статистика	Некоторые разделы, например, занятость, оплата труда и т.д.
Социально-экологическая	Демографическая статистика и статистика населения	Статистика рождаемости, смертности, количества и плотности населения
	Статистика здоровья и медицинского обслуживания	Статистика продолжительности жизни Статистика заболеваний, эпидемий Статистика смертности больных
	Статистика экологии человека	Экологическое здоровье Статистика заболеваний, связанных с экологической средой
	Гендерная статистика	Некоторые разделы, например, смертность, продолжительность жизни и т.д.
Эколого-экономическая	Статистика потребления ресурсов	Статистика потребления энергии Статистика потребления минеральных ресурсов Статистика потребления лесных ресурсов Статистика потребления водных ресурсов Статистика энергосберегающих технологий
	Статистика экологической политики	Статистика расходов на экологию, Статистика природоохранной деятельности и их результатов

*Могут включаться не все блоки, а только те, которые относятся к смежной отрасли, помимо представленных блоков сюда могут включаться отдельные показатели, например, плодородие почв, расходы бюджета на экологию и т.д.

Согласно функциональной классификации можно сгруппировать подотрасли статистики следующим образом (Таблица 4)⁷.

Как видно из таблицы, результаты развития экономической сферы, оцениваемые статистикой потребления основных товаров, услуг и питания, статистикой доходов и жилищной статистикой одновременно являются факторами в социальной сфере, то есть непосредственно влияют на человеческий капитал. В свою очередь, результаты развития человеческого капитала, отражаемые в статистике труда и занятости, являются одним из факторов развития экономической сферы. Также отметим, что состояние природных ресурсов является фактором развития экономики и результатом изменения экологии. Потребление природных ресурсов является для экономики инструментом, а для экологии – это фактор. Можно продолжить данную цепь логических связей между факторами – результатами различных сфер.

⁷ Данная группировка не претендует на законченность и может быть изменена.

Таблица 4 – Функциональная классификация статистической информации

Отрасли	Факторы	Результаты	Инструменты
Социальная	Статистика потребления основных товаров, услуг и питание Статистика доходов Жилищная статистика Статистика экологии человека Статистика климата Статистика образования	Демографическая статистика и статистика населения Статистика труда и занятости Статистика культуры и досуга Статистика здоровья Гендерная статистика Статистика субъективной удовлетворенности граждан качеством жизни	Статистика социального обеспечения Статистика обеспечения демократических свобод, прав человека, общественного порядка и безопасности Статистика развития общественных органов и государственного управления Статистика медицинского обслуживания Статистика государственных финансов и госсобственности
Экономическая	Статистика труда и занятости Статистика инновационной деятельности Статистика состояния природных ресурсов Статистика использования времени Статистика климата	СНС Статистика отраслей экономики Статистика инфраструктуры и информационных технологий Статистика платежного баланса Статистика цен и индексов Статистика теневой и нелегальной экономики Статистика потребления основных товаров, услуг и питание Статистика доходов Жилищная статистика	Статистика государственных финансов и госсобственности Статистика денежного обращения, финансов и страхования Статистика потребления ресурсов
Экологическая	Статистика негативного воздействия на окружающую среду Статистика потребления ресурсов	Статистика экологии человека Статистика состояния природных ресурсов Статистика климата	Статистика экологической политики Статистика государственных финансов и госсобственности

Таким образом, с помощью функциональной классификации мы построили взаимосвязь экономической, экологической и социальной сфер общества, где результаты развития сфер представляют собой целевые функции, которые для гармоничного развития общества должны одновременно стремиться к возможному оптимуму (максимуму или минимуму в зависимости от типа процесса).

Также необходимо совершенствовать блок аналитической информации. Большое внимание должно уделяться конструированию и применению комплексных показателей ресурсного потенциала, эффективности развития и результатов развития различных сфер. В этой связи можно предложить совершенствование существующей методики ИРЧП и введение новых показателей эффективности и результатов общественного развития [3, 4].

Исходя из представленной структуры международной статистики должны формироваться органы международной статистики. Так, рассматривая ее структуру, мы отметили чрезмерную децентрализацию статистических органов, что несет в себе негативные моменты. Одним из недостатков такой системы является большое бремя, которое ложится на национальные статистические органы по предоставлению информации в широкий круг организаций. Статистические системы развивающихся стран в данном случае не могут обеспечить полноты и своевременности предоставления информации, поскольку им приходится контактировать с множеством международных организаций, предоставляя порой дублируемые данные. С точки зрения затратности такой вариант также не является оптимальным.

В этой связи возникает необходимость создания единого центра сбора, первичной обработки и предоставления информации на международном уровне – Центра международной статистической информации (CISI). Данный центр будет вести единый Банк данных (а не базу, которых в настоящее время существует огромное множество), куда должна стекаться информация на основе многосторонних соглашений с международными организациями, национальными статистическими органами и другими первичными поставщиками международной статистики.

Основными пользователями накапливаемой в Центре первичной информации будут международные организации и Статистический отдел ООН. Она им необходима для тематических и глобальных исследований и публикации по их результатам отчетов.

Финансирование Центра должно осуществляться за счет бюджета ООН. Частично Центр может финансироваться за счет собственных доходов от продажи информации – как первичной, так и аналитической.

В целях интеграции социальной, экологической и экономической статистики, а также разрешения противоречий, возникающих между различными науками (многие процессы, например, такие как занятость и труд, требуют подхода к их изучению со стороны сразу нескольких наук), в Статистическом департаменте ООН необходимо создать управления по смежным статистическим отраслям. Например, в настоящее время в Статистическом департаменте в рамках Экономического управления создано подразделение эколого-экономической статистики. На наш взгляд, требуется также выделение управлений социально-экологической и социально-экономической статистики.

Современная международная статистика представляет собой структуру, которая играет достаточно пассивную роль в управлении общественными процессами. В основном статистика отвечает на вопрос «как обстоят дела?», хотя для управления также интересно знать «что нужно делать?». Для того, чтобы аналитические результаты международной статистики могли бы с большей эффективностью использоваться в управлении, на общепланетарном уровне необходимо также создавать институты (уже в рамках системы управления), которые будут координировать деятельность органов управления. Такими институтами, в первую очередь, являются аналитические организации, например по выработке «стандартных решений», разработке политики для развивающихся стран и т.д. Таким образом, совершенствовать необходимо не только систему международной статистики, но и структуру планетарных органов управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Садков, В.Г. Эффективное управление и его информационное обеспечение органами государственной статистики [Текст] / В.Г. Садков, Н.А. Шибарева, В.Д. Молоканов, Н.Е. Дмитриева // Вопросы статистики. – 2002. – №10. – С.41-44.
2. Садков, В.Г. Системные основы формирования общества XXI века и модель Основного Закона России. Изд. 2-е, перераб. доп. [Текст] / В.Г. Садков. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2006. – 168 с.
3. Греков, И.Е. Гармоничное развитие России и оптимизация ключевых ориентиров современной макроэкономической политики [Текст] / И.Е. Греков, В.Г. Садков. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2006. – 216 с.
4. Садков, В.Г. Об эффективности общественного развития (вопросы методологии страновых измерений) [Текст] / В.Г. Садков, И.Е. Греков // Общество и экономика. – 2006. – №4. – С.163-178.

Греков Игорь Евгеньевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки», доцент

Тел.: (4862) 73-23-51

E-mail: grekov-igor@mail.ru

УДК 339.137.2:004

А.В. ЧЕМЫХИН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Показано, что становление института предпринимательства в современной России происходит с учетом экономической культуры и бывших хозяйственных укладов россиян.

It is shown that a business undertakings institution in present-day Russia takes place taking into account economic culture and former economic structures of the Russians.

Ключевые слова: предпринимательство, школы, экономическая теория.

Key words: business, schools, the economic theory.

Последняя четверть XX в. и начало XXI в. отмечены значительным интересом отечественной экономической науки к новым методам исследования динамики современных процессов социально-экономического развития, происходящих в России и в мире, и взятием на вооружение преимуществ институциональной теории. Преимущества этой теории в том, что она не замыкается изучением только экономического поведения человека и экономической стороны той или иной части воспроизводственного процесса, а рассматривает явления методом разностороннего анализа различных составляющих и образующих его мотивов: социально-экономических, историко-правовых, морально-этических и других, что позволяет в совокупности давать более глубокое и целостное представление об исследуемом предмете.

В отличие от других существующих направлений и школ экономической теории и современного мейстрима – неоклассики, рассматривающего взаимодействие агентов в условиях свободного экономического пространства с позиций исключительно максимизации собственной выгоды, теория институциональной экономики преследует цель рассмотреть действия агентов рыночной системы на соответствие их деятельности институциональным нормам и правилам и изучение их положения в рамках институтов [1].

В литературе даются различные формулировки понятия «институтов». В обобщенной трактовке «институты» понимаются как «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности» [2].

Хронологически и логически сложившимся институтам предшествуют «институции», характеристика которых связана с процессами становления и развития социальной формы «закрепления за субъектами общественно необходимых функций в рамках общественного разделения труда» [3].

Общественное устройство представлялось в виде взаимодействующей институциональной системы. Институциональные системы по мере своей зрелости эволюционируют в направлении своего развития.

По мнению представителей современного институционализма, в российской социальной науке бытуют следующие понятия институтов: в экономике – это «правила игры в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающих их выполнение. Они создают структуру побудительных мотивов человеческой деятельности, уменьшают неопределенность, организуют повседневную жизнь»; в экономической социологии – «под институтами понимаются не абстрактные нормы и ценности, которые часто выдавались

предшественниками в социологии за непосредственные побудительные причины действия, а формальные и неформальные правила», и др.

Считаем, что социальные институты – есть продукт эволюционного развития и закрепления позитивного коллективного практического опыта в осуществлении определенных обычаев, правил, законов и норм, регулирующих поведения субъектов в условиях различных сфер жизнедеятельности людей.

При этом, следуя Г. Спенсеру, обращаем внимание на то, что обычаи, правила, нормы, ценности и законы формируются в жизнедеятельности индивидуальных агрегатов (организмов), взаимодействующих друг с другом, т.е. в рамках формирующегося общества или формирующейся институциональной системы.

Происходящая дифференциация социальных институтов постоянно происходит не только внутри (в связи с развитием социума) отдельных сфер общественной деятельности, но и сами сферы этой деятельности четко оформлены и обособлены друг от друга.

Для дальнейшего анализа социальных институтов каждой из обособленных подсистем (групп) нам следует указать на необходимость учета ряда особенностей, присущих действию институциональной системы в целом.

Прежде всего, все без исключения социальные институты, независимо от их принадлежности к определенным подсистемам, выполняют свои регулятивные функции не изолированно, а в совокупности и тесной взаимосвязи друг с другом.

Специфические черты функционирования институциональных систем позволяют нам подойти к пониманию матричного устройства общественных систем, пришедшего на смену традиционному формационному анализу общественной эволюции, предложенного А. Сен-Симоном и К. Марксом.

В современном понимании процесса формирования типов социального устройства обществ все большее признание получает учение о двух типах самоорганизации социума на основе определенных институциональных матриц.

Один тип, по определению С.Г. Кирдиной, характеризуют иерархические политические структуры с преобладанием редистрибутивных (распределительных) экономических институтов и с доминированием в общественном сознании ценностей коммунитарного плана, то есть ценностей, в которых закрепляется примат коллективного над личным, целого над частным.

Институциональная матрица такого типа получила название X-матрицы, по образцу которой развивались государства с централизованным типом политико-экономического устройства (Россия, некоторые страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки). Базовыми подсистемами обществ с X-матрицей выступают политические подсистемы.

Другой тип обществ развивался на основе институтов частной собственности и характеризуется самоуправляющимися «снизу» политическими структурами федеративного типа с рыночными экономическими институтами и, соответственно, преобладанием личностных, индивидуалистических ценностей в массовом сознании. Этот тип институциональных систем получил название систем, развивающихся по Y-матрице. В этих системах базовыми подсистемами выступают экономические подсистемы. Осуществление Y-матриц наблюдаем в США и большинстве государств Европы.

В современной практике за основу прогресса ученые принимают институты экономической сферы. Так, М. Вебер рассматривал приоритеты экономических институтов посредством развития концепции о сути социального действия.

По мнению автора, концепция социального действия является фундаментальным основанием теории институциональной экономики. У ее истоков стояли виднейшие представители социальной науки XIX – XX вв.: М. Вебер, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, Дж. Александер, Г. Мид, Ю. Хабермас, П. Сорокин и др. Сосредоточим основное внимание на

первоочередном рассмотрении теоретических взглядов М. Вебера, но лишь в той части, которая была разработана им для осмысления феномена хозяйственной деятельности.

Целерациональное действие характеризуется осознанием индивидом своей цели и средств ее достижения, а также ориентацией на ожидание определенной реакции со стороны других людей. В основе этого типа социального действия «лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» или «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели» [4].

Однако следует сказать о преимущественном наличии двух взаимодействующих типов социального действия: целерационального и традиционного.

Для современной хозяйственной системы России это положение имеет принципиальное значение, так как при разработке перспектив совершенствования экономической политики позволяет осуществлять меры по укреплению хозяйственных структур разного типа, включая недостаточно эффективные структуры малого и среднего бизнеса, все еще сохраняющие в себе черты традиционных отношений.

Важное значение для раскрытия глобальной концепции социального действия имеет также рассмотрение теоретических идей Т. Парсонса (1902 – 1979 гг.), относящихся к пониманию социального действия как системы. В этой системе действие включает в себя следующие конкретные элементы: «конкретную цель, конкретные средства, конкретные условия (включая институциональные правила) и конкретную норму, управляющими отношениями между средствами и целью» [5].

Рассматривая в аспекте структурно-функционального анализа содержание и формы различных социальных систем, Т. Парсонс обосновал наличие в каждой системе соответствующих подсистем. В зависимости от выполнения подсистемами присущих им функций он выделил подсистемы экономики, политики, социального контроля и социализации, взаимодействие которых призвано обеспечивать порядок и устойчивость в обществе.

Учитывая, что если М. Вебер развивал свою теоретическую концепцию на основе признания субъективной мотивации социального действия, а Т. Парсонс руководствовался объективной детерминированностью социального действия, то в теоретической системе Т. Парсонса роль подсистемы «экономика» по-праву первенствует в структуре социальной системы. Ее функциональные императивы (адаптация, целедостижение, интеграция, поддержание ценностного образа) реализуются посредством использования присущих данной системе экономических институтов (фирм, банков и иных структур) и действующих акторов (предпринимателей и работников) и позволяют стабилизировать общественное развитие, сосредоточив большую часть населения страны на рациональных ценностях и достижении успеха. Такое общество Т. Парсонс назвал обществом универсалистского образца достижения.

Следовательно, по Т. Парсонсу, экономическая деятельность как социальное действие выражает ту систему социальных отношений, которая складывается между людьми в процессе их хозяйственной деятельности и формирует экономическую подсистему, становящуюся ядром общественного прогресса.

Нам трудно предположить, что становлению в России цивилизованной рыночной экономики и ее основной составляющей – сферы предпринимательской деятельности – могут способствовать только принятые экономико-правовые нормы, отражающие соответствующий уровень развития материального производства и экономических отношений (легализация частной собственности на средства производства, принятие законов о свободном ценообразовании, об акционерных обществах, о государственной поддержке малого предпринимательства и др.), без осознания всем российским обществом глобальной

ценности рыночного хозяйства – возможности материального и культурного обогащения самостоятельных индивидов и в целом всего населения.

Рыночные преобразования, начавшиеся в России в 90-х годах XX века, привели к глубоким изменениям в жизни страны – радикальной трансформации подверглись социальные, политические и экономические институты общества.

Формирующаяся в стране рыночная экономика потребовала максимальной активизации творческой энергии масс, всемерного развития инициативной созидательной деятельности каждого человека, повышения роли индивида в экономической жизни общества, осознания личностью ответственности за свои хозяйственные действия. Поэтому среди всего комплекса проблем, в совокупности характеризующих облик современной российской действительности, первостепенное место отводится проблеме становления и всемерного развития предпринимательства как важнейшего общественного инструмента реформирования социально-экономического устройства государства.

Становление и развитие предпринимательства является сложным социально-экономическим явлением и обуславливается происходящими глубокими изменениями в сфере социокультурных отношений, поскольку трансформация последних взаимодействует со всеми основными сторонами жизнедеятельности людей: этическими и моральными нормами, материальными и духовными ценностями, нормами экономического и социального поведения, менталитетом, обычаями, психологией. Поэтому для глубокого понимания процессов формирования предпринимательства необходимо рассмотрение последних в условиях трансформации социокультурной среды.

Интерес к феномену предпринимательства возник в отечественной литературе с началом рыночных реформ. Поставленные перед страной социально-экономические задачи объективно сосредоточили внимание ученых на теоретических и методологических аспектах исследования предпринимательства.

Однако, несмотря на большое количество появившихся в последнее время научных публикаций по рассматриваемым проблемам, многие актуальные вопросы сферы предпринимательской деятельности продолжают оставаться недостаточно раскрытыми. Особенно это относится к той группе вопросов, которые связаны с освещением характера взаимодействия предпринимательства с процессами социокультурной динамики.

Утверждение, что предпринимательство является движущей силой социально-экономических изменений, стало истиной в российском обществе.

При этом круг рассматриваемых вопросов связывается вслед за Й. Шумпетером с обоснованием экономической активности и инновационного потенциала предпринимательства. Между тем путь, по которому пошли российские реформы, актуализировал и другие стороны этой проблемы. Трудности и замедление темпов социально-экономического реформирования заставили ученых обратить внимание на институциональные аспекты развития предпринимательства.

В этом плане первостепенное значение, как мы полагаем, приобретает всестороннее исследование процессов функционирования предпринимательства в связи с преобразующейся системой отношений в социокультурной сфере России, что позволяет глубже понять феномен предпринимательства и осуществить ускорение проводимых в стране реформ.

В настоящее время в экономической литературе рассмотрение предпринимательства осуществляется преимущественно с позиций неоклассического подхода, придающей главное внимание анализу экономических отношений исключительно в сферах воспроизводственного процесса: производстве, распределении, обмене и потреблении хозяйственных ресурсов и услуг, направленных на поиски рационального выбора и максимизацию получения прибыли, оставляя в стороне объяснение неэкономических причин действия хозяйствующих субъектов и мотивацию их деятельности.

Для условий же современного состояния развития экономических отношений с необходимым учетом усиливающего влияния на человека и общество достижений научно-технической революции, происходящих процессов глобализации, природно-климатических изменений и т.п., нестабильность военно-политической ситуации в мире и др., объяснение института предпринимательства, равно как и любого другого института экономической сферы, с позиций неоклассики не может быть достаточным.

Нам представляется, что рассмотрение элементов институциональной системы должно происходить с применением более широкой методологической социально-экономической основы, позволяющей учитывать совокупность разнородных факторов, объясняющих генезис, а также влияющих на характер действия конкретных социальных институтов в сегодняшнее время.

Основными методологическими предпосылками институционального понимания предпринимательств, как мы считаем, являются теория социального действия, берущая свое начало в методологии М. Вебера и теория социологического функционализма, отталкивающаяся от идей Т. Парсонса и развивающаяся в неинституциональных экономических теориях.

Основываясь на вышеизложенных положениях институциональной экономической теории и методологических принципов М. Вебера, Т. Парсонса и П. Сорокина, мы можем определить институт предпринимательства как социальный институт, основанный на ведении субъектом рыночных отношений самостоятельной хозяйственно-организаторской деятельности в целях получения денежного дохода, посредством которого индивид удовлетворяет свои доминантные потребительские, деловые и статусные мотивы.

При этом данная деятельность всегда включает в себя процесс реализации субъектом (актором) своего личностного потенциала и находится в условиях взаимодействия с другими субъектами (актерами). Что касается социокультурных условий (факторов) развития предпринимательства, необходимо учитывать, что последние воспроизводят, прежде всего, целевую установку на получение прибыли, готовность принять риск совершения того или иного экономического поступка, свободу и независимость в принятии решений, самостоятельность и личную ответственность за результаты деятельности.

Структурно они представляют собой систему ценностно-нормативных регуляторов предпринимательского поведения, систему смыслов, значений и символических индикаторов социальной принадлежности и способов деятельности.

Предпринимательские ценности, предпринимательская этика, как и хозяйственная этика вообще, формировались на протяжении многовековой истории России. В отечественной литературе дискутируется вопрос о приоритетном влиянии предпринимательства Западной Европы на развитие аналогичных форм хозяйствования в России [6]. Однако из этого нельзя сделать вывод о том, что институты капитализма и предпринимательства привнесены в Россию извне.

По мнению автора, становление российского предпринимательства происходило, прежде всего, под влиянием эндогенных причин: как традиционных ментальных социокультурных ценностей, так и изменяющихся социально-экономических условий. При этом базовыми ценностями предпринимательства оставались ценности, свойственные национально-психологическому характеру россиян.

Поэтому институты российского предпринимательства несут на себе отпечаток эволюции социально-экономических и политических структур, природно-географической среды и особенностей ее освоения, а также исторических событий.

Нами рассматриваются пять основных исторических этапов формирования предпринимательских отношений в России.

Анализ исторических этапов развития предпринимательской деятельности позволяет сформулировать следующие объективные социокультурные условия, которые определяли специфику формирования социального слоя российских предпринимателей и помогают сегодня объяснить особый путь России в мировом экономическом пространстве.

Во-первых, это специфический тип хозяйствования, обусловленный наличием огромных неосвоенных пространств и потому доминировавший экстенсивный тип хозяйствования, требовавший объединения значительного количества занятых в производстве.

Во-вторых, общинный характер организации общества и хозяйствования. Россия по своей истории и социально-психологическим основам – общинная социокультурная система. Недостатком общинной психологии было препятствование попыткам проникновения в культуру индивидуальной инициативы и возможного имущественного неравенства.

В-третьих, специфическая роль органов власти и модели управления. В России исторически сложилось так, что в модели управления наблюдается ориентация на внутренние проблемы, вера в силу групповых решений.

В-четвертых, приоритет государственных начал. Сильное развитие духа державности вело к подчинению личностных интересов интересам государства.

В-пятых, особый тип социально-психологических отношений: превалирование неформальных и семейно-родовых отношений. Мгновенный переход к типу чисто денежных гражданских отношений был неадекватен отечественным культурным устоям, и в этом кроется одна из причин неудач многократных либеральных экономических реформ в стране.

В-шестых, важнейшим условием, неразрывно связанным с хозяйственной этикой (в том числе и с этикой предпринимательства), являются особенности православной христианской религии.

Особенности экономической культуры и хозяйственного уклада россиян во многом предопределены спецификой формирования российского государства и его этноса. В данном аспекте происходит становление института предпринимательства, рассматриваемого как результат институционализации взаимодействия объективной общественной потребности в активизации инициативной, самостоятельной деятельности хозяйствующих субъектов и необходимого развития адекватной этой потребности социокультурной системы. В указанном взаимодействии социокультурная система опосредует развитие предпринимательства, придавая последнему статус основы рыночного хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер, Г. Эволюция институциональных систем [Текст] / Г. Клейнер // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 78-85.
2. Институт социальный // Современная западная социология: Словарь. - М.: Изд-во полит. лит., 1990. – 117 с.
3. Иншаков, О. Место институционализма в экономической науке [Текст] / О. Иншаков, Д. Фролов // Экономист. – 2005. – № 10. – С. 41.
4. Вебер, М. Избранные произведения [Текст] / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 603 с.
5. Парсонс, Т. О структуре социального действия [Текст] / Т. Парсонс. – М.: Академический проект, 2000. – 280 с.
6. Гнилитская, Е.В. Институционально-психологические основания успешного развития предпринимательства [Текст] / Е.В. Гнилитская // Российское предпринимательство – 2006. – № 4. – С. 46 – 47.

Чемыхин Алексей Викторович

Курский государственный университет, г. Курск

Аспирант кафедры экономики

Тел.: (4712) 58-00-91

E-mail: kurskgu@mail.ru

УДК 331.2

В.Л. БАЗИКОВА

ОПЛАТЕ ТРУДА – ЭГАЛИТАРНЫЙ ПРИНЦИП

В статье рассматривается ряд проблем, связанных с оплатой труда, не всегда сложившемся справедливым распределительным отношением в экономике, в том числе в аграрной сфере, что отрицательно сказывается на результативной работе занятых в различных процессах труда.

In the paper a number of problems connected with the remuneration of labour is considered which is not always an equitable distribution in economy including agricultural sphere that adversely affects the results of work done by workers engaged in various labour processes.

Ключевые слова: оплата труда, поляризация, работники, отрасли экономики, эгалитарный принцип.

Key words: a payment, polarization, workers, economy branches, egalitarian principle.

Современное состояние распределительных отношений, сложившихся в рыночной экономике России, характеризуется весьма очевидной неадекватностью. Она проявляется как на уровне отдельных субъектов хозяйствования и отраслей, так и в производственной и непроизводственной сферах, а также инфраструктурных отраслях экономики. В какой-то мере эта неадекватность может быть оправдана. Тем не менее, очевидным является и нарушение принципа эгалитарности (принцип, предусматривающий оплату труда соразмерно его затратам). Особенно это проявляется в аграрном секторе экономики.

Оплата труда занятых в этом секторе ниже, чем в промышленности и в целом в масштабе всей экономики страны, она отличается существенно по категориям работников непосредственно занятых в аграрном производстве, специалистов и управленческого персонала. Неадекватной трудовым затратам является оплата труда во многих акционерных обществах, товариществах, кооперативах, государственных НИИ и различных малых форм хозяйств. Примечательным является и такой факт – низкая начисленная среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве в сравнении с некоторыми отраслями экономики, получающими сырье из аграрного сектора (Таблица 1).

Таблица 1 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций [1] В руб.

Вид экономической деятельности	Годы							
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	259,4	985,1	1434,6	1876,4	2339,8	3015,4	3646,2	4568,7
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	492,6	2183,4	3126,7	4065,9	5026,7	6065,8	7303,8	8806,7

Из ее данных следует, что размер средней начисленной заработной платы практически за все годы исследуемого периода в сельском хозяйстве, охоте и лесоводстве в два раза ниже, чем в пищевой промышленности, включающей производство напитков и табака.

С теоретической точки зрения оплата труда – это важная часть сложившихся в обществе распределительных отношений. В рыночной экономике вполне нормальной является неоднозначная оценка труда и, соответственно, его оплата. При этом важно, чтобы второе было соразмерно первому. В настоящее время, как свидетельствует, например, состояние оплаты труда в сельском хозяйстве, нарушение этой соразмерности является

отнюдь не редким. Об этом, в частности, свидетельствуют данные по Орловской области, приведенные в таблице 2.

Таблица 2 – Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций по отраслям экономики (рублей; в ценах соответствующих лет) [2]

Всего	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	1 535,0	2 245,8	3 028,7	3 563,5	4 392,9	5 430,6	6773,7	8610,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	904,3	1 371,3	1 704,9	1 923,5	2 486,5	2 883,6	3610,1	5085,3
Обрабатывающие производства	1 729,6	2 481,2	3 159,0	3 911,9	4 795,8	5 796,4	6974,8	8884,2
Строительство	2 287,1	3 288,1	4 745,2	4 144,5	5 457,3	6 787,6	7940,7	10816,8
Транспорт и связь	2 051,6	2 806,7	3 825,8	4 989,7	6 195,2	7 330,9	8638,0	10703,1
Оптовая и розничная торговля	1 226,1	1 715,4	2 345,9	2 876,6	3 679,5	4 659,0	6055,8	7390,9

Из данных таблицы 2 следует, что среднемесячная начисленная заработная плата была самой низкой в сельском и лесном хозяйствах особенно в последние годы. Это усложняет проблему воспроизводства рабочей силы и естественное право на достойную жизнь занятых людей в этом секторе экономики. Нарушение соразмерности между затратами труда и его оплатой негативно сказывается на результатах этого труда.

В аграрном производстве, как и в других сферах экономики, распределительные отношения проявляются не только в связи с оплатой труда. Важной их составной частью являются доходы, получаемые за счет факторов производства, таких как, капитал, земля и предпринимательская способность. Доходы по первым двум из этих факторов обусловлены правом собственности на них. Такое право, в частности, позволяет получать владельцам акции дивиденды, а собственникам земли – ренту. Результат предпринимательской способности, реализуемой в том или ином процессе аграрного производства, – получаемый предпринимательский доход.

Обозначенные доходы собственников фактора производства не всегда являются соразмерными с правом на них. Характерным в этом отношении может быть, например, осуществляемое право собственности на землю в крупных городах и в сельской местности. Доход, получаемый от капитала, занятого в аграрном производстве, и в частности, в торговле, тоже не может быть однозначным. Доход растет гораздо быстрее в коммерческом и финансовом предпринимательстве, чем в сельском хозяйстве, являющимся рискованной сферой приложения капитала.

Право собственности приводит к обогащению богатых и обнищанию бедных. За период с 1991 по 2004 гг. первые из этих групп населения стали в 1,5 раза богаче, тогда как вторые во столько же раз, но беднее. По данным Росстата только за 2004 год у большинства бедных и беднейших домохозяйств доходы сократились на 15 %. Для повышения душевого потребления до уровня 1970 года стране необходимо увеличить денежные доходы населения в 2,36 раза с учетом их уровня в 2001 году [3].

За короткое время в материальном благосостоянии россиян возник значительный полярный разрыв. На одном полюсе у 1/6 части населения сосредоточилось 57 % всех денежных доходов и 92 % доходов от собственности [4]. На другом полюсе (более 60 % населения) – все остальные доходы. По данным выборочного обследования, проведенного Госкомстатом России в 2003 году, 42,2 % населения оценивали свое личное материальное положение как «плохое» и «очень плохое». При этом в разных регионах страны обследование показало, что 54 % населения живет «одним днем», не делая никаких сбережений, у 10 % населения не хватает средств на питание, у 41 % – на одежду, у 33 % – на покупку предметов длительного пользования [5].

Неутешительной является динамика повышения базовых доходов населения за достаточно продолжительный период с 1990 года по 2025 год, доля которых в ВВП вырастит до 26 %, а их совокупная величина – до 32 %. Эти показатели почти в два раза ниже уровня, который был достигнут экономически развитыми странами в 80-е годы XX века [6]. Приведенные данные свидетельствуют о том, что стратегическая политика в стране в области доходов населения вряд ли может быть признана достаточно эгалитарной, отвечающей консенсусу обоснованных распределительных отношений.

Таким образом, структуру доходов в соответствии с оплатой труда и факторами производства нельзя признать совершенной. Следствием таких распределительных отношений является нарушение полноценности удовлетворения потребностей определенных групп населения. Существующие распределительные отношения по названным принципам (оплата труда, доходы от факторов производства, обеспечение расширенного воспроизводства работающих) нельзя назвать справедливыми, а, следовательно, результативными и во многих процессах труда, в том числе и аграрном. Если справедливость, а, значит, и эффективность распределения в обществе, отмечал Дж. Гэлбрейт, не обеспечивается, то отсутствует доверие в нем. При таком распределении не достигается главное условие развития этого общества – устойчивость экономической системы. Теория и практика свидетельствуют, что при рыночной экономике материальные блага и доходы распределяются в высшей степени не равномерно. Это вызывает негативные социальные последствия, затрудняющие эффективному производственному функционированию [7].

Из приведенного суждения известного зарубежного экономиста следует, что распределение доходов теснейшим образом связано со справедливостью (категорией не только экономической, но и социальной, политической, исторической и психологической). При этом Дж. Гэлбрейт справедливость увязывает с эффективностью функционирования рыночной экономики, при чем один из определяющих критериев снижения этой эффективности – высокий уровень не равномерности распределения в обществе доходов и материальных благ.

Поляризация в неравномерности распределения доходов и благ, а также снижение доверия к справедливости в обществе не способствуют укреплению устойчивости экономической системы. В связи со сказанным, следует вспомнить слова французского ученого Л. Сталерю: «Страна, в которой доход медленно растет, может быть счастливой страной: страна, в которой доход растет очень быстро, но одновременно увеличивается неравенство доходов, идет на встречу своей гибели» [8].

Высокая степень поляризации доходов и благ между отдельными слоями населения в России можно сказать вполне признанный факт. По этому поводу, вполне резонной, является позиция ряда авторов, предлагающих не только оптимизировать уровень этой поляризации и постепенно снижать его. Осуществлять это можно путем, например, повышения налоговой нагрузки на доходы тех индивидуумов, у которых они определяются излишне высокими. В то же время должна быть более действенной и результативной социальная политика государства для малоимущих слоев населения. Следует также более активно развивать государственную поддержку индивидуального предпринимательства и адекватное стимулирование квалифицированного труда с тем, чтобы более интенсивно формировался «средний класс» в стране [9].

Признавая равенство в доходах, рыночная экономика вместе с тем ставит решение такой задачи, как более полное удовлетворение потребности людей. В то же время в рыночном хозяйствовании в большей мере должна реализоваться прозрачность и справедливость в распределительных отношениях по поводу получения доходов всеми слоями населения. Для занятых в тех или иных процессах труда неравенство в доходах необходимо, отмечает В.Ф. Максимова, «... чтобы сохранить стимулы для повышения эффективности производства» [10]. Содержательным является суждение С. Адамса, который подчеркивал, что вознаграждение не должно быть обязательно сверх щедрым. Оно может быть весьма скромным. Необходимо его восприятие как справедливого [11].

Отсюда эгалитарный принцип, как один из справедливых путей распределения доходов, являясь привлекательным в рыночной экономике, его реализация оказывается непростой. Дело не в том, что вознаграждение за трудовые усилия не всегда является справедливым. Работающему человеку присущей является склонность сопоставлять полученное вознаграждение за свои трудовые усилия с оплатой труда других работающих, выполняющих менее сходную работу. Такое сравнение для отдельных работников нередко представляется несправедливым, что вызывает психическое напряжение и может привести к снижению его мотивации. Чтобы мотивация в труде не ослабевала и тем более не наблюдалась тенденция к ее снижению, государство должно осуществлять перераспределение доходов. Оно необходимо, чтобы снизить уровень полярности доходов и существенной разницы в приобретаемых благах. Перераспределение доходов положительно действует на социальное равенство людей, повышение мотивации к труду работающих и, в конечном итоге, на рост благосостояния населения.

Повышенная мотивация к труду – это исключительно значимый путь его результативной рационализации. Ее важность, в частности, в аграрном производстве, определяется необходимостью увеличения его эффективности. В решении этой проблемы существенное значение в мотивации труда имеет его оплата. В этом убеждает приведенный ниже материал ряда функционирующих сельскохозяйственных производителей в Краснодарском крае [12]. Анализ этих материалов выявил тесную связь размера заработной платы с результатами труда работающих. В группе хозяйств со средней заработной платой до 1200 рублей за месяц урожайность зерновых достигла 32,1 ц/га, сахарной свеклы – 144,5 ц/га, подсолнечника – 15,2 ц/га. Прибыль в расчете на 1 га пашни от реализации продукции составила около 339 рублей. В другой группе (15 % из общего числа хозяйств) со средней заработной платой 2400 рублей и более урожайность зерновых составила 56,1 ц/га, сахарной свеклы – 316,6 ц/га и подсолнечника – 19,4 ц/га. Все эти показатели выше в сравнении с их размерами, которые были получены хозяйствами первой группы соответственно на 60,7 %, в 2,2 раза и на 27,6 %. В хозяйствах данной группы выросла и прибыль от реализации названных видов сельскохозяйственной продукции. Этот показатель, в сравнении с тем, который был получен в первой группе выше в 6,4 раза, составив в среднем с 1 га пашни 2171 рубль. Более высокий уровень оплаты труда, как видим – это весьма значимый фактор повышения результатов производительного труда. Не последнюю роль в его возросшей результативности играет организация труда. В аграрном производстве исключительно значимым является своевременное проведение всех необходимых агротехнических мероприятий. Причем они должны быть осуществлены с учетом каждой из конкретных сельскохозяйственных культур. В связи с этим особую значимость приобретает квалификация работников, занятых в том или ином процессе аграрного производства.

В квалификации работников в условиях рыночного хозяйствования, наряду с профессиональной способностью, все большую значимость приобретает их личная характеристика. В оценке квалификационного уровня работников, с точки зрения социокультурного подхода, важным является целеполагание, и связанное с ним стремление повышать этот уровень. Сложность нахождения занятости в соответствии со своей квалификацией негативно действует на снижение уровня потенциальных возможностей личных качеств людей. Проявляется это чаще всего в падении их активности по поиску именно того вида деятельности, который смог бы удовлетворить личную заинтересованность того или иного индивидуума. Не последнюю роль для многих из них играет вековая ментальность россиян, заключающаяся в том, что личную проблему каждого могут благополучно разрешить «добрые силы»: ныне в лице бога, президента страны или же иностранного инвестора. Вместе с тем следует, видимо, активизировать внедрение в личность работающих моральных стимулов [13].

Свой квалификационный статус в позитивном направлении можно изменить, используя услуги службы занятости. Служба не должна восприниматься, как только патронажный орган, который может и должен найти подходящее место работы для нуждающегося в ней. Для личности, не считающей себя социально-пассивной, служба

занятости должна расцениваться как помощник в заинтересованном, в соответствии с квалификацией, трудоустройстве. Именно такой путь в решении обозначенной проблемы может обеспечить эгалитарность оплаты труда соразмерно его затратам.

В сельской местности известным является факт более высокого уровня безработицы. Для лиц, ставших безработными, усугубление личных качеств и возможностей ощущается особенно остро. Неуверенность, переплетаясь с неопределенностью и нестабильностью в социально-экономической жизни, приводит к появлению внутреннего дискомфорта и эмоциональной неустойчивости. У отдельных индивидуумов это находит отражение в разочаровании своих личных способностей, что усиливает равнодушие и потерю самовыражения, неуверенность в состоятельности своих жизненных запросов. Все это не способствует заинтересованной реализации этих запросов с учетом повышения своего квалификационного статуса и личной активности в осознанном принятии своих действий.

В дореформенный период характерной на рынке труда была следующая ситуация: работу не нужно было «искать». В рыночной экономике ситуация в этом отношении изменилась кардинально. Теперь, нуждающийся в зарботке и, желательно, в более высоком, должен самостоятельно обеспечивать свою занятость.

В связи с этим, чтобы восстановить утраченные личные качества позитивного содержания, необходима тому или иному индивидууму для трудоустройства в форме найма или самозанятости социально-психологическая адаптация. Действенность такого вида адаптации должна быть направлена на воссоздание положительных личных качеств, например, путем способности понимания сложившейся жизненной ситуации и адекватного на ее реагирования.

В экономике страны за последние годы возникло значительное число акционерных обществ. Обусловлено это тем, что в акционерных обществах действующая система заинтересованности и оплата труда обладают существенным мультипликативным эффектом. Занятые в таких организационно-правовых структурах могут получать оплату не только за свой труд, но и дополнительный доход за внесенный имущественный пай или земельную долю. В связи с этим получается как бы двойная заинтересованность в результативном производительном труде.

Имеющийся опыт, однако, не всегда свидетельствует о таком заинтересованном труде [14]. Обусловлено это тем, что, во-первых, в акционерных обществах, как и в других агропроизводственных структурах невысокой является оплата труда работников, занятых в его основных процессах. Во-вторых, весьма «скромными» являются, как правило, размеры дивидендов на доли акционерной собственности. Кроме того, например, во многих хозяйствах основные производители сельскохозяйственной продукции по большей части под тем или иным предлогом лишились своих акций. Поэтому можно не без основания утверждать – стимул в производительном труде за счет такого фактора как акционерный капитал практически отсутствует.

В аграрном производстве существует проблема, связанная не только с повышением материальной заинтересованности в результативной деятельности работающих, но и с привлечение молодежи в сферу аграрного производства, особенно сельской. В этом отношении заслуживает положительной оценки опыт Белгородской области по организации в ряде школ агроклассов [15]. В настоящее время их открыто в одиннадцати школах шести районов области. Профильные агроклассы и ученические производственные бригады – это первая ступень системы непрерывного аграрного образования, созданной Департаментом АПК области, Информационно-консультативным центром (ИКЦ) АПК и кругом заинтересованных лиц. Следующая ступень – это получение профессионального образования в Белгородской государственной сельскохозяйственной академии. Чтобы эта образовательная ступень была более результативной, в смысле поступления учащихся в этот ВУЗ, его преподаватели, работники департамента и ИКЦ проводят с будущими студентами занятия по профилирующим дисциплинам академии. Эти занятия проводятся как непосредственно в агроклассах, так и конкретно в определенное время в учебных аудиториях академии. Такой постадийный подход подготовки будущих специалистов аграрного

производства предопределяет их повышенный уровень квалификации и конкурентоспособности на рынке труда. Профессиональное самоопределение сельских школьников в целенаправленном стремлении связать свою жизнь с сельским хозяйством позволяет им осваивать современные агротехнологии и передовые методы их реализации на практике. Способствует этому прохождение во время летних каникул практики в базовых хозяйствах области, которая позволяет овладевать навыками выбранной профессии. Кроме того, учащимся в течение учебного года предоставляется возможность высказать собственное мнение по проблемам сельского хозяйства на студенческих научно-практических конференциях, проходящих ежегодно в сельскохозяйственной академии, а также участвовать в конкурсах по номинациям: «Юный зоотехник», «Юный агроном», «Юный механик» и «Юный экономист».

Таким образом, труд, занятый в том числе и в аграрном производстве, являясь его важнейшим фактором, в своем осуществлении имеет немало нерешенных проблем. Его оплата является все еще низкой в сравнении со среднероссийским уровнем. Занятые в основных процессах труда практически ничего не получают от таких факторов производства как земля и капитал. Низкие темпы роста, в частности, во многих агропромышленных отраслях, их слабая материально-техническая оснащенность, не способствуют укреплению социально-экономической ситуации в сельском хозяйстве. Производительность труда тоже отстает ввиду ее слабой мотивации и стимулирования. В связи с этим очевидной является необходимость усиления регулирующей роли государства во всех этих слагаемых, определяющих результативность труда работающих.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российский статистический сборник [Текст]. – М., 2005. – С. 35.
2. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Орловской области. Статистический ежегодник [Текст]. - Орел. - 2008. – С. 79.
3. Политика доходов и заработной платы / Под. ред. П.В.Савченко, Ю.К. Кокина. 2-ое изд. Дополненное и переработанное [Текст]. – М.: Экономист, 2004.
4. Львов, Д. С. Экономический рост и качество жизни. [Текст] / Д.С.Львов // Экономика и управление. –2004. - № 2. – С.6.
5. Российский статистический ежегодник [Текст]. – М., 2004. – 136 с.
6. Роек, В. Социальный диалог в области трудовых отношений: как его оценить? [Текст] / В. Роек // Человек и труд. – 2008. – № 1. – С.18.
7. Гэлбрейт, Дж. Справедливое общество: гуманистический взгляд. Новая индустриальная волна на западе [Текст] / Дж. Гэлбрейт. – М.: Академия, 1999. – С. 34.
8. Сталерю, Л. Равновесие и экономический рост [Текст] / Л. Сталерю. – М.: Прогресс, 1972. – 440 с.
9. Яковлев, Р. О регулировании заработной платы в Российской Федерации [Текст] / Р. Яковлев // Человек и труд. – 2008. – № 1. – С.31.
10. Максимова, В.Ф. Микроэкономика [Текст] / В.Ф. Максимова. – М.: Симинтекс, 1996. – 310 с.
11. Каверин, С.Б. Мотивация труда [Текст] / С.Б. Каверин. – М.: Институт психологии РАН, 1998 – 155 с.
12. Романенко, А. Влияние оплаты труда на эффективность агропроизводства [Текст] / А. Романенко, В. Ничаев, В. Прокопец // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 6. – С.70.
13. Прошкин, Б. Моральное стимулирование труда: попытка оптимизации [Текст] / Б. Прошкин // Человек и труд. – 2008. – № 1. – С. 34.
14. Светлакова, Н. Материальное стимулирование в условиях хозрасчетных отношений [Текст] / Н. Светлакова, Т. Аборина // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 3. – С.15.
15. Сушков, В. Профессиональная ориентация сельской молодежи. [Текст] / В. Сушков // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – № 7. – С.15.

Базикова Вера Леонидовна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры маркетинга
Тел.: (4862) 42-32-74
E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 334.7.012.64:005.334

Л.И. ШИНКАРЕВА

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена актуальной проблеме – рассмотрению особенностей венчурного бизнеса, который играет все большую роль по мере перехода на инновационный путь развития экономики страны. Приведена классификация венчурного бизнеса и показана необходимость государственной поддержки венчурного бизнеса в виде законодательной и организационно – экономической поддержки венчурным фирмам.

Выявлены особенности венчурного бизнеса в общем инновационном процессе, которые являются основой для формирования стратегии ее развития, включая вопросы, связанные с финансированием.

The paper is devoted to the actual problem – consideration of peculiarities in venture business which plays a greater role according to a transition to the innovation way of economy development in the country. The classification of venture business is presented and the necessity of a state support in venture business in the form of legal and organization-economic support to venture firms is shown.

Venture business peculiarities are revealed in a general innovation process which is a basis for the formation of a strategy in its development including problems connected with financing.

Ключевые слова: венчурный бизнес, риски, финансирование, капитал.

Key words: venture business, risks, financing, the capital.

Венчурный (рисковый) бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность какой - либо творческой группы новаторов (как правило небольшой), которая планирует получить доход, либо уже получает его на основе разработки нового, более рискованного, по сравнению с общепринятым уровнем риска, вида деятельности. Как свидетельствует опыт, наиболее часто таким направлением является научно-исследовательская деятельность, которая в большей степени подвержена влиянию всех видов рисков, особенно технических [2].

В зависимости от степени обособленности венчурного звена данный вид бизнеса можно классифицировать на:

- венчур внутри фирмы (внутренний венчур);
- венчурные фирмы.

Венчур внутри фирмы представляет собой такой вид венчурного бизнеса, при котором венчурная группа не является самостоятельной единицей, а получает финансирование и перекладывает всю ответственность на риск на ту фирму, подразделением которой она является.

Венчурные фирмы – это самостоятельные и независимые фирмы, которые занимаются венчурным бизнесом.

Таким образом, основное отличие между венчуром внутри фирмы и венчурной фирмой состоит в ответственности за риск. В первом случае он полностью перекладывается на материнскую фирму, а во втором – является неотменным спутником венчурной фирмы.

Мировой опыт свидетельствует о необходимости поддержки и развития венчурного бизнеса. Определяется это тем, что:

- венчурный бизнес является катализатором возникновения новых жизнеспособных хозяйственных единиц, воздействующих на всю традиционную структуру ведения научных исследований, а также вызывает структурные изменения в общественном производстве страны;

- данный вид бизнеса способствует техническому перевооружению традиционных отраслей производства;
- венчурный бизнес является стимулятором совершенствования принципов управления и организационных структур в крупных корпорациях;
- высокая степень мобильности венчурных фирм является их несомненным преимуществом по сравнению с крупными корпорациями, что особенно важно для проведения НИОКР. Неоспоримым остается и тот факт, что ряд исследований остается под силу именно таким фирмам [3, 4].

Риски НИОКР (технические риски) базируются на том, что в ходе проведения данных работ всегда существует вероятность не достижения желаемых (запланированных ранее) результатов (потерь).

Большинство специалистов считает, что данная группа рисков может быть вызвана двумя основными группами факторов: объективными и субъективными [1].

К объективным факторам, влияющим на возможные потери при проведении НИОКР, относятся те факторы, решение которых находится в компетенции фирмы (например, проблемы с финансированием лабораторных исследований, превышение сметы затрат в ходе исследования, недостаточно новое опытное оборудование и т.д.).

Субъективные факторы присутствия технического риска обусловлены причинами, не зависящими от предприятия. В наиболее общем виде причины их возникновения могут быть следующими:

1) получение отрицательных результатов после проведения научно-исследовательских работ, запланированных и профинансированных заинтересованной фирмой. Возникновение данной ситуации может повлечь за собой отказ фирмы заниматься запланированным ранее направлением предпринимательской деятельности. В таком случае должны быть сделаны значительные коррективы в стратегических планах данного предприятия, а в некоторых случаях и пересмотрены приоритеты;

2) получение запланированных предварительно технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок инноваций. Это представляет значительный риск для фирмы, но следует отметить, что уровень ее потерь при таком исходе будет ниже, чем если бы был получен отрицательный результат. В этом случае можно говорить об относительных потерях, которые будут равны разнице потерь между отрицательным и полученным результатом;

3) полученные результаты опережают технические и технологические возможности производства (включая уровень подготовки и переподготовки кадров), необходимые для их освоения, т.е. уровень результатов выше уровня современного состояния производства. При таком исходе потери могут быть аналогичны потерям при отрицательном результате в том случае, если реализация результатов невозможна в максимально допустимые сроки, или, по аналогии со второй причиной, будет составлять разницу между нулевым и полученным результатом;

4) полученные результаты опережают технические и технологические возможности прогнозируемых потребителей новых продуктов;

5) возникновение при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных по времени проявлений проблем, которые не могут быть решены на современном уровне развития науки и техники (например, проблем взаимодействия с окружающей средой и человеком).

Четвертая и пятая причины возникновения потерь аналогичны по способу разрешения третьей, и уровень потерь в этих случаях будет полностью определяться наличием у фирмы запаса времени для внедрения инновации, либо возможностью ее продажи другим заинтересованным лицам (фирмам).

Следует отметить, что в большинстве случаев объективные факторы присутствия технического риска являются причиной возникновения несистемных рисков, а субъективные – системных [7].

Степень технических рисков может быть оценена, в основном, экспертным методом. Данное заключение основывается на том, что специфика их прогнозирования состоит в недостаточном количестве информации и, как правило, отсутствии аналогичных разработок.

Уровень технических рисков может быть уменьшен, главным образом, за счет привлечения к инновационным проектам максимального внешнего потенциала, контрагентов из числа лучших научно – технических центров, наиболее передовых производственных, инженеринговых, сервисных и консалтинговых фирм, за счет интернационализации технически рискованных проектов, а также подключения к ним правительственных и межправительственных организаций, контролирующих сферы науки, техники, образования, экологии и др.

Основными ограничениями для снижения уровня технических рисков являются финансовые и информационные ограничения. Кроме того, важным является и ограниченность контактов фирмы, что позволило бы ей снизить риск. Последнее ограничение довольно актуально для небольших и средних фирм, что является большим тормозом для их участия в таких разработках.

В системе государственного механизма управления экономикой практически всех индустриально развитых стран значительное место занимает механизм законодательной и организационно – экономической поддержки малого бизнеса и венчурного в особенности. Организацией такой поддержки занимаются специальные структурные подразделения государственного аппарата. Их основная задача состоит в оказании финансовой, управленческо – консультационной и информационной помощи венчурным фирмам.

Одной из наиболее распространенных форм содействия деятельности мелкого венчурного бизнеса является система государственных контрактов на разработку и реализацию инноваций. Контрактная форма взаимоотношений позволяет государству влиять на процессы распределения ресурсов, структуру и объемы производства, расширение рынка нововведений и повышение конкурентоспособности продукции.

Для обеспечения эффективной деятельности венчурного бизнеса в мировой практике широко используется система облегченного доступа фирм к механизмам передачи технологий и результатов научных разработок в производство на основе их кооперации с высшей школой и промышленными предприятиями. Эта задача во многом решается при помощи использования так называемых венчурных посреднических центров. Финансовая поддержка их деятельности основывается на средствах, которые они получают как от государства, так и от негосударственных организаций (частных фирм, отдельных предпринимателей и т.п.).

Место венчурного бизнеса в целом в экономической системе определяется его специфическими особенностями в общем инновационном процессе, основными из которых являются следующие:

- венчурный бизнес соответствует процессам аккумуляции инвестиционных фондов, организации и координации деятельности соинвесторов, обеспечивающих инновационную деятельность;
- организация венчурного бизнеса обеспечивает мобильный и наиболее эффективный поиск и отбор потенциальных инвесторов, согласных участвовать в реализации проекта;
- венчурные предприятия являются значительной информационной базой для сети специальных консультативных и экспертных фирм, которые специализируются на обслуживании научно – технической деятельности;
- обеспечение более эффективного использования творческого и научного потенциала работников.

Специфические особенности венчурного бизнеса являются основой для формирования стратегии его развития, в том числе включая и вопросы, связанные с финансированием.

В большинстве случаев венчурный капитал формируется на довольно длительный срок (10 и более лет) за счет различных источников. Ими могут быть средства

правительственных фондов, крупных корпораций, страховых компаний, банков, пенсионных фондов, частных инвесторов и т.п. Разумеется, что основным стимулом для проведения инвестиций в венчурном бизнесе является возможность получения более высокого уровня прибыли на вложенный капитал по сравнению со среднерыночным.

Существует множество форм венчурного финансирования. Основными из них являются такие, когда инвестор получает:

1) право участия в качестве партнера с ограниченной ответственностью в фондах либо в фирмах, учрежденных на его средства;

2) полное право на владение венчурной фирмой, которая создана на его средства. Такое право может быть выражено в изменении статуса венчурной фирмы, например, организация дочерней компании от фирмы – инвестора (внутренний венчур) и т.д.;

3) ограниченное право участия в венчурном бизнесе (например, владение только какой – то частью разработок либо получение возможности на первоочередную покупку запатентованной инновации и т.п.) [6].

Процесс венчурного (рискового) финансирования состоит из нескольких этапов, которые условно можно разделить на:

1) этап стартового инвестирования. На этом этапе финансируется разработка заявленной идеи, здесь риск и неопределенность последствий инвестирования особенно велики. Как следствие этого, финансирование имеет ограниченный размер и, как правило, носит краткосрочный характер;

2) этап промышленного освоения, на протяжении которого финансируются все мероприятия, связанные с организацией этого процесса;

3) этап коммерческого использования, когда после полученных результатов инновация либо продается сторонней организации, либо используется самостоятельно.

Практика показывает, что венчурный капитал в наибольшей мере концентрируется в быстроразвивающихся или наукоемких отраслях.

Финансовой поддержке венчурной фирмы предшествует экспертная оценка ее потенциала через систему специальных консультативных фирм и экспертов. Отбор предложений довольно жесткий. Из 300 – 500 предложений принимается к разработке 25 – 30 [5].

Интересным представляется подход многих исследователей проблем функционирования венчурных фирм к подбору специалистов, работающих в них. С этой целью часто применяются специально разработанные анкеты (опросники) для выявления предрасположенности респондента к нестандартному мышлению, ориентированному на рискованное поведение. Пример подобной анкеты приведен ниже.

Примерный перечень вопросов анкеты.

Отвечайте по пунктам «да» или «нет».

- 1) Я бы рискнул начать собственное дело, нежели работать на кого – то еще.
- 2) Никогда не пойду на такую работу, которая связана с постоянными командировками.
- 3) Если бы я стал играть в азартные игры, то никогда бы не делал маленьких ставок.
- 4) Мне нравится улучшать свою жизнь с помощью идей.
- 5) Никогда не брошу работу, не будучи уверенным, что есть другая.
- 6) Я не склонен пойти на риск, чтобы расширить свой кругозор.
- 7) Зная, что какое – то дело может окончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в него средства, даже зная, что потенциальная прибыль может быть довольно большой.
- 8) Не хотел бы испытать в жизни как можно больше ощущений.
- 9) Не ощущаю в себе особой потребности в возбуждающих событиях.
- 10) Не обладаю большой энергией.

11) Я могу без труда продуцировать много прибыльных идей.

12) Я бы никогда не стал спорить на сумму, которой в данное время не располагаю.

13) Мне нравится предлагать новые идеи и концепции, когда реакция на них – например, моего начальника – непредсказуема и неясна.

14) Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые достаточно ясны и определены.

15) Менее надежная работа с большим доходом привлекает меня больше, чем надежная со средним.

16) По характеру я не очень независим.

Если Вы ответили «да» на вопросы 1, 3, 4, 8, 10, 11, 13, 15, то присвойте каждому ответу по 1 очку.

Если Вы ответили «нет» на вопросы 2, 5, 6, 7, 9, 12, 14, 16, также присвойте каждому ответу по 1 очку.

Если сумма очков 13 и выше, то Вы по всей вероятности, склонны к предпринимательскому риску и обладаете определенными чертами менеджера венчурной фирмы.

Стратегия и тактика финансовой поддержки мелкого венчурного бизнеса меняется в зависимости от этапа деятельности.

Кроме того, многие компании широко используют практику «распределенного риска», предполагающую распределение средств одной компании между несколькими проектами разных венчурных фирм.

Как свидетельствует мировой опыт, мелкий рискованный бизнес в научной и производственной деятельности промышленно – развитых стран приобретает все большее значение. Это является следствием сдвигов, происходящих в организации научно– производственных процессов современного производства, а также определенной негибкости крупных компаний в освоении новой продукции и технологий.

Венчурные фирмы оказывают все большее влияние на динамичность всего хозяйственного комплекса, интенсивность его структурной перестройки, что особенно актуально на этапе построения рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буянов, В.П. Управление рисками (рискология) [Текст] / В.П. Буянов. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
2. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе [Текст] / Под ред. Б.А. Лагоши.- М.: Финансы и статистика, 2001. – 264 с.
3. Севрук, В.Т. Анализ уровня рисков [Текст] / В.Т. Севрук // Бухгалтерский учет. – 1993. - № 4.
4. Севрук, В.Т. Анализ уровня страхового риска [Текст] / В.Т. Севрук // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 12.
5. Устенко, О.Л. Теория экономического риска. Монография [Текст] / О.Л. Устенко. – К.:МАУП, 1997. – 164 с.
6. Филин. С. Риски в инновационной деятельности [Текст] / С. Филин // Управление рисками.- 2001.- № 1 – С. 27-32.
7. Черезов, А.В. Теория экономических рисков [Текст] / А.В. Черезов. – Старый Оскол: ТИТ, 2003. – 560 с.

Шинкарева Людмила Ивановна

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы»

Тел.: (4862) 71-49- 14

E-mail: orags@orl.ru

УДК 338.48(470+571)

Г.М. САМОСТРОЕНКО, О.Г. ЧИМИТДОРЖИЕВА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ

Статья посвящена оценке эффективности региональных целевых программ развития делового туризма. Авторы обосновали универсальную методику оценки эффективности, позволяющую выбирать наилучший вариант программы из возможных альтернатив, оценивать текущую эффективность реализации программ.

The paper is devoted to the effectiveness evaluation of regional purposeful business tourism programs development. The authors have substantiated the universal methods for effectiveness evaluation allowing a choice of the best program variant from possible alternative, and evaluation of current effectiveness in the program realization.

Ключевые слова: деловой туризм, целевые программы, государственная поддержка, эффективность.

Key words: business tourism, target programs, the state support, efficiency.

В мире деловой туризм считается основным сегментом рынка гостеприимства, одной из наиболее динамично развивающихся и высококорентабельных отраслей мировой экономики. Именно деловой туризм признан деловой общественностью наиболее выдающимся феноменом XXI века. По мнению зарубежных экспертов, к 2020 г. количество международных деловых поездок возрастет в три раза – с 564 млн. до 1,6 млрд. в год, при этом оборот увеличится в 5 раз – с 400 млрд. долларов до 2 трлн. долларов [1].

Деловой туризм – это туристское путешествие с деловыми целями без получения доходов по месту командировки [2]. Сюда относят поездки с целью проведения переговоров; инсентив-туры (поощрительные поездки); конференции, семинары; участие в выставках и ярмарках. Понятие деловой туризм подразумевает совмещение работы с отдыхом. В отличие от массового туризма решение о деловой командировке, источниках и размерах ее финансирования обычно принимают не сами деловые туристы («туристы на работе», выполняющие свои профессиональные обязанности за пределами обычной среды), а другие лица (руководитель или владелец компании, начальник отдела фирмы и др.).

Понятийный аппарат в данной сфере определен недостаточно четко. В частности, в специальной литературе, посвященной индустрии поездок в служебных целях, можно встретить такие термины, как деловой туризм, индустрия встреч, индустрия MICE (аббревиатура MICE обозначает основные направления делового туризма). В России чаще всего используется термин «деловой туризм». Вместе с тем в английском языке понятие «tourism» в сфере делового туризма не употребляется, для этого существует отдельный термин – business travel.

Нет единой позиции и относительно места индустрии MICE в системе делового туризма. Существует мнение, что индустрию MICE необходимо рассматривать вне туристского бизнеса. Сторонники данной точки зрения исходят из того, что индустрия MICE представляет собой сложный взаимосвязанный межотраслевой комплекс. В сфере MICE заняты специалисты из различных отраслей экономики: индустрии гостеприимства, банковских и финансовых структур, конгрессно-выставочных, промышленных, строительных, транспортных, телекоммуникационных, инвестиционных, страховых

компаний, а также представители отраслевых ассоциаций и объединений, учебных заведений, государственных и региональных органов власти, СМИ.

На этом основании Тони Кэрри, один из ведущих специалистов международной индустрии конференций и событий, заявляет: «Мы не работаем в турбизнесе. У MICE более широкие цели и функции. Такие встречи способствуют развитию тесного профессионального взаимопонимания и связей» [3]. Действительно, индустрия MICE – это не туристский бизнес. Однако рассматривать MICE и туризм отдельно друг от друга нельзя. Индустрия MICE – это сфера, в которой работают туристические фирмы, специализирующиеся на деловом туризме.

Деловой туризм оказывает положительное воздействие на развитие тех стран, где он пропагандируется и поддерживается. В основном это воздействие аналогично тому, которое оказывают другие виды туризма, однако есть и существенные отличия: вседозволенность, прогнозируемость, массовость, ориентация на потребление услуг среднего и высокого качества. При этом бизнес-турист тратит втрое больше, чем обычный турист, или в 11 раз больше чем «голландский турист с рюкзаком».

К сожалению, по данным ICCA (International Congress and Convention Association – Международная Ассоциация конгрессов и съездов), на рынке индустрии встреч Россия занимает 42 место в мире. В рейтинге Top-50 среди городов мира Москва находится на 63 месте, а Санкт-Петербург – только на 100 месте. Вместе с тем, по оценкам Российской ассоциации делового туризма Москва и Санкт-Петербург занимают более высокие позиции.

Расхождения в оценках связаны с тем, что ICCA включает в свой рейтинг далеко не все мероприятия, а только проводимые международными организациями. В результате не учитывается около 95 % рынка делового туризма в России. В целом специалисты считают, что корректная статистика индустрии встреч остается общемировой проблемой. Сегодня собственный учет ведет WTO (World Tourism Organization), свои цифры у WTTC (World Travel and Tourism Council). Считает рейтинги и MPI – Meeting Professionals International. В конечном итоге реальная картина того, что происходит в отрасли, отсутствует.

Для развития и максимального использования потенциала индустрии MICE и делового туризма необходима всемерная поддержка со стороны как федеральных, так региональных и муниципальных органов власти.

Один из ключевых вопросов, который следует решать на федеральном уровне, касается совершенствования нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере делового туризма. Необходимо разработать концепцию правового обеспечения развития делового туризма с учетом зарубежного опыта и региональных особенностей и внести изменения в основной федеральный закон. Именно эту цель преследует Российская ассоциация делового туризма.

Кроме того, учитывая разночтения в оценках рынка делового туризма, в стране необходимо выработать критерии и механизмы организации статистического учета в индустрии встреч.

В качестве мер государственной поддержки делового туризма необходимо также:

- сформировать программу поддержки въездного делового туризма;
- готовить программы осуществления инновационных проектов в сфере делового туризма и содействовать их реализации;
- создать благоприятный инвестиционный климат для предпринимателей, вкладывающих средства в развитие делового туризма на территории России;
- осуществлять поддержку организаций, занимающихся продвижением и сбытом услуг индустрии делового туризма и MICE;
- организовывать единые экспозиции индустрии MICE на специализированных выставках;
- обеспечивать привлекательность имиджа России как страны делового туризма.

На региональном уровне актуальна проблема формирования целевых программ развития делового туризма. Разработанные на основе Концепции развития туризма в

Российской Федерации, они должны учитывать специфику и возможности регионов. Отдельные регионы страны успешно занимаются проблемами развития туризма. Так, в Московской области реализуется областная целевая программа «Развитие индустрии туризма в Московской области на 2006 – 2008 годы». Вместе с тем данная программа, как аналогичные программы в других регионах страны, лишь косвенно затрагивают вопросы, которые необходимо решать для успешного развития делового туризма.

Тем не менее, в ряде муниципальных образований индустрия туризма становится приоритетным направлением развития экономики, обеспечивающим привлечение дополнительных инвестиций, поступления в местный бюджет, улучшение инфраструктуры, занятость населения и поддержку местных производителей товаров и услуг. Все это позволяет рассчитывать на достижение более высоких результатов при условии формирования целевых программ развития делового туризма.

Помимо органов государственной власти региона, в реализации целевой программы предполагается участие многочисленных субъектов рынка, каждый из которых занят в конкретной сфере деятельности, обладает различным потенциалом, руководствуется своими целями и интересами. В результате разработчики могут предложить очень большое количество вариантов целевой программы развития делового туризма в регионе, что предполагает необходимость выбора наилучшего варианта из множества возможных. Для решения данной проблемы предлагается использовать следующую универсальную методику оценки эффективности вариантов целевой программы и выбора для реализации наилучшего из них. Ее алгоритм предполагает осуществление следующих шагов.

Шаг первый. Чтобы разработать оптимальный вариант программы, нужно оценить ситуацию на рынке, потенциал региона, учесть позиции конкурентов и определиться с целями. Главной целью разработки и реализации программ развития делового туризма региона является создание высокоэффективного туристического комплекса, предоставляющего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан, совершающих деловые поездки, в разнообразных туристических услугах.

В качестве локальных целей программы развития делового туризма можно принять, во-первых, количество проводимых в регионе мероприятий; во-вторых, среднее количество участников одного мероприятия; в-третьих, прирост регионального валового продукта; в-четвертых, прирост рабочих мест в регионе.

Шаг второй. Разработчик программы развития делового туризма региона должен определиться с приоритетами, которые являются ключевыми для программы развития делового туризма. В качестве приоритетных направлений программы развития делового туризма можно выделить:

- развитие специальных туристических программ, в том числе корпоративные встречи (инсентив-туризм), развитие учебных туров (специализированный туризм), культурно-массовых программ (событийный туризм);
- стимулирование развития инфраструктуры туристских услуг;
- обеспечение состояния культурно-исторических памятников, пригодного для их использования в качестве объектов туризма;
- строительство и модернизация расположенных в зонах экологического отдыха санаториев, спортивных и туристических баз, домов отдыха, профилакториев и др.;
- развитие сотрудничества с вузами, научными организациями, крупными корпорациями, имеющими научно-исследовательский сектор;
- совершенствование системы коммуникаций для информационной поддержки объектов туризма и мероприятий делового туризма;
- формирование и развитие как профессиональных, так и саморегулируемых систем управления комплексом делового туризма.

Шаг третий. С учетом поставленных целей и ключевых приоритетов можно приступить к созданию вариантов программы. Каждый из вариантов программы (A_{ij} , B_{ij} , C_{ij} ,

..., N_{ij}) представляет собой комплекс j -х задач, которые необходимо решать для реализации i -х приоритетов.

Шаг четвертый. Каждый вариант программы развития делового туризма оценивается на соответствие поставленным целям. Данную работу должны выполнять независимые эксперты.

Поскольку локальные цели по степени значимости могут различаться, эксперты должны определить для каждой из них соответствующие коэффициенты значимости. Оценку коэффициентов значимости целей программы рекомендуется производить по шкале от 0 до 1. Аналогичным образом должна быть установлена шкала оценки степени достижения целей. Степень достижения целей в каждом из конкретных вариантов программы развития делового туризма рекомендуется также оценивать по шкале от 0 до 1. Чем выше оценка, тем в большей степени анализируемый вариант программы будет обеспечивать достижение поставленных целей.

Шаг пятый. Каждый вариант программы развития делового туризма оценивается экспертами на предмет ожидаемого воздействия на достижение целей. Полученные данные заносятся в оценочную таблицу (Таблица 1).

Таблица 1 – Оценка ожидаемого воздействия вариантов программы развития делового туризма на достижение ее целей (условный пример)

Цели программы развития делового туризма	Коэффициент значимости цели	Вариант A_{ij}		Вариант B_{ij}	
		Оценка	Результат воздействия	Оценка	Результат воздействия
Количество проводимых мероприятий	0,7	0,8	0,56	0,7	0,49
Среднее количество участников одного мероприятия	0,9	0,9	0,81	0,8	0,72
Прирост регионального валового продукта	1,0	0,9	0,90	0,8	0,80
Прирост рабочих мест в регионе	1,0	0,9	0,90	0,7	0,70
Итоговый результат оценки:		-	3,17	-	2,71

Сумма произведений коэффициентов значимости и частных оценок дает итоговый результат оценки ожидаемого воздействия каждого из вариантов программы развития делового туризма на достижение ее целей. В приведенном выше условном примере вариант A_{ij} программы в большей степени способствует достижению поставленных целей.

Шаг шестой. Предполагает определение и оценку усилий, которые необходимо произвести, чтобы реализовать каждый из предложенных вариантов программы развития делового туризма. Таким же образом, как и на предыдущем этапе, должна быть установлена шкала оценки степени сложности предпринимаемых усилий, а также оценка предпринимаемых для достижения целей усилий в каждом из конкретных вариантов программы развития делового туризма. Для этого также рекомендуется использовать шкалу оценки от 0 до 1,0. Чем выше оценка, тем в большей степени, по мнению экспертов, анализируемый вариант программы требует усилий, предпринимаемых для достижения целей.

Шаг седьмой. Эксперты оценивают усилия, необходимые для реализации каждого из вариантов программы развития делового туризма (Таблица 2).

Сумма произведений коэффициентов, характеризующих степень сложности предпринимаемых усилий и частных оценок, дает итоговый результат оценки совокупных усилий по каждому из вариантов программы продвижения.

Шаг восьмой. Определяются коэффициенты ожидаемой эффективности по каждому из предложенных вариантов программы развития делового туризма. Для этого по каждому из вариантов программы итоговый результат оценки ожидаемого воздействия на достижение

поставленных целей необходимо разделить на итоговый результат оценки предпринимаемых совокупных усилий.

Таблица 2 – Оценка усилий, необходимых для реализации вариантов программы развития делового туризма (условный пример)

Усилия, необходимые для реализации вариантов программы	Степень сложности предпринимаемых усилий	Вариант A _{ij}		Вариант B _{ij}	
		Оценка	Результат	Оценка	Результат
Сложность финансирования программы развития делового туризма	0,9	0,9	0,81	0,8	0,72
Сложность реализации программы развития делового туризма	0,7	0,9	0,63	0,8	0,56
Время, необходимое для реализации программы развития делового туризма	0,8	0,8	0,64	0,7	0,56
Преодоление сопротивления конкурентов в других регионах	1,0	0,9	0,90	0,9	0,90
Итоговый результат оценки усилий:		-	2,98	-	2,74

Наилучшему варианту соответствует тот, который имеет наибольший коэффициент эффективности. Иными словами, более эффективен тот вариант, который обеспечивает меньше усилий для достижения поставленных целей. В приведенном условном примере лучшим вариантом программы является вариант B_{ij} с коэффициентом эффективности, равным 1,06 (аналогичный показатель варианта A_{ij} равен 0,99).

Шаг девятый. По выбранному таким способом лучшему из вариантов программы разрабатываются конкретные планы мероприятий и бюджет.

Предлагаемая методика может быть использована органами управления регионов и муниципальных образований, заинтересованных в развитии делового туризма, в процессе предварительного выбора наиболее эффективного варианта целевой программы развития делового туризма в регионе из нескольких альтернатив.

Кроме того, ее можно использовать для оценки эффективности программ с учетом дополняющих и корректирующих мероприятий, которые могут быть внесены в целевую программу по ходу ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Биржаков, М.Б. Теория и практика конгрессно-выставочного туризма [Текст] / М.Б. Биржаков, Л.И. Иванова // Туристские фирмы. - 2004. - Вып. 33 (1).
2. Туризм, гостеприимство, сервис: словарь-справочник [Текст] / Г.А. Аванесова, Л.П. Воронкова, В.И. Маслов, А.И. Фролов / под ред. Л.П. Воронковой. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 367 с.
3. Богданова, С. Как заработать на чужих встречах [Текст] / С. Богданова //Туризм: проблемы, перспективы, практика. – 2005. - № 10.
4. Жих, Е.М. Маркетинг: Как завоевать рынок? [Текст] / Е.М. Жих, А.П. Панкрухин, В.А. Соловьев. – Л.: Лениздат, 1991. – 139 с.
5. Большаник, П.В. Региональные туристские центры России. [Текст] / П.В. Большаник. – Омск: Омский государственный университет сервиса, 2002. – 160 с.

Самостроенко Георгий Максимович

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Доктор экономических наук, профессор кафедры «Государственное управление и финансы».
 Тел.: (4862) 43-03-72
 E-mail: samostroenko@yandex.ru

Чимитдоржиева Ольга Георгиевна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
 Соискатель кафедры «Маркетинг»
 Тел.: 89103046952
 E-mail: sgywenka@inbox.ru

УДК 338.45:629

В.В. ПИРОГ

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ РОССИИ

В статье автор рассматривает рыночную или маркетинговую устойчивость, инновационную (технологическую) устойчивость, социальную и финансовую устойчивость предприятий автомобилестроения России

In the paper the author considers marketing stability, innovation (technological) stability, social and financial stability of automakers in Russia.

Ключевые слова: автомобилестроение, предприятие, рыночная устойчивость, финансовая устойчивость, социальная устойчивость, инновационная устойчивость.

Key words: motor industry, the enterprise, market stability, financial stability, social stability, innovative stability.

Обеспечение экономической устойчивости автомобилестроительного комплекса России в целом, а также каждого отдельного предприятия, входящего в его состав, является приоритетной задачей развития промышленности России, поставленной Правительством РФ в «Концепции развития автомобильной промышленности России» (одобрена распоряжением Правительства РФ № 978-р от 16 июля 2002 года). Обеспечение экономической устойчивости автомобилестроения страны имеет ряд существенных отраслевых особенностей, выявление и понимание которых позволит более четко решить сформулированную задачу по достижению общего уровня устойчивости.

Рассмотрим отличительные черты формирования экономической устойчивости автомобилестроения в отдельных ее элементах:

1. Рыночная (маркетинговая устойчивость).
2. Инновационная (технологическая) устойчивость.
3. Социальная устойчивость.
4. Финансовая устойчивость.

Рыночная (маркетинговая устойчивость).

На сегодняшний день следует признать, что сложившаяся еще в советское время структура отечественного автомобилестроительного комплекса (система «замкнутого цикла»), в современных рыночных условиях и открытого рынка не позволяет автомобилестроительным предприятиям в полной мере реализовать потенциал, заложенный в основе рыночной устойчивости. Выстроенные взаимосвязи существенно ограничивают предприятия в применении отдельных инструментов указанного элемента экономической устойчивости, оставляя их в заданных рамках. Предприятия на сегодняшний день не в состоянии полностью перейти к новым экономическим реалиям: переход от «рынка продавца» к «рынку покупателя» с точки зрения реализации отдельных инструментов маркетинговой устойчивости. Предприятия активно оперируют только двумя основными инструментами: ценовая политика и сбытовая; хотя даже в реализации их не имеют свободного маневра деятельности. Не имея сформированного сегмента независимых производителей автокомпонентов, автомобилестроительные предприятия вынуждены использовать тот ограниченный круг поставщиков, который не позволяет обеспечить текущую устойчивость (незадействованными остаются такие инструменты как: ценовая политика в отношении поставщиков, диверсификация поставщиков, обеспечение качества закупаемой продукции), не говоря уже о возможности самостоятельно формировать окружающую среду. Подтверждением чего является снижение доли российских производителей в общем объеме продаж автотранспортных средств в России. Таким

образом, мы можем говорить о низком уровне лояльности потребителей к продукции российских предприятия (не беря в расчет автосборочные предприятия иностранных производителей на территории России), когда фактически единственным конкурентным потенциалом является ценовой фактор реализуемой продукции.

При этом следует отметить положительные изменения, которые произошли в элементах «реализации производимой продукции» маркетинговой устойчивости. Сформировавшийся в России рынок авторитэяла и сервисных услуг в совокупности с развитием логистики, несомненно дал положительный эффект в реализации некоторых инструментов маркетинговой устойчивости, позволив расширить прямое взаимодействие с конечным потребителем.

Иностранные сборочные автопроизводители, которые активно начинают работу на российском рынке, на сегодняшний день имеют ряд конкурентных преимуществ в части обеспечения маркетинговой устойчивости: используя малую насыщенность внутреннего рынка, а также низкий уровень конкуренции со стороны отечественных автопроизводителей, они способны предложить покупателю товар, который в большей степени отвечает их ожиданиям. Вместе с тем, большинство из них в настоящее время ориентированны на крупноузловую сборку и, фактически, в качестве конкурентного преимущества используют «скрытый» ценовой фактор (оперируя опять же в большей степени ценовой политикой) – отсутствие пошлин на первом этапе организации производства.

Таким образом, сегодня основной задачей в процессе реализации маркетинговой устойчивости автомобилестроительного комплекса, является создание сегмента независимых производителей автокомпонентов, который сможет «развязать» руки не только российским автопроизводителям, но и иностранным сборочным компаниям, а также в полной мере использовать весь инструментарий для достижения высокого уровня устойчивости.

Инновационная (технологическая) устойчивость.

Принимая во внимание, что конечная продукция автомобилестроения является высокотехнологичным товаром, обеспечение инновационной устойчивости является одной из важнейших задач автопроизводителей. Эта задача становится наиболее актуальной, учитывая все более увеличивающуюся скорость замещения технологий в мире. От того насколько успешно она будет реализована, зависит возможность обеспечения дальнейшей устойчивости прочих элементов экономической устойчивости автомобилестроения, что может быть наглядно продемонстрировано на примере ряда отечественных предприятий: например, «Автомобильный завод ленинского комсомола», который выпускал легендарный автомобиль «Москвич»: невозможность поддержания технологической устойчивости привела к фактическому банкротству предприятия в середине 90-х годов; и напротив, реализация ряда мер, направленных на обновление (фактически, полное замещение) основных производственных фондов, позволило предприятию возобновить нормальное функционирование.

Основными проблемами российского автопромышленного комплекса в части достижения инновационной устойчивости является:

- исторически «замкнутый цикл» производства отдельных предприятий, что в условиях жесткой мировой технологической конкуренции, направленной на максимальное удовлетворение потребностей потребителей, а также существенное снижение жизненного срока технологий, приводит к отставанию технологических возможностей от потребительских ожиданий. Таким образом, предприятия теряют основное конкурентное преимущество выпускаемой ими продукции. Существование узкой специализации в мировом автомобилестроении позволяет в более короткие сроки создавать наиболее качественный продукт, отвечающий потребностям покупателя;
- отсутствие независимых дизайнерских и конструкторских бюро, следствием чего является существенно увеличенный срок ввода в производство новых технологий. Российские автопроизводители несомненно обладают высоким научным потенциалом,

однако, фактическое внедрение их разработок и появление их в конечном продукте иногда занимает десятилетия, что является неприемлемым в современных условиях.

- нацеленность производителей отдельных компонентов на конкретного потребителя, что снижает их эффективность. Мировой опыт показывает, что высокая диверсификация потребителей у производителей автокомпонентов позволяет не только расширить ассортимент и качество выпускаемой продукции, а также приводит к существенному снижению издержек. Непосредственная сборка конечного продукта (автомобиля) лишь частично удовлетворяет потребительские ожидания; основной же процесс происходит в ходе моделирования и создания отдельных деталей.

- отсутствие некоторых технологий внутри страны и, что более важно, предпосылок к их появлению.

Вместе с тем, необходимо понимать, что поддержание технологической устойчивости, не говоря уже о необходимости наверстывать существующее отставание в современном российском автомобилестроительном комплексе, требует огромных финансовых ресурсов. В этой связи, особенно на первых этапах, большую роль приобретает поддержка государства, которая может осуществляться через особый режим налогообложения организаций, связанных с НИОКР в области автомобилестроения, предоставление льгот при создании конструкторских бюро, прямое финансирование.

Кроме того, сами автопроизводители, действуя через общие ассоциации и объединения, могли бы создавать условия, в том числе совместные предприятия, нацеленные на удовлетворение потребностей обеспечения технологической устойчивости. На сегодняшний день, подобные механизмы активно используются в других наукоемких отраслях, например, нефтегазовом секторе на этапе геологоразведочных работ.

Автосборочные предприятия, активно внедряемые на территории России, в настоящее время не испытывают столь сильных проблем с точки зрения обеспечения инновационной устойчивости, используя западные технологии и инструменты, предоставляемые им «материнскими компаниями». Однако для них эта проблема может стать непреодолимой в самой ближайшей перспективе: подписанные соглашения на организацию автосборочных производств предполагают существенное повышение уровня локализации производства в ближайшие 5-7 лет (вплоть до 70 %). Это значит, что для поддержания должного уровня выпускаемой продукции, в Россию необходимо будет импортировать достаточно большой объем новых технологий, использование которых в совокупности с российским научным потенциалом должно привести к созданию конкурентоспособного сегмента независимых производителей автокомпонентов. В противном случае, мы получим: либо «голую» сборку, основанную на использовании продуктов западных технологий (что существенно снижает уровень инновационной устойчивости, и не обеспечивает экономическую устойчивость российского автопрома); либо устаревшие технологии, продукция использования которых будет ориентирована сугубо на внутренний рынок (что также не повышает уровень технологической устойчивости). Примером подобного импорта устаревших технологий может служить недавнее приобретение Группой «ГАЗ» сборочной линии Chrysler для организации выпуска автомобилей Siber. Несомненно, указанная линия является шагом вперед в части новых технологий для российского производства, но вместе с тем приобретенные технологии не являются безусловно актуальными, а выпускаемая продукция уже сегодня может быть ориентирована исключительно на внутренний рынок и рынок стран СНГ. Необходимо более широкое внедрение действительно передовых технологий на долгосрочной перспективе.

Таким образом, в условиях высокого экономического роста, а также ненасыщенного внутреннего рынка, проблема обеспечения инновационной устойчивости в краткосрочной перспективе, на первый взгляд, не носит угрожающего характера для российского автопромышленного комплекса. Однако, учитывая ожидаемое вступление России в ВТО, которое неминуемо приведет к снижению таможенных пошлин, а значит потере основного конкурентного преимущества и одного из немногих активных инструментов – ценовой

политики, а также принимая во внимание уже заключенные соглашения на организацию промышленной сборки, необходимость обеспечения инновационной устойчивости российского автопромышленного комплекса является очень высокой уже в среднесрочной перспективе. Основными механизмами ее достижения должны стать:

- организация независимых конструкторских и дизайнерских бюро при поддержке непосредственно автопроизводителей;
- объединение научного потенциала отдельных автопроизводителей путем создания ассоциаций и обществ, нацеленных на расширение научного потенциала;
- государственная поддержка НИОКР в области производства автокомпонентов.

Социальная устойчивость.

Уровень социальной устойчивости большинства российских предприятий автомобилестроения можно охарактеризовать как «средний». С одной стороны, большинство автопроизводителей исторически являются системо- и градообразующими и играют значимую социальную роль в своих регионах. При этом, преодоление спада начала 90-х годов, привело к существенному повышению уровня заработной платы работников автомобильной отрасли: сегодня их средняя заработная плата составляет около 26 тыс. руб. [1]. Это тот среднемесячный уровень зарплат, который в начале 2000-х годов сложился в «новых индустриальных странах» Юго-Восточной Азии – Тайване – 1300 долл. США, Гонконге – 1600 долл. США, Сингапуре – 1900 долл. США и около 2000 долл. США в Южной Корее.

С другой стороны, средний уровень квалификации работников существенно снизился, и как следствие – существенное сокращение производительности труда, основной причиной этому явилось уменьшение числа специальных профессиональных учебных заведений ввиду недостаточного внимания к указанной проблеме как со стороны самих автопроизводителей, так и со стороны государства. При этом уровень взаимодействия работников и автопроизводителей остается на низком уровне. В автомобильной отрасли, как и в большинстве секторов российской экономике профсоюзы по-прежнему играют незначительную роль. При этом мировой опыт показывает, что четко отлаженная система взаимоотношений между собственниками (руководителями) предприятия и трудовым коллективом при активном участии профсоюзных организаций, способна существенно увеличить уровень социальной устойчивости предприятия за счет увеличения ответственности каждой из заинтересованных сторон.

Финансовая устойчивость.

В условиях рыночной экономики финансовая устойчивость как элемент общей экономической устойчивости предприятия, является наиболее существенным элементом при достижении общей устойчивости развития предприятия.

Говоря о специфике достижения финансовой устойчивости предприятий автомобилестроения, можно выделить следующие отличительные особенности:

- большинство российских предприятий в отрасли автомобилестроения нуждаются в перестройке действующей финансовой системы, с целью более тщательного контроля денежных потоков;
- при анализе финансовой устойчивости предприятия автомобилестроительного комплекса повышенное внимание должно быть уделено анализу их долгосрочной платежеспособности. Необходимость изменения всех элементов экономической устойчивости, а также их большое влияние на финансовую устойчивость, подразумевает существенный объем долгосрочных инвестиций, а потому определяющим становится сбалансированность пассивной части баланса и более детальный анализ источников финансирования;
- принимая во внимание сложившуюся структуру функционирования большинства российских автопроизводителей (система «замкнутого цикла»), отдельное внимание должно быть уделено управлению кредиторской и дебиторской задолженностью: исторически построение системы расчетов с поставщиками и покупателя происходило не из принципа

экономической целесообразности, а исходя из имеющихся взаимосвязей в различных направлениях. Практика показывает, что в указанном направлении имеются большие резервы повышения текущей платежеспособности предприятий;

- отдельно должен быть рассмотрен вопрос об эффективности использования привлекаемого капитала с точки зрения повышения рентабельности собственного капитала и повышения стоимости предприятия. Практика показывает, что использование заемного капитала является нерациональным и не отвечает в полной мере потребностям предприятия. С целью преодоления сложившейся структуры, необходимо проанализировать возможность и эффективность использования прочих механизмов финансирования: лизинг, факторинг, размещение части производств на условиях аутсорсинга и т.д.

Анализ финансовой устойчивости и выявление скрытых резервов позволит определить эффективность использования капитала (собственного и заемного), рассмотреть его структуру, динамику и возможности перераспределения с целью достижения не только текущей финансовой устойчивости (фактически текущей платежеспособности), а общей экономической устойчивости посредством поддержки других элементов общей устойчивости. В целом, уровень текущей финансовой устойчивости российских автопроизводителей можно признать приемлемым, однако, это не является следствием разработанной и эффективно действующей системы на российских предприятиях, а в существенной части поддерживается макроэкономической ситуацией: не насыщенностью рынка, высоким спросом и большой покупательной способностью. В долгосрочной перспективе, для сохранения текущих позиций необходимы существенные изменения.

Таким образом, оценивая уровень экономической устойчивости автомобилестроительного комплекса России, в оценке по ее отдельным элементам, исходя из максимальной оценки 10, мы получим следующий результат, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – Уровень экономической устойчивости автомобилестроительного комплекса

Элемент экономической устойчивости	Оценка текущего уровня	Вес, элемента, %
Рыночная (маркетинговая) устойчивость	4,5	20
Исходящие взаимосвязи («реализация»)	6	
Входящие взаимосвязи («закупка»)	3	
Инновационная устойчивость	4	30
а. внедрение в производство новых проектов	3	-
б. обеспечение основных производственных фондов на конкурентоспособном уровне	5	-
Финансовая устойчивость	6	40
Социальная устойчивость	5	10
Итого	5,0	100

При этом, если мы определяем экономическую устойчивость как способность системы сохранять определенный, ранее заданный уровень целей на «векторе цели» в условиях динамичного изменения окружающей среды, при условии положительного тренда вектора целей, для достижения экономической устойчивости автопромышленного комплекса России необходимо обеспечить качественное изменение внутри каждого элемента экономической устойчивости с целью создания и расширения инструментария различных элементов для формирования устойчивого развития отрасли в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Щеглов, А. МЭРТ поставил задачу резкого повышения производительности труда» [Текст] / А. Щеглов // Независимая Газета. – http://www.ng.ru/economics/2008-03-28/6_space.html

Пирог В.В.

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

Аспирант

Тел.: (495) 943-99-66

E-mail: academy@fa.ru

С.А. АНДРОСОВА

ОЦЕНКА РАСХОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ОРИЕНТИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена особенностям формирования доходной части бюджетов и формам распределения расходов в ходе реализации программ развития экономики региона. Государственное регулирование территориального развития представляет собой целенаправленное, комплексное воздействие органов власти и управления различных уровней на социально-экономическое развитие конкретных регионов через бюджетные отношения. Среди основных инструментов воздействия ключевое место занимает бюджет. Он является не только финансовым планом, рассматриваемый как законодательный акт, но и основой финансово-экономических отношений на уровне региональной политики.

The paper is devoted to the peculiarities in the formation of an income part of budgets and forms of expenditures distribution in the course of realization of programs for regional development. The state control of the territorial development represents purposeful complex effect of local authorities and management of various levels upon social and economic development of certain regions through budget relationships. Among the main tools of influence the budget occupies a key place. It is not only a financial plan considered as an legislative act, but also as the basis of financial and economic relations on the level of regional policy.

Ключевые слова: бюджет, региональный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, региональные целевые программы развития.

Key words: the budget, the regional budget, incomes of the budget, expenses of the budget, regional target programs of development.

Бюджет, независимо от уровня бюджетной системы страны, становится основой, способной наладить и поддерживать экономическую устойчивость определенной территории. Главная экономическая роль бюджета выражается в том, что он формирует финансовую базу для функционирования органов государства и местного самоуправления. Бюджет муниципального образования (местный бюджет) – это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенного для финансового обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения органов местного самоуправления. Самостоятельность местного бюджета обеспечивается:

- наличием собственных источников доходов;
- правом определять направления использования и расходования бюджетных средств;
- правом использовать по своему усмотрению доходы местного бюджета, полученные дополнительно в ходе исполнения (данные средства не подлежат изъятию органами государственной власти);
- ответственность органов местного самоуправления за исполнение местного бюджета.

Основной принцип построения финансовых отношений с бюджетом любого уровня – обеспечение их органической связи с развитием производства продукции и услуг, с предпринимательской деятельностью как основным источником воспроизводства финансовых ресурсов. Поэтому составным элементом стратегии социально-экономического развития региона должны быть составление финансовых прогнозов и разработка системы финансовых регуляторов, предназначенных для реализации этой стратегии.

Таковыми регуляторами являются ставки налогов, нормы амортизации, рентные платежи, проценты за кредит, тарифные ставки, страховые платежи и т.д. Современная модель формирования финансовой базы развития региона характеризуется, во-первых, множественностью каналов поступления финансовых ресурсов на территорию и, во-вторых, различием механизмов воздействия на эти каналы (Рисунок 1) [1].

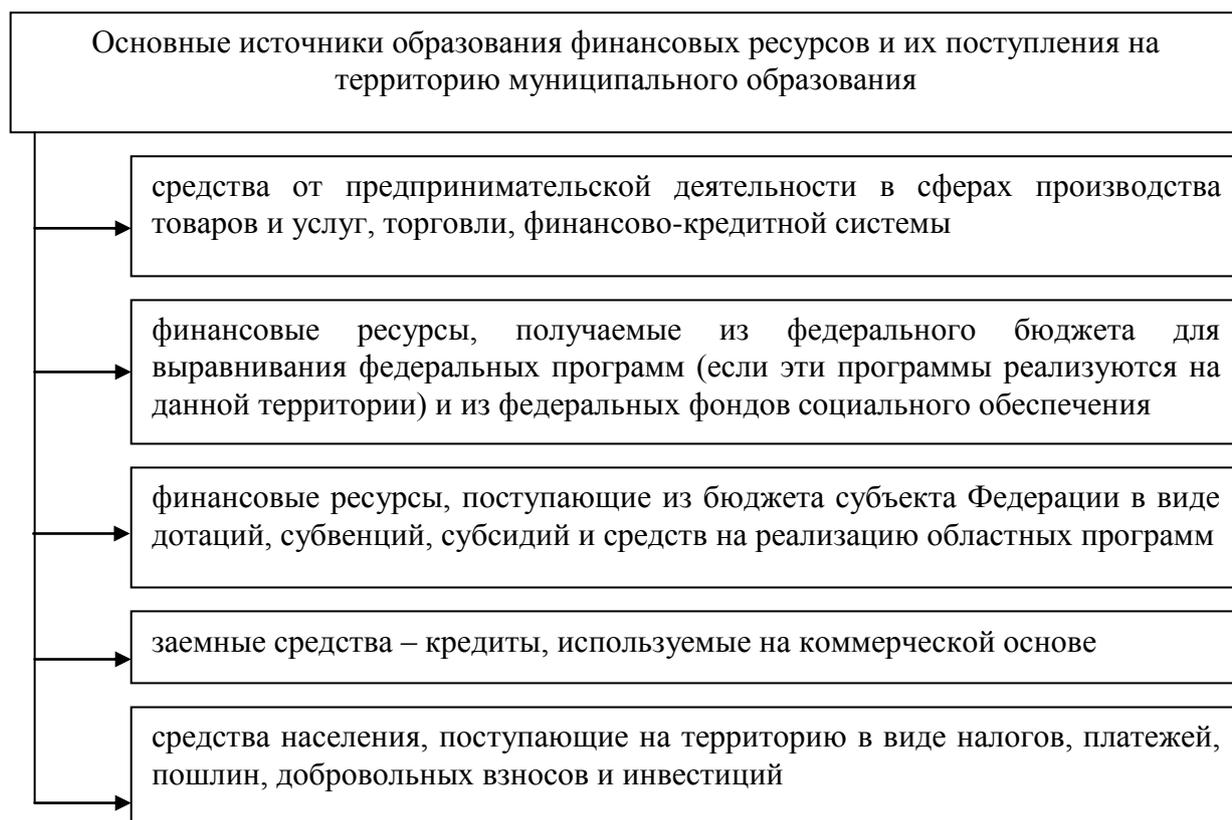


Рисунок 1 – Источники образования доходной части местного бюджета

Таким образом, бюджет региона задает исходные параметры баланса социальной и экономической политики территории, представляет собой соотношение целей развития муниципального образования и средств их достижения. С одной стороны, отличительная особенность бюджета состоит в том, что он ориентирован непосредственно на интересы граждан. С другой стороны, специфика бюджета заключается в ориентации на экономический рост и приумножение материального богатства территории. Это расширяет свободу выбора в сфере распределения и открывает более широкие возможности для реализации бюджетной политики органов местного самоуправления. При этом у каждого региона имеются свои специфические социально-экономические интересы, заключающиеся в создании и развитии социальной среды обитания, нормальном функционировании территориальной инфраструктуры. В соответствии с этими интересами органы власти субъектов Федерации должны проводить свою социально-экономическую политику, рационально расходовать финансовые средства, и в первую очередь собственные средства региональных бюджетов. Рассмотрим экономическое развитие Орловской области за последние пятилетие и ее место в ЦЭР (Центральный экономический регион) (Таблица 1) [2].

По численности населения Орловская область занимает предпоследнее место в ЦЭР. На начало 2002 года в ней проживало 883,5 тыс. человек. Демографическая ситуация в области неблагоприятная, что выражается в отрицательном естественном приросте населения (- 9,8 %) и в «старении» населения.

Ведущие отрасли промышленности: машиностроение и металлообработка (28,3 %), пищевая промышленность, электроэнергетика, промышленность строительных товаров. Машиностроение области представлено предприятиями по производству металлорежущих станков, тракторов, оборудования деревообрабатывающих отраслей промышленности и товаров народного потребления (стиральные машины). Основные предприятия области размещены в городе Орле, а также в городах Мценске и Ливнах. Сырье для отрасли привозное и частично собственное. Сталепрокатное производство в городе Орле представлено заводом «Северсталь-метиз». Пищевая промышленность производит 65 % сахарного песка региона, развиваются также производства растительного и животного масла,

мясоконсервная отрасль и молочная промышленность. По объему производимой продукции в области лидирует сахарная промышленность.

Таблица 1 – Консолидированный рейтинг социально-экономического развития регионов в 1 – м полугодии 2006 года

Область	<i>a</i>	<i>б</i>	<i>в</i>	<i>г</i>	<i>д</i>	<i>е</i>	<i>ж</i>	<i>з</i>	<i>и</i>
Белгородская	108,4	23	14170	29	7840	39	-7,1	51	35,8
Воронежская	101,4	59	12104	32	6117	67	-10,9	68	57,9
Курская	100,7	63	5149	59	6267	63	- 11,4	71	64,6
Липецкая	110,8	17	16190	26	7865	37	- 8,9	60	35,7
Орловская	106,8	32	3752	63	6172	66	- 10,2	66	55,2
Тамбовская	109,2	22	6089	55	5668	75	- 11,4	71	53,9

Примечание:
a – индекс промышленного производства;
б – рейтинг по индексу промышленного производства;
в – инвестиции в основной капитал (тыс. руб.);
г – рейтинг по инвестициям в основной капитал;
д – среднемесячная заработная плата (тыс. руб.);
е – рейтинг по среднемесячной заработной плате;
ж – естественный прирост / убыль населения (тыс. человек);
з – рейтинг по естественному приросту / убыли населения;
и – консолидированный рейтинг среди 80 регионов).

Промышленность строительных материалов выпускает 5 % районного производства строительного кирпича и 2 % железобетонных конструкций и изделий. Основными предприятиями, представляющими эту отрасль, являются завод силикатного кирпича и ОАО «Пенобетон». В Орловской области развиваются также исторически сложившиеся отрасли промышленности, в частности легкая промышленность. Действуют швейные, обувные и трикотажные фабрики в городах Орле и Ливнах. По производству чулочно-носочных изделий в 2002 году область занимала первое место в России, обогнав Московскую область. Большая заслуга в этом принадлежит ЗАО «Гамма». Сельское хозяйство Орловской области располагает обширными сельскохозяйственными угодьями, по их размеру область уступает в ЦЭР только Рязанской и Тверской областям. За последние пять лет в результате реализации комплекса экономических и организационных мер, инвестиционная деятельность в области осуществлялась на фоне позитивных процессов, происходящих в региональной экономике, что создало условия для активизации инвестиционной деятельности предприятий (Таблица 2) [3].

Таблица 2 – Динамика объемов инвестиций в экономику Орловской области

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инвестиции в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги (млн. руб.)	1459	2926	2732	3856	4738	5100	6300
Инвестиции в отрасли, производящие товары (млн. руб.)	3422	2215	2400	2094	3074	3400	4560
Всего (млн. руб.)	4881	5141	5132	5950	7812	8500	10860
Удельный вес в общей структуре инвестиций, %:							
- инвестиции в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги;	29,9	56,9	53,2	64,8	60,6	60,0	58,0
- инвестиции в отрасли, производящие товары	70,1	43,1	46,8	35,2	39,4	40,0	42,0
Отклонение следующего года от предыдущего (млн. руб.):							
- инвестиции в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги;	-	+1467	-194	+1124	+882	+362	+1200
- инвестиции в отрасли, производящие товары	-	-1207	-185	-306	+980	+326	+1160

Экономический рост за счет инвестиций, направленных на расширение капитала, увеличение потребления и усиления социальной поддержки, может происходить до тех пор, пока сохраняется возможность для увеличения рождаемости и уменьшения смертности за счет социальных мер, увеличение занятости за счет уменьшения производительности труда, увеличения склонности к импорту за счет экспортных ресурсов, повышения производительности труда за счет увеличения фондовооруженности труда. Какое место при

оценке данных показателей занимает Орловская область можно проследить, исходя из данных таблицы 3 [2].

Таблица 3 – Основные показатели экономического развития регионов ЦЭР

Показатель	Белгородская область	Воронежская область	Курская область	Липецкая область	Орловская область	Тамбовская область
Денежные доходы на душу населения (руб.)	5497,5	6341,8	5839,4	6312,6	5601,0	6315,9
Среднемесячная номинальная заработная плата (руб.)	8179,6	6507,5	6554,9	8021,4	6456,3	6069,3
Стоимость минимального набора продуктов питания (руб.)	1319,2	1405,9	1259,2	1304,7	1287,0	1290,5

Таким образом, государственная региональная политика должна строиться на продуманной взвешенной системе долгосрочных и комплексных мер, обеспечивающих целенаправленное развитие интересов субъектов Федерации в русле общенациональных, общегосударственных интересов. В этой системе доминирующая роль должна принадлежать разработке действенных экономических механизмов. Обратим внимание на формирование и исполнение доходной части консолидированного бюджета Орловской области за период с 2003 по 2005 годы. По данным управления финансов и налоговой политики администрации Орловской области за 2004 год, консолидированный бюджет исполнен по доходам на сумму 7738,3 млн. рублей. В структуре собственных доходов консолидированного бюджета доля основных видов налогов (налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, акцизы, налог на имущество) составила 81,3 % (Таблица 4) [4].

Таблица 4 – Исполнение консолидированного бюджета Орловской области по статьям доходов за 2003-2004 годы

Статьи доходов	2006 год		2005 год	Отклонение 2006 от 2005 года
	млн. рублей	в %	млн. рублей	млн. рублей
Доходы, в т.ч.:	7738,3	100	6607,5	+1130,8
Налоговые доходы, из них:	5646,1	73,0	4403,6	+1243,3
налог на доходы физических лиц	2189,9	28,3	1331,3	+858,6
налог на прибыль предприятий	1569,9	20,3	1532,7	+37,2
акцизы	625,6	8,1	449,0	+176,6
налог на имущество	514,4	6,6	374,2	+140,2
платежи за пользование природными ресурсами	174,8	2,3	184,1	-9,3
Неналоговые доходы, из них:	261,4	3,4	190,1	+71,3
от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	213,0	2,8	147,2	+65,8
от продажи земли и нематериальных активов	-	-	-	-
Безвозмездные перечисления, в т.ч.	1711,6	22,1	1942,7	-231,1
дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности	1203,8	15,6	1205,3	-1,5
прочие доходы	119,2	1,5	71,1	+48,1

По сравнению с 2005 годом в 2006 году увеличились поступления в консолидированный бюджет: налога на доходы физических лиц – в 1,6 раза, акцизов – на 39,3 %, налога на имущество – на 37,5 %. В бюджет области поступило 1711, 6 млн. рублей безвозмездных перечислений, тогда как налоговые поступления в федеральный бюджет составили 2907,2 млн. рублей и превысили полученную сумму в 1,7 раза. При этом, следует отметить, что заметна динамика к снижению размера дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в 2006 году. Что говорит об уменьшении величины финансовой помощи из федерального бюджета и предоставлении большей самостоятельности региону в

поиске новых доходных источников. В 2006 году было собрано налогов и других обязательных платежей на сумму 10216,4 млн. рублей, что на 3,5 % больше, чем в 2005 году. В структуре налоговых поступлений в бюджет области налог на прибыль составил 27,8 %, налог на доходы физических лиц – 40 %, акцизы – 10,5 %. Обратим внимание на структуру налоговых поступлений, представленную в таблице 5 [4].

Таблица 5 – Структура поступлений налогов и сборов в бюджеты всех уровней (в % к общей сумме поступлений на 1 число месяца)

Виды налогов Период	Акцизы	НДФЛ	Прочие	Налог на прибыль	НДС
На 01.02.05.	10,0	15,1	12,7	6,8	54,4
На 01.03.05.	9,4	24,7	13,9	10,2	41,8
На 01.04.05.	9,3	20,7	11,6	25,3	33,1
На 01.05.05.	12,0	18,6	9,8	27,4	32,2
На 01.06.05.	13,4	18,8	10,1	25,3	32,4
На 01.07.05.	12,5	19,7	10,5	25,4	31,9
На 01.08.05.	12,0	25,8	9,4	23,4	29,4
На 01.09.05.	12,8	25,2	9,3	22,4	30,3
На 01.10.05.	14,0	26,4	10,1	23,5	26,0
На 01.11.05.	14,4	26,1	10,3	22,7	26,5
На 01.12.05.	15,2	25,7	10,4	22,4	26,3
На 01.01.06.	13,5	24,2	9,6	23,2	29,5

В 2005 году в структуре поступления налогов и сборов в бюджеты всех уровней по сравнению с соответствующим периодом прошлого года произошли изменения: доля налога на доходы физических лиц увеличилась на 8,5 %, налога на имущество – на 1,2 %. При этом уменьшился удельный вес налога на прибыль на 3,4 %, налога на добавленную стоимость – на 4,4 %. Следует отметить, что из-за сложного финансового положения многих предприятий значительные суммы налоговых платежей не поступали в бюджетную систему Орловской области. По состоянию на 1 января 2006 года суммарная задолженность с учетом долгов, перешедших с прошлого года, сложилась в сумму 1895,8 млн. рублей. Это характеризует развитие экономики региона с отрицательной стороны. И, как следствие, находит отражение в уменьшении величины доходной части регионального бюджета. В 2006 году в бюджетную систему государства на территории Орловской области собрано 11367,1 млн. руб. налоговых платежей, что на 417 млн. рублей больше, чем за 2005 год. Консолидированный бюджет области за январь – декабрь 2006 года исполнен по доходам в сумме 9687,5 млн. рублей, что превышает уровень поступлений прошлого года на 1045,2 млн. рублей. Об этом свидетельствуют данные таблицы 6 [4].

Таблица 6 – Структура доходов консолидированного бюджета Орловской области (млн. руб.)

Доходы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Собственные доходы	3179,3	3947,7	3967,4	5655,8	6664,4	6915,8	7705,5
Средства федерального бюджета	1301,2	1514,8	1916,6	1999,9	1977,9	2771,7	2072,7

В процентном отношении объем доходов бюджета вырос на 12,1 % относительно 2004 года. Собственные доходы сложились в сумме 6915,8 млн. рублей, что составляет 71,4 % в общей структуре доходов. В Орловскую область из Центра по взаимным расчетам поступило 2580 млн. рублей безвозмездных поступлений. Но, в 2006 году наметилась тенденция к снижению поступлений средств из федерального бюджета. Этот факт говорит о том, что регион должен самостоятельно обеспечивать себя дополнительными источниками доходов. В целях определения стратегии развития Орловской области на долгосрочную перспективу 5 января 2000 года главой администрации Орловской области подписано Постановление «О разработке стратегии плана развития на период до 2010 года». Кроме того, в области разработан ряд целевых программ со смешанным финансированием расходов. К ним относят:

1. Областная целевая комплексная программа «Молодежь Орловщины» (2006 – 2010 годы). Затраты по финансированию программы из средств областного бюджета за период 2006 – 2010 годы представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Общий объем финансирования данной программы

Источник финансирования	2006	2007	2008	2009	2010
Областной бюджет, руб.	6 293 000	6 095 000	6 095 000	6 155 000	6 095 000

2. Областная целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей» на 2006 – 2010 годы. Финансирование за весь период действия представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Общий объем финансирования данной программы

Источник финансирования	Сумма
Бюджет муниципального образования	101 млн. рублей
Областной бюджет	289 млн. рублей
Федеральный бюджет	101 млн. рублей
Собственные (привлеченные) средства семей	1,5 млрд. рублей

3. Областная целевая программа улучшения условий и охраны труда на 2006 – 2008 годы. Ее цель – сохранение жизни и здоровья работников организаций Орловской области в процессе трудовой деятельности (Таблица 9).

Таблица 9 – Общий объем финансирования данной программы (тыс. руб.)

Источник финансирования	2006	2007	2008
Областной бюджет	833	838	828
Прогнозируемые дополнительные источники	13 100	15 270	17 890
Итого	13 933	16 108	18 718

Исходя из вышеизложенного, автор считает, если не заниматься вопросами активизации экономического развития муниципальных образований, то никакого бюджета субъектов Федерации не хватит для оказания им помощи, обеспечивающей заметные положительные сдвиги в уровне социального развития территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансово-экономические проблемы муниципальных образований [Текст] / Под ред. Н.Г. Сычева, К.И. Такира. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 704 с.
2. Костерова, Р.Я. Оценки уровня рационального использования экономического потенциала региона [Текст] / Р.Я. Костерова, Н.Г. Берченко // Регион: экономика и социология – 2005 - № 1 – С. 192-197.
3. Давыдова, Л.В. Формирование стратегии развития инвестиционного потенциала региона на основе оценки инвестиционных процессов [Текст] / Л.В. Давыдова, С.В. Ильминская // Региональная экономика: теория и практика – 2007 - № 1 – С. 17-27.
4. Закон Орловской области «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Орловской области» [Текст] // Орловская правда (официальные документы). – 2006. – 6 июля (№ 111). – С. 5-12.
5. Гришаев, Н.Ф. Обеспечен прирост налогов [Текст] / Н.Ф. Гришаев // Деловой Орел. – 2006. - № 31. – С. 7.

Андросова Светлана Анатольевна

Орловский государственный институт экономики и торговли (ОрелГИЭТ), г. Орел
 Старший преподаватель кафедры финансы и кредит
 Тел.: (4862) 76-09-78
 E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 338:[005.51. + 005.591.6

О.В. СИНИЦИНА

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В целях создания результативной системы экономики города следует ориентироваться на успешный опыт управления инновационной деятельностью в зарубежных странах. При адаптации опыта развитых стран можно применять принципы организации и управления инновационной системой в чистом виде, использовать отдельные характеристики объектов инновационной системы, но следует учитывать, что правовые особенности, вопросы финансирования и налогообложения должны решаться только в рамках национальной хозяйственной системы или в рамках экономики региона, города.

With a view to create an effective system of municipal economy in a city one should direct attention towards a successful experience in innovation activities management abroad. At adaptation of the developed countries experience one should apply principles of organization and management of an innovation system completely, use separate characteristics of innovation system objects, but one should take into account legal peculiarities, problems of financing and taxation must be solved only within a national economy system or within the regional economy of a city.

Ключевые слова: управление, инновации, муниципальные образования, зарубежный опыт.

Key words: management, innovations, municipal unions, foreign experience.

Современное состояние российской экономики в последнее время все чаще иллюстрирует актуальность ее перехода на инновационный путь развития. Инновации играют ключевую роль в развитии экономики, поскольку создают возможности вовлечения в производство новых производительных сил, повышают эффективность труда и производства, качество произведенных товаров и услуг, способствуют улучшению качества жизни человека.

В ходе разработки и использования инноваций идет процесс развития человека – реализация его интеллектуальных способностей, создание условий для дальнейшего творческого роста. Инновации формируют конкурентные преимущества предприятий, способствуют прогрессивному социально-экономическому развитию территорий. А значит, и достижение долгосрочного конкурентоспособного развития территории сегодня возможно, преимущественно, за счет активного использования ее субъектами технических, технологических, организационно-экономических, управленческих, социальных и других инноваций.

Инновационный путь развития российской экономики сдерживается множеством проблем, главной из которых является отсутствие единой концепции инновационного развития страны.

В российском законодательстве до сих пор отсутствует документ, регулирующий и стимулирующий инновационное развитие хозяйствующих субъектов. Проблему нормативного обеспечения их инновационной деятельности пытаются решить на уровне субъектов РФ. Однако данный процесс проходит стихийно. Отсутствие комплексного подхода к регионализации инновационных процессов проявляется также и в том, что

государственная инновационная политика до сих пор ориентирована на краткосрочный период и все еще не имеет полноценной региональной разверстки. В инновационном развитии сегодня нуждаются все отрасли экономики, не только промышленность, но и сельское хозяйство, транспорт, связь, строительство, торговля, ЖКХ, здравоохранение, образование и т.д. Кризисное состояние объектов коммунального хозяйства, изношенность инженерных сетей, общественного транспорта и многие другие проблемы значительно повышают актуальность решения проблем инновационного характера и на уровне муниципального образования.

Главной проблемой, сдерживающей инновационное развитие российской экономики, является отсутствие системного регулирования инновационного развития территорий, то есть, разграничения используемых механизмов стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов по уровням управления (федеральному, региональному и муниципальному), игнорирование комплексного стратегического планирования инновационной активности территорий различного уровня.

Таким образом, актуальность формирования современной модели управления социальным и экономическим развитием малых городов России обусловлена тем, что подавляющее их число не имеют естественных природных и промышленных ресурсов и для обеспечения своего развития им необходимо повышать качество управления.

Следовательно, для перехода российской экономики на инновационный путь развития необходима единая инновационная стратегия, учитывающая особенности и интересы разных по социально-экономическому положению территорий.

В целях создания результативной системы экономики города следует ориентироваться на успешный опыт управления инновационной деятельностью в зарубежных странах. При адаптации опыта развитых стран можно применять принципы организации и управления инновационной системой в чистом виде, использовать отдельные характеристики объектов инновационной системы, но следует учитывать, что правовые особенности, вопросы финансирования и налогообложения должны решаться только в рамках национальной хозяйственной системы или в рамках экономики региона, города.

В 90-е годы правительства западноевропейских стран усиливали внимание к проблемам инноваций, рассматривая их как важный фактор конкурентоспособности. В принятых специальных программах развития нововведений предусматривались как прямые, так и косвенные инструменты стимулирования инновационной деятельности фирм, при этом роль косвенных методов возрастает. Речь идет о поощрении сотрудничества университетов и компаний, межфирменной кооперации, улучшении систем охраны интеллектуальной собственности, совершенствовании информационного обслуживания и антимонопольного регулирования. Если в 70-80 годах поощрение нововведений было связано, прежде всего, со стимулированием технологий как таковых, то в настоящее время данный подход постепенно заменяется кластерными стратегиями, направленными на создание специализированных сетей знаний – территориальных зон развития новых технологий.

В настоящее время выделены следующие направления инновационного развития промышленных предприятий за рубежом, которые представлены в таблице 1. Указанные направления можно использовать для повышения эффективности инновационной деятельности отдельного муниципального образования в российских условиях.

Актуальность и своевременность применения тех или иных организационных механизмов повышения эффективности будут зависеть от уровня развития предприятия и степени влияния заинтересованности групп, а также иерархии составляющих звеньев. Для достижения успеха в инновационной деятельности необходимо инвестировать как в создание, так и в распространение новых знаний. В связи с этим используют такие показатели, как инвестиции в человеческий капитал, возможности и качество образовательных систем, приобретение нового оборудования (новых технологий).

В мировой практике используется система индикаторов, к числу которых относятся:

1) создание и распространение знаний:

- инвестиции в знания (сумма расходов на научные исследования и разработки, затраты на высшее образование и программное обеспечение);

- число выданных патентов;

- численность занятых в сфере науки и высоких технологий и т.д.

2) информационная экономика:

- инвестиции в телекоммуникационное оборудование и программное обеспечение;

- число пользователей Интернет;

- вклад телекоммуникационного сектора в международную торговлю и т.д.

3) глобальная интеграция экономической активности:

- международная торговля;

- объем прямых иностранных инвестиций и т.д.

4) производительность и структура экономики:

- производительность труда по отраслям;

- темпы роста производительности труда;

- торговля в высокотехнологичных отраслях и т.д.

Таблица 1- Механизмы инновационного развития промышленных предприятий за рубежом

Организационные механизмы	Экономические механизмы
1. Совершенствование оргструктуры: Новая команда менеджеров – смена топ-менеджеров; Создание и развитие новых бизнесов; Менеджерские решения (изменения в уставе, научная основа преобразований, новая структура управления, приглашенный аудит)	1. Инвестиции: В действующее производство; На финансовые вложения в покупку новых бизнесов, приобретение лицензий, ценных бумаг и т.п.; В освоение новых месторождений; В переработку, сбыт, транспортировку, инфраструктуру
2. Разумная централизация: Реструктуризация – слияния; Реструктуризация – поглощения (приобретение); Консолидация и возврат «старых» активов; Создание альянсов, стратегические партнерства; Рост промышленных активов компании (формирование профильных и непрофильных холдингов); Централизация финансовых потоков	2. Рост: Экспансия – новая продукция, новые рынки; Максимальное использование имеющегося потенциала
3. Разумная децентрализация: Реструктуризация – продажа и «избавление» от части активов; Реструктуризация – выделение бизнес единиц, создание дочерних компаний; Активные действия по подготовке к реструктуризации.	3. Займы: Выпуск ценных и долговых бумаг; Кредиты; Консервативная кредитная политика; Активная кредитная политика
4. Непрогнозируемые: Появление нового собственника; Число упоминаний в СМИ, имидж фирмы, число скандальных ситуаций и т.д., борьба с неплатежами	4. Экспорт
5. Корпоративная культура – кадровая политика, устав корпоративного управления и т.п.	5. Изменение структуры товарной продукции, программа снижения затрат

Данная система позволяет сопоставить уровень и динамику развития стран, регионов.

Рассмотрим основные направления организации инновационной деятельности за рубежом.

Информационное обеспечение инновационного развития за рубежом.

В Нидерландах с 1997 г. важным источником информации для получения новых знаний в предпринимательском секторе стало Патентное ведомство. В Германии помимо Патентного ведомства создано 25 патентно-информационных центров и служб. Цель данного проекта, финансируемого министерством экономики, – облегчение доступа малым и средним предприятиям к объединенным ресурсам.

Интересен опыт развитых стран в формировании информационного поля, характеризующего относительное развитие регионов страны. Так, в США один из наиболее широко используемых источников информации – Ежегодная статистическая карта штатов (Annual Report Cart of the States). Она готовится некоммерческой консультативной фирмой – Корпорацией по содействию предпринимательству (Corporation for Enterprise Development), расположенной в Вашингтоне. Все штаты классифицируются по десяткам показателей (от темпа роста безработицы до уровня преступности), а данные сводятся в индексы. Штаты соревнуются между собой за хорошее место в статистической карте. Если их относительная позиция сдвигается вниз при очередном представлении ежегодной статистики в апреле, администрации штатов обычно пытаются найти пути улучшения положения. Статистическая карта дает количественную оценку четырех обобщенных индексов:

- 1) экономической эффективности – рост занятости, доходы, уровень бедности, экологические и социальные условия;
- 2) деловой жизнеспособности – капиталовложения, темпы появления и закрытия предприятий, рост торгового сектора;
- 3) потенциала роста, включающего средний образовательный уровень рабочей силы, количество исследований, проводимых в местных университетах, и развитие местной инфраструктуры;
- 4) налогово-фискального, отражающего тяжесть и обоснованность местных налогов.

Ни у одного региона не могут быть хорошими сразу все эти показатели, однако их оценка в сравнении с другими сообществами – есть первый шаг к определению лучшей стратегии в будущем. Такая статистическая карта, показывающая, как много различных факторов, присущих определенному сообществу, играют важную роль в принятии экономических решений, была бы полезна и для России.

Правовое стимулирование конкуренции в инновационной сфере.

Недостаток стимулов к инновациям у частного бизнеса – это одна из основных причин отставания Западной Европы в области разработки новейшей технологии. Именно поэтому правительства западноевропейских стран в последнее время придают большое значение повышению роли среды, в которой действуют фирмы.

Ожидается, что создание единого валютного рынка, формирование единого научно-технического пространства, унификация налоговых систем будут способствовать росту инновационной активности западноевропейских компаний.

Налоговые льготы в инновационной деятельности.

В мировой практике используются следующие виды налоговых льгот, стимулирующих инновационную деятельность:

- предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, т.е. отсрочка налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационную деятельность;
- уменьшение налога на прирост инновационных затрат;
- «налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;
- льготное налогообложение дивидендов, полученных по акциям инновационных организаций;
- снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказные и совместные НИОКР;

- вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций;

- зачисление части прибыли инновационной организации на специальные счета с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели.

Анализ зарубежного опыта Великобритании и Франции по обеспечению стабильной экономической базы небольших городских поселений и решения проблем их развития свидетельствует о том, что там существует целостная и глубоко продуманная система мер в области налогообложения, формирования местных бюджетов, кредитования, государственного субсидирования, которая обеспечивает экономическое и правовое регулирование развития городов.

Характерными чертами этой системы являются:

1) активная и весомая роль государства (государственные программы развития городов, дотации, субсидии, регулирование пропорций между центральным и местным бюджетами);

2) сочетание государственных и частных капиталовложений (первые зачастую дают первый толчок процессу инвестиций: вкладываются, например, в инфраструктуру, создавая более привлекательные условия для частного бизнеса);

3) детально отработанные и проверенные на практике формы региональной дифференциации различных налоговых, кредитных других льгот, способствующие привлечению частного капитала в желательные города и районы;

4) большой опыт использования муниципальной собственности и земли в качестве источников доходов;

5) разработанная система четких и легко проверяемых критериев, исключающих произвольное распределение кредитов, дотаций, субсидий и т.д.

Все эти особенности представляют несомненный интерес для наших условий. Использование зарекомендовавших себя средств и способов воздействия на экономическое благополучие городов может создать реальную базу для развития предпринимательской и деловой активности в малых городах России, расширения и стабилизации источников финансовых средств для их обновления и развития.

Таким образом, необходимо использовать положительный опыт инновационного развития за рубежом, однако при реализации того или иного мероприятия следует проанализировать его возможные последствия с учетом направления инновационной деятельности региона, его экономической, политической и экологической ситуации и внести соответствующие коррективы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2006. – 584 с.

2. Дракер, П.Ф. Инновации и предпринимательство [Текст] / П.Ф. Дракер. – М.: СП «Бук Чембер Интернешнл», 1992. – 536 с.

3. Твис, Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр. пер. с англ. [Текст] / Науч. ред. К.Ф. Пузыня. - М.: Экономика, 1989. – 271 с.

Синицина Ольга Вячеславовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Соискатель кафедры «Государственное управление и финансы»

Тел.: (48677) 7-26-92

E-mail: olqa-s@liv.orel.ru

УДК 005.591.6:[338.49:332

А.Е. ФИРСОВ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается процесс формирования инновационной политики региона, выделяются регулирующие и стимулирующие функции инновационной политики, косвенные и прямые инструменты регулирования.

In the paper the formation process of regional innovation policy is considered, the guiding and stimulatory functions are emphasized in innovation policy, and also direct and indirect guiding instruments are highlighted.

Ключевые слова: инновационная политика, инфраструктура, регион, регулирование, государство, функции.

Key words: the innovative policy, an infrastructure, region, regulation, the state, functions.

Основой исследования проблемы развития региональной инновационной инфраструктуры являются: причинно-следственная зависимость социально-экономического состояния регионов от природных, геополитических, научно-технических и организационных условий; обобщение характеристик и факторов, определяющих инфраструктурное развитие в целом; конкретизация приемов формирования инфраструктурного обеспечения в условиях индивидуально-дифференцированного подхода к региону; интерпретация уже имеющегося зарубежного и отечественного опыта инфраструктурного обеспечения.

Рассмотренные выше обобщения, частные характеристики и факторы, определяющие инфраструктурное обеспечение во многом определяются государственной поддержкой.

Процесс воздействия на инновационную сферу общества с целью повышения инновационной активности в национальной экономике следует относить больше к регулиющему, нежели к управленческому. Регулирование процесса формирования инфраструктуры инновационного развития проявляется в комплексной и системной поддержке, в основе которой заложен процесс финансирования инновационной сферы и соответствующей инфраструктуры.

Государственное регулирование инновационных процессов и инновационного развития использует следующий инструментарий: социально-экономические и научно-технические прогнозы государственной политики в области финансов, цен, денежного обращения, воспроизводственной структурной политики; государственно-административные, общеэкономические и рыночные регуляторы; федеральные и региональные программы, балансы и модели оптимизации экономических процессов; государственные заказы и современные контрактные системы; индикативные механизмы и регуляторы деятельности государственных предприятий, а также организаций других форм собственности; механизм интеграции регуляторов и структур.

Государственная инновационная политика должна: содействовать повышению инновационной активности; ориентироваться на всемерную поддержку базисных и улучшающих инноваций, составляющих основу современного технологического уклада; сочетать государственное регулирование инновационной деятельности с эффективным функционированием конкурентного рыночного инновационного механизма; содействовать развитию инновационной деятельности в России, межрегиональному и международному трансферу технологий, международному инвестиционному сотрудничеству, защите национального инновационного предпринимательства.

Более конкретными формами государственной поддержки инновационной деятельности являются: прямое финансирование; предоставление индивидуальным изобретателям и малым внедренческим предприятиям бесплатных банковских ссуд; создание венчурных инновационных фондов, пользующихся значительными налоговыми льготами; отсрочка уплаты патентных пошлин по ресурсосберегающим изобретениям; создание сети технопарков, инновационных центров и т.д.

Государственная поддержка инновационного развития в России реализуется на двух уровнях: общегосударственном (федеральном) и региональном (местном).

Основной задачей федерального регулирования инновационного развития является выбор приоритетов, генеральных стратегических направлений и ориентиров эффективного научно-технологического и социально-экономического развития.

В свою очередь, необходимость федеральной поддержки регулирования инфраструктуры инновационного развития обусловлена рядом субъективных причин.

Во-первых, далеко не каждый хозяйствующий субъект обладает достаточными средствами для осуществления инноваций. Проведение НИОКР становится все более дорогостоящим, еще больших затрат требует реализация нововведений. Как правило, это значительные капиталовложения, связанные с техническим переоснащением производства, расходы на поиск и приобретение научно-технической информации, прогнозирование конъюнктуры, обучение персонала, организационные мероприятия. Кроме того, определенных затрат требуют экспертиза, патентование, сертификация продукции и т.д.

Для решения данной проблемы государственные органы выполняют функцию аккумуляции денежных средств на научные исследования и инновации. Необходимая концентрация финансовых ресурсов может достигаться как за счет действия общих механизмов перераспределения через бюджет, так и за счет создания специальных фондов (НИОКР). В ряде случаев государство может концентрировать требуемые для осуществления инновационной деятельности интеллектуальные и материально-технические ресурсы.

Во-вторых, в случае изолированного осуществления инноваций растет неоправданное дублирование затрат на НИОКР, что ведет к существенным потерям как для отдельных фирм, так и для экономики в целом. Определяя приоритеты в сфере науки и технологии, государство играет роль координатора инновационной деятельности. Для достижения общих стратегических ориентиров инновационных процессов государство содействует кооперации и взаимодействию различных элементов инфраструктуры в осуществлении инноваций.

В-третьих, в большинстве случаев, вкладывая средства в инновационные проекты, предприниматель или фирма подвергает себя инновационному риску, состоящему из нескольких элементов: технологический риск и возможная неудача проекта с технической стороны; хозяйственный риск, связанный с возможным превышением требуемой величины ресурсов над имеющимися в наличии хозяйствующего субъекта; коммерческий риск, связанный с неопределенностью конъюнктуры рынка, и динамический риск – значительное изменение общеэкономической среды за время реализации проекта. Методы стимулирования могут быть различными, например, поощрение конкуренции, различные финансовые субсидии и льготы участникам инновационных процессов.

Исключительной прерогативой государства является правовое регулирование инновационной деятельности. Однако до сих пор отсутствует законодательное закрепление инновационной деятельности, прав инноваторов, механизма разработки и реализации инновационной политики.

Одной из основных функций государства по поддержке инновационной деятельности является руководство формированием федеральных целевых программ. Разработка приоритетных направлений в России ведется в рамках государственных научно-технических программ, программ государственных научных центров, региональных программ и проектов.

Координацию усилий государства по поддержке инновационной деятельности осуществляют три ведомства: Министерство экономического развития и торговли, Министерство промышленности, науки и технологий и Государственный комитет по

промышленной политике. Бюджетное обеспечение инновационной политики и аудит осуществляет Министерство финансов РФ.

Кроме того, государственные органы обеспечивают деятельность информационных систем – одного из основных каналов распространения (трансфера) нововведений, а также могут выступать посредником между инновационными субъектами, оказывать помощь при поиске партнеров.

Основными функциями федеральной поддержки инновационного развития являются: формирование правового поля инновационной деятельности на территории РФ; финансирование приоритетных направлений государственного инновационного развития; организационные факторы инфраструктуры поддержки инновационного развития в России; формирование государственных структур, способствующих развитию инновационной сферы в регионах; инициирование федеральных программ и проектов.

По мнению автора, государственное регулирование инновационных процессов – это одно из главных условий перевода функционирования экономики на рыночные отношения. В этом случае для сохранения и развития научно-технического и инновационного потенциала страны необходимы:

- реструктуризация научно-технического потенциала в различных отраслях экономики с учетом концентрации материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов на прорывных направлениях науки и техники;
- совершенствование механизмов системы привлечения банковского кредита для расширения инновационной деятельности и создания условий для развития рынка капитала;
- образование на базе фондов, поддерживающих инновационную деятельность (Федеральный фонд производственных инноваций; Российский фонд технологического развития; Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере и т.д.), ассоциаций фондов с развитым финансовым капиталом для помощи прорывным проектам;
- разработка предложений об изменении налогового законодательства, обеспечивающих значительное повышение инновационной активности.

На федеральном уровне инновационное регулирование призвано обеспечить соответствующие условия, в том числе привлекать частный капитал к инновационной деятельности. Механизм формирования государственных средств для эффективного развития элементов инфраструктуры инновационного развития может быть представлен следующими источниками:

- прямое финансирование инновационных проектов из бюджета различных уровней;
- льготное кредитование и субсидирование;
- мобилизация средств целевых внебюджетных фондов;
- предоставление государственных гарантий частным инвесторам.

В России функционируют специализированные государственные органы (Госкомитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства), которые финансируют предпринимательские проекты и предоставляют государственные гарантии под кредиты коммерческих банков и других финансовых структур.

Кроме гарантий, по мнению автора, государство может создать благоприятную экономическую среду для формирования и эффективного функционирования системы страхования инновационных проектов. Выведение определенной суммы страховых взносов и премий из облагаемой налогом прибыли страхователей инновационных проектов позволит привлечь к инновационной деятельности средства частного капитала.

В институциональные рамки федеральной поддержки входит увеличение количества действующих инновационных структур и, соответственно, работающих в тесном контакте с ними инновационных фирм и рыночных структур.

Поскольку инновационной деятельностью сегодня с развитой степенью эффективности занимаются многие многопрофильные и специализированные организации,

включая государственные научные центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-центры и другие, планируется использовать уже действующие организации, отдав предпочтение наиболее продвинутому в деле коммерциализации научно-технических результатов и технологий. Такие организации на конкурсной основе получают статус ИТЦ федерального значения и сыграют роль базовых элементов инновационной инфраструктуры, выполняя при этом функции «опорных точек роста».

Однако по всем показателям затрат на научные исследования, разработки и освоения инновации Россия значительно уступает 7 ведущим индустриальным странам мира, при этом требует существенной корректировки структура затрат (бюджет, производство).

Региональная инновационная политика ориентирована на решение территориальных проблем, к числу которых относится эффективное использование материального, сырьевого, трудового потенциала.

Мерами реализации региональной инновационной политики выступают программы (проекты) по повышению конкурентоспособного потенциала приоритетных для региона производств посредством привлечения частных институциональных инвесторов (коммерческих банков, инвестиционных фондов и др.) к реализации инноваций.

Поскольку использование инноваций обеспечивает монопольно высокий предпринимательский доход, местные органы власти заинтересованы в повышении уровня регионального инновационного потенциала и интенсификации инновационной активности.

Инновационная политика региональных органов власти, как важный фактор стабилизации и оживления экономики предполагает тесную взаимосвязь между субъектами хозяйственно-коммерческих отношений (предприятия промышленности, НИИ, КБ, вузы, кредитные учреждения, страховые, аудиторские, органы власти всех уровней региона).

Региональная инновационная политика – это составная часть экономической политики региональных органов власти по созданию благоприятных условий для торгово-производственной, агропромышленной и научно-производственной интеграции всех институциональных форм хозяйствования.

Региональная инновационная политика во многом определяется хозяйственной структурой региона, ключевое значение в которой имеют структурообразующие предприятия, т.е. предприятия, формирующие доходную часть регионального бюджета, приносящие региону основную долю валютных поступлений, непосредственно обуславливающие социальную стабильность в регионе в результате вовлечения в производственную деятельность значительного числа трудовых ресурсов.

Региональным органам власти целесообразно координировать деятельность академического, вузовского и отраслевого секторов науки, перепрофилируя их на решение практических задач реструктуризации экономики региона.

Важнейшее значение для реализации методов регионального регулирования инновационных процессов имеют территориальные (региональные) инновационные программы и проекты, соответствующие приоритетам развития территорий.

Региональная программа поддержки инновационной деятельности – это документ, содержащий набор основных проектов и мероприятий, реализация которых направлена на развитие конкурентоспособных производств и технологий, создание продуктовых и технологических новшеств.

Особенностью государственного регулирования инновационных процессов выступает совмещение в лице региональных органов власти функции заказчика, инвестора и потребителя.

Региональную систему финансовой поддержки инновационной деятельности составляют источники формирования финансовых ресурсов, механизм аккумуляции средств, поступающих из этих источников, механизмы контроля возвратности инвестированных средств.

К источникам финансовых ресурсов относятся: субсидии и субвенции из федерального бюджета; целевые средства местных бюджетов; отчисления государственных

внебюджетных фондов для реализации проектов, имеющих региональное и федеральное значение; отчисления из региональных пенсионных фондов на поддержку развития малого инновационного предпринимательства (2 – 5 %); доходы от реализации региональных программ и проектов.

Целевая аккумуляция средств вышеперечисленных источников осуществляется в региональном фонде, носящем в различных субъектах федерации разное название: региональный инновационный фонд, фонд технологического развития, фонд рискованного финансирования.

Модели фонда, аккумулирующего средства для региональных инновационных программ и проектов, также отличаются от государственной некоммерческой бесприбыльной структуры, не имеющей права юридического лица и мобилизующей лишь средства бюджетов разных уровней.

Формами финансирования за счет аккумуляции в фонде средств являются субсидирование, льготное кредитование, финансовый лизинг.

Региональный фонд должен контролировать использование ресурсов, выделяемых исполнителями региональных инновационных программ.

Необходимо отметить, что формирование инновационной политики региона проявляется в регулирующих и стимулирующих функциях (Таблица 1).

Таблица 1 – Регулирующие и стимулирующие функции инновационной политики региона

Проблема	Инновационная политика региона				
	Цели	Формирование долгосрочных конкурентных преимуществ	Развитие инновационного потенциала	Стимулирование и поддержка инновационных процессов	Создание благоприятного инновационного климата
Методы	Прямого воздействия		Косвенного воздействия		
Формы	Организационно – административные	Программно – целевые	Нормативно – правовой механизм	Финансово – кредитный механизм	Мотивационный механизм
Оценка	Признание вклада инфраструктуры инновационного развития в общеэкономическое развитие региона		Признание социального статуса инновационного развития в общественном сознании		

В основе прямого регулирования инновационного развития региона заложены федеральные и региональные целевые программы, а также государственный и городской заказы. Сущность косвенного регулирования заключается в создании общего благоприятного инновационного климата, поощрения предприятий к активному осуществлению научно-технической деятельности, технологическому трансферу, обновлению технических средств, освоению новых видов продукции, повышению квалификации кадров.

Одним из широко применяемых инструментов косвенного регулирования является механизм формирования внебюджетных фондов, предназначенных для содействия освоению инноваций в хозяйственной практике.

Составной частью региональной инновационной политики является формирование в регионе надежной информационной системы, пользователями которой могут выступать региональные органы управления и субъекты инновационной деятельности.

Развитая региональная информационная система позволяет контролировать инновационные процессы в регионе и на основе их оценки корректировать деятельность органов управления в соответствии с изменениями в научно-технической и инновационной сферах.

Надо отметить, что региональное воздействие на инновационную сферу осуществляется в рамках субъекта Федерации и может носить характер, аналогичный федеральному воздействию, но в то же время имеет свою специфику. Так, региональные

законы могут регулировать величину налогов и налоговых льгот для предпринимательских структур на своей территории; могут разрабатываться и использоваться собственные программы поддержки предпринимательства, осуществляться финансирование за счет региональных бюджетов. Необходимо отметить, что базой для становления инфраструктуры инновационного типа развития в регионах выступают целевые федеральные программы, а их реализация возложена на региональные инновационные структуры.

Отметим, что формирование правового поля инновационного развития регионов во многом зависит от федеральных нормативно-правовых актов. Это объясняется тем, что в ряде регионов нет нормативных актов, регламентирующих отношения между структурами инновационной деятельности, обеспечивающих условия формирования инновационной политики и осуществляющих поддержку инновационных структур региона.

Существующая система государственного регулирования инновационных процессов как на федеральном, так и на региональном уровнях не способна обеспечить должный уровень финансовой, информационной, законодательной, организационной поддержки для активной интенсификации процессов становления инфраструктуры инновационного развития.

Таким образом, регулирование процесса формирования инфраструктуры инновационного развития проявляется в комплексной и системной поддержке. Государственная поддержка инновационного развития в РФ реализуется на двух уровнях: федеральном и региональном.

Основной задачей федерального регулирования инновационного развития является выбор приоритетов, генеральных стратегических направлений и ориентиров эффективного научно-технологического и социально-экономического развития. Важнейшее значение для реализации методов регионального регулирования инновационных процессов имеют территориальные (региональные) инновационные программы и проекты, соответствующие приоритетам развития территорий.

Базой для становления инфраструктуры инновационного типа развития в регионах выступают целевые федеральные программы, а их реализация возложена на региональные инновационные структуры. Координируют их деятельность региональные министерства и ведомства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дежина, И. «Тройная спираль» в инновационной системе России [Текст] / И. Дежина, В. Киселева // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 123-135.
2. Зарова, Е.В. Тенденции развития инфраструктуры региона [Текст] / Е.В. Зарова // Регионология. – 2006. – № 4. – С. 11–20.
3. Китова, Т. Особенности участия государства в формировании инновационных проектов [Текст] / Т. Китова, Т. Кузнецова, Л. Круглякова, С. Самоволева // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 1. – С. 31-43.
4. Маевский, В. Об инструментах экономической политики [Текст] / В. Маевский, Э. Ахатова // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 27.
5. Мау, В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски [Текст] / В. Мау // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 4-26.
6. Нешиной, А. Необходимость роста на базе развития [Текст] / А. Нешиной // Экономист. – 2008. – № 2. – С. 15-21.

Фирсов Алексей Евгеньевич

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Аспирант кафедры «Маркетинг»

Тел.: (4862) 43-44-77

E-mail: ogiet@orel.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НОВОВВЕДЕНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Исследуется проблема оптимизации жизненного цикла нововведения за счет максимального увеличения его рыночного периода. Предлагается методологическое решение проблемы посредством поперодной оптимизации данного цикла. Рассматриваются условия и типы нововведений, обеспечивающие достижение оптимальных от них результатов. Даются рекомендации по поэтапному инвестированию инновационного процесса.

The optimization problem in an innovation life circle at the expense of its marketing term maximum increase is considered. The methodological solution of the problem by means of a period optimization of the given circle is offered. The terms and types of innovations providing optimal result achievement are considered. The recommendations for a step-by-step investments in an innovation process are given.

Ключевые слова: нововведение, оптимизация, методология, жизненный цикл, период жизненного цикла, рыночная стадия, максимизация, коммерциализация, инвестирование.

Key words: an innovation, optimization, methodology, life cycle, the life cycle period, a market stage, maximization, commercialization, investment.

Практика показывает, что даже небольшие предприятия, если первыми представляют на рынок новые продукты, то получают большую прибыль и могут вскоре превратиться в достаточно крупных рыночных субъектов, в то же время крупные предприятия, опаздывая с этим, вполне рискуют стать банкротами. Поэтому предприятиям нужен своевременный с новым продуктом выход на рынок. Побуждает их к этому также непрерывный рост темпов устаревания промышленных продуктов. Так, продолжительность жизненного цикла некоторых видов продуктов за сравнительно короткие сроки уменьшается в 2 – 2,5 раза и более. Особенно быстрыми темпами устаревают продукты в отраслях радиоэлектронной промышленности. Американская фирма «Хьюллет-Паккард» за восьмилетний период выпустила 23 различных сменявших друг друга моделей калькуляторов [1]. Каждое десятилетие на 60-70 % меняются виды продуктов отечественного производства. Если же говорить в целом, то нововведения, безусловно, лежат в основе развития хозяйственных систем и для экономики современной России выступают безальтернативным вариантом.

Все эти обстоятельства заставляют предприятия быть максимально инновационными. Однако в инновационном состоянии предприятий имеется много противоречий. Одно из них заключается в том, что, с одной стороны, надо стремиться к сокращению затрат времени на НИОКР, чтобы быстрее нововведению вступить в рыночную стадию, с другой стороны, этим сокращается жизненный цикл нововведения, что может стать для предприятий большой проблемой. Она заключается в следующем:

- 1) предприятиям надо будет ускоренными темпами заменять прежние нововведения другими, что не всегда возможно сделать из-за ограниченности их ресурса;
- 2) уменьшение полного жизненного цикла нововведения может вызвать уменьшение или невозможность дальнейшего продления периода коммерциализации, что нежелательно, т.к. в этом периоде формируется основной собственный ресурс жизнедеятельности и развития предприятия – прибыль.

Поэтому период коммерциализации привлекает к себе всегда особое внимание и подвергается тщательному анализу с целью его оптимизации, т.е. удержания его на уровне получения наибольшей прибыли. Но период коммерциализации нововведения не может рассматриваться вне связи с другими периодами его жизненного цикла, ибо в любом случае устанавливается между ними определенное временное или иного характера соответствие.

Следовательно, оптимизация периода коммерциализации тесно связана с оптимизацией всего жизненного цикла нововведения, т.е. с поперiodной его оптимизацией. Изучение проблемы показывает, что надлежащего методологического решения она пока не имеет. Следует указать и на недостаточность других теоретических по ней разработок, полезных для практики. Отсутствие таковых ведет к неполноценному использованию предприятиями потенциала нововведений и зачастую, к полному от них отказу [2].

Жизненный цикл нововведения, возьмем в качестве примера новый продукт, по периодам изображен на рисунке 1. В нем следует выделить два крупных периода, разделенных на рисунке 1 точкой А, являющейся событием окончания подготовки производства нового продукта и начала его производства и коммерциализации. Как видим, в периоде до точки А (слева от нее) предприятие несет только затраты, имея отрицательное значение результата, ибо на этом этапе осуществляются работы, окупаемость затрат по которым ожидается в будущем периоде. Этот период наступает после точки А (справа от нее), когда начинается продажа нового продукта. С этого момента предприятие с нарастающим итогом должно получать от продажи продукта прибыль.

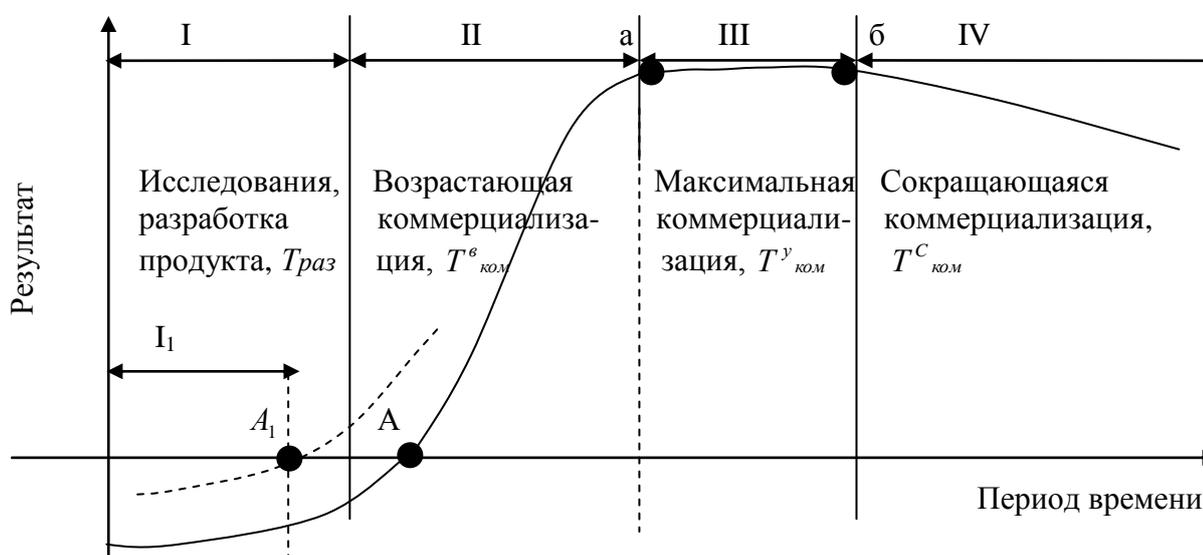


Рисунок 1 - Характер изменения результата от нового продукта на протяжении его жизненного цикла

Теперь представим, что точка А находится в положении A_1 , т.е. как бы смещена влево. Для такого положения точки, разделяющей дорыночный и рыночный периоды жизненного цикла продукта, период I_1 окажется меньше периода I, характерного для первоначального его положения. Это означает, что по варианту с точкой A_1 наступит более быстрое, по сравнению с вариантом с точкой А, начало периода II, т.е. периода коммерциализации и получения прибыли. Это для предприятия будет выгодно и выгода будет большей, если период получения прибыли продолжится, как можно дольше. Особенно выгодным для предприятия будет продление периода получения наибольшей прибыли, показанного на рисунке 1 отрезком времени а-б.

Рассматривая жизненный цикл с такой позиции, можно считать оптимальным его вариантом для одного нововведения тот, который обеспечит следующее по периодам времени условие:

$$T_{раз} \rightarrow \min, T_{ком}^6 \rightarrow \min, T_{ком}^M \rightarrow \max,$$

где $T_{раз}$ - период времени разработки (проектирование и внедрение в производство);

$T_{ком}^6$ - период времени возрастающего от коммерциализации результата;

$T_{ком}^M$ - период времени максимального от коммерциализации результата.

Однако, продлевая период наиболее максимальной коммерциализации одного нововведения, можно опоздать с выходом на рынок с другим нововведением, что, не исключено, приведет к потере прибыли. Следовательно, оптимальным вариантом для двух и более нововведений может быть тот, который совместит в себе достаточно продолжительное время периода максимальной коммерциализации одного нововведения и время своевременного выхода на рынок с другими нововведениями. При этом допустимо то, что время жизненного цикла первого нововведения в стадии коммерциализации может быть сокращено из-за ввода в процесс разработки и коммерциализации другого нововведения. С учетом этого для двух и более нововведений оптимальным можно признать вариант, удовлетворяющий по периодам времени и результату следующим условиям:

$$T'_{раз} \rightarrow \min, \quad T'^6_{ком} \rightarrow \min, \quad T'^M_{ком} \rightarrow \max, \quad PT_{ком}^{2M} \geq PT_{ком}^{1M} \dots PT_{ком}^{nM} \geq PT_{ком}^{(n-1)M} \quad \text{при}$$

своевременном достижении начального положения точкой a^i каждого последующего нововведения положения точки « b^i » каждого предыдущего нововведения.

где $T'_{раз}$ - период разработки нововведения 1;

$T'^6_{ком}, T'^M_{ком}$ - периоды коммерциализации нововведения 1;

$PT_{ком}^{1M}, PT_{ком}^{2M}, PT_{ком}^{(n-1)M} \rightarrow \geq PT_{ком}^{nM}$ - результаты, получаемые от нововведений 1-го, 2-го, (n-1)-го, n-го в периоды их коммерциализации.

Предприятия, которые стремятся работать в подобном режиме, могут использовать различные варианты достижения результата. Это можно сделать посредством последовательных улучшений потребительских свойств нововведения, продлевающих жизненный цикл в периоде максимально выгодной коммерциализации. Другим вариантом достижения результата является применение скачкообразно улучшенных по потребительским свойствам нововведений.

Вариант последующих улучшений осуществляется при незначительных затратах времени на анализ, на согласование и утверждение нововведения, при достаточно высокой степени определенности риска. Вариант достижения результата путем скачкообразных нововведений в какой-то мере уступает в этом варианту последующих улучшений. Он может быть даже затратнее его. Однако по конечному результату, получаемому в процессе коммерциализации, вариант скачкообразных нововведений может оказаться значительно выгоднее. Характер проявления этих двух вариантов нововведения, представляющих типичные циклы, в которых имеют место периоды медленных постепенных и скачкообразных нововведений, представлены на рисунке 2 [1].

На рисунке 2 изображены две S-образные кривые, показывающие зависимость достигаемого результата от уровня потребительских свойств нововведения (УПС). Одна S-образная кривая относится к случаю, когда нововведение производится по варианту последовательного улучшения его потребительских свойств (кривая 1). Другая S-образная кривая показывает достижение результата по варианту скачкообразно улучшенных потребительских свойств нововведения (кривая 2).

Предположим, что нововведение, представляющее новый продукт, выполняемое по варианту 1, в период с начала разработки до точки начала коммерциализации $T_{ком}^1$ достигнет уровня потребительских свойств УПС₁, а выполняемое по варианту 2 до аналогичной точки $T_{ком}^2$ – УПС₂. Условно разобьем жизненный цикл того и другого продукта на подобные периоды: $A_1^1 - A_1^2 \dots A_2^1 - A_2^2$ - периоды выхода на рынок и роста результата; $A_1^2 - A_1^3 \dots A_2^2 - A_2^3$ - периоды получения максимального результата. Как видим из рисунка 2, по второму варианту нововведения темпы роста результата при выходе на рынок с новым продуктом выше (кривая круче), чем по первому варианту и, следовательно, по второму варианту быстрее достигается точка начала получения максимального результата. Это

способствует удлинению периода $A_2^2 - A_2^3$, по сравнению с периодом $A_1^2 - A_1^3$ получения максимальной прибыли, на отрезок времени ΔT . По варианту, отражающему жизненный цикл нового продукта со скачкообразно улучшенными потребительскими свойствами, увеличивается весь рыночный период. Достигается его увеличение за счет поддержки периода нововведениями последовательного улучшения потребительских свойств продукта, когда этот продукт начинает морально устаревать. Характеризуется данный период отрезком времени $A_2^3 - A_2^4 - A_2^5$, который по архитектуре процедуры аналогичен соответствующему отрезку времени варианта 1 нововведения. Однако, вариант 2 можно считать целесообразным, если по продуктам выполняется условие: цена, приходящаяся на единицу полезного эффекта продукта, выполняемого по этому варианту, будет меньше соответствующей цены продукта, выполненной по первому варианту, т.е. $C_{2,ед} < C_{1,ед}$, но и так же, чтобы цена по второму варианту ($C_{2,ед}$) была выгодной не только для покупателя, но и для производителя.

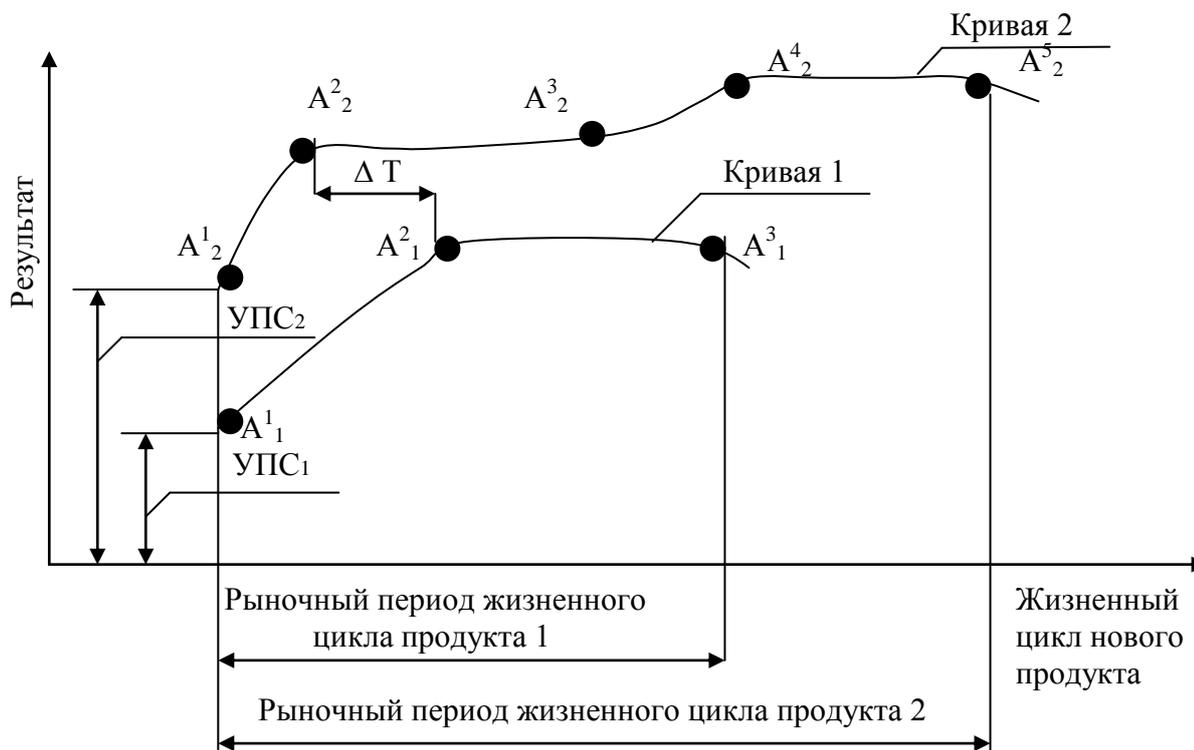


Рисунок 2 – Кривая зависимости достигнутого результата от уровня потребительских свойств нового продукта

В виду того, что всякое нововведение направлено на поддержание жизнедеятельности или развитие предприятия жизненный цикл нового продукта тесно увязывается с жизненным циклом предприятия. Это заставляет предприятия вводить каждый новый продукт в сроки, не допускающие снижения уже достигнутого ранее результата. Например, это может быть момент времени достижения результата, соответствующего точке A_1^3 . Возможен вариант и более раннего, чем в точке A_1^3 вступления нововведения в рыночную стадию. Зависит это от инициативы и инновационной активности предприятия.

В решении задачи активизации инновационного развития одним из ключевых факторов является рациональное распределение инвестиционных ресурсов по периодам жизненного цикла нововведения, так как на протяжении инновационного процесса эти ресурсы проявляют себя по-разному. На примере одной из моделей поэтапного инвестирования инновационного процесса (Таблица 1) показано, что на первом его этапе предприятия вынуждены использовать в основном заемные ресурсы, поступающие от внешних инвестиционных институтов: банков, фондов и др., с возможным привлечением незначительной части собственных ресурсов. Ограниченность привлечения последних можно объяснить, прежде всего, невозможностью вывода из оборота средств,

обеспечивающих текущую деятельность предприятий. Резко меняется тип и характер проявления ресурсов на этапе производства и коммерциализации инновационного продукта. Здесь основным ресурсом становится прибыль, за счет которой поддерживается жизнедеятельность продукта и его развитие. На этапе спада и возможного ввода в разработку нового продукта нет гарантии, что у предприятия опять не возникнет потребность во внешних заимствованиях ресурсов в дополнение к накопленным собственным.

Таблица 1 – Источники и характер инвестиций в инновационном процессе по периодам его жизненного цикла

Инвестиционный период инновационного процесса		
Разработка проекта и подготовка к производству	Производство и коммерциализация	Спад производства и результата коммерциализации
Ресурсы внешних инвестиционных институтов, собственные ресурсы	Собственные ресурсы	Собственные ресурсы, ресурсы внешних инвестиционных институтов

Поэтому в части оптимизации инвестирования нововведений уместным является выполнение такого принципа как достижение рационального по периодам жизненного цикла нововведения совмещения собственных и заемных средств.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что методология решения проблемы нововведений и их оптимизации для промышленных предприятий должна строиться в направлении отражения ряда важных принципов и условий, выполнение которых позволит предприятиям максимизировать результат деятельности и обеспечить свое развитие. Можно выделить из них следующие наиболее существенные:

- рациональное расположение инновационных процессов во времени, обеспечивающее кратчайшие и эффективные пути достижения максимально возможного результата;
- максимизация периода наиболее успешной коммерциализации нововведений при своевременном замещении морально устаревающих новыми;
- обеспечение по критерию наибольшей прибыльности оптимального сочетания нововведений с различным уровнем потребительских свойств;
- достижение оптимального по периодам жизненного цикла нововведения соотношения собственных и заемных средств инвестирования.

Считается, что инновационные процессы и их инвестирование могут протекать в пассивной или активной формах. Объясняется это тем, что пока условия работы предприятия по нововведениям совпадают с ожидаемыми, инновационные и инвестиционные процессы могут проводиться пассивно. Активизируются процессы, если в ходе их осуществления обнаруживаются отклонения от заданных параметров.

По нашему мнению, в современных условиях высокой конкуренции, быстро меняющейся внешней среды, инновационно-инвестиционные процессы вынуждены быть активными, причем на всех стадиях их жизненного цикла. От процессов, зависимых только от текущих обстоятельств, не активных, не имеющих научной основы, которая бы отражала объективные закономерности и условия динамического развития предприятий, добиться действительно оптимальных результатов можно лишь в редких случаях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудков, А.Г. Принципы инновационно-технической оптимизации [Текст] / А.Г. Гудков // Экономика и производство. – 2004. – № 1.
2. Трифалова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия [Текст] / А.А. Трифалова. – М.: Финансы и статистика, 2003.

Грачева Наталья Викторовна

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

А.В. АГАБЕКЯН

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Рассмотрено экономическое содержание и сущность государственно-частного партнерства, как инструмента привлечения инвестиций для реализации проектов энергосбережения в сфере ЖКХ, обоснована возможность применения такой его формы, как аутсорсинг.

The economic contents and essence of a state-private partnership as a tool for investment formation to realize energy-saving projects in housing and communal services is considered. The possibility of use of such its form as an outsource is substantiated.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, энергосбережение, жилищно-коммунальное хозяйство, партнерство, аутсорсинг.

Key words: investment projects, the power savings, housing and communal services, partnership, outsourcing.

Главная задача, связанная с инвестированием проектов энергосбережения в сфере ЖКХ на современном этапе, заключается в расширении возможностей привлечения частного капитала. Разработка стратегии и концептуальных положений перспективной инвестиционной политики на основе долевого участия государства и частных инвесторов предполагает выбор адекватных форм государственно-частного партнерства (ГЧП). В этом случае реализуется народнохозяйственный подход к координации вложений инвестиций в проекты и программы энергосбережения.

Под государственно-частным партнерством понимается совокупность организационно-правовых, финансово-экономических отношений и действий органов государственного или муниципального управления и частного бизнеса, направленных на достижение общих целей реализации экономической политики государства. Можно выделить следующие основные признаки ГЧП: стороны партнерства должны быть представлены как государственным, так и частным сектором экономики; взаимоотношения заинтересованных сторон должны быть зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах и др.); взаимоотношения сторон должны носить характер добровольных соглашений; стороны партнерства должны иметь общие цели и четко определенный государственный интерес; заинтересованные стороны должны объединить свои инвестиционные ресурсы для достижения общих целей; стороны партнерства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

В России вопрос об использовании механизмов ГЧП на уровне отдельных муниципальных образований при реализации общественно значимых инвестиционных проектов и программ, в том числе в области энергосбережения, проработан недостаточно. Это связано с тем, что, во-первых, у государственных органов управления не хватает средств и знаний для подготовки долгосрочных инвестиционных программ и проектов, которые могли бы быть интересны для предпринимательских структур. Во-вторых, поскольку государственная собственность не всегда должным образом юридически оформлена, часто необходимы предварительные инвестиции и проведение большой работы по оформлению всей необходимой документации еще до начала проекта в рамках ГЧП. В-третьих, в условиях экономического кризиса остаются проблемы в отношении распределения рисков и их покрытия. В-четвертых, недостатки в системе страхования, регулирования тарифов и т.д. создают дополнительные препятствия для более широкого использования ГЧП.

Вместе с тем, в сфере ЖКХ определены способы применения механизмов ГЧП. Так,

Правительством РФ в Постановлении от 17 сентября 2001 г. № 675 (с изменениями, внесенными в последующих редакциях) «О ФЦП «Жилище» на 2002-2010 годы» в подпрограмме «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» предусмотрено развитие различных форм ГЧП с целью привлечения средств внебюджетных источников для инвестирования проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры с использованием бюджетных средств в целях снижения рисков инвестирования.

Перспективным для сферы ЖКХ является такая форма ГЧП как аутсорсинг. При аутсорсинге собственность остается в ведении органа муниципального управления, в то время как частная компания отвечает за управление и, соответственно, берет на себя операционные риски, а в некоторых случаях – определенные инвестиционные обязательства.

Российский рынок аутсорсинга начал формироваться примерно пять лет назад. Сегодня он охватывает производство и поставку заготовок, метизов и комплектующих изделий, эксплуатацию объектов недвижимости, уборку помещений и территорий, питание сотрудников, бухгалтерский учет, логистику, транспорт, обслуживание удаленных объектов и пр. Растущая популярность аутсорсинга связана с возможностью сконцентрировать главные усилия на основной деятельности и достичь конкурентных преимуществ за счет снижения издержек при увеличении эффективности производства. Аутсорсинг позволяет ускорить сроки выполнения работ, а также облегчает доступ к новым технологиям и к специальному оборудованию. Эффект от применения аутсорсинга, по оценкам различных экспертов, позволят заказчику сократить операционные затраты примерно на 35 % и повысить прибыльность капитала в среднем на 6 % при одновременном ускорении темпов роста доходов [1].

Аутсорсинговые договора наиболее применимы в ЖКХ по следующим причинам.

Во-первых, в настоящее время возможно инвестирование проектов энергосбережения за счет платы на содержание и ремонт жилого помещения. Муниципальные образования, реализуя права собственника жилых помещений в многоквартирных домах, вправе требовать включения энергосберегающих мероприятий в перечень работ и услуг по содержанию и ремонту жилых помещений. Положительный опыт реализации энергосберегающих мероприятий в государственном и муниципальном жилом фонде может использоваться для пропаганды проведения энергосберегающих мероприятий среди населения.

Во-вторых, созданы объективные предпосылки для заключения контрактов по обеспечению комфортных условий проживания в многоквартирных домах (квартирах). Контракт по обеспечению комфортных условий проживания в многоквартирных домах (квартирах) – это заключаемый собственниками жилых помещений, товариществом собственников жилья, жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом с управляющей компанией договор оказания услуг и выполнения работ по обслуживанию управляющей компанией многоквартирных жилых домов, включающих обеспечение собственникам жилых помещений определенных параметров комфорта. В этом случае счета за коммунальные услуги, оказанные собственникам жилых помещений, оплачиваются управляющей компанией, а расходы управляющей компании на обслуживание многоквартирного дома оплачиваются собственниками жилых помещений в порядке, установленном контрактом по обеспечению комфортных условий проживания, при условии обеспечения управляющей компанией собственникам жилых помещений определенных параметров комфорта. Таким образом, управляющая компания будет заинтересована в проведении энергосберегающих мероприятий для снижения своих расходов и получения дополнительной прибыли.

В процессе реализации инвестиционных проектов энергосбережения в сфере жилищно-коммунального хозяйства органы государственного или муниципального управления заинтересованы заключать договора аутсорсинга с частными компаниями в случаях, если передача функций осуществляется в целях повышения качества их исполнения или для снижения издержек на их исполнение. Органы управления, выбирающие цель «повышение качества исполнения функций», используют аутсорсинг в качестве инструмента для достижения стратегических целей, находясь под влиянием инвестиционных ограничений или ограничений во времени. Органы управления, выбирающие цель «снижение издержек на

исполнение функций», фокусируются на технологической инфраструктуре и аутсорсинге ее обслуживания как средства сокращения издержек на выполнение основных функций.

Внедрение аутсорсинга как формы ГЧП в практику управления инвестиционными проектами энергосбережения в ЖКХ предполагает поиск эффективного управляющего собственностью, которую органы государственного или муниципального управления оставляет за собой. За рубежом в качестве управляющей компании могут действовать: энергокомпании; энергосервисные компании (ЭСКО); компании систем контроля энергоменеджмента; производители оборудования; инженеры-консультанты и т.д. ЭСКО существенно отличаются от строительных и технических фирм, предоставляющих услуги инжиниринга, технического анализа, инженерной разработки и, иногда, услуги по внедрению, тем, что могут дополнительно в рамках ГЧП обеспечивать инвестирование, эксплуатацию оборудования, и гарантировать планируемые сбережения энергоресурсов. Главной задачей энергосервисных компаний является привлечение внебюджетных инвестиционных ресурсов для обновления объектов ЖКХ. За рубежом эти проекты позволили сократить текущие затраты на эксплуатацию общественных зданий, повысить уровень контроля за всеми системами зданий и уровень комфорта в них, повысить производительность и снизить заболеваемость работающих в этих зданиях, повысить занятость, снизить вредные выбросы и эмиссию парниковых газов. За все это бюджет отдает только часть получаемой на коммунальных платежах экономии.

В зависимости от объема оказываемых услуг нами рекомендуются выделять три вида аутсорсинга контрактов на управление инвестиционными проектами энергосбережения.

1) аутсорсинг с полным пакетом услуг. Данный вид аутсорсинга наиболее предпочтителен для тех заказчиков, которые испытывают недостаток в доступном и квалифицированном персонале для управления внедрением проекта энергосбережения и нуждаются в гарантиях того, что сбережения компенсируют все капитальные затраты. Недостатком данного вида аутсорсинга является его высокая стоимость;

2) аутсорсинг, в рамках которого оказываются следующие виды услуг: энергетический аудит, управление внедрением проекта, сдача проекта в эксплуатацию, мониторинг проекта, гарантия сбережений энергии, другие услуги. При данном виде аутсорсинга не требуется оказание со стороны энергосервисной компании таких услуг, как поиск инвестиционных ресурсов и послепроектное обслуживание оборудования, так как заказчик способен самостоятельно инвестировать проект; он обладает квалифицированным персоналом, способным самостоятельно управлять проектом энергосбережения;

3) аутсорсинг, не предусматривающий: использование инвестиционных ресурсов со стороны ЭСКО, обеспечение гарантий сбережений, послепроектное обслуживание оборудования. ЭСКО обеспечивает только проектную оценку, установку, управление внедрением, технический расчет и приемку оборудования. Этот вид аутсорсинга возможен в том случае, если заказчик имеет собственные инвестиционные ресурсы, квалифицированный персонал; он уверен в том, что сбережения энергии будут иметь место, и не нуждается в гарантиях сбережений. Акцент в данном случае делается на качественный энергоаудит с надежными предположениями и рекомендациями, а не на проектных гарантиях.

Независимо от применяемого вида аутсорсинга, сотрудничество государства и ЭСКО должно быть взаимовыгодным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шелухин, И. Критерии перехода на аутсорсинг промышленных предприятий [Текст] / И. Шелухин // Конкуренция и рынок. – 2002. – № 15.

Агабекян Андрей Владимирович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Предпринимательство и маркетинг»

Тел.: (4862) 76-22-49

E-mail: market@ostu.ru

Н.А. ДУМНОВА

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена вопросам развития малого и среднего бизнеса в условиях инновационного развития экономики. Актуальность данного направления исследования связана с тем, что на современном этапе развития экономики, политика стимулирования инновационной активности малого и среднего бизнеса является одним из основных условий эффективного экономического роста. Главным в государственной политике в этой области является создание своего рода инновационного климата, т. е. обеспечение условий для функционирования малых и средних инновационных предприятий.

The paper is devoted to the problems of small and medium business development under conditions of innovation development of economy. The topicality of this direction of researches is connected with that at the current stage of economy development the policy of incentive of innovation activity in small and medium business is one of the main conditions for an effective economic growth. The essential thing in a state policy in this field is creation a certain sort of an innovation climate, that is, providing conditions for functioning small and medium innovation enterprises.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, инновационное развитие экономики, государственная поддержка, инновационная политика, стимулирование инноваций.*

Key words: *small and average business, innovative development of economy, the state support, the innovative policy, stimulation of innovations.*

Научно-технический прогресс во всем мире признан важнейшим фактором экономического развития. Все чаще и в западной, и в отечественной литературе его связывают с инновационным процессом. Это единственный процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в создании новшеств и включает этапы от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений производства, обмена и потребления.

Существует множество форм управления инновациями на разных уровнях, от подразделений корпорации – до государства в целом, призванного осуществлять экономическую политику. Эта политика неодинакова в разных странах, но подчинена единой цели – стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала. В современных условиях, когда инновационное предпринимательство стало важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности не только отдельной фирмы, но и страны в целом, государственные ассигнования заняли важное место в финансировании инвестиций.

Место и роль инновационной политики в структуре государственного регулирования экономики определяются особенностями инновационного процесса как объекта управления. Он в большей степени, чем другие элементы НТП, связан с товарно-денежными отношениями, опосредующими все стадии его реализации. Это обстоятельство убедительно проявляется в условиях регулируемой рыночной экономики развитых стран. Основная масса инновационных процессов реализуется здесь частными компаниями разного уровня и масштаба, и такие процессы выступают не как самостоятельная цель, а как средство рационального решения производственных и коммерческих задач компании, добывающейся высокой прибыльности. И в этих условиях инновация изначально нацелена на практический коммерческий результат.

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой науки и задачами

производства. Методы воздействия государства в области инноваций можно разделить на прямые и косвенные. Соотношение их определяется экономической ситуацией в стране и избранной в связи с этим концепцией государственного регулирования – с акцентом на рынок или на централизованное воздействие. Как правило, в период экономического спада преобладает кейнсианский подход к государственной экономической политике, предполагающий активное вмешательство государства. В период подъема экономики берет верх философия консерватизма, отдающего предпочтение игре рыночных сил.

В настоящее время по степени активности вмешательства государства в экономику выделяют три группы стран. В первой группе стран применяется концепция необходимости активного вмешательства государства в управление экономикой (Япония и Франция); вторая группа стран ориентирована на рыночные отношения (США, Великобритания); третья группа придерживается промежуточного варианта в инновационной политике: государственное регулирование осуществляется при низкой степени централизации государственного аппарата, используются косвенные методы воздействия при развитой системе согласования интересов правительства и бизнеса.

В США ведущим органом государственной поддержки малого бизнеса является Администрация малого бизнеса (АМБ), ее региональные и местные отделения. Кроме того, в этом участвуют комитеты конгресса США по делам малого бизнеса и многочисленные специальные органы в министерствах, ведомствах и местных органах власти.

Система государственной поддержки малого бизнеса включает:

- финансовую поддержку (наличие многочисленных доступных источников рискованного капитала);
- содействие в получении государственных заказов;
- материально-техническую поддержку (сдача в аренду и возможность покупки, в том числе на льготных условиях, средств производства – зданий и сооружений, техники, научного оборудования, транспортных средств, копировальной техники и т. д.);
- информационную поддержку (обеспечение возможностей пользования информационными сетями и техническими библиотеками, доступа к базам данных и т. д.);
- консультационную поддержку (развитие специализированных услуг консультирования, ориентированных на организаторов мелких инновационных предприятий, по вопросам налогообложения, страхования, планирования, маркетинга, ведения отчетности, оформления патентов).

Политика стимулирования инновационной активности малого бизнеса проводится на всех уровнях государственного управления – от федерального правительства до муниципалитетов. Главным в государственной политике в этой области является создание своего рода инновационного климата, т. е. обеспечение благоприятных экономических, правовых, организационных, психологических и других условий для возникновения и развития новых фирм, в первую очередь занятых генерированием, освоением и коммерциализацией научно-технических нововведений. Государственная поддержка оказывается в основном в начальный период становления малых инновационных предприятий.

Главным содержанием государственной инновационной политики в отношении малого бизнеса является регулирование финансовых потоков, направленное на облегчение доступа мелких фирм к источникам финансовых средств. Здесь выделяются два направления – целенаправленное субсидирование из бюджета (через федеральные агентства и ведомства) и привлечение частного капитала к финансированию инновационной деятельности мелких фирм. Целенаправленное бюджетное финансирование осуществляется в форме безвозвратного субсидирования через предоставление льготных займов и заключение контрактов на разработку новой продукции и технологии. До одной трети расходов мелких фирм на исследования и разработки в той или иной форме финансируется государством.

Программы безвозвратного субсидирования осуществляют в основном два федеральных ведомства – Администрация малого бизнеса и Национальный научный фонд.

Программы предоставления льготных займов осуществляются АМБ в виде прямых займов, долевого участия в займах коммерческих банков и гарантирования займов коммерческих банков. Прямые займы производятся АМБ из собственных кредитных источников. Размер займа не превышает 150 тыс. долл., максимальная ставка – 7 %. Займы предоставляются на срок: до шести лет – на текущие нужды; до 20 лет – на приобретение оборудования, земельной собственности и строительство; до 30 лет – на восстановление предприятий, пострадавших от стихийных бедствий. [1].

Вторым важнейшим направлением государственной инновационной политики в отношении малого инновационного бизнеса, осуществляемой на уровне федерального правительства, является привлечение частного капитала для финансирования. Реализуется оно преимущественно через компании венчурного капитала, получившие широкое распространение с конца 1970-х годов. В настоящее время в США действуют компании венчурного финансирования трех типов: корпоративные (дочерние компании крупных корпораций), независимые и частные инновационные компании малого бизнеса, действующие под эгидой АМБ. Венчурный капитал размещается в форме акционерного капитала. Это значит, что инвесторы становятся акционерами мелких инновационных фирм и в зависимости от доли своего участия имеют право на получение прибыли. Доля участия отдельных компаний венчурного капитала в мелких фирмах редко превышает 50 %.

В США установлены льготные условия налогообложения малого бизнеса (прежде всего инновационного) с учетом специфических потребностей. Что касается амортизационных льгот, то мелким фирмам разрешено списывать стоимость основного капитала неравными частями или единовременно в течение амортизационного периода.

В Японии существуют четыре центра регулирования и стимулирования малых и средних предприятий: центральное правительство; местные органы власти; крупный бизнес.

Для государственной поддержки малого бизнеса создано Управление малых предприятий в составе Министерства внешней торговли и промышленности. Как центральное правительство, так и местные органы власти стимулируют становление и развитие малого бизнеса при помощи займов, кредитных гарантий, налоговых льгот, обучения кадров и облегчения доступа к информации. Кроме того, предприятиям малого бизнеса предоставляется безвозвратная финансовая помощь только на осуществление научно-технических программ, таких как:

- повышение технического уровня производства (финансируется центральным правительством и местными органами власти);
- совершенствование технологий производства в пищевой промышленности (финансируется центральным правительством);
- разработка совместно с университетами и государственными научно-исследовательскими институтами новой наукоемкой техники и технологий (финансируется местными органами власти).

Значительно шире, под льготный процент, предоставляются займы на осуществление следующих проектов:

- разработка новых видов продукции и новой технологии (финансируется местными органами власти);
- разработка новых видов производств и техники (финансируется центральным правительством);
- возрождение мелких предприятий для развития экономики отдельных регионов (финансируется центральным правительством);
- содействие производственной и технической кооперации между предприятиями малого бизнеса (финансируется центральным правительством).

Большая роль в оказании финансовой помощи малым и средним инновационным предприятиям принадлежит Финансовой корпорации малого бизнеса Японии. Она предоставляет таким предприятиям займы (на срок более одного года) на льготных условиях на увеличение основного и оборотного капитала. На кредитовании мелких компаний

специализируется Национальная финансовая корпорация Японии. Обладая разветвленной сетью торгово-промышленных палат (свыше 500 по стране), она ежегодно выдает займов на сумму почти 500 млрд иен. В Японии есть еще одно специализированное учреждение – банк «Соко-Чукин», финансирующий деятельность кооперативов, малых и средних предприятий. Наконец, для финансирования специальных приоритетных программ в области структурной перестройки малых и средних предприятий, охраны окружающей среды, развития энергосберегающих производств, упомянутые выше Финансовая корпорация малого бизнеса и Национальная финансовая корпорация, выдают кредиты на еще более льготных условиях.

Отметим, что государство обеспечивает гарантирование и страхование кредитов, предоставляемых малым и средним инновационным предприятиям, через «систему дополнительного общественного кредитования». С помощью этой системы обеспечивается перелив капитала от коммерческих финансовых институтов к компаниям малого и среднего бизнеса. Важным звеном финансовой поддержки малых и средних предприятий служат займы и кредиты, предоставляемые для адресной помощи предприятиям, попавшим в затруднительное финансовое положение вследствие объективных факторов.

В европейских странах интересы малого бизнеса представляют, как правило, специальные отделы или департамент в рамках министерства экономики или министерства торговли и промышленности. Так, в Великобритании при Министерстве торговли и промышленности создана «Служба мелких фирм». Она оказывает помощь мелким предпринимателям в организации собственного дела, получении кредитов, заключении договоров и контрактов, обучении кадров и консультировании. Эта служба имеет местные отделения по всей стране. Большое внимание уделяется подготовке кадров для малого и среднего бизнеса, созданы многочисленные школы бизнеса, где слушатели изучают общие проблемы экономики и основы создания собственного дела.

Инновационная функция малого бизнеса часто реализуется в кооперации с крупными предприятиями. Помимо производственной кооперации, существует аналогичное разделение труда в сфере НИОКР. Со стороны малого бизнеса оно осуществляется небольшими наукоемкими предприятиями – венчурными малыми предприятиями, которые занимаются поиском принципиально новых продуктов и процессов, работая в условиях высокого коммерческого риска, а также берут на себя доработку и пробное освоение научно-технических новшеств, не требующие крупных капитальных затрат.

Кооперация в сфере НИОКР позволяет крупным предприятиям значительно сократить период разработки принципиально новых видов продукции (нередко с 10 – 15 до 4 – 6 лет) и увеличить долю новых товаров в общем объеме продаж. Экономически она высокоэффективна: по имеющимся оценкам, малыми фирмами в США производится в четыре раза больше новинок в расчете на одного занятого, чем на крупных предприятиях, а затраты на одного инженера или исследователя – вдвое ниже. Поэтому венчурное предпринимательство получает широкое распространение. Концерн «Дженерал электрик», например, связан с более чем 200 независимыми исследовательскими фирмами, фактически целиком работающими на его потребности. Частный сектор инвестирует в малые инновационные предприятия огромные средства: ежегодный объем капиталовложений венчурных фондов США оценивается в 3 – 4 млрд. долл., совокупные инвестиции венчурных фондов Великобритании, ФРГ, Франции и Италии составляют более чем 3,5 млрд. евро. [2]

Однако определенная часть малого и среднего бизнеса пытается вести самостоятельную инновационную деятельность, в чем ей оказывает поддержку государство. Если крупный капитал занимается поиском и стимулированием отдельных перспективных в коммерческом отношении малых инновационных фирм, то государство поддерживает инновационную деятельность сектора малого и среднего предпринимательства. В США федеральное правительство финансирует 35 % расходов малого и среднего бизнеса на НИОКР в форме налоговых льгот и через государственные контракты, а на уровне штатов и органов местного самоуправления действуют программы, увязывающие поддержку инновационных малых и средних предприятий с конкретными нуждами этих территорий.

Значительное число малых и средних предприятий осуществляют инновации в форме обновления технологии, менеджмента, организации труда и номенклатуры продукции.

В этом плане государственная помощь также играет большую роль. Она выражается в содействии различным способам передачи технологии, прежде всего в форме участия в создании соответствующей инфраструктуры – бизнес-инкубаторов и технопарков (предоставление земельных участков, налоговые льготы и т.п.). Целью является «выращивание» технически передовых предприятий, которые в перспективе смогут осуществить диффузию новейших технологий во все сферы национальной экономики. Тем самым удается частично компенсировать характерную для малого и среднего бизнеса нехватку финансовых средств, необходимых для проведения научных исследований и разработок.

Социальная значимость малого и среднего бизнеса обусловлена, прежде всего, самим фактом сосредоточения в этом секторе преобладающей части рабочих мест. В годы энергетического кризиса, когда в базовых отраслях развернулась крупномасштабная структурная и технологическая перестройка, на первый план вышла способность малых предприятий впитывать рабочую силу, ускоренно высвобождавшуюся в ходе реорганизации крупных предприятий.

Во всех ведущих странах обнаружилась обратно пропорциональная связь между размерами предприятий и динамикой численности их персонала: на крупных предприятиях занятость сокращалась, а на малых и средних предприятиях – росла. В США в 1993 – 2003 гг. на малых и средних предприятиях было создано 35 млн. новых рабочих мест, в то время как крупные предприятия и государственные структуры потеряли около 6 млн.; при этом почти 1/3 прироста пришлось на фирмы с числом занятых до 20 человек. В странах Евросоюза в 1993 – 2003 гг. сектор малого и среднего бизнеса увеличивался в среднем почти на 300 тыс. предприятий ежегодно. Особенно быстро расширялась сфера производственных и потребительских услуг.

Характерно, что темпы роста производительности труда в расчете на одного занятого в секторе малого и среднего бизнеса нередко оказывались выше, чем у крупных предприятий, а темпы роста заработной платы – ниже. В этом проявляется свойственная малому бизнесу экономия на трудовых издержках – сдерживание заработной платы при опережающем росте производительности труда, которую крупным предприятиям с их сильными профсоюзами осуществлять гораздо труднее и которая составляет одно из главных конкурентных преимуществ малых и средних предприятий в периоды спада конъюнктуры.

Учитывая возможности сектора малого и среднего бизнеса в плане расширения занятости, правительства ведущих стран Запада считают его поддержку одним из приоритетов своей экономической и социальной политики. Бюджетные программы и работа специально созданных институтов направлены, с одной стороны, на стимулирование создания новых предприятий, а с другой – на организацию разнообразных систем профессионального обучения и переподготовки.

Эти меры особенно широко используются для возрождения экономики регионов, находящихся в депрессивном состоянии. Общеизвестно, что изменение экономического и социального климата в таких регионах возможно только при участии достаточно большого числа (критической массы) малых и средних предприятий. Какие бы конкретные цели ни преследовала региональная политика, главным условием ее успеха всегда является мобилизация местного, «низового» предпринимательства.

Большую социальную и общественную ценность представляет накопленный малым бизнесом опыт кооперативного предпринимательства, история которого в Западной Европе насчитывает более ста лет. В ряде стран оно стало внушительной силой. Например, во Франции в кооперативном секторе экономики занято более 1 млн. человек; сельскохозяйственные кооперативы дают 50 % национального экспорта зерна, 60 % – молока и молочных продуктов, а их годовой оборот превышает 140 млрд. евро [2].

Системы мер поддержки малого и среднего предпринимательства, сложившиеся к настоящему времени в различных странах, заметно различаются между собой в том, что

касается лежащих в их основе концепций экономической политики, выбора приоритетов и используемых средств, объема вовлеченных бюджетных ресурсов. В Евросоюзе это расхождение создает определенные проблемы с поддержанием конкурентного рыночного порядка. Поэтому в последние годы здесь уделяется все больше внимания разработке и проведению единой межгосударственной политики в отношении сектора малого и среднего бизнеса.

Мероприятия по поддержке малого бизнеса финансируются из фондов Евросоюза – социального, регионального, фонда гарантий, ориентации сельскохозяйственного производства. В настоящее время около 90 % ассигнуемых Евросоюзом средств расходуется на национальном уровне, но постепенно они координируются в направлении создания единой, определяемой Комиссией Евросоюза системы мер поддержки малых и средних предприятий [3].

В программе поддержки малых и средних предприятий на уровне Евросоюза, выделены следующие направления:

- улучшение условий хозяйственного планирования, регулирования и контроля в секторе малого и среднего предпринимательства;
- поощрение международного сотрудничества МСП стран-членов;
- создание новых рабочих мест и развитие трудовых ресурсов;
- обеспечение доступа малых и средних предприятий к деловой информации.

В целях стимулирования малого бизнеса на новом этапе интеграции стран Евросоюза были разработаны и введены в действие оригинальные юридические модели, расширяющие область европейского хозяйственного права: Европейский пул экономических интересов, Европейская акционерная компания. Новое законодательство позволяет малым и средним предприятиям разных стран, вступающим в партнерские отношения, переступить через расхождения в национальных правовых кодексах. Это облегчает и их участие в межнациональных программах, в частности, в сфере НИОКР. Создание межнациональных «пулов» дает возможность партнерам использовать более широкий спектр технических знаний, общие услуги и практиковать коллективное покрытие коммерческих затрат.

Большое значение на данном этапе придается созданию сетей, рассчитанных на максимальное расширение взаимодействия как самих малых и средних предприятий, так и между малыми и средними предприятиями, с одной стороны, и национальными, региональными и местными структурами их поддержки – с другой. Уже сложились и действуют сети Interprise (поощрение прямых связей и соглашений между предпринимателями стран Европы), Europartenariat (стимулирование кооперативных связей в менее развитых регионах), BC-Net (конфиденциальный поиск возможных партнеров за рубежом, в том числе в странах, не являющихся членами ЕС), BRE (открытый подбор партнеров для создания совместных предприятий). Кроме того, в странах-членах создана сеть Евроинфоцентров, которые предоставляют малым и средним предприятиям коммерческую информацию по самому широкому кругу вопросов.

Для поощрения создания рабочих мест и развития трудовых ресурсов сектора малого и среднего бизнеса предусматриваются меры финансового характера и консалтинговая деятельность.

Евросоюз разрешает странам-членам субсидировать свои малые и средние предприятия, в то же время, запрещая делать это в отношении крупных предприятий. На уровне Евросоюза действуют две программы финансирования сектора малого и среднего бизнеса. Одна из них направлена на обеспечение рискованым капиталом перспективных предприятий и предполагает выдачу кредитов в размере до 50 % стартового капитала и покрытие до 50 % эксплуатационных затрат со сроком погашения пять лет. Вторая программа, «Евротек», создала сеть из 13 фондов взаимных гарантий, которые выдают кредиты для инвестиций в высокотехнологичные проекты транснационального характера и помогают инвестировать в структурно-кризисные отрасли, а также в экологические проекты.

В Евросоюзе действует сеть учебных и консультационных пунктов, задачей которых является оказание помощи малым и средним предприятиям в разработке их стратегии в

условиях «единого» рынка. В менее развитых регионах созданы центры предпринимательства и инноваций, имеющие целью стимулирование местных малых и средних предприятий, в частности, ремесленничества, и содействие распространению технических новшеств.

Ряд программ Евросоюза носит четко выраженную социальную направленность. Таковы программы создания стартовых условий для молодежи (Youthstart), повышения квалификации молодых предпринимателей путем их стажировки на малых и средних предприятиях других стран Европы (Petra), стимулирования женского предпринимательства (Now), расширения трудовой деятельности лиц с физическими недостатками и ограниченной трудоспособностью (Horizon), развития профессиональных знаний и навыков молодежи, безработных и лиц, которым угрожает потеря работы (Euroforum).

Научно-методическую базу для разработки программ профессионального обучения и подготовки кадров обеспечивает Европейский центр профессионального обучения (CEDEFOP), который ведет исследования тенденций развития рынка труда в странах Европы. Особое внимание Евросоюз обращает на проблему доступа малых и средних предприятий к современным и инновационным технологиям.

На уровне Евросоюза действуют программы Euromanagement (финансовая помощь в области НИОКР, оказываемая перспективным предприятиям), Premium Value SME (предоставление дотаций на ускорение практического использования результатов НИОКР), а также программы более универсального характера – SPRINT (внедрение достижений технического прогресса путем передачи технологий и специальных знаний), CRAFT и Value (поддержка малых и средних предприятий, ведущих научные исследования).

Рост производительности труда и конкурентоспособность малых и средних предприятий считаются главными условиями сохранения в странах Евросоюза высокого уровня благосостояния населения. Подчеркивается, что для их достижения следует делать упор не на экономию затрат на заработную плату, а на такие «невещественные элементы производства», как вложения в человеческий капитал и лучшее соединение факторов производства (НИОКР, организация труда, качество продукции, новые рынки).

Для малого и среднего бизнеса на современном инновационном этапе развития экономики необходима стратегия, опирающаяся на партнерство с государством и поиск оптимального режима использования ресурсов. Немаловажно, что «качество» малых и средних предприятий, их рыночная гибкость во все большей мере становятся условием конкурентоспособности крупных предприятий, с которыми они кооперируются.

Укреплению рыночных позиций малого и среднего бизнеса должна содействовать передача технологии, организованная более системно, чем прежде: через посредство университетов или крупных предприятий, от центра к периферии, путем кооперации предприятий, усилиями венчурного капитала, через географическую мобильность исследовательских групп, при помощи сети коммуникаций. Разработку и проведение стратегии мер, направленных на передачу технологии, должно взять на себя государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко, В. Как поддерживают малый бизнес в Америке [Текст] / В. Бондаренко // Бизнес для всех. - 2002. - Сентябрь (№ 18). - С.11; Ноябрь (№ 25). - С. 13.
2. Варганов, М. Проект Европейского союза «Электронные навыки для российских малых и средних предприятий» [Текст] / М. Варганов // Проблемы теории и практики управления. - 2006. - № 2. - С. 32-39.
3. Грасмик, К.И. Участие малых высокотехнологичных предприятий в выполнении государственного и муниципального заказа: эмпирический анализ [Текст] / К.И. Грасмик // ЭКО. - 2006. - № 10. - С. 82-91.

Думнова Наталья Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли (ОрелГИЭТ), г. Орел

Старший преподаватель кафедры финансы и кредит

Тел.: (4862) 76-09-78

E-mail: dnataly.76@mail.ru

В.В. ВЕРИЖНИКОВ

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ОПТИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

В статье рассматриваются вопросы увеличения доступности инвестиционных ресурсов коммерческих банков для предприятий строительной сферы за счет снижения уровня кредитных рисков с использованием механизмов страхования, реализуемых при взаимном согласовании интересов банков и страховых компаний.

In article questions of increase in availability of investment resources of commercial banks for the enterprises of building sphere at the expense of decrease in level of credit risks with use of mechanisms of the insurance realised at the mutual coordination of interests of banks and the insurance companies are considered.

Ключевые слова: региональный рынок жилья, инвестиции, банки, кредитный риск, страхование.

Key words: the regional market of habitation, the investment, banks, credit risk, insurance.

Формирование социально ориентированных рыночных отношений и цивилизованного рынка в России определяет необходимость изучения моделей рынка на разных уровнях. Одним из основных сдерживающих факторов развития рынка жилищного строительства является его высокий уровень монополизированности. С целью демонополизации строительного рынка необходимо развитие конкурентной среды, в которой бы функционировало большое количество предприятий, которые бы действовали на конкурентной основе.

Приоритетным направлением развития конкурентной среды на региональном рынке жилья является увеличение количества эффективных участников рынка.

Одной из основных сложностей вхождения новых организаций на рынок и их конкурирования с более крупными компаниями является сложность доступа к инвестиционным ресурсам. Необходимо создание условий для притока доступных инвестиционных ресурсов, используемых для развития всех субъектов рынка.

Источником инвестиций в рыночных условиях могут служить кредитные организации и коммерческие банковские структуры.

При рассмотрении вопроса предоставления инвестиционных ресурсов важным является оценка вероятности неблагоприятного влияния конкретных факторов или их комбинаций на надежность банка, которая характеризуется рисками.

Под риском понимается угроза потери части своих ресурсов, недополучение доходов или произведение дополнительных расходов в результате проведения финансовых операций (размер возможных потерь определяет уровень рискованности этих операций). Риски появляются в результате несоответствия прогнозов реально развивающимся событиям [1].

Весь комплекс методов по снижению степени кредитного риска можно разделить на две группы:

- 1) методы, позволяющие снизить вероятность реализации кредитного риска;
- 2) методы, обеспечивающие снижение масштаба потерь при реализации кредитного риска.

К числу методов, обеспечивающих уменьшение вероятности реализации риска, относятся:

- 1) отказ от выдачи кредитов с высокой степенью риска;

2) реализация в рамках кредитных отношений с заемщиком мер, обеспечивающих повышение степени готовности заемщика выполнять обязательства по кредитному соглашению;

3) реализация в рамках кредитных отношений с заемщиком мер, обеспечивающих повышение финансовых возможностей заемщика;

4) снижение срока кредитования; повышение информированности банка о готовности и возможности заемщика выполнять условия кредитного соглашения.

К числу способов, обеспечивающих снижение размера потерь при проявлении кредитного риска, относятся:

- 1) передача риска (страхование, хеджирование);
- 2) создание резервов;
- 3) диверсификация;
- 4) распределение риска;
- 5) использование обеспечения;
- 6) использование процентной ставки;
- 7) предоставление дисконтных кредитов;
- 8) поэтапное кредитование.

Экспертиза показывает, что наиболее распространенным методом повышения степени готовности заемщика выполнить условия кредитной сделки является повышение статуса банка по отношению к другим кредиторам заемщика. Цель применения данного вида методов минимизации кредитного риска заключается в организации отношений банка и заемщика таким образом, чтобы заемщик рассматривал выполнение обязательства перед банком в качестве приоритета. Указанная цель достигается в рамках включения в кредитное соглашение условий, определяющих экономическую нецелесообразность невыполнения обязательств для заемщика. Подобный эффект обеспечивают санкции, вызываемые нарушением договорных отношений.

Достичь выполнения данного условия возможно самыми разными способами, например, путем использования личной гарантии высшего менеджмента заемщика (руководство ручается за выполнение предприятием условий кредитной сделки личным имуществом) [2]. Подобный же эффект достигается при оформлении в качестве предмета залога имущества, имеющего большую ценность для заемщика, а также при установлении между банком-кредитором и предприятием-заемщиком отношений устойчивого партнерства.

К числу методов, использование которых обеспечивает повышение возможностей заемщика по выполнению условий кредитного соглашения, можно отнести совместную деятельность банка и заемщика, направленную на организацию предварительной подготовки заемщика к освоению кредитных ресурсов. Подобная предварительная подготовка обеспечивает рост возможностей заемщика по эффективному использованию кредитных ресурсов, а, следовательно, и снижение уровня кредитного риска.

С целью снижения рисков, которые несет банк при предоставлении инвестиционных средств, все чаще привлекается третья сторона – страховая компания, которая берет на себя часть рисков и повышает гарантии возврата кредитных средств [3]. Однако, исходя из сложившейся практики российского банковского и страхового рынков, это участие, в значительной степени, ограничено с обеих сторон. Банки кредитуют под залог уже существующих, а не создаваемых активов, обеспечением сохранности которых является страховой договор. При этом кредитные риски снижаются незначительно, чем и обусловлено в значительной мере низкое количество кредитных программ, на которые банк готов выделять инвестиционные ресурсы.

Привлечение страховой компании для обслуживания кредитного договора выгодно как банку-кредитору, так и заемщику. Для банка страхование инвестиционного риска – дополнительная гарантия возвратности денежных средств (возможности при определенных схемах сотрудничества получить страховое возмещение убытка от реализации риска; более точная оценка бизнес-плана, т.к. специалисты страховой компании зачастую в большей

степени способны оценить и разработать стратегию управления рисками). Для заемщика сотрудничество со страховщиком – это способ убедить кредитора в надежности компании и проще получить кредит на больший срок и в большем объеме.

Для страховой компании работа с инвестиционными рисками – это целый новый рынок с большим количеством потенциальных клиентов и значительным объемом страховых премий, что обусловлено масштабным характером инвестиционных проектов. Однако сотрудничество в данной сфере не получило широкого распространения в России, и до сих пор факты ее реализации носят единичный характер.

Можно выделить следующие ключевые моменты, препятствующие реализации сотрудничества банков и страховых организаций при реализации инвестиционных программ в сфере жилищного строительства:

1) на данный момент страховые компании отказываются страховать инвестиционные риски, что обусловлено сложностью их оценки и прогнозирования;

2) в случае организации сотрудничества остро становится выбор страховой компании как партнера банка и гаранта исполнения заемщиком своих кредитных обязательств. В данной ситуации страховую компанию выбирает именно банк, при этом необходимо проведение анализа ее надежности и возможность отвечать по взятым на себя обязательствам;

3) сотрудничество с банком должно быть выгодно и самой страховой компании, т.к. взятие на себя большого количества определенного вида рисков может привести к дисбалансу страхового портфеля и тем самым повышению рисков для страховой компании.

Для эффективной работы по страхованию инвестиционных рисков со стороны страховой компании необходимо решение следующих вопросов:

1) страховой компанией необходимо получение лицензии на осуществление страхования инвестиционных рисков;

2) необходима определенная профессионализация деятельности (специализация на страховании инвестиций в определенной сфере, например сфере жилищного строительства), включающая внедрение в компании эффективных форм разделения труда и кооперации между подразделениями и сотрудниками;

3) решение кадровой проблемы. Чтобы осуществить подбор персонала, необходимо четко понимать, каких и сколько нужно специалистов (в смысле профессии, квалификации и опыта). Это значит, что руководство компании должно следовать определенной концепции развития деятельности в данном направлении;

4) внедрение эффективных форм обучения и повышение квалификации кадров.

Сотрудничество банков и страховых компаний в области страхования банковских рисков должно строиться на добровольной и взаимовыгодной основе.

В связи с этим возможно определить основные направления работы по согласованию взаимных интересов банков и страховщиков.

Важным вопросом для банка является, какую именно страховую компанию выбрать как надежного партнера, способного разделить с ним инвестиционные риски и предоставить необходимые гарантии возврата средств.

При этом процесс выбора и аккредитации страховой компании может включать следующие этапы:

1. Определение первоначального перечня компаний, с которыми может быть реализовано сотрудничество при инвестировании средств в сектор жилищного строительства, может осуществляться на основании первичного анализа финансовой устойчивости страховой компании. При этом можно ориентироваться на данные ведущих рейтинговых агентств (ЭкспертРА). Очевидно, что надежным партнером при реализации инвестиционных программ могут служить крупные страховые компании, имеющие широкую разветвленную региональную сеть и обладающие значительными финансовыми ресурсами.

2. Необходимо организовать проведение более тщательной и углубленной оценки финансовой устойчивости страховых компаний. При этом необходимо учитывать, что в

условиях рынка целью деятельности любого хозяйствующего субъекта, в том числе и страховой компании, является получение прибыли. Категория прибыли связана с финансами, в частности, прибыль является источником финансовых ресурсов. Финансовую устойчивость страховой компании необходимо рассматривать как способность субъекта рынка сохранить количество и качество своих финансовых ресурсов при изменении среды.

Следовательно, страховая компания должна иметь финансовые ресурсы не только для удовлетворения сегодняшних требований среды, но и для сохранения способности к адаптации в будущем. На этой основе можно выделить два признака финансовой устойчивости, которые необходимо оценивать – это платежеспособность и наличие финансовых ресурсов для развития предприятия как субъекта рынка

3. После выявления круга компаний, экономическая устойчивость которых позволят обеспечить требуемые банком гарантии, необходимо перейти к оценке и анализу разработанных и утвержденных страховой компанией правил страхования, по которым планируется заключение договоров в рамках сотрудничества в сфере инвестиций. При этом предпочтителен выбор той страховой компании, которая разрабатывает правила и программу страхования не в общем, а конкретно, – для страхования инвестиционных рисков в определенной сфере. Это позволяет учитывать множество факторов, специфичных для той или иной инвестиционной сферы.

4. Оценка профессиональных качеств сотрудников страховой компании. Отсутствие квалифицированных сотрудников, занимающихся андеррайтингом договоров страхования инвестиционных рисков, может привести к значительному снижению эффективности использования страхования, как механизма по снижению кредитных рисков банка (неправильная оценка риска может привести к необоснованному отказу от страхования инвестиционных рисков, а соответственно, отказу банка в инвестировании средств вообще либо к завышению страхового тарифа, тем самым, к косвенному удорожанию кредита и снижению его доступности).

Не менее важным является вопрос согласования интересов страховой компании в рамках реализуемой системы сотрудничества. При этом необходимо сделать приемлемым объем подлежащих страхованию рисков при реализации инвестиционного проекта.

Страхование инвестиционных рисков в Российской практике не получило широкого распространения. Это обусловлено тем, что в сложных экономических условиях трудно спрогнозировать эффективность реализации того или иного инвестиционного проекта, на которую оказывают влияние множество различных факторов.

Наиболее приемлемым вариантом решения сложившейся ситуации является разделение инвестиционного риска на несколько основных составляющих его частей, и реализация страхования каждой такой составляющей с использованием отдельных специализированных правил страхования. Каждый такой составной риск проще оценить, а, соответственно, выше вероятность принятия его на страхование. При этом комплексное страхование всех этих рисков будет иметь ту же эффективность, что и страхование инвестиционного риска в целом.

С целью привлечения необходимых банковских инвестиций в сферу жилищного строительства необходимо разработать комплексную программу страхования инвестиционных рисков.

Во-первых, необходимо определить ту целевую группу организаций, страхование инвестиционных рисков которых будет осуществляться. С целью создания конкурентной рыночной среды, необходимо привлечение инвестиционных средств для средних и малых предприятий, а также индивидуальных предпринимателей сферы жилищного строительства.

Рационально разработать сразу несколько комплексных программ страхования инвестиционных рисков, реализуемых с учетом целевых особенностей привлекаемых инвестиций. Необходимо разработать комплексные программы страхования при кредитовании с целью:

- 1) пополнения оборотных средств;

- 2) приобретения недвижимости;
- 3) проведения строительных работ либо капитального (текущего) ремонта объектов недвижимости;
- 4) выкупа земельных участков, находящихся под объектами недвижимости;
- 5) приобретения транспортных средств и оборудования для целей производства, торговли или оказания услуг.

Выбор приемлемой для банка комбинации вариантов страхового покрытия позволит снизить до допустимого уровня размер инвестиционных рисков.

Предложенные комплексные программы, адаптированные под конкретные виды целевых кредитов, позволят оптимизировать расходы на страхование и обеспечить гарантии возвратности кредита при гибели залогового имущества или наступлении обстоятельств, не позволяющих заемщику продолжать свою предпринимательскую деятельность.

К преимуществам использования комплексных программ страхования можно отнести:

- 1) минимизацию пакета документов (пакет документов, предоставляемый в страховую компанию аналогичен пакету, предоставляемому в банк для выдачи кредита);
- 2) применение типовых условий страхования и типовых шаблонов документов по всем видам страхования, включенным в Комплексную программу (это позволяет исключить андеррайтинг по страхованию имущества и ответственности либо применять упрощенный андеррайтинг по личному страхованию и страхованию транспорта и спецтехники);
- 3) гибкая система формирования необходимого страхового покрытия (банк самостоятельно формирует оптимальную страховую защиту из основного и дополнительного страхового покрытия);
- 4) сокращение сроков оформления договора страхования за счет минимизации пакета документов и формализации процесса андеррайтинга (договор оформляется в течение одного рабочего дня при условии предоставления полного пакета документов в страховую компанию).

Предложенные основные критерии выбора и аккредитации страховой компании позволят банку определиться с выбором надежного партнера при реализации собственных инвестиционных проектов в сфере жилищного строительства.

Использование комплексной программы страхования позволит, с одной стороны, сделать более приемлемой для страховой компании реализацию страхования инвестиционных рисков, с другой стороны, за счет использования в комплексе нескольких видов страхования, сбалансировать страховой портфель компании, что повысит общую финансовую устойчивость.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов, А.П. Основы страхового дела [Текст] / А.П. Архипов, В.Б. Гомеля. – М.: «Маркет ДС», 2002. – 28 с.
2. Астахов, А.В. Системный подход к управлению рисками крупных российских коммерческих банков [Текст] / А.В. Астахов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 52 с.
3. Букато, В.И. Банки и банковские операции в России [Текст] / В.И. Букато, Ю.И. Львов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 336 с.

Верижников Владимир Владимирович

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»
Тел.: 89103048652
E-mail: An-GHoSt@mail.ru

УДК 330.15:[347.464+336.221

М.А. БОГАТЫРЕВ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ И УСТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЫ ЗА ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки природных ресурсов, проведен анализ различных подходов к экономической оценке природных ресурсов и установлению размеров платы за их использование, виды рентных платежей в мировой практике, характеристика налога на дополнительный доход от добычи углеводородов, а также принципы определения платы за ресурсопользование.

In the paper the urgent problems in natural resources evaluation is considered, the analysis of various approaches to an economic evaluation of natural resources and payment setting for their use, kinds of rent payments in world practice, tax characteristic of extra income obtained from oil production and also principles for the payment definition of resources use is shown.

Ключевые слова: природные ресурсы, природопользование, плата, экономическая оценка, рентные платежи, налог.

Key words: natural resources, wildlife management, a payment, an economic estimation, rent payments, the tax.

Основным фактором дальнейшего развития экономики должно выступать наличие огромного природно-ресурсного потенциала. Рыночная оценка полезных ископаемых, земельных и других природных ресурсов позволяют регулировать не только эффективность их использования, но и укреплять бюджет государства стабильными источниками дохода. Важным критерием обеспечения наилучшего использования различных природных ресурсов служит их дефицитность. Установление платности пользования природными ресурсами преследует следующие цели:

- повышение заинтересованности производителя в эффективном использовании природных ресурсов;
- появление материальной заинтересованности в сохранении и воспроизводстве природного ресурса;
- получение дополнительных средств на восстановление и воспроизводство природных ресурсов.

Базовым элементом развития рыночных механизмов регулирования природопользования является экономическая оценка природных ресурсов (в том числе как объектов налогообложения). Экономическая оценка природных ресурсов, на наш взгляд, представляет собой отображение полезных потребительских свойств отдельного природного ресурса в денежном выражении. Она может быть осуществлена различными методами, учитывающими способы освоения определенного природного ресурса, его местоположение, динамику спроса и получаемую выгоду от эксплуатации [1].

Сущность и задачи экономической оценки природных ресурсов представлены на рисунке 1. Под системой экономической оценки природных ресурсов в общем плане понимается система централизованно установленных народно-хозяйственных нормативов эколого-экономической эффективности эксплуатации природных областей [2].

Под объектом природопользования подразумевается пространственно ограниченный комплекс природных ресурсов и условия окружающей среды, для которых характерно

совместное взаимообусловленное использование природы относительно однородных природно-экономических условий хозяйствования, специализации производства, уровня технической вооруженности и обеспеченности материальными и трудовыми ресурсами [3].



Рисунок 1 – Содержание экономической оценки природных ресурсов

В экономической науке исследовались различные подходы к экономической оценке природных ресурсов и установлению размеров платы за их использование (Таблицы 1 – 3).

Таблица 1 – Методика экономической оценки природных ресурсов (по А.А. Голубу)

Подход	Сущность подхода
1	2
Рентный подход	Рента представляет собой доход, устойчивый в динамике. Он образуется вследствие того, что природные объекты обладают естественными свойствами, которые не могут быть воспроизведены в желаемом объеме. Поэтому в природоэксплуатирующем секторе наблюдается устойчивая дифференциация затрат на различных природных объектах. Рентный доход равен разности между издержками и выручкой. Цена природного объекта (или его оценка) равна частному от деления рентного дохода на коэффициент дисконтирования (банковский процент)

Продолжение таблицы 1

1	2
Метод условной оценки	Применяется для изучения предпочтений людей с целью построения компенсированного спроса на гипотетическое изменение окружающей среды или ее элемента (например, качества воды и т.п.). После того как получены различные оценки респондентами их желания платить от общей выборки респондентов, аналитики вычисляют среднюю и затем перемножают полученную величину на число участников опроса
Метод расчета транспортных затрат	Применяется для оценки рекреационной ценности природного ресурса: например, определяется ценность отдыха в регионе с данным качеством окружающей среды при учете издержек, которые несут люди, посещая его. Стоимость поездки для посетителей рассматривается в качестве цены, которую они готовы заплатить за использование рекреационной способности данного природного ресурса. Данный метод рекомендует применять Организация Экономического сотрудничества и Развития (OECD)
Метод гедонистических цен	Оправдывается тем соображением, что при покупке товара потребитель озабочен его экологическими характеристиками
Метод альтернативной стоимости	Рассматривается возможность альтернативного применения природного ресурса и то, какую выгоду мы теряем, решившись на другое его использование. Альтернативное использование устанавливает границу эффективности использования природных ресурсов

Таблица 2 – Классификация подходов к экономической оценке природных ресурсов (по Н.Н. Лукьянчикову)

Подход	Содержание подхода
1	2
Затратный	Оценка природных ресурсов определяется по величине затрат на их добычу, освоение или использование. Недостаток: ресурс лучшего качества, расположенный в более удобном для освоения месте, получит меньшую стоимость, в то время как его потребительская стоимость будет выше, чем более «плохого» ресурса. Неприменим для стимулирования рационального природопользования
Результативный	Экономическую оценку (стоимость) имеют лишь те природные ресурсы, которые приносят доход. Стоимость ресурса определяется денежным выражением первичной продукции, получаемой от эксплуатации природного ресурса либо разницей между полученным доходом и текущими затратами. Но не для любого природного ресурса можно определить стоимость первичной продукции
Затратно-ресурсный	При определении стоимости природного ресурса соединяются затраты на его освоение и доход от его использования. Полученная оценка природного ресурса, будет выше, чем в предыдущих случаях, что стимулирует рациональное использование природных ресурсов
Рентный	Трактовки теории ренты очень разнообразны, а предлагаемые способы ее исчисления достаточно сложны и для многих природных ресурсов не разработаны. Эта неопределенность затрудняет внедрение в практику рентных оценок и платежей. Позитивный момент: направлен на рациональное природопользование
Воспроизводственный	Использование природного ресурса подразумевает его восстановление в прежнем качестве (для возобновляемых ресурсов) и количестве либо (для невозобновляемых) компенсации с учетом неухудшения стандарта качества окружающей среды в данном месте. Стоимость природного ресурса – совокупность затрат, необходимых для воспроизводства ресурса на определенной территории
Кадастровый	Базируется на совокупности информации о конкретном виде природного ресурса, включая характеристики его количества (запасов), возраста, качественного состава и структуры, местоположения и множества иных показателей (индикаторов)

Продолжение таблицы 2

1	2
Компенсационный	Подход на основе максимального возмещения ущерба. Данный подход является разновидностью перечисленных выше подходов и предполагает экономическую оценку природных ресурсов (преимущественно биологических) и отдельных их видов на основе максимальных нормативов возмещения ущерба, убытков и потерь, связанных с нарушением режимов природопользования, незаконного изъятия ресурсов из экосистемы, нарушением природоохранных норм и правил, законодательства в области охраны окружающей среды и т. д.

Таблица 3 – Методика определения экономической оценки природных ресурсов (по В.Г. Глушковой)

Подход	Содержание подхода
Затратный	Это способ оценки природных ресурсов с помощью учета затрат на их освоение. Практика показала, что данный метод является малоэффективным, так как принципиальных изменений в использовании природных ресурсов, а также в объеме их потерь он не обеспечил
Рентный	<p>Это способ экономической оценки природных ресурсов на основании получаемого эффекта от эксплуатации конкретного природного ресурса. Предлагается находить зависимость между рентной оценкой природного ресурса и ее определяющими параметрами следующим образом:</p> $R = \max [aq (Z - S)],$ <p>где R - экономическая оценка природного ресурса; Z - замыкающие затраты на продукцию, получаемую при эксплуатации природного ресурса; S - индивидуальные затраты на продукцию, получаемую при эксплуатации природного ресурса; q - коэффициент ресурсоемкости продукции, производимой при эксплуатации природного ресурса; a - коэффициент, учитывающий динамику показателей Z, S, q.</p> <p>Плату за природные ресурсы можно рассчитывать двумя способами: во-первых, как дополнительный доход от использования природного ресурса повышенной продуктивности, во-вторых, на основе издержек замещения этого ресурса</p>
Смешанный	<p>Это способ экономической оценки природных ресурсов с учетом затрат на их освоение, а также эффекта, получаемого от их эксплуатации. Предлагается определять экономическую оценку природных ресурсов следующим образом:</p> $Ц = \frac{z}{n} + \frac{Z_1 + Z_2 + Z_3}{n} * t,$ <p>где $Д$ - оценка единицы природного ресурса, извлекаемого из месторождения; Z - полные затраты, или оценка месторождения ресурсов по смешанной методике; n - величина запасов месторождения в натуральном выражении (т, кг и т. д.); Z_1 - средства, затраченные на поиск, освоение менее богатых, расположенных в худших условиях месторождений; Z_2 - затраты на разработку способов удовлетворения потребности в дефицитных ресурсах за счет вторичной переработки отходов и комплексного использования ресурсов; Z_3 - затраты на исследование возможности воспроизводить ресурсы искусственным путем либо, если это возможно, создать их заменители; t - время, через которое возникает потребность в затратах Z_1, Z_2, Z_3. Размеры платежей за загрязнение окружающей среды зависят от концентраций вредных веществ, которые могут быть ниже установленных</p>

В последние годы интенсивно развиваются подходы, которые основываются на учете косвенной стоимости использования природного ресурса, например, через измерение эффекта от сохранения биоразнообразия, через «косвенную стоимость использования» или через определение эффекта от лесонасаждения и сохранения растительного покрова (углеродный кредит). Ю.Б. Осипова и Е.М. Львова выделяют монополюльно-ведомственный метод оценки природных ресурсов. Согласно этому методу, размер платежей за пользование

природными ресурсами должен соответствовать потребностям финансового обеспечения деятельности специализированных федеральных служб, осуществляющих в настоящее время монопольное распоряжение природными ресурсами. Классификация потребительных стоимостей природных ресурсов по данным Организации экономического сотрудничества и развития (1996 г.) представлена на рисунке 2.

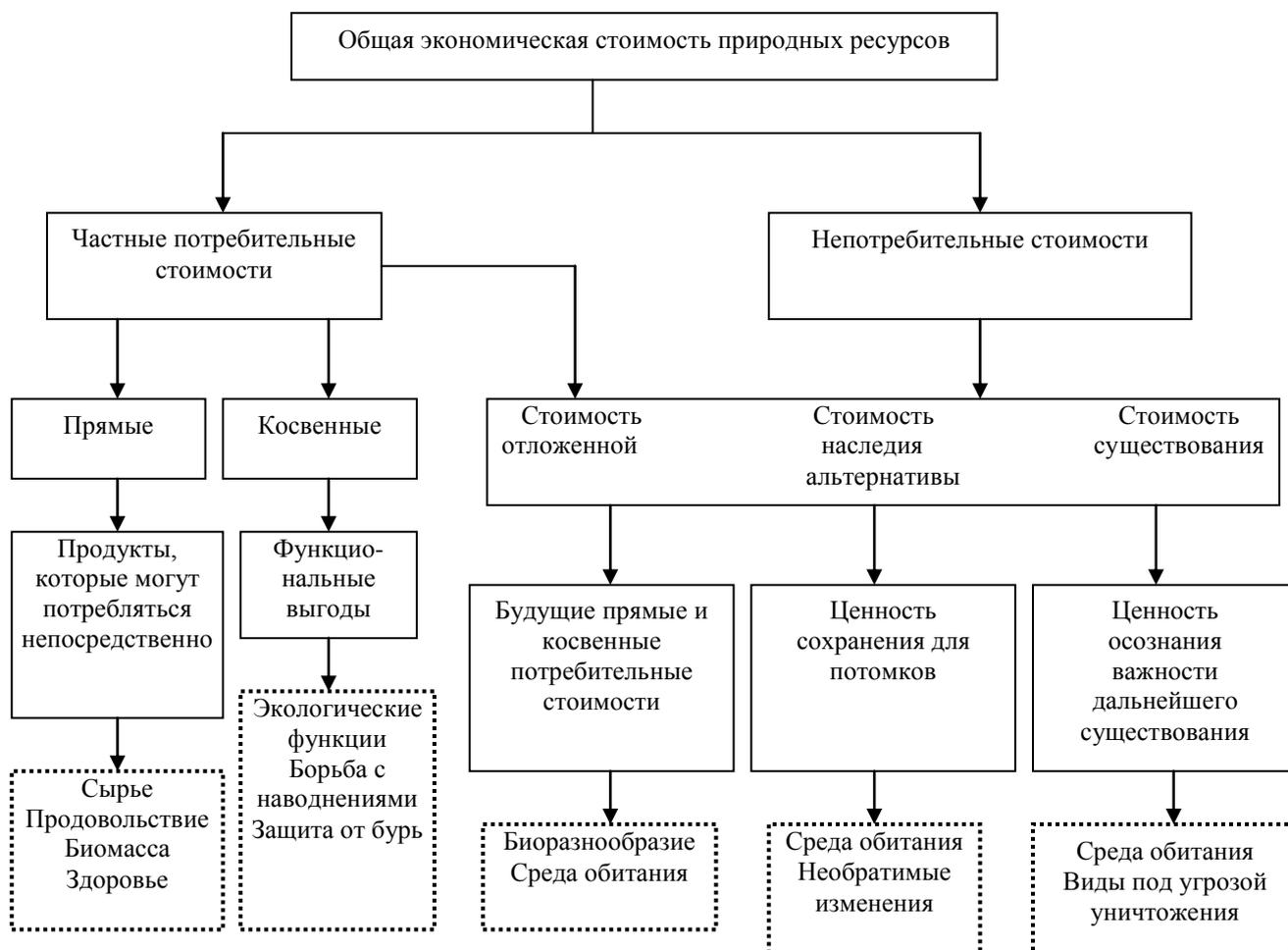


Рисунок 2 – Классификация потребительных стоимостей природных ресурсов по данным Организации экономического сотрудничества и развития (1996 г.)

Оценка ресурса определяется в общем случае в виде разности между ценой конечной продукции и индивидуальными затратами на ее получение. Если затраты на получение ресурса не ниже цены продукции, то ресурс имеет нулевую оценку. Из всех ресурсов оценку получают только лучшие в меру своего отличия от предельных народно-хозяйственных затрат. В этом случае имеют дело с рентной оценкой природных ресурсов, базирующейся на концепции существования дифференциальной ренты.

Проблема природной ренты современной российской наукой разработана недостаточно. Современная экономическая теория дает следующее определение ренты: экономическая рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено [4]. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, то есть их фиксированное количество, отличают рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Согласно прикладной трактовке, экономическая рента (при добыче полезных ископаемых) определяется как разница между стоимостью добытой продукции и расходами (с точки зрения собственника, или государства) на ее добычу. Под расходами на добычу понимаются издержки на разведку, освоение месторождений, добычу полезных ископаемых; кроме того, к ним относят нормальную отраслевую прибыль.

Государство как собственник природных ресурсов стремится изъять ренту, используя различные методы. Основными видами платежей являются бонусы, ренталис, роялти и налоги (Рисунок 3).

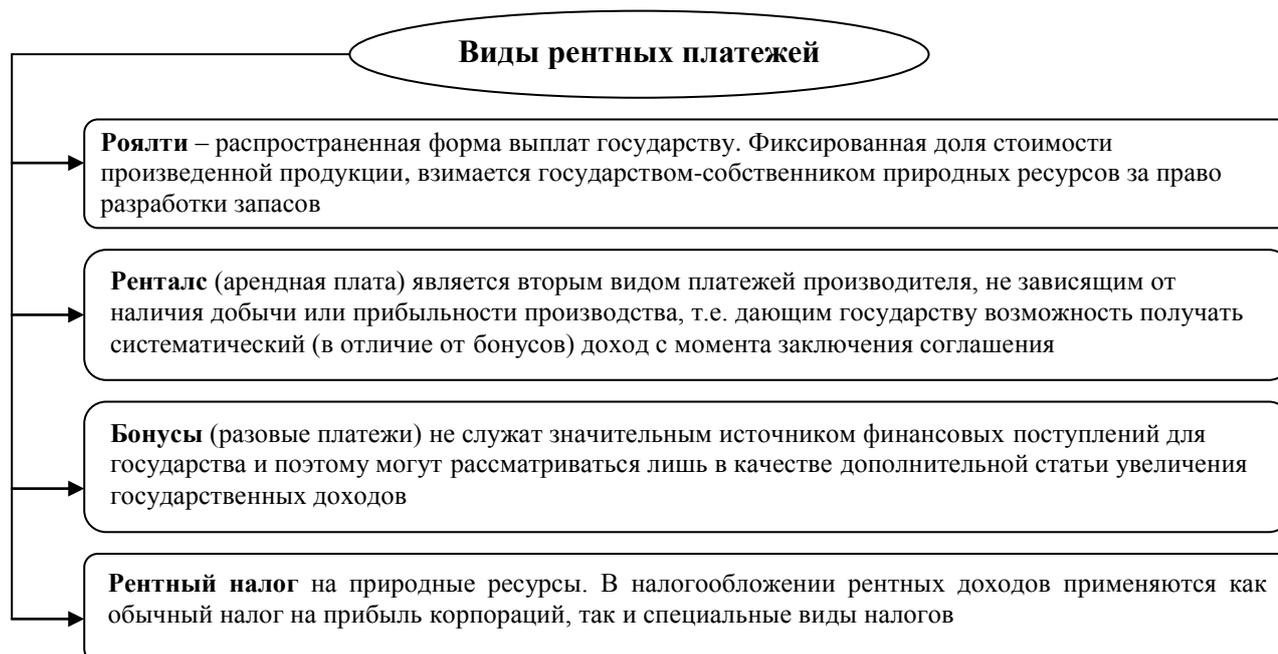


Рисунок 3 – Виды рентных платежей в мировой практике

Практическая реализация механизма налогообложения с помощью специальных налогов представляет собой сложную задачу. Одна из проблем – определение размера «нормальной прибыли» и соответственно отделение прибыли от ренты. Кроме того, поскольку при освоении природных ресурсов в каждый конкретный момент доходность проекта зависит от стадии жизненного цикла месторождения, государство должно учитывать и этот фактор. В разные периоды налоговая политика может сводиться к стимулированию добычи, освоению новых месторождений, поддержке добычи на малорентабельных скважинах, собственно изъятию ренты и т.д. Вопросам, связанным с определением величины ренты для использования в практической деятельности (в том числе для целей налогообложения), отечественные экономисты уделяют особое внимание.

Ю. Разовский предложил модель, суть которой сводится к следующему. Дифференциальная рента определяется как разность между фактической (от добычи полезных ископаемых) и нормальной прибылью. Ключевой момент здесь – расчет нормальной прибыли. За базу берется стоимость основных фондов, используемых при добыче, и умножается на некую нормативную рентабельность – эффективность горного производства, в результате получаем нормальную прибыль. Последний показатель (эффективность горного производства) определяется исходя из коэффициента эффективности (рентабельности) использования финансовых ресурсов (средняя из средневзвешенной межбанковской ставки и ставки рефинансирования Банка России), скорректированного на коэффициент, характеризующий специфику отрасли (предлагается устанавливать на основе экспертных оценок). Ю. Разовский считает, что необходимо разделять понятие ренты на природную и экономическую. Под экономической рентой ученый понимает ценовую и прочую социально обусловленную ренту [5].

Проблемы изъятия рентных доходов рассматривались в работах многих авторов. В частности, А. Голуб предложили методику расчета ренты на примере лесного комплекса [6], М. Комаров и Ю. Белов анализировали математическую модель разделения горной ренты на долю государства и долю инвестора [7].

Экономическая рента за ресурс (R) определяется, согласно концепции Ю. Бабиной [8], как разница между той предельной ценой, которую фирмы готовы заплатить за необходимый им фактор производства на конкурентном рынке (G), и менее высокой индивидуальной ценой этого фактора ($Z = O + r * K$):

$$R = G - (O + r * K), \quad (1)$$

где O – текущие издержки получения (добычи) ресурса;

r – ставка дохода;

K – общий привлеченный капитал.

Указанный подход (с учетом истощения запасов) применим практически для всех отраслей, связанных с использованием природных ресурсов, и позволяет установить тот ориентир, который необходим для обоснования существенного повышения ресурсных платежей до уровня ренты от эксплуатации источников природного сырья. Значительная часть ее может быть взыскана в бюджеты, хотя это требует проведения специальных работ по экономической оценке природных ресурсов с учетом их специфики.

В России в течение длительного времени идет работа над главой НК «Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов» (НДДП). Посредством НДД предполагается изымать те дополнительные доходы, которые образуются у нефтяной или газовой компании после возмещения всех затрат (в том числе капитальных) (Таблица 4).

Таблица 4 - Характеристика налога на дополнительный доход от добычи углеводородов

Элемент налога	Сущность
Налогоплательщики	Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие добычу нефти и газового конденсата на территории Российской Федерации, а также за пределами территории Российской Федерации, если такая добыча осуществляется на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации или на территориях, арендуемых у иностранных государств или используемых на основании международного договора, на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование
Объект налогообложения	Дополнительный доход, полученный налогоплательщиком в течение налогового периода при добыче углеводородов
Налоговая база	Стоимость добытых и реализованных налогоплательщиком и (или) переданных налогоплательщиком на переработку либо на собственные нужды, переданных налогоплательщиком на промышленную переработку на давальческой основе, переданных налогоплательщиком безвозмездно или в порядке товарообменных (бартерных) операций углеводородов, уменьшенная на подлежащие вычетам расходы
Налоговый период	Календарный год
Налоговая ставка	Налоговые ставки устанавливаются на каждый налоговый период применительно к каждому лицензионному участку. Конкретные размеры налоговых ставок устанавливаются в зависимости от значения Р-фактора за предшествующий налоговый период. Р-фактор на каждый налоговый период применительно к каждому лицензионному участку определяется как отношение накопленного дохода к сумме накопленных расходов
Порядок исчисления и уплаты	Сумма налога в отношении доходов от деятельности на каждом лицензионном участке определяется налогоплательщиком самостоятельно как соответствующая налоговой ставке процентная доля от налоговой базы. В течение налогового периода в бюджет уплачиваются авансовые платежи по итогам отчетного периода
Сроки уплаты налога и авансовых платежей	Сумма налога в отношении доходов от деятельности на каждом лицензионном участке определяется налогоплательщиком самостоятельно как соответствующая налоговой ставке процентная доля от налоговой базы. В течение налогового периода в бюджет уплачиваются авансовые платежи по итогам отчетного периода
Налоговая декларация	Налоговая декларация представляется не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. По итогам отчетного периода представляются налоговые декларации упрощенной формы в срок не позднее последнего дня месяца, следующего за истекшим отчетным периодом (кварталом)

Широко рентный подход используется при оценке земельных ресурсов. В данном случае цену земли – природного ресурса – можно ассоциировать с равным по величине

денежным капиталом, помещенным в банк и приносящим ежегодный доход в виде процента, равный величине ренты. Перечисленные выше подходы к определению стоимости природных ресурсов имеют много уязвимых мест и достаточно условны. В настоящее время экономический, социологический, статистический аппарат применения этих методов быстро развивается. Использование этих подходов помогает более точно определить экономическую ценность природных ресурсов и точно рассчитать базу для взимания налогов. Можно сформулировать следующие основные принципы определения платы за природные ресурсы (Рисунок 4).

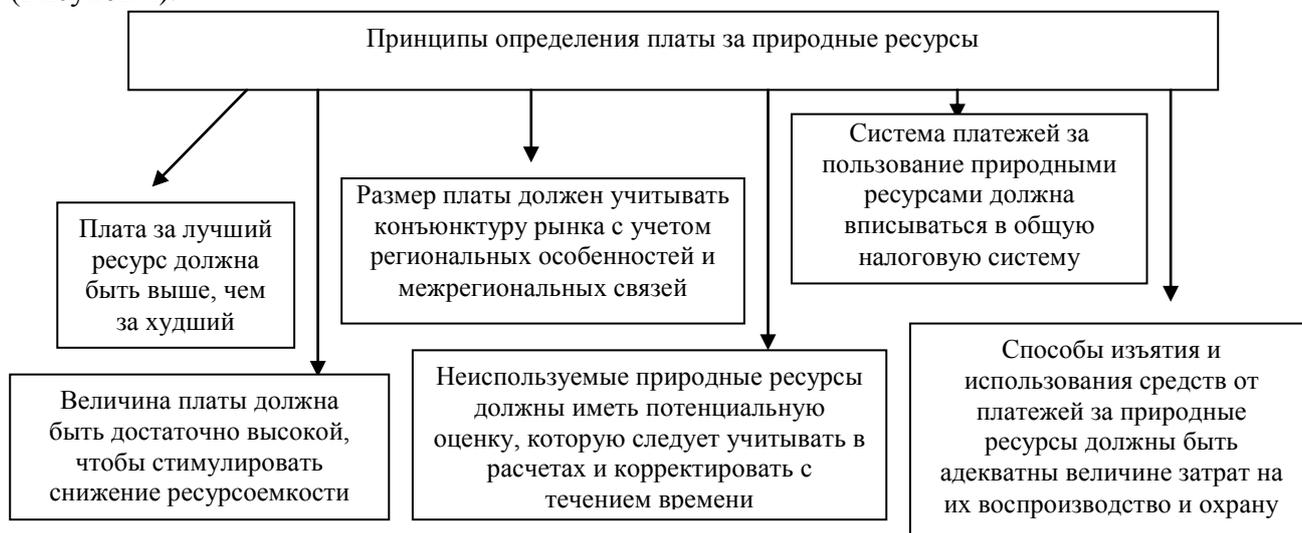


Рисунок 4 – Принципы определения платы за ресурсопользование

По ряду причин как объективного, так и субъективного характера (ограниченность финансирования указанных работ и пр.) работа по внедрению оценок в целом по России не получила широкого применения. Перспектива развития данного направления по экономической оценке природных ресурсов во многом связана с практической реализацией реформирования системы учета и оценки природных ресурсов, а также системы платежей за природопользование с переносом тяжести в налогообложении на ресурсные (рентные) платежи при снижении ставок по другим видам налогов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голуб, А.А. Экономика природных ресурсов: учебник для вузов [Текст] / А.А. Голуб, Е.Б. Струкова – М.: Аспект Пресс, 2002. – 324 с.
2. Глушкова, В.Г. Экономика природопользования: учебное пособие [Текст] / В.Г. Глушкова, С.В. Макар. – М.: Гардарики, 2003. – 447 с.
3. Нестеров, П.М. Менеджмент региональной системы: учебник для вузов [Текст] / П.М. Нестеров, А.П. Нестеров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 361 с.
4. Бабина, Ю.В. Рентный доход при использовании природных ресурсов [Текст] / Ю.В. Бабина // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 11-19.
5. Трифонова, Т.А. Экологический менеджмент: учебное пособие для высшей школы [Текст] / Т.А. Трифонова, Н.В. Селиванова, М.Е. Ильина. – М.: Академические проект: Фонд «Мир», 2003. – 320 с.
6. Голуб, А.А. Экономика окружающей среды и природных ресурсов [Текст] / А.А. Голуб, Г.В. Сафонов. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 268 с.
7. Яковец, Ю.В. Россия в системе мировых рентных отношений [Текст] / Ю.В. Яковец // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С.72-77.
8. Бабина, Ю.В. Экологический менеджмент: учебное пособие [Текст] / Ю.В. Бабина, Э.А. Варфоломеева. – М.: ИД «Социальные отношения», 2002. – 207 с.

Богатырев Магомед Ахметович

Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону
 Кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения и бухгалтерского учета
 Тел.: 89289083761
 E-mail: ckags@mail.ru

УДК 657.1:339.14

Т.А. ГОЛОВИНА

ФОРМИРОВАНИЕ ФОРМ ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО ДВИЖЕНИЮ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рыночные условия хозяйствования, предусматривающие новые производственные отношения и обострение конкуренции, предъявляют иные требования к управлению в аптечных учреждениях, прежде всего, к повышению его оперативности и аналитичности на основе получения оперативной и достоверной информации о движении товаров.

В системе управленческого учета это достигается на основе использования своевременной информации, формируемой в управленческой отчетности. В статье описаны предлагаемые формы управленческой отчетности для оценки эффективности товародвижения в аптеках.

Economy market conditions providing for new productive relations and competition aggravations make other demands to management in chemist's shops and mainly to the increase of its efficiency and analysis of the on-line and reliable information about trade stock movement.

In the system of administrative accounts it is achieved on the basis of use of timely information being formed in administrative accounts. In the paper the offered forms of administrative accounts for the evaluation of trade stock movement efficiency in chemist's shops are described.

Ключевые слова: управленческая отчетность, товарные запасы, центры ответственности, управленческий учет, отчеты.

Key words: the administrative reporting, commodity stocks, the responsibility centres, the administrative account, reports.

Внутренняя управленческая отчетность составляется, прежде всего, для управляющего, несущего ответственность за достижение целей, и уже во вторую очередь – для его начальника.

Внутренняя управленческая отчетность выступает системообразующим элементом, на котором держится вся управленческая структура организации.

В процессе управленческого учета используется множество различных способов, подходов и приемов, позволяющих не только упорядочить, но эффективно организовать выполнение функций управления, этапов, процедур и операций, необходимых для принятия экономически обоснованных решений.

Эффективный управленческий учет в фармацевтических организациях все в большей мере зависит от качества информационного обеспечения ответственных лиц всех уровней. Информационное обеспечение управленческой информации должно быть построено не только на основе получения данных, сосредоточенных в бухгалтерской отчетности, которая не позволяет объективно оценить оперативное внутреннее состояние, так как фиксирует прошлые события, но и рассчитано в основном на коммуникацию с внешними пользователями.

С целью повышения эффективности принятия управленческих решений по формированию и движению товарных запасов, рекомендуем в системе управленческого учета применять аналитические формы внутренней отчетности. Данная система предусматривает использование управления через центры ответственности и ответственных лиц.

Управленческая отчетность представляет собой результат сбора и систематизации финансовой и нефинансовой информации, на основе анализа которого управленческий персонал принимает решения для достижения своих целей [1].

Для руководящего персонала аптеки с учетом основных сфер ответственности и целей, стоящих перед ними, целесообразно выделить следующие блоки управленческой

информации, с которыми можно работать на регулярной основе (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Блоки управленческой информации по движению товаров

Наибольшую информативность и полезность данные управленческой отчетности могут представлять только если они собираются на регулярной основе, сравниваются с запланированными показателями, со среднеотраслевыми или данными ближайших конкурентов. Важна также форма представления управленческой отчетности руководству. Наиболее типичными формами являются текстовая, табличная и графическая.

В качестве объекта управления на торговом предприятии выделяют потоки товарных запасов.

Эффективность деятельности торгового предприятия определяется совокупностью влияния различных факторов, главными из которых являются рациональное формирование и использование товарных запасов. Поэтому актуальной является правильная организация учета и контроля за уровнем запасов, которая должна строиться на научно обоснованном подходе к выбору и оптимизации наиболее эффективных методов управления ими. Средством достижения этого является максимальное удовлетворение потребностей пользователей в соответствующей информации, следовательно, формирование информационной системы, содержащей необходимые показатели [2].

Структуру информации в управленческих отчетах фармацевтических организаций целесообразно представить в виде различных аналитических отчетов, наиболее важная часть из которых – это отчеты о товародвижении внутри аптеки.

Управленческие отчеты о движении товарных запасов целесообразно составлять персоналу складов, персоналу, ответственному за закупку, продажу товаров или другими специально назначенными людьми с требуемой периодичностью: ежедневно, еженедельно или ежемесячно. Отчеты должны составляться автоматизированным способом при помощи программных средств.

В таблице 1 представлены рекомендуемые для внедрения в практику формы управленческих отчетов о движении товарных запасов аптеки, центры ответственности, основанные на разделении по видам основных результатов деятельности аптечной организации, а также периодичность предоставления управленческих отчетов пользователям. Рассмотрим подробнее представленные формы управленческих отчетов.

1. Отчет об остатках товаров – предоставляет информацию об остатках аптечного товара в аптеке, о сроках годности аптечного товара с сортировкой по дате. Пользуясь этим отчетом, руководитель может постоянно следить за ассортиментом и количеством того или иного аптечного товара. Представляется полезным создать матрицу остатков и отслеживать ее изменение. В конце месяца отчет по матрице даст информацию о стабильности ассортимента. Если в матрице появляются пустые поля, это говорит о проблемах в снабжении аптечным товаром, которые, скорее всего, вызваны неритмичностью заказов-поставок и ошибками в закупочной политике.

Таблица 1 – Система управленческой отчетности аптеки

Перечень центров ответственности	Наименование отчета	Ответственный составитель	Получатель	Периодичность предоставления		
				Ежедневно	Еженедельно	Ежемесячно
Центр движения ассортимента	Отчет об остатках товаров	Провизор	Главный бухгалтер	X		
			Фармацевт			
Центр доходности товаров	Отчет об индивидуальной доходности товаров	Главный бухгалтер	Руководитель			X
			Заведующий аптекой			
Центр планирования закупок	Отчет «Планирование закупок»	Заведующий аптекой	Главный бухгалтер		X	
			Руководитель			
Центр заказов	Отчет «Заказы поставщикам»	Фармацевт	Заведующий аптекой	X		
Центр снятия товара с продажи и учета	Отчет возврата товаров поставщикам по фальсифицированным сериям	Главный бухгалтер	Руководитель			X
			Заведующий аптекой			

Такой отчет показывает руководителю список товаров, срок годности которых истекает и по которым нужно срочно принимать решения по ускорению реализации, уценке. Форма отчета представлена на рисунке 2.

Отчет об остатках товаров ООО «Твое здоровье»							
Товар/Склад	Дата	Поставщик	Срок.год	Ед	Остаток	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Вольтарен амп. 75 мг.3,0 №5	01.04.08	ЗАО «СИА-Черноземье»	11209	уп.	2,00	252,30	504,60
Дип рилиф гель 50,0	01.04.08	ЗАО «СИА-Черноземье»	30408	уп.	1,00	125,00	125,00
Лейкопластырь Silcofix 2,*250	01.04.08	ООО «МЕДКОМ-МП»	50912	уп.	5,00	8,10	40,50
Лейкопластырь Silkofix 3*500	01.04.08	ООО «МЕДКОМ-МП»	70812	уп.	10,00	15,60	156,00
Миг таб.0,4 №10	01.04.08	Филиал ЗАО НПК «КАТРЕН»	90710	уп.	2,00	46,50	93,00
Окопник гель-бальзам (боли в суставах)	01.04.08	Филиал ЗАО НПК"КАТРЕН"	111009	уп.	2,00	45,00	90,00
Пакет гипотермический «Снежок»	01.04.08	Филиал ООО «Морон»	50808	уп.	8,00	4,00	32,00
Панадол «Экстра» таб. №12	01.04.08	Филиал ЗАО НПК «КАТРЕН»	40310	уп.	2,00	58,00	116,00
Скорая помощь бальзам (синяки, ушибы)	01.04.08	Филиал ЗАО НПК «КАТРЕН»	10209	уп.	2,00	54,50	109,00
		Итого			34		1266,10

Рисунок 2 – Форма Отчета об остатках товаров ООО «Твое здоровье»

В отчете в графе «Остаток» выведены данные об остатках товаров. В отчете представлены как количественные, так и суммовые показатели товарно-материальных ценностей.

Стоимость остатков товара вычисляется исходя из заданного в настройках отчета значения цены: себестоимость с налогом на добавленную стоимость, себестоимость без налога на добавленную стоимость, цена из справочника цен.

Для розничных складов в отчете можно показать ту цену, по которой товар хранится на розничном складе и сумму. В этом случае необходимо выбрать значение: отпускная цена (только розница). При выборе значения цены из справочника «Цена» открывается дополнительное окно, в котором необходимо выбрать тип цены из выпадающего списка. В списке отображаются все типы цен, заданные в соответствующем справочнике.

В том случае, если необходимо контролировать только количественные остатки, для цены можно выбрать значение «не показывать». В данном отчете можно установить фильтр по остаткам товаров на складе. С помощью этого отчета можно проконтролировать информацию об остатках товаров на конкретном складе, по конкретному поставщику.

2. Отчет об индивидуальной доходности товаров позволяет руководителю и заведующему аптекой сделать вывод об индивидуальной (по каждой позиции) доходности аптечного товара и его количественно-сбытовых характеристиках. Отчеты позволяют построить рейтинги товарных позиций по сбыту, обороту и доходу от реализации аптечного товара, что помогает оптимизировать и планировать ассортимент. Данные представленного отчета целесообразно использовать при анализе ассортимента товаров методом АВС. Форма данного отчета представлена на рисунке 3.

Отчет об индивидуальной доходности товаров ООО «Твое здоровье»						
Наименование	Ед.	Количество	Расход, руб.	Доход, руб.	Выручка, руб.	Выручка (%)
Вольтарен амп. 75 мг.3,0 №5	уп.	1,00	10,30	12,74	2,44	23,69
Дип рилиф гель 50,0	уп.	3,00	5349,27	6147,52	798,25	14,92
Лейкопластырь Silcofix 2,*250	уп.	5,00	408,36	522,29	113,93	27,90
Лейкопластырь Silcofix 3*500	уп.	4,00	603,92	626,51	22,59	3,74
Миг таб.0,4 №10	уп.	9,00	65,37	77,50	12,13	18,56
Окопник гель-бальзам (боли в суставах)	уп.	3,00	1953,18	2167,37	214,19	10,97
Пакет гипотермический «Снежок»	уп.	1,00	2953,16	3438,05	484,89	16,42
Панадол «Экстра» таб. №12	уп.	10,00	194,99	228,13	33,14	17,00
Скорая помощь бальзам (синяки, ушибы)	уп.	1,00	134,00	148,00	14,00	10,45
Итого:		37,00	14536,52	16493,65	1957,13	13,46

Рисунок 3 – Форма Отчета об индивидуальной доходности товаров ООО «Твое здоровье»

Информация в отчете:

- «Ед.» – единица измерения аптечного товара;
- «Количество» – количество товарной позиции, выраженное в заданных единицах измерения;
- «Расход» – себестоимость товаров, рассчитанная на дату продажи;
- «Доход» – сумма продаж по каждой товарной позиции, выраженная в валюте управленческого учета;
- «Выручка» – разница между суммой продажи и себестоимостью в абсолютном

выражении;

- «Выручка (%)» – разница между суммой продажи и себестоимости в процентном выражении.

3. Отчет «Планирование закупок» содержит информацию о средней продаваемости (реализуемости) аптечного товара, например, об объемах продаж того или иного товара за день в течение определенного однородного периода. Однородный период – это период времени, когда сбыт этого товара не подвержен резким колебаниям, которые бывают, например, на стыке сезонов.

Отчет позволяет прогнозировать спрос и на основе этих прогнозов заказывать необходимые препараты в необходимых количествах на определенный период. Этот отчет, полученный в течение сезона, может служить основанием для заказа препаратов в том же сезоне на следующий год. Форма отчета представлена на рисунке 4.

Отчет «Планирование закупок ООО «Твое здоровье»							
Наименование	Ед	Продано	Дней продажи	Средняя продажа за 1 день	Остаток на 01.04.08г	Необходимый объем закупки с 01.04.08г по 05.04.08г	Планируемый объем продаж
Вольтарен амп. 75 мг.3,0 №5	уп.	11,000	91	0,121	0	0,604	0,604
Дип рилиф гель 50,0	уп.	4,000	91	0,044	0	0,220	0,220
Лейкопластырь Silcofix 2,*250	уп.	38,000	91	0,418	0	2,088	2,088
Лейкопластырь Silcofix 3*500	уп.	20,000	91	0,220	0	1,099	1,099
Миг таб.0,4 №10	уп.	21,000	91	0,231	0	1,154	1,154
Окопник гель-бальзам (боли в суставах)	уп.	6,000	91	0,066	0	0,330	0,330
Пакет гипотермический «Снежок»	уп.	8,000	91	0,088	0	0,440	0,440
Панадол «Экстра» таб. №12	уп.	10,000	91	0,110	0	0,549	0,549
Скорая помощь бальзам (синяки, ушибы)	уп.	3,000	91	0,033	0	0,165	0,165

Рисунок 4 – Форма Отчета «Планирование закупок аптеки»

Данный отчет предназначен для анализа продаж товарно-материальных ценностей аптеки и планирования необходимого объема закупок на определенный период. Необходимый объем закупок рассчитывается с учетом минимального остатка, остатка товара на начало периода продаж и средней скорости продаж. Минимальный остаток задается для каждого аптечного товара в «Карточке товара».

В данном отчете можно также получить полную информацию о скорости продаж каждой позиции товара (о среднем объеме продаж аптечного товара за день) в те дни, когда товар имелся в наличии, и о числе таких дней.

В отчете «Планирование закупок» задаются период анализа продаж и период планирования закупок. Период анализа продаж – это тот период, за который рассчитывается средняя скорость продаж товарно-материальных ценностей за день.

На основании этой скорости продаж вычисляется предполагаемый объем продаж аптечных товаров на период планирования закупок. По предполагаемому объему продаж и начальному складскому остатку рассчитывается количество товаров, которое следует купить, чтобы к концу периода планирования закупок на складе осталось оптимальное количество

аптечных товаров, равное минимальному остатку.

Правильный выбор границ периода анализа продаж позволяет достигать наиболее точной оценки предполагаемого объема продаж. Для товаров, уровень продаж которых не подвержен сезонным колебаниям и в среднем в течение всего времени остается на одном и том же уровне, следует выбрать максимально большой период анализа, например, за один год.

Для того, чтобы показать только те товарно-материальные ценности, для которых необходимый объем закупок больше нуля, в настройках отчета требуется установить переключатель «Показать только необходимые закупки».

На основании данных по необходимому объему закупок, представленных в отчете, можно автоматически сформировать документ «Заказ поставщику». Совокупность таких документов можно систематизировать в отчете «Заказы поставщикам».

4. В отчете «Заказы поставщикам» представлены общие объемы закупок и продаж по поставщикам и производителям за определенный период. Эти отчеты позволяют сделать вывод о том, с кем из поставщиков аптека сотрудничала, оценить эффективность ассортиментной (производитель) и договорной политики. Выводы, получаемые из отчета, помогут оценить целесообразность работы с различными дистрибьюторами и поставляемыми ими препаратами.

Форма отчета «Заказы поставщикам аптеки» представлена на рисунке 5.

Отчет «Заказы поставщикам ООО «Твое здоровье»					
Поставщик / Наименование	Ед.	Начальный остаток	Заказано	Получено / Снято	Конечный остаток
Вольтарен амп. 75 мг.3,0 №5	уп.	2,00	10,00	0,00	12,00
Дип рилиф гель 50,0	уп.	1,00	0,00	0,00	1,00
Лейкопластырь Silcofix 2,*250	уп.	5,00	3,00	2,00	6,00
Лейкопластырь Silkofix 3*500	уп.	10,00	5,00	0,00	15,00
Миг таб.0,4 №10	уп.	2,00	8,00	0,00	10,00
Окопник гель-бальзам (боли в суставах)	уп.	2,00	0,00	2,00	0,00
Пакет гипотермический «Снежок»	уп.	8,00	1,00	0,00	9,00
Панадол «Экстра» таб. №12	уп.	2,00	5,00	6,00	1,00
Скорая помощь бальзам (синяки, ушибы)	уп.	2,00	0,00	0,00	2,00

Рисунок 5 – Форма Отчета «Заказы поставщикам ООО «Твое здоровье»

Отчет выводит полный список заказанных товаров в аптеке. В отчет можно вывести информацию о заказе конкретных товарно-материальных ценностей. Также целесообразно посмотреть заказы товаров по интересующим поставщикам (поставщики, группы поставщиков).

В отчете отображаются движения документов, которые отвечают за заказ товаров и снятие заказа по товару, а именно документы «Заказ поставщику», «Поступление ТМЦ».

5. Отчет возврата товаров – представляет собой атрибут посерийного учета аптечного товара, позволяющий, произвести снятие товара с продажи и учета и возврат его поставщику по отбракованным, фальсифицированным сериям. Целесообразно вести базу данных по сертификатам, куда вводятся не только серии аптечного товара, но и файлы изображений сертификатов.

В отчете представлена развернутая классификация лекарственных средств: по странам происхождения, производителям и сериям. Если товар ООО «Твое здоровье» фальсифицирован, то в графе «Код товара» делается соответствующая пометка. В графе «Описание причины» приводится описание той причины, по которой товар был возвращен поставщику. Форма отчета представлена на рисунке 6.

Отчет возврата товаров поставщикам ООО «Твое здоровье» по фальсифицированным сериям					
Код товара	Серия	Товар	Производитель	Остаток в аптеке	Описание причины
56897	130907	Аллапинин таб.0,025№30	Россия,Фармцентр Вилар ЗАО	1,00	
фальс.	130907	Чемеричная вода, раствор для наружного применения 100 мл	Россия, Синтез АКО ОАО - Россия		«Описание» (жидкость с хлопьевидным осадком)
50830	320607	Антиклимакс гран.	Россия, Гомеофарм ООО	2,00	
фальс.	320607	Амоксициллина таблетки, таблетки 500 мг N20	Россия, Барнаульский завод медицинских препаратов		«Описание» (таблетки светло-желтого цвета с зеленоватым оттенком)
56849	580507	Анузол св. № 10	Россия,Биосинтез ОАО	2,00	
фальс.	580507	Андипал, таблетки N10	Россия, Асфарма ООО - Россия		«Описание» (таблетки с желтыми вкраплениями)
49559	010307	Аэровит таб. N 30	Россия,Фармстандарт-Уфавитамины	4,00	«Описание» (посторонний запах)
фальс.	010307	Микстура от кашля для взрослых сухая, порошок для приготовления раство	Россия, Люми ООО - Россия		«Описание» (посторонний запах)
фальс.	010307	Теймурова паста, паста для наружного применения 50 г N1	Россия, Торговый Дом Химопторг ЗАО - Россия		«Упаковка» (нарушена герметичность туб)
		Итого		9,00	

Рисунок 6 – Форма отчета возврата товаров поставщикам ООО «Твое здоровье» по фальсифицированным сериям

Представленные управленческие отчеты позволяют в оперативном режиме узнавать, какие аптечные товары необходимо приобретать и в каких количествах. Отчеты базируются на средней реализуемости тех или иных позиций аптечного товара и пороговых величинах минимального складского запаса. Минимальный складской запас – это то минимальное количество товара, которое зависит от ряда факторов, в частности от необходимости и достаточности того или иного аптечного товара, с одной стороны, и от среднего времени его заказа-доставки – с другой.

Данные управленческой отчетности важны для управленческого анализа движения товарных запасов аптеки и принятия руководством эффективных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Димочкин, К.В. Управленческий и производственный учет: учебное пособие [Текст] / К.В. Димочкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 280 с.
2. Ивашкевич, В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам возникновения затрат [Текст] / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 3. – С. 11 – 15.

Головина Татьяна Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 89192637492

E-mail: golovina_t78@mail.ru

Н.Г. ВАРАКСА

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА МАКРО И МИКРОУРОВНЕ

В научной литературе разработаны разные методики определения налоговой нагрузки на макро и микроуровне. Автор систематизирует различные подходы к ее исчислению, а также рассматривает термин «налоговая нагрузка».

In scientific literature various systems of methods for taxation load definition on macro- and micro-level are developed. The author systemizes various approaches to its computation and also considers the term «tax load».

Ключевые слова: налоговая нагрузка, методики, государство, экономический субъект.
Key words: tax loading, techniques, the state, the economic subject.

Для оценки воздействия налогов на микро и макроуровне используется показатель налоговой нагрузки.

На протяжении более двухсот лет в финансовой науке исследовались вопросы о зависимости между уровнем налоговой нагрузки и поступлениями в бюджет, о влиянии налогов на деятельность экономических субъектов, об определении обоснованного уровня налогообложения, установления количественной оценки налоговой нагрузки.

В настоящее время доказано, что при увеличении налоговой нагрузки на налогоплательщика эффективность налоговой системы сначала повышается и достигает своего максимума, а затем начинает резко снижаться.

Зависимость между усилением налогового бремени и суммой поступающих в государственную казну налогов вывел профессор А. Лаффер в начале второй половины XX века.

А. Лаффер обосновал, что только снижение налоговой нагрузки стимулирует предпринимательскую деятельность, развивает инициативу и предприимчивость.

Мировой опыт налогообложения показывает, что оптимальным является изъятие у налогоплательщика до 30 – 40 % от дохода. Если же у налогоплательщика изымается более 40 - 50 % его доходов, то это полностью ликвидирует стимулы к расширению производства. Таким образом, эффективной является налоговая система, обеспечивающая разумные потребности государства, изымая у налогоплательщика не более 1/3 его доходов.

Уровень налоговой нагрузки исследователи рассматривают как измеритель качества налоговой системы. В связи с этим как на макроуровне (уровне государства), так и на микроуровне (уровне экономического субъекта) существует заинтересованность в определении налоговой нагрузки.

Основные характеристики показателя «налоговая нагрузка», выявленные совместно с Н.Н. Варакса, представлены на рисунке 1.

Сам термин «налоговая нагрузка» будем определять как долю доходов, уплачиваемую государству в форме налогов и платежей налогового характера.

В настоящее время в теории существует большое число измерителей, которые лишь в косвенной форме могут давать представление о совокупной налоговой нагрузке.

При определении налоговой нагрузки на макроуровне в Российской Федерации применяется показатель, исчисляемый как отношение суммы поступивших в бюджет налогов к валовому внутреннему продукту (ВВП), а на уровне региона применяется в расчетах сумма поступающих в региональный бюджет налогов и сборов и относится к валовому региональному продукту - ВРП.



Рисунок 1 – Характеристика показателя налоговой нагрузки

На практике можно выделить ряд направлений использования данного показателя (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Направления использования показателя налоговой нагрузки

Показатель налоговой нагрузки на макроуровне также применяется для прогноза доходов бюджета. Рассматриваемая методика расчета налоговой нагрузки широко используется не только в России, но и в зарубежных странах.

Наиболее высокий уровень налоговой нагрузки, как правило, характерен для государств с социально ориентированной моделью рыночной экономики (Дания, Швеция). В этих странах четко выражена зависимость величины налоговой нагрузки от объема решаемых государством социальных задач. Так, в Швеции налогоплательщик передает государству через налоги 50 % и более своего дохода, а государство, в свою очередь,

централизованно за счет налоговых поступлений решает многие задачи экономического и социального характера, которые в других странах налогоплательщик должен решать самостоятельно и за счет собственных средств. Российская налоговая система в целом характеризуется относительно невысоким уровнем перераспределения ВВП с помощью налогов. Уровень налоговых изъятий в России не превышает 35 %, т.е. практически не отличается от налоговой нагрузки в развитых странах или существенно ниже. Однако в РФ имеется значительная задолженность налогоплательщиков во все уровни бюджетной системы и внебюджетные фонды, которая не принимается в расчет по данной методике. Если же оценивать налоговую нагрузку по начисленным налогам (а не уплаченным), то она находится в пределах от 38 до 45 % [6].

На уровне экономического субъекта при расчете налоговой нагрузки могут использоваться различные методики, которые предлагаются в теории и на практике. Различие в существующих методиках проявляется как в количестве налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, так и в определении интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов.

Все методики расчета налоговой нагрузки можно объединить в две основные группы: суммовые и мультипликативные (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Классификация методик расчета налоговой нагрузки

Проведенные исследования позволяют систематизировать наиболее известные методики расчета налоговой нагрузки, с выявлением преимуществ и недостатков в каждой методике (Таблица 1).

Таким образом, каждая из рассмотренных семи методик имеет свои достоинства и недостатки, которые более точно выявляются при расчетах по конкретным объектам.

В связи с этим проведем расчет показателя налоговой нагрузки по семи методикам.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методик расчета налоговой нагрузки

Методика	Расчет налоговой нагрузки	Характеристика методики	Преимущества и недостатки методики
1	2	3	4
1. Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ	$НБ = (Нобщ / Вобщ) \times 100\%$, <p>где НБ – налоговое бремя, Нобщ – общая сумма налогов, Вобщ – общая сумма выручки от реализации.</p>	Позволяет оценивать тяжесть налогового бремени отношением, всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации.	<p>Преимущество: выявляет долю налогов в выручке от реализации.</p> <p>Недостаток: не учитывает влияние налогов на финансовое состояние предприятия</p>
2. М. Н. Крейниной	$НБ = (В - Ср - Пч) / (В - Ср) \times 100\%$, <p>где НБ – налоговое бремя, В – выручка от реализации, Ср – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов, Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.</p>	Налоговая нагрузка определяется путем сопоставления налога и источника его уплаты. Она показывает во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении экономического субъекта. Интегральным показателем в данной методике выступает прибыль, к которой приводится сумма всех налогов.	<p>Преимущество: позволяет оценить воздействие прямых налогов на финансовое состояние предприятия.</p> <p>Недостаток: недооценивает влияние косвенных налогов – НДС, акцизов.</p>
3. А. Кадушина и И.Н. Михайловой	<p>Структурные коэффициенты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • доля добавленной стоимости в выручке (К_о); • доля затрат на оплату труда в добавленной стоимости (К_{зп}); • доля амортизационных отчислений в добавленной стоимости (К_{ам}). $НБ = (\text{сумма всех налогов} / \text{чистые активы}) / (\text{чистая прибыль} / \text{чистые активы}).$	Методика определения налоговой нагрузки является количественной. Нагрузка оценивается как доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости. Добавленная стоимость является источником дохода экономического субъекта и, следовательно, источником уплаты налогов. Поэтому целесообразно сравнивать каждый налог с источником уплаты.	<p>Преимущество: позволяет сравнить количественные изменения доли налогов в добавленной стоимости в зависимости от типа производства и рентабельности.</p> <p>Недостаток: в расчет включается налог на доходы физических лиц; не учитываются некоторые налоги (налог на имущество, транспортный налог и др.).</p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
<p>4. Е.А. Кировой</p>	<p>Относительная налоговая нагрузка: $D_n = (НП + СО) / ВСС \times 100\%$ $ВСС = В - МЗ - А + ВД - ВР;$ $ВСС = ОТ + СО + П,$ где ВСС – вновь созданная стоимость, В – выручка от реализации товаров (работ, услуг), МЗ – материальные затраты, А – амортизационные отчисления, ВД, ВР – внереализационные доходы и расходы, ОТ – оплата труда, СО – отчисления на социальные нужды, П – прибыль, с учетом налоговых платежей, НП – налоговые платежи.</p>	<p>Автор методики предлагает различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку экономического субъекта: абсолютный и относительный. Абсолютная налоговая нагрузка – это налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет, т.е. абсолютная величина налоговых обязательств перед государством. Относительная налоговая нагрузка экономического субъекта (D_n) – это отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, то есть доля налогов с учетом недоимки и пеней во вновь созданной стоимости.</p>	<p>Преимущество: позволяет сравнивать налоговую нагрузку на конкретные экономические субъекты вне зависимости от их отраслевой принадлежности Недостаток: не позволяет прогнозировать изменение деловой активности экономического субъекта в зависимости от изменения количества налогов, налоговых ставок и льгот</p>
<p>5. М.И. Литвина</p>	<p>$T = (ST / TY) \times 100\%$, где Т – налоговая нагрузка, ST – сумма налогов, TY – размер источника средств уплаты налогов.</p>	<p>Показатель налоговой нагрузки соотносят с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов и механизмом взимания налогов. Наряду с общим показателем налоговой нагрузки используются частные показатели, определяемые как соотношения отдельных налогов и групп налогов с конкретным источником платежа. С помощью этих показателей можно определять оптимальную налоговую нагрузку в зависимости от отраслевой принадлежности экономического субъекта.</p>	<p>Преимущество: учитывает специализацию и характер хозяйственной деятельности конкретного предприятия, то есть долю амортизационных отчислений, трудозатрат и материальных затрат в добавленной стоимости. Недостаток: включение в расчет налога на доходы физических лиц.</p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
6. Ю. Петрова, Е. Егоровой	$Пс = (УН / ДС) \times 100\%$, <p>где Пс – интегральная полная ставка налогообложения; УН – уплаченные налоги; ДС – добавленная стоимость.</p>	<p>В качестве измерителя налоговой нагрузки используется показатель, называемый интегральной полной ставкой налогообложения, которая показывает сколько процентов добавленной стоимости, созданной на предприятии, будет перечислено государству в виде налогов.</p>	<p>Преимущество: позволяет сопоставить налоговую нагрузку с показателем в зарубежных странах, сравнивать элементы добавленной стоимости основных отраслей.</p> <p>Недостаток: не учитывает специфики производства, долю нагрузки, вносимую каждым видом налога.</p>
7. Т.К. Островенко	<p>Обобщающие показатели: $НБд = НИ / Вр$; $НБф = НИ / ВБср.$; $НБск = НИ / СКср.$; $НБп = НИ / П$; $НБр = НИ / Р$,</p> <p>где НИ – налоговые издержки, Вр – выручка от реализации, ВБср. – среднегодовая валюта баланса, СКср. – среднегодовая сумма собственного капитала, П – прибыль до налогообложения, Р – количество работников.</p> <p>Частные показатели: $НБр = НИр / Вр$; $НБс = НИс / Ср$; $НБфр = НИфр / ФР$; $НБчп = НИчп / ЧП$,</p> <p>где НИр – налоговые издержки, относимые на счета реализации, НИс – налоговые издержки, относимые на себестоимость, Ср – себестоимость реализованных товаров (работ, услуг), НИфр – налоговые издержки, относимые на счета финансовых результатов, ФР – положительный финансовый результат от реализации товаров, работ, услуг, НИчп – налоговые издержки, относимые на чистую прибыль, ЧП – чистая прибыль.</p>	<p>Показатели, характеризующие налоговую нагрузку, автор подразделяются на частные и обобщающие.</p> <p>К обобщающим показателям относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> • налоговая нагрузка на доходы экономического субъекта (НБд); • налоговая нагрузка на финансовые ресурсы экономического субъекта (НБф); • налоговая нагрузка на собственный капитал экономического субъекта (НБск); • налоговая нагрузка не прибыль до налогообложения экономического субъекта (НБп); • налоговая нагрузка в расчете на одного работника (НБр). <p>Частные показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> - налоговая нагрузка на реализацию (НБр); - налоговая нагрузка на затраты по производству товаров (работ, услуг) (НБс); - налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБфр); - налоговая нагрузка на чистую прибыль (НБчп). 	<p>Преимущество: позволяет с различной степенью детализации в зависимости от поставленной управленческой задачи рассчитать налоговую нагрузку, может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства.</p> <p>Кроме того, при расчетах по этой методике используются показатели, отражаемые в отчетности экономического субъекта, что значительно сокращает процесс расчетов.</p>

Информационной базой для расчета явились показатели годового отчета сельскохозяйственных предприятий по Орловскому району Орловской области, которые сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Показатели для расчета налоговой нагрузки

Тыс. руб.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
1	2	3
Выручка от реализации	465769	563764
Затраты на производство реализованной продукции, всего	406384	488710
В том числе:		
- материальные затраты	279430	309850
- амортизация	20490	23940
- затраты на оплату труда с учетом отчислений на социальные нужды	78456	124911
Внереализационные доходы	12004	33404
Внереализационные расходы	15207	24666
Прибыль до налогообложения	38032	58769
Чистая прибыль	30347	58527
Общая сумма налогов	94308	119530
В том числе:		
- налог на добавленную стоимость	42857	40995
- налог на прибыль	600	129
- налог на доходы физических лиц	13644	15331
- единый социальный налог	11246	25854
- налог на имущество организаций	--	184
- земельный налог	2155	2213
- прочие налоги и сборы	23806	34824

Принимая за основу данные годовых отчетов провели расчет показателей налоговой нагрузки, результаты которого свели в таблицу 3.

Таблица 3 – Расчет налоговой нагрузки по рассмотренным методикам

В %

Методика	Предыдущий год	Отчетный год
1	2	3
Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ		
Налоговая нагрузка	20,2	21,2
М. Н. Крейниной		
Налоговая нагрузка	48,9	22,0
А. Кадушина, И. Н. Михайловой		
Доля добавленной стоимости в выручке (К _о)	39,0	47,0
Доля затрат на оплату труда в добавленной стоимости (К _{зп})	43,0	48,0
Доля амортизационных отчислений в добавленной стоимости (К _{ам})	11,0	9,0
Налоговая нагрузка	261,2	190,9
Е.А. Кировой		
Относительная налоговая нагрузка	58,0	50,1
М.И. Литвина		
Налоговая нагрузка	32,8	28,5

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Ю. Петрова, Е. Егоровой		
Интегральная полная ставка налогообложения	51,5	45,5
Т.К. Островенко		
Обобщающие показатели:		
- налоговая нагрузка на доходы экономического субъекта (НБд)	20,2	21,2
- налоговая нагрузка не прибыль до налогообложения экономического субъекта (НБп)	248	203,4
Частные показатели:		
- налоговая нагрузка на реализацию (НБр)	9,2	7,3
- налоговая нагрузка на затраты по производству товаров (работ, услуг) (НБс)	3,3	5,7
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБфр)	--	0,3
- налоговая нагрузка на чистую прибыль (НБчп)	2,0	0,2

Проведенные расчеты показывают, что полученные значения существенно отличаются по методикам и ни по одной из них нет одинаковых результатов. Несмотря на это в отчетном году наметилась тенденция к уменьшению налоговой нагрузки практически по всем методикам.

Наименьшее значение налоговой нагрузки получено по методике Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ. Однако данная методика не отражает реальный уровень налоговой нагрузки, так как в расчете используется выручка от реализации, включающая не только источники уплаты налогов, но и материальные затраты.

Наибольшее значение налоговой нагрузки получено по методике А. Кадушина, И.Н. Михайловой. Это связано с тем, что начисленные налоги в несколько раз превышают размер чистой прибыли. При расчете использовались сводные данные по сельскохозяйственным предприятиям района, у которых в большинстве случаев получены убытки, этим и объясняется завышенный показатель налоговой нагрузки.

Наиболее адекватной являются методика М. И. Литвина и частные показатели Т.К. Островенко.

Все рассмотренные методики используются на практике, однако не рассматривается налоговая нагрузка применительно к отраслям производства. Для каждой отрасли экономики целесообразно разработать отраслевой норматив налоговой нагрузки, применяемый в зависимости от приоритетов экономического развития государства. По критериям ФНС России для проведения выездных налоговых проверок используются следующие показатели налоговой нагрузки по соответствующим отраслям: строительство – не менее 11,9 %, по образованию – 42,6 %, по транспорту и связи – 11,7 %, по торговле – 3,8 %, здравоохранение и предоставление социальных услуг – 37,4 %.

Так как сельское хозяйство является важной отраслью экономики как в исследуемом субъекте РФ, так и в стране в целом, то необходим и особый подход к расчету налоговой нагрузки.

При расчете налоговой нагрузки необходимо учитывать особенности отрасли: сельское хозяйство в отличие от других отраслей экономики получает дотации, субсидии из бюджетов разных уровней в значительном размере.

Государственная помощь оказывает влияние на финансовое положение сельскохозяйственных предприятий и способствует улучшению основных показателей их деятельности. Очевидно, что рассчитанная налоговая нагрузка по показателям, включающим субсидии, будет несколько завышенной, однако может быть использована для сравнительного анализа уровней налогообложения в разрезе отдельных отраслей.

Для качественной оценки влияния налогообложения на развитие отрасли и сопоставления показателей налоговой нагрузки с экономическими показателями сельского

хозяйства необходимо исключать размер субсидий и дотаций. Это позволит сделать вывод относительно их взаимосвязи и дальнейшего направления реформирования налоговой системы.

Поэтому при определении налоговой нагрузки целесообразно принимать во внимание начисленные налоги, то есть фактически уплаченные налоги и задолженность, а также валовой внутренний продукт отрасли, уменьшенный на сумму субсидий и дотаций.

На наш взгляд, налоговую нагрузку в сельском хозяйстве необходимо рассчитывать по следующей формуле:

$$ННотр. = \frac{Н + З}{ВВПотр. - Д} \times 100\%, \quad (1)$$

где ННотр. – налоговая нагрузка отрасли,

Н – сумма фактически уплаченных налогов и сборов в текущем периоде,

З – размер задолженности по налогам и сборам в текущем периоде,

Д – сумма дотаций из бюджета за текущий период,

ВВПотр. – валовой внутренний продукт отрасли в основных ценах за текущий период.

Рассчитаем налоговую нагрузку по формуле 1 (Таблица 4).

Таблица 4 – Расчет налоговой нагрузки

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
Валовой внутренний продукт отрасли, млн. руб.	5669	6518
Налоги и сборы (включая отчисления на социальные нужды), млн. руб.	173,5	338,9
Дотации, субсидии из бюджета, млн. руб.	187,1	297,8
Налоговая нагрузка без учета дотаций, %	3,3	5,5
Налоговая нагрузка с учетом дотаций, %	3,1	5,2

В результате влияния дотаций налоговая нагрузка по отрасли увеличивается на 0,5%.

Для расчета налоговой нагрузки на сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо использовать показатель добавленной стоимости, уменьшенный на величину дотаций.

Используя данные таблицы 2 выявили, что дотации искажают показатель налоговой нагрузки на уровне экономического субъекта в пределах 1,2 - 2,5 %.

Для оценки изменения налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект рассчитаем показатели налогового анализа:

- коэффициент эффективности налогообложения;
- коэффициент налоговой емкости реализации;
- коэффициент эффективности льготирования;
- коэффициент льготного налогообложения (Таблица 5).

Таблица 5 – Расчет показателей налогового анализа

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
Коэффициент эффективности налогообложения	0,32	0,49
Коэффициент налоговой емкости реализации	0,20	0,21
Коэффициент эффективности льготирования	0,05	0,04
Коэффициент льготного налогообложения	0,22	0,20

Анализируя данные таблицы 5 можно сделать следующие выводы:

1) коэффициент эффективности налогообложения в отчетном году составил 0,49, то есть увеличился на 0,17 по сравнению с предыдущим годом. Увеличение показателя означает снижение налоговой нагрузки относительно величины чистой прибыли;

2) значения коэффициента налоговой нагрузки реализации близки к значениям налоговой нагрузки по официальной методике Министерства финансов РФ. Коэффициент показывает степень налогообложения предприятия или долю налогов в выручке от реализации;

3) коэффициент эффективности льготирования в отчетном году уменьшился на 0,01 по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует об уменьшении налоговой экономии на 1 рубль выручки;

4) коэффициент льготного налогообложения в отчетном году составляет 0,20, то есть 20 % составляет экономия по налоговым льготам в сумме налогов, которую предприятие заплатило бы, не используя льгот. Снижение в отчетном году данного коэффициента свидетельствует об отмене ряда льгот по налогам.

Таким образом, из проведенного исследования можно сделать вывод о серьезном влиянии налогового фактора на эффективность развития как отрасли в целом, так и отдельных экономических субъектов.

Проводимая в последние годы налоговая реформа является одним из важнейших факторов обеспечения экономического роста, развития предпринимательской активности, ликвидации теневой экономики, привлечения инвестиций. Общими направлениями реформы является: сокращение числа налогов; рационализация налоговой системы; снижение налоговой нагрузки. Однако существующая система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей не в полной мере учитывает специфику отрасли, финансовое положение налогоплательщиков и поэтому нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Таким образом, налоговая система является мощным инструментом государственного регулирования, позволяющим сгладить разрыв в уровне доходов по отраслям и диспаритет цен на продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование [Текст] / Е.С. Вылкова, М.В. Романовский.- С.-Пб.: Питер, 2004. – 634 с.
2. Кадушин, А.Н. Насколько сильно налоговое бремя в России [Текст] / А.Н. Кадушин, Н.М. Михайлова // Финансы. – 2005. - № 7. – С. 15 – 21.
3. Кирова, Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты [Текст] / Е.А. Кирова // Финансы.- 1998.- № 9. - С. 30-32.
4. Козлов, Д.А. Расчет налогов в оперативной деятельности предприятия [Текст] / Д.А. Козлов // Финансовый менеджмент. - 2002. - № 1. - С. 28 - 34.
5. Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий [Текст] / М.И. Литвин // Финансы.- 1998. - № 5. - С. 29-31.
6. Пансков, В.Г. Показатель налогового бремени: проблемы определения и роль в налоговой системе [Текст] / В.Г. Пансков // Налоговая политика и практика. – 2004. - № 9. – С. 9-13.
7. Пансков, В.Г. Налоговое бремя в Российской налоговой системе [Текст] / В.Г. Пансков // Финансы. – 1998. - №11. – С. 18-23.
8. Савченко, В.Я. О методике определения налоговой нагрузки [Текст] / В.Я. Савченко // Финансы. - 2005. - № 7. - С. 26-32.
9. Чипуренко, Е. В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление [Текст] / Е.В. Чипуренко.- М.: Налоговый вестник, 2008.- 464 с.

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 89202818413

E-mail: konfer_2005@mail.ru

Е.В. ШЕЛАЕВА

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ЭЛЕМЕНТОВ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Несмотря на то, что от точности установленных причинно-следственных связей зачастую зависит сама возможность достижения стратегических целей, в концепции системы сбалансированных показателей детально не прописан механизм принятия решений по определению влияния показателей на показатели более высокого уровня, выбора альтернативных проектов. В данной статье мы рассмотрели некоторые наиболее типичные случаи использования метода анализа иерархий при разработке системы сбалансированных показателей.

Notwithstanding the fact that the possibility to achieve strategic purposes depends on an accuracy of defined cause-effect relations, in the concept of a balanced indices system there is no a thoroughly described mechanism of decision making for the definition of indices influence upon indices of a higher level, upon a choice of alternative projects. In this paper we have considered some most typical cases of the use of hierarchy analysis method in the course of balanced indices system elaboration.

Ключевые слова: метод, анализ, иерархии, система, показатели, матрица, критерий.

Key words: a method, the analysis, hierarchies, system, indicators, a matrix, criterion.

В концепции системы сбалансированных показателей (ССП) детально не прописан механизм принятия решений по определению степени влияния показателей на показатели более высокого уровня.

Авторы концепции Р. Каплан, Д. Нортон не поясняют какова функциональная зависимость и как определить существенные факторы, отсекая факторы мало влияющие. Однако определение степени влияния показателей не является очевидным и требует использование математического аппарата для его отыскания. Применение метода анализа иерархий позволяет использовать такую методику.

Метод анализа иерархий (МАИ) представляет собой последовательную декомпозицию проблемы на все более простые составляющие факторы и обработку суждений лица, принимающего решения. Посредством попарного сравнения выявляется относительная важность элементов в иерархии.

Рассмотрим некоторые примеры применения МАИ при разработке и внедрении ССП.

1. Оценка влияния независимых альтернативных показателей на показатель более высокого уровня.

Пусть у компании имеются следующие альтернативные показатели для достижения цели одной из 4 перспектив ССП (финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение и рост): альтернативный показатель 1; альтернативный показатель ...; альтернативный показатель n.

Определим относительную важность альтернативных показателей для достижения цели. В данном случае МАИ применяется для определения приоритетов для всех уровней иерархии, при этом оцениваемые альтернативные показатели являются показателями одного уровня, отсутствует взаимосвязь между ними, а также обратная связь с показателем вышестоящего уровня.

Данная задача может возникать при выборе из n альтернативных показателей m показателей, имеющих наибольший вклад в достижение цели, при $m < n$.

Заполним таблицу 1, для каждой клетки которой определим относительную важность альтернативных показателей для достижения цели согласно шкалы относительной важности.

Таблица 1 – Матрица суждений достижения ключевого фактора успеха

	Показатель 1	Показатель 2	Показатель n
Показатель 1	1,00	w_{12}	w_{1n}
Показатель...
Показатель n	w_{n1}	w_{n2}	1,00

В таблице 1 w_{ij} представляет собой относительную приоритетность достижения альтернативного показателя i перед альтернативным показателем j .

w_{ij} представляет собой формализованный показатель, обеспечивающий переход от качественной входной информации (лингвистического суждения) к выходной количественной информации при помощи шкалы относительной важности. Наиболее часто используется шкала, предложенная Т. Саати, по которой интенсивность относительной важности показателя i по сравнению с показателем j определяется или как 0 (в случае, если сравнение невозможно), или в пределах от 1 до 9 (если сравнение возможно), где i – показатель, находящийся в i -ой строке таблицы, j – показатель, находящийся в j -ом столбце таблицы.

На следующем этапе необходимо оценить согласованность матрицы.

Поскольку человеческие ощущения нельзя выразить точной формулой, то однородность может быть нарушена. При нарушении однородности ранг матрицы отличен от единицы, и она будет иметь несколько собственных значений. Однако при небольших отклонениях суждений от однородности одно из собственных значений будет существенно больше остальных и приблизительно равно порядку матрицы.

Для улучшения однородности в числовых суждениях, какая бы величина w_{ij} ни была взята для сравнения i -го элемента с j -м, w_{ij} придается значение обратной величины, т. е. $w_{ij} = 1/w_{ji}$. Отсюда следует, что если один элемент в a раз предпочтительнее другого, то последний только в $1/a$ раз предпочтительнее первого.

Определяем вектор приоритетов. Вектор приоритетов показателя i вычисляется как средняя геометрическая показателей, находящихся в строке i . Вектор приоритетов нормализован таким образом, что сумма векторов приоритетов показателей составляет единицу, а нормализованный вектор приоритетов показывает относительную важность показателя на достижение цели в долях единицы.

На следующем этапе необходимо определить наибольшее значение матрицы суждений L_{\max} . Для этого сумму первого столбца альтернативных показателей умножаем на величину первой компоненты нормализованного вектора приоритетов, сумму второго столбца умножаем на вторую компоненту нормализованного вектора приоритетов, и т.д. Полученные величины суммируем.

Определяем численное значение индекса согласованности (ИС) и определяем отношение согласованности (ОС) элементов матрицы:

$$ИС = \frac{L_{\max} - n}{n - 1}, \quad ОС = \frac{ИС}{\text{Средняя согласованность}},$$

где n – число сравниваемых элементов;

ОС – отношение согласованности;

L_{\max} – наибольшее значение матрицы суждений;

ИС – индекс согласованности.

Воспользуемся средними согласованиями для матриц разного порядка (Таблица 2).

Таблица 2 – Средние случайные согласования для матриц разного порядка, по Т. Саати

Размер матрицы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Случайная согласованность	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Чем меньше величина отношения согласованности, тем матрица суждений более согласована. Величина ОС не должна быть более 20 %. Если ОС выходит за эти пределы, то ЛПР, решающий задачу, должен заново исследовать содержательную ее сторону и соответствующие количественные оценки элементов и внести необходимые изменения в исходные данные либо необходимо прибегнуть к помощи других экспертов, либо использовать иные методы принятия решений.

Подобным образом можно оценивать приоритетность показателей все более низкого уровня.

Пример 1. Пусть ССП компании включает показатель «Рост стоимости компании», на который влияют независимые показатели: «Поддержание оборачиваемости чистых активов на постоянном уровне»; «Снижение затрат»; «Рост выручки»; «Формирование имиджа компании как лидера отрасли».

Проведем оценку степени влияния данных показателей на показатель «Рост стоимости компании» (Таблица 3).

Таблица 3 – Пример расчета влияния независимых показателей на показатель «Рост стоимости компании».

Показатель	Поддержание оборачиваемости чистых активов на постоянном уровне	Снижение затрат	Рост выручки	Имидж	Произведение элементов строк	Вектор приоритетов	Оценка нормализованного вектора
Поддержание оборачиваемости чистых активов на постоянном уровне	1,00	0,50	0,50	0,20	0,05	0,47	0,09
Снижение затрат	2,00	1,00	2,00	0,33	1,33	1,07	0,21
Рост выручки	2,00	0,50	1,00	0,25	0,25	0,71	0,14
Имидж	5,00	3,00	4,00	1,00	60,00	2,78	0,55
СУММА	10,00	5,00	7,50	1,78			1,00

В нашем случае наибольшее собственное значение матрицы суждений будет равно:

$$L_{\max} = 0,94 + 1,07 + 1,05 + 0,99 = 4,04.$$

Определим численное значение индекса согласованности (ИС):

$$ИС = (4,04 - 4) / 3 = 0,01.$$

Средняя случайная согласования (по Т.Саати) для матрицы размера 4 составит 0,9.

Отношение согласованности составит 0,02 (т.е. 2 %).

Величина ОС в нашем случае 2 % < 20 %, следовательно, матрицу можно считать согласованной. Можно сделать вывод, что в приведенном примере на показатель «Рост стоимости компании» наибольшим образом влияет показатель «Формирование имиджа компании как лидера отрасли».

2. Оценка влияния независимых показателей второго и нижестоящих уровней на цель.

Пусть у компании имеются следующие альтернативные показатели для достижения цели одной из 4 перспектив ССП (финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение и рост): альтернативный показатель 1; альтернативный показатель...; альтернативный

показатель n . Пусть имеется ряд критериев, которые в свою очередь влияют на достижение всех альтернативных показателей: критерий 1; критерий ...; критерий m .

Необходимо определить степень влияния критериев на достижение цели.

1. На первом этапе определим относительную важность альтернативных показателей для достижения цели. Решение этой задачи описано в предыдущем примере. В результате получим нормализованный вектор приоритетов для альтернативных критериев при условии согласованности матрицы.

2. Далее для каждого альтернативного показателя необходимо провести оценку нормализованных векторов приоритетов критериев подобно оценке, показанной в предыдущем примере. В результате будем иметь оценку согласованности матриц сравнений, оценку сравнительной важности влияния всех критериев на каждый из альтернативных показателей.

3. Определим численное значение приоритетов каждого из критериев на достижение цели.

Таблицу 4 необходимо заполнить следующим образом: в строку «Нормализованный вектор приоритетов альтернативных показателей» заносятся значения, рассчитанные ранее в пункте 1.

Таблица 4 – Определение глобальных приоритетов критериев

Цель	Показатель 1	Показатель 2	Показатель ...	Показатель n	Глобальный приоритет	
Нормализованный вектор приоритетов альтернативных показателей	Приоритет 1	Приоритет 2	Приоритет ...	Приоритет n	x	
Нормализованный вектор приоритетов по каждому показателю для всех критериев	Критерий 1	Относительный приоритет влияния критерия 1 на показатель 1	Относительный приоритет влияния критерия 1 на показатель 2	Относительный приоритет влияния критерия 1 на показатель ...	Относительный приоритет влияния критерия 1 на показатель n	\sum Приоритет i • Относительный приоритет влияния критерия 1 на показатель i
	Критерий 2	Относительный приоритет влияния критерия 2 на показатель 1	Относительный приоритет влияния критерия 2 на показатель 2	Относительный приоритет влияния критерия 2 на показатель ...	Относительный приоритет влияния критерия 2 на показатель n	\sum Приоритет i • Относительный приоритет влияния критерия 2 на показатель i
	Критерий ...	Относительный приоритет влияния критерия ... на показатель 1	Относительный приоритет влияния критерия ... на показатель 2	Относительный приоритет влияния критерия ... на показатель ...	Относительный приоритет влияния критерия ... на показатель n	\sum Приоритет i • Относительный приоритет влияния критерия ... на показатель i
	Критерий m	Относительный приоритет влияния критерия m на показатель 1	Относительный приоритет влияния критерия m на показатель 2	Относительный приоритет влияния критерия m на показатель ...	Относительный приоритет влияния критерия m на показатель n	\sum Приоритет i • Относительный приоритет влияния критерия m на показатель i

В m нижестоящих строк заносятся значения нормализованного вектора приоритетов по каждому альтернативному показателю для всех критериев, рассчитанные на этапе 2. Тогда столбец «Глобальный приоритет» для каждого j -ого критерия будет заполнен суммами произведений приоритета i -ого альтернативного показателя и относительного приоритета влияния критерия j на показатель i , для $i = 1 \dots n, j = 1 \dots m$.

Полученный результат будет описывать степень влияния каждого из критериев на достижение цели. Необходимо отметить, что рассмотренный подход может применяться не только для полной иерархии (все элементы которой на каждом уровне влияют на элементы вышестоящего уровня), но и для неполной иерархии (иерархии, часть элементов которой не влияют на элементы вышестоящего уровня). В последнем случае, в матрице парных сравнений необходимо указывать все элементы, не заполняя при этом те из них, которые не влияют на показатель вышестоящего уровня. В определении произведения строк матрицы участвуют все показатели, кроме тех, которые не влияют на показатель вышестоящего уровня, но при расчете вектора приоритетов вычислять корень n -ой степени, где n – общее число альтернативных показателей, включая и показатели, не влияющие на достижение цели.

Пример 2. Продолжим исследование данных, описанных в примере 1.

В примере 1 показан расчет вектора приоритетов независимых показателей «Поддержание оборачиваемости чистых активов на постоянном уровне»; «Снижение затрат»; «Рост выручки»; «Формирование имиджа компании как лидера отрасли», влияющих на достижение показателя «Рост стоимости компании», расчет вектора приоритетов которых приведен в таблице 3.

Пусть далее необходимо оценить, какова степень вклада Финансового отдела и Отдела маркетинга для достижения заданного уровня показателя «Рост стоимости компании».

Заполняя матрицы парных сравнений и анализируя их, получим следующие результаты (Таблица 6.)

Таблица 6 – Расчет векторов приоритетов подразделений для каждого альтернативного показателя

Поддержание оборачиваемости чистых активов на постоянном уровне	Финансовый отдел	Отдел маркетинга	Произведение элементов строк	Вектор приоритетов	Оценка нормализованного вектора
Финансовый отдел	1,00	5,00	5,00	2,24	0,83
Отдел маркетинга	0,20	1,00	0,20	0,45	0,17
СУММА	1,20	6,00			
L_{max}	2,00				
ИС	0,00				
ОС	0,00				
Снижение затрат	Финансовый отдел	Отдел маркетинга			
Финансовый отдел	1,00	6,00	6,00	2,45	0,86
Отдел маркетинга	0,17	1,00	0,17	0,41	0,14
СУММА	1,17	7,00			
L_{max}	2,00				
ИС	0,00				
ОС	0,00				
Рост выручки	Финансовый отдел	Отдел маркетинга			
Финансовый отдел	1,00	0,14	0,14	0,38	0,13
Отдел маркетинга	7,00	1,00	7,00	2,65	0,88
СУММА	8,00	1,14			
L_{max}	2,00				
ИС	0,00				
ОС	0,00				
Формирование имиджа компании	Финансовый отдел	Отдел маркетинга			
Финансовый отдел	1,00	0,17	0,17	0,41	0,14
Отдел маркетинга	6,00	1,00	6,00	2,45	0,86
СУММА	7,00	1,17			
L_{max}	2,00				
ИС	0,00				
ОС	0,00				

Определяем численные значения глобальных приоритетов подразделений, т.е. уровень вклада Финансового отдела и Отдела маркетинга в достижение заданного уровня показателя «Рост стоимости компании».

Результаты расчетов приведем в таблице 7.

Полученные глобальные приоритеты подразделений могут затем использоваться для взвешивания локальных приоритетов элементов, сравниваемых по отношению к нему как к показателю, и расположенных уровнем ниже. Процедура продолжается до самого нижнего уровня.

Таблица 7 – Результаты расчетов значений вектора глобальных приоритетов

Цель	Поддержание оборачиваемости чистых активов на постоянном уровне	Снижение затрат	Рост выручки	Формирование имиджа лидера	Глобальный приоритет	
Нормализованный вектор приоритетов альтернативных показателей	0,09	0,21	0,14	0,55		
Нормализованный вектор приоритетов по каждому показателю для всех подразделений	Финансовый отдел	0,83	0,86	0,13	0,14	0,35
	Отдел маркетинга	0,17	0,14	0,88	0,86	0,64

Как следует из полученных в таблице 7 результатов, наибольшее влияние на достижение показателя «Рост стоимости компании» оказывает Отдел маркетинга, что должно найти отражение в системе мотивации компании.

В данной статье мы рассмотрели некоторые наиболее типичные случаи использования метода анализа иерархий при разработке системы сбалансированных показателей.

Таким образом, можно сделать вывод, что метод анализа иерархий позволяет определять влияние показателей на показатели более высокого уровня, производить выбор альтернативных проектов, оценивать взаимодействие показателей между собой, то есть метод анализа иерархий представляет собой оптимальный механизм установления причинно-следственных связей системы сбалансированных показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2008. – 320 с.
2. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

Шеласева Елена Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»
Тел.: (4862) 76-18-31
E-mail: velen@bk.ru

Л.И. БОРИСОВА

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье обоснованы предложения по использованию форм отчетности, позволяющих не только дать оценку незавершенного производства в разрезе объектов, но и осуществить контроль сроков сдачи выполнения заказа, а также причины возникновения и роста остатка незавершенного строительства, принять соответствующие управленческие решения. Предложенные формы отчетности могут применяться для любого участка, бригады, исполнителя. Их информация позволит определить сумму затрат по качеству продукции, по местам возникновения и центрам финансовой ответственности.

In the paper there are substantiated offers for use of accounts forms allowing not only evaluation of leaving projects regarding objects but carrying out control in terms of performance of tasks and also reasons in rise and increase of leaving projects and making corresponding administrative decisions. The offered accounts forms can be used at any area, brigade and performer. Their information will allow defining an expenditure of products quality on the places of origin and centres of financial responsibility.

Ключевые слова: строительство, подрядчик, управление качеством, контроль, строительные работы.

Key words: building construction, contractor; quality, control; building and construction work.

В строительстве у подрядчика управление качеством должно обеспечиваться на стадии процесса строительства.

Для выявления затрат на качество необходимо в течение всего периода строительства обеспечить контроль качественных характеристик объекта строительства по следующим этапам:

- организация строительства;
- процесс строительства;
- введение в эксплуатацию объекта;
- эксплуатация объекта.

Для осуществления учета затрат и определения оптимального их уровня, на наш взгляд, целесообразно использовать подход Джурана-Фейгенбаума [3]. Согласно данному подходу, затраты строительных организаций следует подразделять на четыре категории: предупредительные мероприятия, или предотвращение ошибок; контроль; устранение внутренних дефектов; устранение внешних дефектов.

С нашей точки зрения, затраты на качество должны подлежать следующей группировке:

- на проектный анализ и контроль качества проектно-сметной документации;
- контроль на проведение испытаний, обследований;
- контроль качества законченного и подготовленного к эксплуатации объекта;
- проведение анализа причин дефектов строительной продукции;
- затраты на планирование качества, разработке мероприятий по ликвидации причин дефектов строительной продукции.

Как показало исследование, в строительных организациях затраты на предотвращение ошибок обычно связаны со строительством объектов и вводом их в эксплуатацию.

Основой учетно-аналитического обеспечения должна являться информация о затратах на качество, сбор которой необходимо осуществлять путем:

- внедрения документированной системы управленческого учета, содержащей ежемесячные или ежеквартальные данные по затратам на качество;

- обязательных регулярных отчетов по качеству и претензиям;
 - оценки деятельности строительной организации по итоговым финансовым показателям.

Для надлежащей организации управленческого учета необходима информационная база о затратах на качество, которая требует разработки специальных бухгалтерских регистров и управленческих отчетов, обеспечивающих регулярность и достоверность информации.

В целях управленческого учета состояние затрат по качеству проектирования строительных объектов следует анализировать на основе информации договоров на разработку проектно-сметной документации и обобщать результаты в форме внутренних отчетов.

Проведенный анализ договоров на разработку проектно-сметной документации ЗАО «Жилстрой» по объектам жилищного строительства, идентичным по технической конструкции и сметной стоимости, возведение которых начато в 2007 г., свидетельствует о наличии затрат на улучшение качество проектирования.

Предложенная нами форма отчета по оценке затрат на качество строительной продукции на предварительной стадии проектирования, составленной по данным договоров, актов выполненных работ и дополнительных соглашений к договорам свидетельствует о наличии затрат по анализируемым объектам (Таблица 1).

Таблица 1 – Оценка затрат по качеству проектирования объектов жилищного строительства ЗАО «Жилстрой» в 2007 г.

Состав затрат	Объекты строительства			
	источник информации	жилой дом, ул. Планерная	источник информации	жилой дом, Микрорайон-13
Плановая стоимость проектно-сметной документации по договору, руб.	Смета № 1 от 28.01.07	74500	Смета № 1 от 14.01.07	110000
Стоимость проектно-сметной документации по договору, руб.	Договор № 16-474 от 17.03.07	74500	Договор № 487 от 02.02.07	114200
Фактическая стоимость выполненных проектных работ, руб.	Акт №44-п от 12.06.07	74500	Акт № 31-п от 24.05.07	114200
Доработка проекта, руб.	Доп. соглаш. № 1 от 15.06.07	5400	Доп. соглаш. № 1 от 25.05.07	Без доплаты
Дополнения в проектной документации, руб.	Доп. соглаш. № 2 от 01.07.07	15300	-	-
Фактические затраты на разработку проектно-сметной документации, руб.	Акты по выполненным работам	95200	Акты по выполненным работам	114200
Отклонение фактических затрат от плановой стоимости проектно-сметной документации	Смета, акты	+20700	Смета, акты	+3200

Разработка проектно-сметной документации по жилым домам осуществлена разными группами разработчиков. Стоимость работ по проектированию жилого дома в Микрорайоне-13 превышает их стоимость по жилому дому, возводимому на ул. Планерная. Кроме того, фактические затраты по разработке проекта превышают на 3200 руб. сметную стоимость работ по его созданию. Такая стоимость оказалась оправданной, поскольку не привела к дополнительным затратам.

По жилому дому, возводимому на ул. Планерная, стоимость проектно-сметной документации по договору составила 75400 руб. Разработанный проект потребовал доработки и изменений, что привело к дополнительным затратам 20700 руб.

Система качества ЗАО «Жилстрой» предусматривает контроль и оценку качества, осуществляемые при сдаче выполненных работ субподрядчиками.

В целях систематизации информации, представления руководству организации и исполнителям следует составлять оперативные отчеты.

Отчетность для руководства должна содержать: место возникновения затрат, вид работ, перечень нарушений или допущенного брака, стоимостную оценку их исправления, ответственных лиц и причины возникновения (Таблица 2).

Таблица 2 – Оперативный отчет о качестве строительных работ за декабрь 2007 г.

Организация – ЗАО «Жилстрой»			
Участок (бригада) – № СУ-1			
Начальник участка (бригадир) – Семенов С.В.			
Вид работ – прокладка водопровода			
Перечень нарушений	Стоимость работ по устранению	Исполнитель	Причина нарушений
Несоответствие глубины выборки грунта	4100	Милехин	Несоответствие установленному нормативу
Простой экскаватора	2500	Сычев	Прогул
Несвоевременная поставка труб (простой укладки труб)	12300	Горохов	Несвоевременная подача транспорта
.....	-	-	-
Итого	18900	X	X

Отчетность, предоставляемая исполнителю, может иметь форму «сводки», справки. В ней формируется информация для каждого исполнителя с указанием перечня нарушений, стоимости работ по устранению, периода возникновения и срока устранения (Таблица 3).

Таблица 3 – Свод нарушений качества строительных работ за декабрь 2007 г.

Организация – ЗАО «Жилстрой»				
Участок (бригада) – № СУ-1				
Начальник участка (бригадир) – Семенов С.В.				
Вид работ – прокладка водопровода				
Исполнитель – Милехин				
Перечень нарушений	Стоимость работ по устранению	Период возникновения	Срок исправления	Отметка о выполнении
Несоответствие глубины выборки грунта на 50 см	4100	21.12.07	До 24.12.07	
.....				
Итого				

Информация составленного отчета позволит руководству организации произвести оценку затрат на качество строительной продукции по местам возникновения и центрам ответственности и своевременно принимать решения по устранению и предотвращению нарушений.

Предложенные формы отчетности могут применяться для любого участка, бригады, исполнителя. Их информация позволит определить сумму затрат по качеству продукции по местам возникновения и центрам финансовой ответственности.

По итогам отчетного периода, для оценки затрат по качеству в целом по организации в отчетности показатели целесообразно отражать в динамике, а также в сравнении с планом (Таблица 4).

Информация составленного отчета является предварительным шагом для выявления нарушений качества строительной продукции, на основе которой осуществляется последующая оценка затрат по качеству строительства.

Таким образом, следует отметить, что в управленческой отчетности следует

предусмотреть информацию для целей:

- анализа изменения расходов на качество и установления их оптимального уровня;
- выявления тех звеньев строительного производства, где необходимо усилить контроль;
- определения эффективности управленческого контроля затрат на качество, разработки корректирующих мер с оценкой их результатов;
- образования самостоятельного информационного массива затрат на качество.

Таблица 4 – Оценка качества строительных работ ЗАО «Жилстрой» за 2007 год

Наименование показателей	Ед. изм.	2006 г.	2007 г.		Отклонение от		В процентах к	
			план	факт	план	факт	план	факт
Количество актов строительной лаборатории по некачественным работам	штук	2	-	1	+1	-1	-	50,0
Количество жалоб дольщиков, зарегистрированных заказчиком	штук	-	-	1	+1	+1	-	-
Количество претензий поставщика	штук	4	-	5	+5	+1	-	125,0
Количество невыполненных заявок по доставке материалов	штук	7	-	5	+5	-2	-	71,4

Особую актуальность в учете затрат на качество строительных работ подрядчика приобретает оценка эффективности использования ресурсов в незавершенном производстве, предупреждение потерь и мобилизация имеющихся ресурсов.

В системе управленческого учета в целях контроля незавершенного строительства, окончания строительного-монтажных работ, выполнения строительных заказов генподрядчикам целесообразно формировать информацию по отдельным договорам и заказам.

В ЗАО «Жилстрой» для обобщения такой информации нам представляется возможным использование следующей формы отчетности (Таблица 5).

Данные отчета свидетельствуют о том, что на начало 2007 г. по данным бухгалтерского учета стоимость незавершенного строительством объектов составила 205427 руб. В разрезе строительных объектов объем незавершенного производства различен, равно как и причины его возникновения.

По жилым домам, возводимым по улицам Некрасова, Пожарная (2-я очередь), Планерная-50 (2-я очередь), Планерная-54, Раздольная, стоимость незавершенного строительства незначительна, поскольку причиной его возникновения является незначительное нарушение сроков начала строительства.

По жилым домам по улицам Достоевского (2 панельные секции), 3-я Курская, Рощинская нарушен график строительных работ. По первому из этих домов нарушение произошло в результате отсутствия строительных подъемных механизмов.

По жилому дому на улице Пожарная (3-я очередь) строительство приостановлено вследствие нарушения экологических норм при осуществлении земляных работ.

Строительство дома №1 Микрорайона-13 законсервировано вследствие аварийности строительных работ, возникших по вине генподрядчиков при использовании некачественных металлических конструкций.

Как видно из отчета, наличие незавершенного производства по законсервированному жилому дому требует дополнительного более глубокого анализа.

Генподрядчик не только несет расходы по консервации объекта, но и оплачивает содержание недостроенного объекта (охрану, освещение и тому подобное), которые ведут к возникновению потерь. Анализ должен быть направлен на изучение затрат, которые должны быть включены в стоимость «незавершенки».

Таблица 5 – Оценка состояния незавершенного производства по строительным объектам ЗАО «Жилстрой» на 1 января 2007 г.

Наименование объектов (жилых домов)	Договор	Срок сдачи выполненных работ по договору	Объем строительных работ по договору, тыс. руб.	Объем незавершенного производства, тыс. руб.	Причины незаконченного строительства
Ул. Некрасова	№ 23 от 16.06.2006	Июль 2008 г.	86750	12217	Нарушение сроков начала строительства
Ул. Пожарная (2-я очередь)	№ 31 от 17.08.2006	Февраль 2009 г.	112114	18674	Нарушение сроков начала строительства
Ул. Пожарная (3-я очередь)	№ 37 от 06.10.2006	Декабрь 2009 г.	134650	2079	Приостановка строительства в результате нарушения экологических норм
Ул. Достоевского 2 панельные секции	№ 17 от 20.11.2005	Май 2008 г.	127300	43029	Прекращение работ субподрядчиками
Ул. Планерная, 50 (2-я очередь)	№ 44 от 05.12.2006	Август 2009 г.	91328	400	Нарушение сроков начала строительства
Ул. Планерная, 50 (1-я очередь)	№ 62 от 15.11.2002	Ноябрь 2006г.	70500	71180	Не подписан акт приемки
Ул. Планерная, 54	№ 49 от 24.12.2006	Февраль 2010 г.	78112	7015	Отсутствие финансирования
Ул. 3-я Курская	№ 8 от 15.05.2005	Октябрь 2008 г.	82600	27119	Отсутствие строительных механизмов
Ул. Рощинская	№ 16 от 27.04.2006	Декабрь 2008 г.	79375	17721	Нарушение плана строительно-монтажных работ
Ул. Раздольная, 90	№ 34 от 11.09.2006	Март 2010 г.	115600	1106	Нарушение сроков начала строительства
Микрорайон-13/1	№ 29 от 12.07.2006	Июль 2009 г.	75644	4887	Консервация объекта по причине аварийности строительных работ
Итого	-	-	-	205427	-

Таким образом, информация составленного отчета позволяет не только дать оценку незавершенного производства в аналитике, в разрезе объектов, но и осуществить контроль сроков сдачи выполнения заказа, а также причины возникновения и роста остатка незавершенного строительства и принять соответствующие управленческие решения.

Следует отметить, что развитие строительной отрасли связано с совершенствованием управления строительными процессами. В настоящее время менеджмент организации должен быть основан на информационной базе управленческого учета строительных затрат, направленной на их регулирование по центрам финансовой ответственности и местам возникновения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов, Н.А. Бухгалтерский учет в строительстве [Текст] / Н.А. Адамов. – СПб.: Питер, 2003. – 542 с.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / М.А. Вахрушина. – М. Омега-Л, 2005. – 576 с.
3. К оценке затрат на качество [Текст] / Г. Рыженко, С. Михеева, В. Сурсяков, В. Басаргин // Стандарты и качество. – 2004. – № 7. – С. 58 – 60.

Борисова Любовь Ивановна

Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института, г. Орел
 Старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
 Тел.: (4862) 77-84-43
 E-mail: main.orel@vzfei.ru

УДК 339.187.62:625.7

К.В. АКСЕНОВ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСЛОВИЙ И ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОСНАЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

В активно развивающейся российской экономике ощущается недостаток бюджетного финансирования проектов технического переоснащения дорожного хозяйства. В связи с этим приобретает важное значение частно-государственное партнерство в форме лизинга. Для реализации проекта технического переоснащения предприятий дорожного хозяйства определены условия и область использования лизинга.

In the actively developing Russian economy it makes itself felt a deficiency in budget financing the projects of technical re-equipment in transport management companies. In this connection a private-state partnership in the form of leasing obtains a particular significance. To realize the project of technical re-equipment of transport companies there are defined terms and fields for leasing use.

Ключевые слова: лизинг, дорожное хозяйство, техническое оснащение, техника, политика.

Key words: leasing, a road economy, a hardware, the technician, the politician.

Внедрение лизинга предполагает определение условий и области его использования. Эта процедура осуществляется в процессе разработки проекта технического оснащения предприятия дорожного хозяйства. Подобный проект следует рассматривать как объект проектного управления.

С точки зрения теории и практики проектного управления под проектом понимается деятельность или особым образом организованный комплекс работ, направленный на решение определенной задачи или достижение определенной цели, выполнение которого ограничено во времени, а также связано с потреблением конкретных финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

При этом под «работой» понимается элементарная, неделимая часть данного комплекса действий.

Любой проект как деятельность в рамках предметной области, подвергаемой проектному управлению, имеет определенную структуру.

Проект может структурироваться по разным принципам.

Так выделение циклов жизни проекта позволяет выделить пять фаз:

- концептуальная фаза, включающая формирование инвестиционного замысла (концепции) проекта, цели и задачи проекта, анализ инвестиционных возможностей и предварительное обоснование осуществимости инвестиционного замысла;

- фаза планирования проекта и подготовка к его реализации, включающая определение структуры работ и исполнителей, построение календарных графиков работ, бюджета проекта, разработку проектно-сметной документации, переговоры и заключение контрактов с подрядчиками и поставщиками;

- фаза выполнения проекта, включающая работы по его реализации (строительство, маркетинг, обучение персонала);

- фаза завершения проекта, включающая в общем случае приемочные испытания, опытную эксплуатацию и сдачу проекта в эксплуатацию;

- эксплуатационная фаза, включающая: приемку и запуск, замену оборудования, расширение, модернизацию, инновацию.

Отбор и оценка инвестиционной привлекательности проектов осуществляется в процессе реализации концептуальной фазы жизненного цикла проекта. Эта фаза имеет принципиальное значение для потенциального инвестора. Им выгоднее потратить инвестиционные ресурсы на изучение вопроса «быть или не быть проекту» и при отрицательном ответе отказаться от идеи, чем начать бесперспективное дело.

На данном этапе инвестор проводит предварительный анализ осуществимости проекта. В частности, он должен:

- 1) сформулировать инвестиционный замысел (концепцию) проекта;
- 2) определить цели и задачи проекта;
- 3) обосновать в общих чертах как будет выглядеть проект;
- 4) проанализировать осуществимость проекта;
- 5) подготовить ходатайство (декларацию) о намерениях.

Если идея проекта оказалась приемлемой (технически, экономически, экологически и т. д.), можно приступить к более детальной его проработке, осуществляемой методами проектного управления.

Остановимся на концептуальной фазе применительно к проектам технического оснащения предприятий дорожного хозяйства более подробно.

Положения концепции технического оснащения должны разрабатываться для руководства федеральных дорожно-строительных управлений (ДРСУ) при разработке инновационных программ технического обеспечения дорожных работ на федеральных и территориальных дорогах общего пользования, с учетом накопленного опыта территориальных органов управления.

Разрабатываемая концепция проекта может рассматриваться, как базовый модуль или инновационный программный документ по подготовке и проведения мероприятий по техническому оснащению предприятия дорожного хозяйства [1, 2].

Рекомендуемая процедура разработки концепции технического оснащения предприятия дорожного хозяйства представлена на рисунке 1.

В соответствии с концепцией определяются цели технического оснащения линейных хозяйств подрядных организаций. Их можно сформулировать следующим образом: снижение финансовых затрат на закупку техники и производство работ; повышение качества дорожных работ, транспортно-эксплуатационных показателей и долговечности дорог; сокращение сроков выполнения работ и повышение готовности дорог для движения; сокращение затрат труда и улучшение условий труда на дорожных работах.

Исходя из целей концепции определяются задачи и этапы технического оснащения линейных дорожных хозяйств на транспорте:

- выработка и реализация единой технической политики в выборе технологий, материалов и конструктивных решений с учетом новейших достижений отечественной и мировой науки и техники;
- проведение конкурсных закупок техники на основе учета категорий дорог, климатических условий, их расположения, реализации новейших технологий, технического уровня и стоимости машин и оборудования;
- сокращение номенклатуры техники на основе применения базовых шасси со сменными рабочими органами и сменных рабочих органов к традиционным машинам;
- повышение эффективности использования машин на основе повышения мобильности линейных и базообразующих машин и оборудования;
- сокращение количества техники на основе повышения единичной мощности и производительности машин и оборудования;
- повышение качества работ, транспортно-эксплуатационных показателей (ТЭП) и долговечности дорог на основе повышения технического уровня машин и оборудования;
- обеспечение обязательности требований безопасности, экологичности и эргономичности техники на основе сертификации, созданием собственного сертификационного центра;

- организационно-структурная реформа линейных дорожных хозяйств на основе их специализации с целью обеспечения соответствия форм и размеров организаций техническим возможностям новой высокопроизводительной техники. Разработка дорожными хозяйствами программ технического перевооружения и на их основе формирование специализированных отрядов техники (машинно-технологических комплексов) по видам работ в различных дорожных и природных условиях. Формирование машинно-технологических комплексов необходимо осуществлять за счет лизинга современной техники;

- передача техники в дорожные хозяйства на основе лизинга с целью внедрения новых дорожных технологий и современной техники, путем обеспечения возврата финансовых средств, затраченных на ее закупку, при снижении единовременных выплат;

- организация сервисного обеспечения (технического обслуживания и ремонта) техники, закупленной и находящейся в дорожных хозяйствах путем создания новых региональных производственно-технологических центров дорожной техники, машин и оборудования, с целью обеспечения их работоспособности и снижения вынужденных простоев на ТО и ремонте.

АНАЛИЗ НЕДОСТАТКОВ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ



Рисунок 1 – Процедура разработки концепции технического оснащения предприятия дорожного хозяйства

Характеризовать проект в общих чертах будет единая техническая политика в выборе технологий, материалов и конструктивных решений.

Техническая политика осуществляется на основе: регулярного сбора и анализа отечественного и мирового опыта с представлением периодических (ежегодных) обзоров с предложениями по их реализации; практического использования утвержденных инновационных программ, в рамках основных направлений технического оснащения дорожного хозяйства России.

Техническая политика будет ориентировать централизованные комплексные закупки техники на реализацию отдельных инновационных программ технического оснащения дорожного хозяйства с направленным регулированием соотношения различных машин и типоразмеров техники одного назначения и наименования.

В основе такого регулирования положен периодический пересмотр и обновление нормативов потребности техники. Основу приобретаемой техники могут составить машины для содержания и текущего ремонта дорог. Особое внимание при этом обращается на закупку комплексных дорожных машин (КДМ) высокой производительности, базовых шасси со сменными рабочими органами, навесных рабочих органов для повышения использования традиционных машин, битумощебнераспределителей, машин для ямочного ремонта и заделки трещин, машин дорожно-патрульной службы и машин дорожного мастера, маркировочных машин, эмульсионных установок [2, 3].

Приобретение традиционной сезонно используемой техники: роторных снегоочистителей, автогрейдеров, погрузчиков, катков, автогудронаторов, асфальтоукладчиков, асфальтосмесителей, автокранов, щебнераспределителей, автобетоносмесителей, осуществляется с передачей в лизинг этой техники линейным дорожным организациям под конкретные объемы работ [4].

В основу сервисного обеспечения техники положен территориальный принцип, основанный на приближении базы технического обслуживания и ремонта техники к дорожным организациям. Поэтому предполагается создание сети региональных производственно-технологических центров дорожных машин, техники и оборудования.

Учитывая длительность процесса привлечения частных инвестиций и ограниченные возможности федерального и территориального бюджетов, предлагается поэтапное создание производственно-технологических центров.

На первом этапе осуществляется ряд мероприятий по созданию правовых и экономических условий функционирования производственно-технологических центров: разработка механизмов финансирования и привлечения средств на создание центров; определение потребностей регионов в дорожной технике и проведение маркетинговых исследований на предмет возможности предоставления услуг по техническому обслуживанию и ремонту машин; создание территориальных сервисных центров.

Материально-техническая база производственно-технологических центров на данном этапе обеспечивает: организацию на площадях центра выставок и выставок-ярмарок новой дорожной техники, проведение семинаров и конференций по вопросам новых научно-технических и технологических разработок, а также по вопросам лизинга дорожной техники; проведение сборки опытных образцов дорожных машин, техники и оборудования и их испытания на базе машинно-технологических комплексов в условиях региона; организацию на базе созданных производственно-технологических центров образцовых машинно-технологических комплексов для проведения испытаний новых образцов техники в условиях региона, технического обеспечения внедрения новых технологий на практике; передача сформированных машинно-технологических комплексов в лизинг дорожных предприятий региона; предоставление услуг по выполнению дорожных работ; проведение обучения персонала предприятий, эксплуатирующих новую технику; наработку связей с предприятиями-изготовителями и предприятиями, эксплуатирующими дорожную технику, в том числе сбор информации по влиянию конкретных условий региона на эксплуатационные показатели техники, весенние предложения по конструктивным изменениям и модернизации

(доработкам) техники, проведение предпродажной (предэксплуатационной) подготовки новой техники, предоставление платных услуг по техническому обслуживанию и текущему ремонту определенной номенклатуры дорожной техники, имеющейся в регионе; снабжение запасными частями и расходными материалами дорожной техники, имеющейся в регионе .

На втором этапе планируется: увеличение количества машинно-технологических комплексов; расширение области и увеличение объемов научно-технических, исследовательских и внедренческих работ, а также производства техники; развитие материально-технической базы производственно-технологических центров для обеспечения расширения номенклатуры обслуживаемой и ремонтируемой дорожной техники, широкого внедрения метода прогнозируемого ремонтно-профилактического обслуживания, метода неразрушающей диагностики, агрегатного метода ремонта с использованием оборотного фонда узлов, метода использования передвижных ремонтных мастерских (ПРМ) модульного типа, проведения работ по модернизации техники; организация производства определенной номенклатуры запасных (быстроизнашивающихся) частей и др. [4].

Для обоснования приведенных выше положений, целей и основных концептуальных направлений проекта технического оснащения предприятий дорожного хозяйства необходимо проанализировать осуществимость проекта.

В таблице 1 представлены показатели обеспеченности техникой Федеральных ДРСУ, а в таблице 2 – некоторые показатели направленности в приобретении техники [4].

Таблица 1 – Показатели обеспеченности техникой федеральных ДРСУ

№	Наименование показателя	Измеритель	Показатели обеспеченности
1	Количество хозяйств	Единиц	279
2	Количество типов техники	Единиц	110
3	Количество единиц техники	Единиц	9115
4	<i>Обеспеченность техникой по ОДН 218.014-99, в том числе по машинам для:</i>	%	23,8
	• содержание дорог;	%	18,2
	• текущего ремонта;	%	28,2
	• объемного ремонта.	%	19,0
5	<i>Обеспеченность по основным видам техники:</i>		
	• машинам дорожно-патрульной службы;	%	35,4
	• комплексным дорожным машинам;	%	18,4
	• универсальным п/к тягачам с навесным оборудованием;	%	0,87
	• оборудование для заделки трещин;	%	7,8
	• машинам для ямочного ремонта;	%	9,9
	• машинам для разметки покрытий	%	18,9
	• машины для поверхностной обработки;	%	22,6
6	<i>Обеспеченность по новым технологиям:</i>		
	• скоростной поверхностной обработке;	Единиц	-
	• распределению химических реагентов;	Единиц	-
	• распределению твердых материалов;	Единиц	970
	• мойке покрытий под высоким давлением;	Единиц	10
	• вакуумной уборке покрытий;	Единиц	20
	• осмотру мостов и путепроводов;	Единиц	10
	• защитным слоям из ЭМС;	Единиц	-
	• скоростной очистки покрытий от снега;	Единиц	158
	• мойке ограждений;	Единиц	30
	• уборке снега за ограждениями	Единиц	15

Таблица 2 – Показатели направленности в приобретении техники для дорожных работ

№ п/п	Наименование техники	Показатели (шт.)		
		Наличие	Приобретение в год	Перспективная потребность
1	Вид (группа, классификация)			
	машина дорожно-патрульной службы (в т.ч. машина дорожного мастера);	326	92	920
	комплексная дорожная машина (высокой производительности);	132	230	2300
	универсальный п/к тягач с навесным оборудованием;	8	46	460
	автогрейдеры с дополнительным навесным оборудованием	-	92	920
	автогидроподъемник;	38	37	186
	машина для разметки покрытия;	87	37	372
	вакуумно-уборочная машина;	20	19	186
	мусоровоз;	14	19	186
	автобус-вахта;	195	37	372
	оборудование для заделки трещин;	36	46	460
	машина для ямочного ремонта покрытий;	91	92	920
	машина для поверхностной обработки малыми картами;	37	46	460
	автомобили с манипуляторами	6	74	744
2	Вид (группа, классификация)			
	машина для скоростной поверхностной обработки;	-	10	50
	машина для слоев износа из ЭМС;	-	4	22
	эмульсионная установка;	-	7	36
	асфальтосмеситель мобильный;	-	7	72
	погрузчики;	471	20	288
	асфальтоукладчик;	137	11	108
	катки для уплотнения асфальтобетона;	58	43	432
	установки для производства ПБВ;	-	4	36
	автогудронаторы;	145	11	108
	установки для производства минерального порошка;	-	4	36
	установка для производства мелкого кубовидного щебня;	-	4	36
	широкозахватные фрезы (1 м и более);	11	10	108
	экскаваторы-планировщики	31	19	186
3	Вид (группа, классификация)			
	машина для осмотра мостов;	10	7	22
	установка для гидроразрушения бетона;	-	4	36
	бетоншприцмашина для набрызга бетона	-	4	36
	инъекционная установка	-	4	36
	автобетоносмесители	23	11	108
	разрезчики бетона и арматуры	-	4	36

Если концепция проекта оказалась экономически приемлемой, можно приступить к обоснованию проекта формирования машинно-технологических комплексов.

Итоги подобного обоснования представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Предложения по приобретению современной техники для формирования машинно-технологических комплексов на базе производственно-технологических центров

Количество машинно-технологических комплексов при производственно-технологическом центре (по этапам)					
№ п/п	Наименование технологии	I этап		II этап	
		Количество отрядов ед.	Суммарное количество машин, ед.	Количество отрядов ед.	Суммарное количество машин, ед.
1	Технология ремонта покрытия	2	12	10	60
2	Технология устройства скоростной поверхностной обработки	1	7	8	56
3	Технология устройства слоев износа из эмульсионно-минеральных смесей	1	5	2	10
4	Технология восстановления трещиноватых дорожных одежд	-	-	1	14
5	Технология высокомеханизированного содержания и ремонта мостовых сооружений	-	-	2	18
	ИТОГО:		24		158

Одним из основных условий высокой эффективности лизингового механизма является надежное правовое обеспечение всех взаимодействующих субъектов с учетом их интересов. Учитывая преимущества лизинга дорожно-строительной техники, необходимо активнее внедрять его в дорожном хозяйстве, в том числе на базе отраслевой лизинговой компании ОАО «Росдорлизинг» и территориальных управлений автомобильных дорог.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная транспортная стратегия Российской Федерации на период 2020 года. Концепция. – Рассмотрена на заседании Государственного Совета Российской Федерации 29.10.2003г. [Текст]. – М., 2003. – 75 с.
2. Концепция научно-технической политики в дорожном хозяйстве Российской Федерации на 1998-2005 гг. [Текст]. – М.: Федеральная дорожная служба России, 1998. – 80 с.
3. Национальная программа совершенствования и развития сети автомобильных дорог России на период до 2010 г. «Дороги России XXI века» [Текст]. – М.: «Государственная служба дорожного хозяйства Минтранса РФ», 2001. – 60 с.
4. Кошкарлова, Т.В. Управление инновационной деятельностью на транспорте (на примере дорожного хозяйства) [Текст] / Т.В. Кошкарлова. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Екатеринбург, 2002. – 163 с.

Аксенов Константин Валерьевич

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

С.Ю. ЗОМИТЕВ, И.В. ЖДАНОВА

НОВАЯ УПАКОВКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

С ростом конкуренции на рынке молочной продукции особую роль приобретает упаковка продуктов, выступающая носителем специфических особенностей и, нередко, единственным источником информации о продукте. В статье рассмотрены характеристики упаковки, используемой при производстве молочной продукции. Выявлено их влияние на рост объема продаж и, как следствие, на рост эффективности функционирования предприятия.

With the growth of competition in the milk product market the product wrapping gains a particular role as it steps forth as a bearer of specific features and, it is not seldom, the only source of information about products. In the paper there are considered characteristics of wrapping used at milk production. The influence of wrapping characteristics upon sales volume and, as a result, upon enterprise effectiveness growth is considered.

Ключевые слова: упаковка, молочная продукция, потребитель, предпочтение, объем продаж, себестоимость.

Key words: packing, dairy production, the consumer, preference, a sales volume, the cost price.

Анализ основных тенденций развития продуктовых инноваций в молочной промышленности позволяет сделать вывод о том, что решающим фактором успеха новых товаров на рынке, наряду с качеством, является упаковка. Можно смело утверждать, что маркетинг товаров-новаций в молочной промышленности – это, по сути, и маркетинг упаковки.

На примере Западной Европы можно констатировать, что оптимальная структура издержек молочного предприятия, которая является наиболее существенным критерием конкурентоспособности продукции, обуславливает первоочередное внимание упаковке молочных продуктов. В конечном итоге продуктовые новации невозможны без обеспечения их соответствующей упаковкой.

Упаковка для молочной продукции выполняет те же функции, что и любая другая упаковка, то есть это метод связи с потребителем, а также средство обеспечения защиты товара, хранения, обращения, транспортировки и идентификации. В то же время, можно говорить о двух особых функциональных направлениях упаковки: средство защиты и средство воздействия на потребителя. Первое связано с завершением производственных процессов, второе – со стимулированием рыночного спроса [1].

В маркетинге понятие товара рассматривается как совокупность или набор атрибутов. Базовые идеи данного подхода являются теоретической основой для сегментации рынка, позиционирования на нем товара, а также для выработки соответствующей товарной политики предприятия. Суть рассматриваемого подхода к нашей проблематике заключается в следующем.

Молочная продукция с точки зрения потребителя есть совокупность атрибутов. С их помощью он удовлетворяет свои потребности в базовых и вторичных услугах. Базовая услуга, обеспечиваемая тем или иным видом молочной продукции, соответствует функциональной полезности данного класса товаров. Помимо функциональной полезности, молочные продукты обеспечивают потребителю ряд дополнительных полезностей или вторичных услуг. Здесь решающую роль играет совокупность атрибутов упаковки. Вторичные услуги делят на необходимые и добавленные. Необходимые вторичные услуги непосредственно связаны с базовой услугой и дополняют ее. В частности, наличие

необходимых вторичных услуг обеспечивает требуемый срок хранения молочного продукта, удобство при хранении, транспортировке и реализации и пр. Совокупное восприятие потребителем всех атрибутов молочной продукции – базовых и вторичных – создает у него образ товара (Рисунок 1).

На рынке упакованного молока наиболее активно развивается сегмент стерилизованных молочных продуктов. В 2007 г. он увеличился по сравнению с 2006 г. на 12 % и составил более 1,2 млрд. л. При этом рост продаж пастеризованного молока гораздо ниже.



Рисунок 1 – Набор атрибутов (на примере фасованного молока)

Рост сегмента стерилизованного молока обусловлен целым рядом факторов. Длительные сроки хранения удобны потребителю: при динамичной жизни и возрастающей занятости они позволяют запастись впрок, молоко теперь можно перевозить на большие расстояния, доставлять его в районы, в которых традиционно не было развито молочное животноводство. Крупные сети и гипермаркеты, а также сам производитель тоже получают «удобный» и экономичный с точки зрения логистики, хранения и выкладки продукт.

Говоря о тенденциях на рынке упаковки, следует разделять столичные и региональные рынки. Так, в регионах, покупатели очень чувствительны к повышению цен, даже если продукт дорожает на 1 – 2 рубля. Молоко является продуктом массового спроса. Поэтому используются дешевые виды упаковки, например, пластиковые пакеты типа Фин-пак для пастеризованных продуктов.

На рынке Москвы и Санкт-Петербурге потребители больше внимания уделяют внешнему виду товара, упаковка рассматривается как эффективный маркетинговый инструмент, рекламирующей продукт, создающей добавленную стоимость. На рынке упаковки преобладают такие общемировые тенденции, как удобство.

Рынок упаковки для молочной продукции постоянно развивается. Важнейшими факторами, определяющими это развитие, остаются надежность и удобство упаковки. При этом требования к ней, как со стороны розницы, так и со стороны потребителей, продолжают расти.

Говоря о потребительских предпочтениях, можно отметить, что современные покупатели, сделав свой выбор в пользу надежной и безопасной упаковки, ожидают от нее все большего удобства. Это относится и к хранению, и к использованию упаковки. Так, например, сегодня удобство открывания и наливания играет далеко не второстепенную роль в выборе потребителей. Необходимо также отметить, что усиливающаяся «индивидуализация» потребления приводит к появлению все большего количества объемов и форматов упаковки.

Для розницы важно, чтобы упаковка была удобной при хранении и транспортировке, обеспечивала максимальную безопасность продуктам. Поэтому возможность ее хранения при комнатной температуре, эффективное использование пространства наряду с безопасностью являются ключевыми факторами выбора для торговых сетей.

Следует отметить, что в последнее время все большее значение уделяется экологичности упаковки. Переработка упаковки, возобновляемость сырья, из которого упаковка производится, – вот те вопросы, которые привлекают серьезное общественное внимание. Основные игроки на рынке молока стараются применять пригодные к переработке материалы и снижать вес упаковки [2].

Очень распространенной упаковкой для молока и других молочных продуктов остается полиэтиленовая пленка. Многослойные пленки для упаковки молочной продукции вряд ли уступят свои позиции другим материалам. Молоко в упаковке из многослойной пленки дешевле продукции в картонной упаковке или стеклянных бутылках на 20 – 30 % и при низкой платежеспособности населения неизменно будет пользоваться спросом. Пленочная упаковка весит меньше, это тоже является плюсом при выборе покупки. С экологической точки зрения пленки значительно хуже бумаги. Перерабатывать их можно, но сбор пленочных отходов не налажен.

Несмотря на множество видов упаковки для молочной продукции, присутствующей в настоящее время на рынке, самыми популярными являются картонные пакеты различных форм, производством которых занимается компания Tetra Pak. Основное преимущество материала, используемого для создания упаковки, заключается в том, что он представляет собой ламинат, состоящий из картонной основы, алюминиевой фольги и нескольких слоев полиэтилена, создающих эффективный барьер против бактерий и нежелательных внешних воздействий. Такая упаковка выгодна и с точки зрения логистики – снижает транспортные и складские расходы: транспортировочные модули компактны и экономят много места. Кроме того, продукты, упакованные асептическим способом, могут храниться и доставляться потребителям без охлаждения.

Достоинства и возможности картонной упаковки широко разрекламированы. В настоящее время она занимает лидирующее положение на рынке молочной продукции России, однако трудно сказать, как долго ей удастся удерживать эти позиции. При утилизации три слоя упаковки являются препятствием, так как трудно подобрать технологию по разделению и переработке отходов.

В последнее время для розлива молочных продуктов широко используются полиэтиленовые, полипропиленовые и ПЭТ-бутылки. Молочная бутылка из полиэтилена благодаря округлой форме и белому цвету создает у потребителя ассоциации именно с молочной продукцией. Закручивающаяся крышка позволяет надежно закрывать недопитую бутылку, что особенно важно, например, в поездках. Продукцию в такой таре емкостью 0,33

– 0,5 литра можно продавать в тех же автоматах, что и безалкогольные напитки. Все виды пластиковых бутылок быстро занимают свою нишу и успешно ее расширяют. Бутылки удобны для производителей – есть недорогое отечественное сырье для производства, оборудование, есть возможность заменять один материал другим. Такая тара не бьется, удобна при транспортировке, позволяет использовать красочные бумажные и термоусадочные этикетки. Еще одно преимущество ПЭТ – разработаны технологии переработки использованных пластиковых бутылок, появились компании, работающие в этом направлении, правда, пока в очень ограниченном количестве. В некоторых странах Европы есть закон, по которому производитель тары обязан решать вопросы и по ее переработке; в нашей стране эта проблема остается открытой.

Нами проведена оценка влияния вида упаковки продукции на эффективность деятельности предприятия на примере ЗАО «Молочные продукты». Сравнивались результаты от реализации молока пастеризованного в полиэтиленовых пакетах «Фин-пак» и стерилизованного молока в ПЭТ-бутылке. Ниже приведена оценка себестоимости товарной продукции в сравнении: как количественно изменяется себестоимость, в каком направлении, за счет каких факторов?

В ходе анализа нами выполнены расчеты себестоимости товарной продукции в ПЭТ-бутылке в ценах и условиях базисного периода, а также относительной экономии условно-постоянных расходов, переменных затрат за счет внедрения нововведений, изменения цен и тарифов, структурных сдвигов.

Исходные данные для факторного анализа и расчет показателей за рассматриваемый период представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные и расчет показателей за рассматриваемый период

Наименование показателей	Значение показателя, тыс. руб.		Расчет показателей за рассматриваемый период
	молоко в Фин-пак	молоко в ПЭТ	
1 Объем выпуска товарной продукции в ценах и условиях базисного периода	506940,000	681304,380	По данным предприятия
1.1 Индекс роста объема выпуска товарной продукции, в долях единицы	1,0	1,3439547	$I = 681304,38 : 506940$
2 Себестоимость товарной продукции, рассчитанная исходя из уровня затрат базисного периода	485612,000	652640,530	$485612,000 \cdot I$
3 Себестоимость товарной продукции в действующих ценах и условиях – всего, в том числе:	485612,000	615684,264	По данным предприятия
3.1 условно-постоянные расходы	76834,000	85474,780	По данным предприятия
3.2 переменные затраты	408778,000	530209,484	
4 Снижение себестоимости – всего,	–	36956,266	$652640,530 - 615684,264$
в том числе за счет экономии:	–		
4.1 условно-постоянных расходов		17786,635	$76834 \cdot I - 85474,780$
4.2 переменных затрат (за счет структурных сдвигов)		19169,631	$408778 \cdot I - 530209,484$

Индекс роста товарной продукции (И) в рассматриваемом периоде (ПЭТ-бутылка) по отношению к базисному (Фин-пак) составил 1,3439547.

«Отставание» составляющих себестоимости от их пропорционального значения (т.е. рассчитанного в меру изменения объема производства товарной продукции в сопоставимых ценах) называется относительной экономией.

Снижение себестоимости товарной продукции, полученное за счет относительной экономии условно-постоянных и переменных затрат, определяется соотношением:

$$\mathcal{E} = \text{БП} \cdot \text{И} - \text{РП}, \quad (1)$$

где \mathcal{E} – снижение себестоимости в рассматриваемом периоде по сравнению с базисным, руб.;
БП и РП – значение элемента соответственно в базисном и проектном периодах, руб.

Полученные данные позволяют оценить по факторам снижение затрат на 1 руб. товарной продукции (Таблица 2).

Таблица 2 – Факторный анализ снижения затрат на 1 руб. товарной продукции

Наименование показателей	Значение показателя		Порядок расчета
	руб.	%	
Затраты на 1 руб. товарной продукции в базисном периоде	0,9579	100,00	485612 : 506940
Затраты на 1 руб. товарной продукции в рассматриваемом периоде	0,9037	94,34	615684,264 : 681304,380 0,9037 : 0,9579 · 100
Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции, всего, в том числе за счет:	0,0542	5,66	0,9579 - 0,9037 0,0542 : 0,9579 · 100
- относительной экономии условно-постоянных расходов	0,0261	2,72	17786,635 : 681304,380 0,0261 : 0,9579
- относительной экономии переменных затрат (улучшающих структурных сдвигов)	0,0281	2,94	19169,631 : 681304,380 0,0281 : 0,9579

Все ресурсы предприятия находятся не только в постоянном движении, изменяясь во времени, но и в постоянном воздействии друг на друга, способствуя росту или снижению общей эффективности.

Следовательно, чтобы дать комплексную оценку эффективности используемых предприятием ресурсов, необходимо рассмотреть совокупность одновременно действующих условий интенсивного типа развития, к которым, в частности, относятся: рост фондовооруженности труда; рост фондоотдачи; превышение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы; рост рентабельности продукции, или снижение затрат на 1 руб. товарной продукции.

Объединенные вместе, эти условия могут быть выполнены только в том случае, если:

1) темпы роста себестоимости продукции (K_c) будут ниже темпов роста объема выпуска продукции (K_n);

2) темпы роста стоимости основных производственных фондов (K_ϕ) будут ниже темпов роста себестоимости продукции;

3) темпы роста численности промышленно-производственного персонала (K_χ) будут ниже темпов роста основных производственных фондов, т.е.:

$$K_\chi < K_\phi < K_c < K_n. \quad (2)$$

Экономико-математическая модель, описывающая эту зависимость, называется матрицей экономической эффективности Романенко-Румянцева [3].

Для комплексной оценки использования ресурсов ЗАО «Молочные продукты» используем данные таблицы 3.

Сравнение полученных значений ($104 < 120 < 127 < 134$) свидетельствует о том, что в рассматриваемом периоде все ресурсы предприятия стали использоваться лучше.

Количественные значения этих улучшений приведены в таблице 4, которая заполнена следующим образом:

а) в делимое матрицы (верхний горизонтальный ряд) и делитель (крайний левый столбец) внесены рассчитанные выше темпы роста показателей K_χ , K_ϕ , K_c , K_n в указанной последовательности;

б) выполнено деление каждого показателя делимого на каждый показатель делителя; результаты деления, в процентах, обозначены символами из двух цифр, первая из которых относится к делимому, а вторая – к делителю.

Таблица 3 – Исходные данные для расчета эффективности используемых ресурсов

Наименование показателя	Ед. изм.	Значения показателей		
		Базисный период	Проектный период	Темп роста показателя, %
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала	чел.	390	405	104
Средняя за период стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	83468,000	100162,000	120
Себестоимость товарной продукции	тыс. руб.	485612,000	615684,264	127
Объем выпуска товарной продукции	тыс. руб.	506940,000	681304,380	134

Анализ показателей матрицы позволяет сделать выводы об эффективности использования ресурсов, а также об их влиянии на изменение объема выпуска товарной продукции.

Показатели матрицы, образующие ее крайний правый столбец, в соответствии с принципом построения матрицы изменяются прямо пропорционально изменениям объема выпуска товарной продукции и обратно пропорционально изменениям всех видов ресурсов, в силу чего являются базой расчета интегрального показателя эффективности использования ресурсов (ЭИР). Рассчитываемый как среднее арифметическое показателей 4.1, 4.2 и 4.3 матрицы, показатель ЭИР составляет:

$$\text{ЭИР} = (128,85 + 111,67 + 105,51) : 3 = 114,34 \%$$

Таблица 4 – Матрица экономической эффективности Романенко-Румянцева

Делимое \ Делитель		1	2	3	4
		К _ч = 104	К _ф = 120	К _с = 127	К _п = 134
1	К _ч = 104	1.1 100,00	2.1 фондовооруженность труда 115,38	3.1 относительная экономия ППП 122,12	4.1 производи- тельность труда 128,85
2	К _ф = 120	1.2 трудообеспеченность ОПФ 86,67	2.2 100,00	3.2 относительная экономия ОПФ 105,83	4.2 фондоотдача 111,67
3	К _с = 127	1.3 доля трудовых затрат в себестоимости продукции 81,89	2.3 доля амортизационных отчислений в себестоимости продукции 94,49	3.3 100,00	4.3 производство товарной продукции на 1 руб. затрат 105,51
4	К _п = 134	1.4 трудоемкость товарной продукции 77,61	2.4 фондоёмкость товарной продукции 89,55	3.4 уровень затрат на 1руб. товарной продукции 94,78	4.4 100,00

На сегодняшний день ситуация на рынке такова, что основным фактором успеха компании становится не столько наращивание объемов производства, сколько эффективность технологии продвижения товара. В данной ситуации важная составляющая

успеха – умение найти подход к покупателю с помощью оригинальной упаковки, соответствующей эстетическим требованиям клиента и обеспечивающей качество и безопасность продукта. При этом вложенные в создание такой упаковки средства становятся надежными инвестициями. Однако не все производители молочных продуктов в России осознают эффективность этого инструмента в борьбе за потребителя [4].

Упаковка продукции выполняет коммуникационную функцию. В первую очередь она обеспечивает идентификацию продукта, информирует покупателя об особенностях товара и является последним связующим звеном с потребителем в торговом зале, побуждая его приобрести товар, чему предшествует реклама. Концепция качества продукта, его чистоты, целостности, ощущение расточительности или бережливости всегда могут быть представлены покупателю при помощи успешно сконструированной упаковки. Упаковка – это деталь, которая, прежде всего, бросается в глаза и наглядно показывает специфику продукта.

В ряде работ зарубежных авторов упаковка называется «молчаливым торговцем». Действительно, многие исследования подтверждают, что покупательный импульс на месте продажи товара срабатывает, прежде всего, благодаря упаковке. Это особенно очевидно в том случае, когда реклама и изображение, представляющее продукт, согласуются с видом упаковки, а упаковка ярко представляет компанию, продукт и создает определенный имидж товара в торговом зале.

Хорошо разработанная упаковка обладает определенной ценностью с точки зрения удобства – в глазах потребителей и с точки зрения продвижения товара – в глазах производителя. Таким образом, можно отметить, что упаковка стала действенным инструментом маркетинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федотова, О.Б. Роль упаковки в молочной промышленности [Текст] / О.Б. Федотова // Молочная промышленность. – 2007. – № 5. – С. 4 – 6.
2. Кирш, И.А. Вторичная переработка упаковочных комбинированных материалов [Текст] / И.А. Кирш, Т.И. Аксенова, О.А. Банникова // Молочная промышленность. – 2007. – № 1. – С.66 – 67.
3. Романенко, И.В. Экономика предприятия [Текст] / И.В. Романенко. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 264 с.
4. Гиринович, О. Упаковка – инструмент эффективного маркетинга [Текст] / О. Гиринович // Молочная промышленность. – 2007. – № 1. – С.96 – 97.

Зомитев Станислав Юрьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Ассистент кафедры «Экономика и менеджмент»

Тел.: (4862) 54-06-58

E-mail: sz_mail@inbox.ru

Жданова Ирина Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Старший методист факультета пищевой биотехнологии и товароведения

Тел.: (4862) 41-98-43

E-mail: iric@mail.ru

УДК 338:330.34(470)

Е.В. СИМОНОВА

О СУБПОДРЯДЕ И СУБКОНТРАКТАЦИИ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

В статье показано значение и сущность субподряда и субконтрактации малого, среднего и крупного бизнеса.

In the paper there are shown a significance and essence of subcontract in small, medium and big business.

Ключевые слова: субподряд, субконтрактация, бизнес, модель.

Key words: subcontract, subcontracting, business, model.

В течение длительного времени связи крупного, среднего и малого бизнеса осуществлялись в основном в сфере обращения и кредитно-финансовой области. Современный период характеризуется широким развитием взаимосвязей всех форм капиталов и бизнеса и в сфере производства. Такое явление вызвано, прежде всего, объективными процессами: углубление общественного разделения труда и рост специализации производства, что требует синергетических отношений между малым и крупным бизнесом.

В современных условиях успех малых предприятий может быть во многом обеспечен за счет улучшения экономических взаимосвязей между малым, средним и крупным бизнесом.

Сбалансированная производственная структура экономики предполагает наличие рациональной пропорции в развитии крупных и малых производств.

Интеграция малого бизнеса в производственные комплексы крупных фирм постоянно развивается и приобретает все большее распространение в сфере производства. Ее формами в сфере производства служат субподрядная и субконтрактная системы. Однако термины «субподрядная» и «субконтрактная» не тождественны.

Объектами субподрядных отношений являются поставщики и подрядчики, которые поставляют другим фирмам свой товар.

В сфере материального производства субподрядная система наибольшее распространение получила в обрабатывающей промышленности и строительстве.

Доля субподрядных предприятий в совокупном производстве выпускаемой продукции колеблется от 1/3 до 1/2, а численность субподрядных предприятий во всех странах достигает десятков тысяч.

Среди основных причин использования субподрядной системы многие ученые выделяют рентабельность инвестиций и оптимальное использование собственных средств.

Крупная фирма передает на сторону, как правило, нерентабельные для нее операции или работы, что позволяет ей более оптимально использовать собственные ресурсы.

Таким образом, субподрядчики (малые и средние предприятия) выполняют промежуточные операции технологического процесса, обеспечивая крупное предприятие в

соответствии с его спецификацией соответствующими элементами для конечного производства.

Таким образом, субподрядная система создает дополнительную фазу в производстве. Если обычный процесс производства можно условно изобразить как трехзвенную систему, то участие в процессе производства субподрядчика образует дополнительное, четвертое, звено.

Французский экономист М. Детляр выделяет две причины, заставляющие крупные фирмы прибегать к субподрядным работам, которые раньше они производили самостоятельно:

1) дробление процесса производства и необходимость авансирования оптимальных капиталов;

2) реорганизация управления производительными силами, одним из аспектов которой является разъединение рабочей силы, стремящейся к гибкости, характерной для мелкого и среднего предприятия.

Американская модель субподрядной системы характеризуется следующими параметрами: ориентация на специфику деятельности фирмы, но не на потребности всей системы; качество обеспечивается через контроль после изготовления изделий; частое обращение к сторонним организациям с целью повышения эффективности. При этом малое внимание уделяется НИОКР и ориентации на нововведения.

Основными чертами субподрядных отношений японского образца являются более глубокая интеграция мелких субподрядных предприятий в производственный комплекс фирмы – заказчика, которая выражает патерналистские отношения к своим поставщикам; большое внимание уделяется показателям качества и срока исполнения; акцент делается на НИОКР и нововведения, что предполагает постоянное снижение затрат на единицу продукции, а не на поиск новых поставщиков с более низкими ценами на свою продукцию, как в американской модели.

Оценивая производственные связи с крупным капиталом со стороны мелких и средних предпринимателей применимо к российским условиям, отметим ряд недостатков и преимуществ как со стороны больших, так и малых предприятий (Таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки использования субподрядной системы [4]

Субподрядная система	Крупные предприятия	Малые предприятия
Преимущества	Расширение собственного производственного комплекса без существенных затрат; минимизация объема производственных операций; экономия на постоянных издержках; гибкость и быстрое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры	Аренда помещений на выгодных условиях; получение средств производства, сырья и материалов на льготных условиях; гарантированный канал сбыта произведенной продукции, помощь в разрешении социальных вопросов
Недостатки	Риск несвоевременной поставки товара или поставки товара ненадлежащего качества	Полная зависимость, тесная технологическая привязка к заказчику; жесткие материальные санкции за нарушение условий поставок

Весьма действенным инструментом развития субконтрактации и оказания специализированной поддержки малым промышленным предприятиям является ее информационная составляющая.

Информационная система субконтрактации предназначена для развития информационной составляющей рынка субконтрактации и межрегиональных кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий промышленности и оборонно-промышленного комплекса.

Применение информационной системы субконтрактации позволяет промышленным предприятиям быстро находить партнеров по производственной кооперации (поставщиков и заказчиков), размещать заказы и дозагружать временно свободные производственные мощности.

Информационная система субконтрактации способствует формированию открытой конкурентной среды на рынке поставок продукции производственного назначения, а также снижению транзакционных издержек промышленных предприятий, связанных с поиском партнеров и в перспективе позволяет проводить анализ состояния промышленности в различных аспектах, как в целом, так и по отдельным регионам.

Российская практика показывает, что размещение заказов в регионах позволяет на малых и средних предприятиях экономить деньги крупного предприятия.

Малые предприятия не имеют собственных серьезных производственных ресурсов, производственно-технологических мощностей. В свою очередь они обладают информацией о том, что востребовано на рынке, активно используют незадействованные ресурсы крупных предприятий. В данном случае инфраструктурная поддержка заключается в том, чтобы быстро помочь перевести нужный предпринимателю продукт из плоскости потребительских свойств в плоскость производственно-технологических решений. Важную роль в обеспечении интеграции малого, среднего и крупного бизнеса принадлежит администрации регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гандилов, Т.М. Проблемы развития законодательства о малом и среднем предпринимательстве [Текст] / Т.М. Гандилов. – М.: Издательство «Экзамен», 2007. – 413 с.
2. Лялин, В.Е. Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / В.Е. Лялин. – М.: Экономика, 2006. – 254 с.
3. Пономаренко, А. О контрактных взаимоотношениях крупного и малого бизнеса [Текст] / А. Пономаренко // Российский экономический журнал. – 1997. – № 7. – С. 111 – 117.
4. Петрищева, И.В. Зарубежный и отечественный опыт взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса в сфере производства [Текст] // Россия в экономических системах всемирного хозяйства: общее и особенное. Международная научно-практическая Интернет-конференция (Орел, 28 апреля 2008 г.). Материалы и доклады. – Орел: ОрелГИЭТ, 2008.

Симонова Евгения Владимировна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин
Тел.: (4862) 75-08-00
E-mail: ogiet@orel.ru

А.В. СЕМЕНИХИНА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены методы прогнозирования показателей производственно-финансовой деятельности предприятия. Прогнозирование показателей производственно-финансовой деятельности осуществляется для решения задач стратегического планирования на среднесрочную и долгосрочную перспективу. В связи с этим целесообразно использовать авторегрессионные зависимости. Для прогнозирования ключевых показателей деятельности предприятий показаны аддитивные и мультипликативные модели прогнозирования производства, в том числе имеющие сезонные особенности.

In the paper the methods for industrial and financial activities forecasting at an enterprise are represented. The industrial and financial activities forecasting is carried out for problem solutions in strategic planning for medium-term and long-term outlooks. Thereupon it is expedient to use autoregressive dependences. For key indices forecasting in enterprise activities there are shown additive and multiplicative models for production forecasting including seasonal peculiarities.

Ключевые слова: *прогнозирование, методы, производственно-финансовая деятельность, показатели, алгоритм, аддитивная модель, мультипликативная модель.*

Key words: *forecasting, methods, industrial-financial activity, indicators, algorithm, additive model, multiply model.*

Невозможно отрицать, что прогнозирование является исходной предпосылкой для проектирования вообще и финансового в частности. Производственно-финансовую деятельность в данном контексте можно рассматривать как прогнозную модель денежных потоков.

Динамическая прогнозная модель такого рода может быть построена на основе финансовой отчетности в среде экономических таблиц (EXCEL, Super CALK, Lotus...). Основные тенденции динамики финансового состояния и результатов деятельности можно прогнозировать с определенной точностью, сочетая формализованные и неформализованные методы.

В условиях крайней нестабильности экономической конъюнктуры финансовое прогнозирование может быть сведено к расчету варибельного значения NPV, либо другого критерия эффективности в зависимости от меняющихся значений ряда параметров: объем производства, состав и структура затрат по различным видам деятельности хозяйственного субъекта.

Прогнозирование основано на признании факта существования определенной зависимости (функции или константы) происходящих изменений показателей производственно-финансовой деятельности от одного отчетного периода к другому. Поскольку любая экономическая, а значит и финансовая, система обладает инерционностью развития, то данную предпосылку следует считать вполне реалистичной.

Следует отметить, что экономико-статистический анализ временных рядов производственных и финансовых процессов должен учитывать их отличия от простых статистических выборок:

- последовательные значения временных рядов этих процессов являются взаимозависимыми, и чем ближе они друг к другу, тем сильнее их корреляция;

- информационная ценность значений убывает по мере их удаления от текущего момента времени;

- с увеличением количества значений временного ряда точность статистических характеристик ряда не будет увеличиваться пропорционально числу наблюдений, а при появлении новых тенденций даже уменьшается.

Прогнозирование показателей производственно-финансовой деятельности осуществляется для решения задач стратегического планирования на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Причем следует учитывать, что с увеличением лага прогнозирования возрастает и риск прогноза. Снизить его позволяет использование многовариантных имитационных расчетов с помощью ЭВМ.

Следует отметить, что методы статистического прогнозирования «осмысливают» лишь формализованную часть информации, тогда как большая ее часть является слабо формализуемой, но очень важной для прогнозирования будущего состояния объекта, поэтому на практике эти методы следует рассматривать в сочетании с неформальными методами прогнозирования.

Прогнозирование представляет собой разработку на перспективу изменений производственно-финансовой деятельности объекта в целом и (или) его различных частей.

Прогнозирование – это частная специфическая функция субъекта управления.

Особенностью прогнозирования является альтернативность в построении производственно-финансовых прогнозов, поскольку многовариантная имитация позволяет снизить риск прогноза.

Прогнозирование может осуществляться как на основе экстраполяции прошлого в будущее, так и на основе прямого предвидения изменений, когда эти изменения недетерминированы предыдущим ходом событий и могут возникать неожиданно. Для второго варианта наиболее приемлемыми являются эвристические методы.

Анализ методов прогнозирования производственно-финансовой деятельности предприятия показывает, что целесообразно использование авторегрессионных зависимостей.

Используя аппарат авторегрессионных зависимостей, строят уравнение регрессии для прогнозирования параметра (объема реализации, цен на сырье и материалы, уровня инфляции и т. д.) на основании данных о динамике этого показателя.

Уравнение регрессии строится в следующем виде:

$$Y_t = A_0 + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_k Y_{t-k}, \quad (1)$$

где Y_t – прогнозируемое значение параметра Y в момент времени t ;

A_i – i -й коэффициент регрессии.

Коэффициенты регрессии данного уравнения могут быть найдены методом наименьших квадратов. Соответствующая система уравнений будет иметь вид:

$$\begin{cases} j \cdot A_0 + A_0 \cdot \sum Y_{t-1} + A_2 \cdot \sum t = \sum Y_t, \\ A_0 \cdot \sum Y_{t-1} + A_1 \cdot \sum Y_{t-1}^2 + A_2 \cdot \sum t \cdot Y_{t-1} = \sum Y_t \cdot Y_{t-1}, \\ A_0 \cdot \sum t + A_1 \cdot \sum t \cdot Y_{t-1} + A_2 \cdot \sum t \cdot t = \sum t \cdot Y_t, \end{cases} \quad (2)$$

где j – длина ряда динамики показателя Y , уменьшенная на единицу.

Для характеристики адекватности уравнения авторегрессионной зависимости можно использовать величину среднего относительного линейного отклонения v :

$$v = \frac{1}{j} \cdot \sum_{i=1}^j \frac{|Y_i - Y'|}{Y_i} \cdot 100\% , \quad (3)$$

где Y_i - расчетная величина показателя Y в момент времени i ;
 Y' - фактическая величина показателя Y в момент времени i .

Если $v < 15\%$, считается, что уравнение авторегрессии может использоваться в прогнозных целях.

Однако существует ряд недостатков в регрессионном анализе:

- построенная модель не объясняет влияние каждого фактора в отдельности, а описывает зависимость функции от всех факторов вместе взятых;
- зачастую объяснить значения коэффициентов регрессии с экономической точки зрения не представляется возможным;
- несмотря на очевидную корреляцию некоторых факторов, их удаление влечет за собой значительную потерю достоверности модели.

Регрессионный анализ может быть эффективно использован в инвестиционном проектировании, хотя его практическая реализация зачастую требует применения программных продуктов, недоступных рядовому пользователю.

Для прогнозирования ключевых показателей деятельности предприятий (объем производства, объем продаж, уровень и темп инфляции, другие показатели макро и микроэкономической конъюнктуры) при наличии временных рядов делается возможным использовать аддитивные и мультипликативные модели прогнозирования.

Аддитивные модели прогнозирования можно представить в виде формулы:

$$F = T + E , \quad (4)$$

где F – прогнозируемое значение;

T – тренд;

E – ошибка прогноза.

В случае прогнозирования производства, имеющего сезонные особенности, необходимо дополнительно использовать сезонную компоненту S . Тогда аддитивная модель прогнозирования будет иметь следующий вид:

$$F = T + S + E , \quad (5)$$

где F – прогнозируемое значение;

T – тренд;

S – сезонная компонента;

E – ошибка прогноза.

В этом случае алгоритм построения модели следующий:

1. Расчет значений сезонной компоненты. Влияние сезонной компоненты исключают методом скользящей средней.

2. Десезонализация данных. Она заключается в вычитании сезонной компоненты из фактических значений и расчете тренда на основе полученных десезонализированных данных. В качестве оптимального аппроксимирующего метода на данном этапе используют метод наименьших квадратов.

3. Расчет ошибок как разности между фактическими и трендовыми значениями.

4. Расчет среднего отклонения или среднеквадратической ошибки для сопоставления модели с реальной ситуацией или для выбора наилучшей модели.

Применение мультипликативных моделей прогнозирования обусловлено тем, что в

некоторых временных рядах значение сезонной компоненты представляет собой определенную долю трендового значения.

Мультипликативные модели можно представить формулой:

$$F = T \cdot S \cdot E \quad (6)$$

Алгоритм построения модели аналогичен предыдущему.

На практике отличить аддитивную модель от мультипликативной можно по величине сезонной вариации.

Аддитивной модели присуща практически постоянная сезонная вариация, тогда как у мультипликативной она возрастает или убывает, графически это выражается в изменении амплитуды колебания сезонного фактора (Рисунок 1).

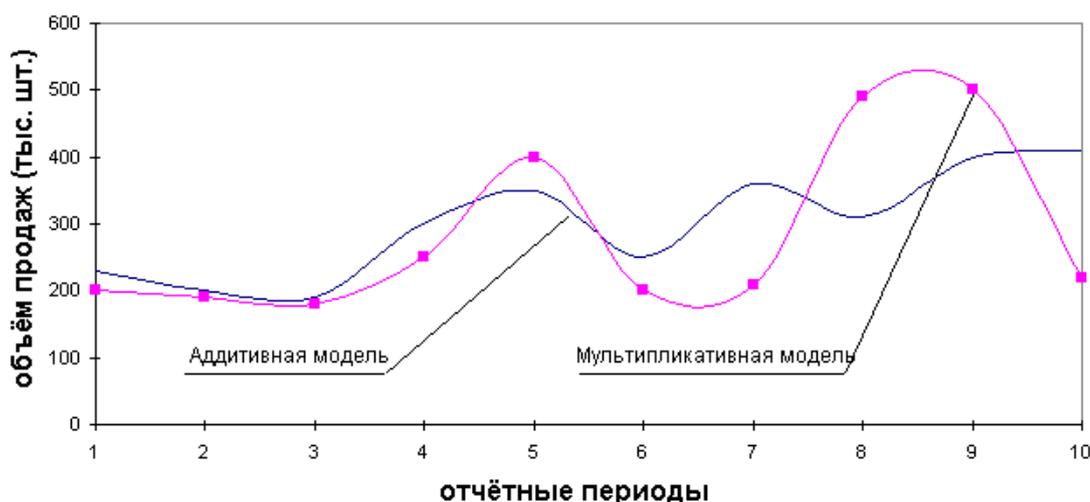


Рисунок 1 – Аддитивная и мультипликативная модели прогнозирования

Для торговых предприятий можно предложить положения по применению инструментария прогностики (инструмент «ПРОГНОЗ ПРОДАЖ»).

Для прогнозирования объема продаж, имеющего сезонный характер, предлагается следующий алгоритм построения прогнозной модели:

1. Определяется тренд, наилучшим образом аппроксимирующий фактические данные.

Существенным моментом при этом является предложение использовать полиномиальный тренд, что позволяет сократить ошибку прогнозной модели (Рисунок 2).

2. Вычитая из фактических значений объемов продаж значения тренда, определяют величины сезонной компоненты и корректируют таким образом, чтобы их сумма была равна нулю.

3. Рассчитываются ошибки модели как разности между фактическими значениями и значениями модели.

4. Строится модель прогнозирования:

$$F = T + S \pm E, \quad (7)$$

где F – прогнозируемое значение;

T – тренд;

S – сезонная компонента;

E – ошибка модели.

5. На основе модели строится окончательный прогноз объема продаж. Для этого необходимо использовать методы экспоненциального сглаживания, что позволяет учесть возможное будущее изменение экономических тенденций, на основе которых построена

трендовая модель. Сущность данной поправки заключается в том, что она нивелирует недостаток адаптивных моделей, а именно, позволяет быстро учесть наметившиеся новые экономические тенденции:

$$F_{npt} = a \cdot F_{\phi t-1} + (1-a) \cdot F_{Mt}, \quad (8)$$

где F_{npt} - прогнозное значение объема продаж;

$F_{\phi t-1}$ - фактическое значение объема продаж в предыдущем году;

F_{Mt} - значение модели;

a – константа сглаживания.

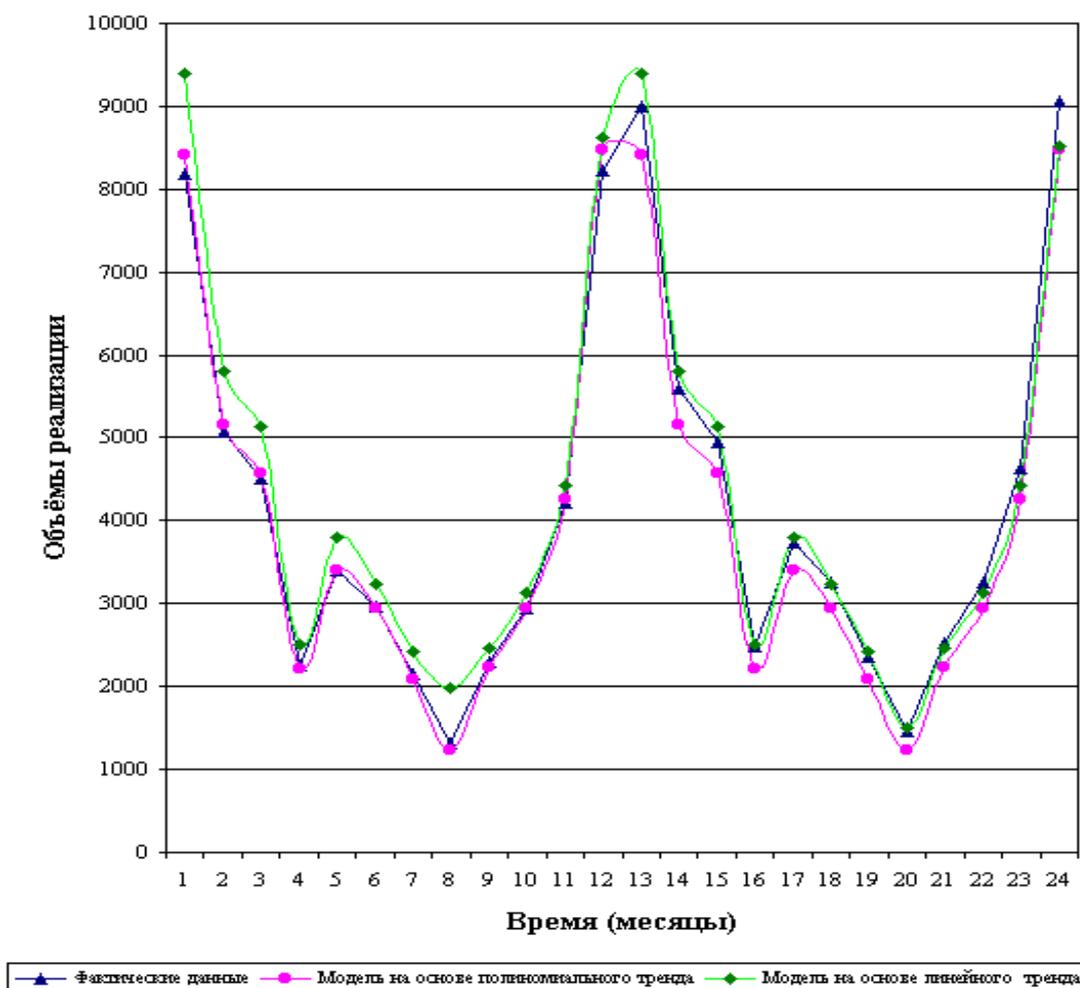


Рисунок 2 – Трендовые модели

Определить константу сглаживания можно как вероятность сохранения существующих экономических тенденций и предпосылок.

Данный метод характеризуется следующими его особенностями:

- для составления прогноза необходимо точно знать величину сезона;
- применение полиномиального тренда вместо линейного позволяет значительно сократить ошибку модели;
- при наличии достаточного количества данных метод дает хорошую аппроксимацию и может быть эффективно использован при прогнозировании объема продаж.

Количественный анализ показателей производственно-финансовой деятельности требует огромных объемов информации, которую зачастую весьма трудно получить из технико-экономических расчетов и имеющейся статистики. Поэтому возникает

необходимость прибегнуть к экспертным методам получения информации, особенно прогностической информации.

Существование значительных диапазонов возможных будущих состояний объекта прогноза требует разработки не точечных, а интервальных экспертных прогнозов, которые можно использовать для прогнозирования ключевых показателей (объем, цена реализации и т. п.).

В этом случае алгоритм данной методики представлен следующими шагами.

На первом этапе определяется реально возможный диапазон – полный интервал реально возможных значений, вероятность попадания в который случайной величины близка к единице. Помимо крайних значений распределения определяются также возможные точки экстремума.

На втором этапе эксперт выбирает вид распределения случайной прогнозируемой величины в пределах установленного реально возможного диапазона. В общем случае предлагается руководствоваться четырьмя возможными вариантами распределения:

а) нормальное распределение предполагает, что варианты прогнозируемого параметра тяготеют к среднему значению. Значения параметра, существенно отличающиеся от среднего, т.е. находящиеся в «хвостах» распределения, имеют малую вероятность осуществления.

б) треугольное распределение представляет собой суррогат нормального и предполагает линейно нарастающее по мере приближения к моде распределение.

в) трапециевидное распределение предполагает наличие интервала значений с наибольшей вероятностью реализации в пределах реально возможного диапазона.

г) равномерное распределение выбирается, когда предполагается, что все варианты прогнозируемого показателя имеют одинаковую вероятность реализации.

На третьем этапе определяется доверительная вероятность, характеризующая вероятность реализации прогноза.

Таким образом, прогнозирование показателей производственно-финансовой деятельности предприятий позволяет получать более достоверные прогнозы и дает возможность предприятиям качество управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анфилатов, В.С. Системный анализ в управлении [Текст] / В.С. Анфилатов. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Арженовский, С.В. Экономико-математическое моделирование динамики фирмы [Текст] / С.В. Арженовский. – Новочеркасск: НГТУ, 1998. – 96 с.
3. Кугаенко, А.А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирование их развития [Текст] / А.А. Кугаенко. – М.: Вузовская книга, 1998.
4. Лукасевич, И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений [Текст] / И.Я. Лукасевич. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
5. Статистическое моделирование и прогнозирование [Текст] / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 152 с.
6. Экономико-математические методы и прикладные модели [Текст] / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др. / Под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 391 с.

Семенихина Анна Викторовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»

Тел.: (4862) 41-95-65

E-mail: e_m@ostu.ru

И.И. САВЕЛОВА

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье рассматривается структура финансовых потоков промышленного предприятия, определяются основные задачи их анализа при переходе на процессно-ориентированное управление. Представлена общая схема формирования финансовых потоков от основной, финансовой и инвестиционной деятельности. Определены основные индикаторы, характеризующие качество управления финансовыми потоками.

In the paper the structure of financial flows of an industrial enterprise is considered, the main problems for their analysis at transition to process-directed management are defined. A general diagram of financial flow formation from the main financial and investment activities is represented. The main indicators characterizing the quality of financial flow management are defined.

Ключевые слова: *финансовые потоки, управление, промышленное предприятие, финансовые ресурсы, процессный подход, планирование.*

Key words: *financial streams, management, the industrial enterprise, financial resources, the process approach, planning.*

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

Финансы являются неотъемлемой частью рыночных отношений и их важнейшим регулятором. Объектом финансовых отношений является образование и распределение финансовых ресурсов на основе создания, распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.

Наиболее распространенным среди авторов является определение финансовых ресурсов как денежных средств (фондов), находящихся в распоряжении государства и хозяйствующих субъектов, и используемых ими для покрытия затрат и образования разнообразных фондов и резервов [1].

Современный экономический словарь [2] определяет финансовые ресурсы государства, региона, предприятия, фирмы как совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает экономический субъект, находящихся в его распоряжении.

Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования. Следовательно, значительный интерес представляет исследование динамики финансовых потоков, которые отражают движение денежных средств в различных формах денежного оборота.

Актуальность исследования финансовых потоков определяется также существующей тенденцией перехода к методам процессного управления деятельностью промышленных предприятий (ПП).

Традиционный функциональный подход к управлению предполагал построение иерархической организационной структуры, отдельные структурные подразделения которой были предназначены для реализации конкретных функций управления. При этом процесс управления деятельностью ПП разбивается на отдельные, как правило, не связанные между собой фрагменты, причем ответственность за достижение конечного результата также распределяется между различными подразделениями организационной структуры. Это приводит к снижению возможности контроля над управлением в целом, потере ориентации на внешнего клиента.

Финансовый поток может быть определен как движение поступлений и выплат фондов денежных средств и приравняваемых к ним денежных эквивалентов промышленного

предприятия, генерируемых в процессе функционирования капитала за определенный промежуток времени.

В качестве денежных эквивалентов могут выступать краткосрочные легко реализуемые ценные бумаги и прочие высоколиквидные активы или краткосрочные пассивы, которые могут быть преобразованы в денежные средства с минимальными потерями временного и комиссионного характера (эквивалентные потерям, возникающим, например, при переходе денежных средств из безналичного состояния в наличное) [3].

Укрупненная схема финансовых потоков ПП представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Укрупненная схема финансовых потоков ПП

При процессном подходе управление ориентировано на создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. Деятельности ПП рассматривается как связанное множество бизнес-процессов.

Конечной целью выполнения каждого бизнес-процесса является выпуск продукции для внешнего или внутреннего потребления. Это может быть товар, услуга, информация, документы и т. д.

Процессное управление, таким образом, имеет своей целью формирование результативной и рациональной технологии управления выполнением бизнес-процессов, конечной целью которых является выпуск продукции.

Переход на процессно-ориентированную систему управления подразумевает анализ динамики движения финансовых ресурсов, которая находит отражение в финансовых потоках.

Понятие финансовых потоков и финансовых ресурсов являются взаимодополняющими: финансовые потоки отражают процессы движения денежных средств, а финансовые ресурсы представляют собой результат такого движения.

Некоторые исследователи (в их числе и крупнейший в Западной Европе специалист по управлению, профессор Университета Париж-Дофин Б. Коласс [4]) определяют финансовые потоки как разницу между полученными и выплаченными компанией финансовыми ресурсами за определенный период времени.

Представители другой позиции (И.А. Бланк [5], Е.М. Сорокина [6], Ю. Бригхэм [7]) рассматривают финансовые потоки компании как оборот, движение финансовых ресурсов за определенный период времени. Эта точка зрения является более обоснованной, чем фактическое отождествление финансовых потоков с их остатком на конкретный момент времени. В то же время определение финансовых потоков как движения ресурсов за определенный период времени также представляется не вполне корректным, поскольку важнейшей характеристикой потока является его темп.

По нашему мнению, финансовые потоки характеризуются темпом, т.е. количеством денежных средств в единицу времени (день, месяц, год и т.д.), финансовые ресурсы измеряются объемом денежных средств на конец определенного периода (рублей на конец года, на конец квартала и т.д.).

В рыночной экономике анализ движения финансовых потоков является приоритетным, поскольку именно они в первую очередь являются предметом управления. Прежде всего, это обусловлено тем, что финансовые потоки являются индикатором структуры и динамики развития экономических процессов, с одной стороны, а с другой – финансовые потоки, формируемые и перераспределяемые менеджментом промышленных предприятий, характеризуют эффективность применяемых инструментов управления.

К числу наиболее значимых задач управления финансовыми потоками можно отнести их мониторинг, анализ и прогнозирование:

- мониторинг имеющихся финансовых средств и обязательств;
- анализ всех расходов, необходимых закупок и капиталовложений;
- анализ проектов на всех этапах их реализации;
- планирование и прогнозирование поступлений и расходования денежных средств, включая налоги;
- поиск оптимальных источников и условий финансирования и т.д.

СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Финансовые потоки обеспечивают непрерывность процесса производства и движения логистических потоков, своевременность расчетов с поставщиками и клиентами, персоналом промышленного предприятия, выплату налоговых платежей и т.п.

Традиционно выделяют три направления деятельности ПП – основная, инвестиционная и финансовая, каждой из которых соответствует своя группа финансовых потоков. Процесс формирования финансовых потоков в динамике представлен на рисунке 2.

Финансовые потоки, связанные с основной деятельностью ПП, имеют наибольший удельный вес по объемам поступлений и расходованию финансовых средств и состоят в части поступлений из выручки от реализации продукции, авансов, полученных от покупателей и других контрагентов, а также прочих поступлений по операционной деятельности (например, целевое финансирование, возврат подотчетных сумм). Исходящий финансовый поток по текущим операциям включает:

- платежи поставщикам и подрядчикам за поставленные материалы, выполненные работы, оказанные услуги;
- заработную плату основным и вспомогательным рабочим, служащим (ИТР и руководители);
- налоговые платежи в бюджеты всех уровней, отчислений во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования);
- прочие выплаты по текущей деятельности (проценты по кредиту, авансы выданные).

Две другие группы финансовых потоков отражают процесс перераспределения активов, текущие инвестиции и долгосрочные капиталовложения. Эти финансовые потоки

прочих аналогичных поступлений. В части выплат поток по финансовой деятельности состоит из: возврата долгосрочных и краткосрочных ссуд, кредитов, займов; выплат дивидендов и процентов; прочих краткосрочных вложений.

По характеру отражения фактора времени финансовые потоки предприятия можно подразделить на текущие и будущие финансовые потоки.

Текущий финансовый поток относится к уровню оперативного финансового планирования и представляет собой финансовый поток по текущей деятельности в каждый конкретный момент времени.

Будущий финансовый поток относится к уровню долгосрочного финансового планирования – это финансовый поток, приведенный к определенному моменту времени.

Стоимость активов предприятия с течением времени изменяется, поэтому для осуществления эффективного финансового планирования нам необходимо достаточно точно знать стоимость этих активов в будущем периоде с учетом изменения уровня инфляции, ставки банковского кредита и т. д.

По экономическому содержанию и назначению можно выделить следующие финансовые потоки: потоки, связанные с извлечением прибыли – потоки, обслуживающие хозяйственную деятельность предприятия; потоки, не связанные с извлечением прибыли – потоки, направляемые на потребление (социальные расходы, благотворительные платежи); потоки принудительного характера – платежи фискальной системе.

Все блоки рассмотренной классификации финансовых потоков предприятия взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Так, элементы блока классификации по видам деятельности состоят из входящих и исходящих потоков (классификация по направлению движения), они обслуживают одну операцию, или структурное подразделение, или предприятие в целом (классификация по объему обслуживаемых операций).

Финансовые потоки по текущей деятельности связаны в основном с извлечением прибыли, они также содержат элементы обязательных финансовых потоков (классификация по экономическому содержанию и назначению).

Финансовые потоки по инвестиционной деятельности – это потоки будущих финансовых средств (классификация по методу оценки во времени).

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

В процессе функционирования промышленного предприятия квалитетические характеристики финансовых потоков определяют и аналогичные параметры материальных потоков.

В практике управления, как правило, не применяются методики, которые позволяют обеспечить синхронизацию движения материальных и финансовых потоков.

Разработка инструментария такой синхронизации даст возможность оптимизировать финансовые потоки.

Задачи оптимизации финансовых потоков не могут быть решены без управления ликвидностью и управления резервами, что предполагает выявление существующих связей материальных и финансовых потоков.

Характер этих связей во многом определяется направленностью материальных потоков, которые могут обеспечивать производственную или инвестиционную деятельность.

Стратегия и тактика управления финансовыми потоками промышленного предприятия определяются, прежде всего, целями его функционирования.

Наиболее часто определяются следующие цели: рост размеров ПП, увеличение его стоимости для акционеров и увеличение генерируемой им прибыли. Эти цели взаимосвязаны и могут являться противоречивыми на некоторых временных отрезках.

Так, например, полученная прибыль (полностью или значительная ее часть) может быть либо оставлена в активах предприятия, либо быть изъята и перераспределена между

собственниками. В первом случае будет увеличена капитализация, а во втором – потребление.

Если основным ориентиром деятельности ПП выступает текущая прибыль, то необходимо адекватно оценить следующие индикаторы [8]:

- прибыль за отчетный период;
- ее долю для обеспечения выбранной концепции поддержания капитала;
- способ мобилизации денежных средств для выплаты дивидендов в размере оставшейся к распределению прибыли.

Планирование финансовых потоков ПП осуществляется по основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

В соответствии с временным горизонтом планирование подразделяется на текущее (периодическое), и долгосрочное неперiodическое планирование, осуществляемое в рамках крупных целевых проектов.

Интеграция данных о крупнейших инвестиционных проектах в общий финансовый план позволяет адекватно отразить общую картину деятельности ПП и оценить эффективность менеджмента.

На рисунке 3 представлена DFD диаграмма, отражающая обобщенную схему движения финансовых потоков предприятия.

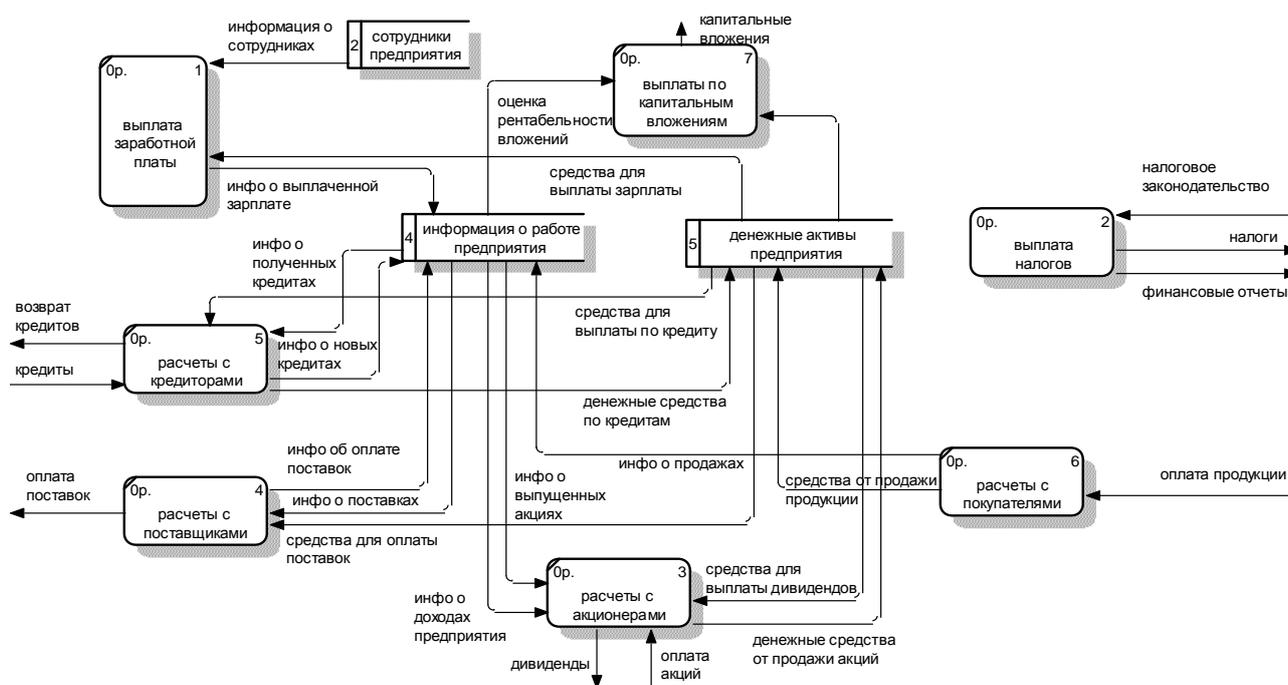


Рисунок 3 – Схема движения финансовых потоков промышленного предприятия

Планирование финансовых потоков ПП может быть представлено следующим алгоритмом. На основании прогноза спроса и имеющихся мощностей определяется поток чистых доходов. С их помощью прогнозируются размеры всех видов фондов и инвестиционного потенциала ПП.

Далее определяется номенклатура инвестиционных проектов и осуществляется распределение ресурсов между проектами. В условиях ограниченности финансовых ресурсов реализация всех потенциально перспективных проектов является невозможной.

Перед менеджментом промышленного предприятия возникает проблема выбора – среди всех вариантов выделить такое подмножество, которое будет удовлетворять критерию

достаточности финансовых и материальных ресурсов, а также критерию оптимизации соответствующих финансовых индикаторов.

Таким образом, возникает задача оптимизации внутреннего инвестиционного портфеля предприятия, в котором финансовые потоки являются отрицательными на стадии инвестиций и положительными – на стадии реализации продукции или услуг.

С математической точки зрения, задача формирования инвестиционного портфеля сводится: во-первых, к выбору подмножества проектов, подлежащих реализации; во-вторых, определению временного графика их осуществления на определенном временном интервале. Результаты прогнозирования позволяют формировать долгосрочные финансовые планы развития ПП, его экономическую магистраль.

Введение методов управления финансовыми потоками в систему финансового менеджмента промышленных предприятий позволяет координировать различные направления управленческой деятельности. Это создает предпосылки для осуществления планирования оптимальной структуры капитала, повышения эффективности менеджмента и обоснованности управленческих решений, основанных на прогнозировании и анализе консолидированного потока финансовых ресурсов, включая финансирование инвестиционно-инновационной деятельности и реализацию стратегии поддержания курса акций и дивидендов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лялин, В. А. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы) [Текст] / В. А. Лялин, В. П. Воробьев. – СПб.: Б.и., 1994. – 108 с.
2. Райзберг, Б. А., Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
3. Килин, И.Ю. Управление финансовыми потоками компании в телекоммуникационной отрасли: Монография [Текст] / И.Ю. Килин, А.С. Кокин, К.В. Савинов. – Н. Новгород: Изд. НИСОЦ, 2003. – 254 с.
4. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие. Пер. с фр. [Текст] / Б. Коласс. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
5. Бланк, И.А. Управление денежными потоками [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2002. – 735 с.
6. Сорокина, Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики [Текст] / Е.М. Сорокина. – М.: Финансы и статистика, 2003 – 175 с.
7. Бригхэм, Ю. Энциклопедия финансового менеджмента. Пер. с англ. [Текст] / Ю. Бригхэм. – М.: Экономика, 1998. – 815 с.
8. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, изд-во проспект, 2007. – 336 с.
9. Ван Хорн, Дж. Основы управления финансами. Пер. с англ. [Текст] / Дж. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 799 с.

Савелова Ирина Ивановна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры информационных систем

Тел.: (4862) 76-19-10

E-mail: irina-i@orel.ru

УДК: 005:344.7

Т.Е. МЕЛЬНИК

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

В статье рассмотрены элементы внешней среды организации в рамках управления устойчивым развитием, среди которых помимо общепризнанных компонентов среды прямого и косвенного воздействия, выделено экологическое окружение.

In the paper the elements of outer medium of an organization within steady development control are considered among which besides universally recognized components of medium with direct and indirect effect the ecological environment is emphasized.

Ключевые слова: *внешняя среда, устойчивое развитие, предприятие, эффект.*
Key words: *an environment, a sustainable development, the enterprise, effect.*

Под управлением устойчивым развитием на предприятии необходимо подразумевать организацию функционирования предприятия, достигающую максимальный социо-эколого-экономический эффект и возможность перехода в качественно новое состояние путем формирования и регулирования отношений с внутренней и внешней средой.

В рамках концепции устойчивого развития [1] для любой организации ее взаимосвязь с внешней средой, откуда она получает ресурсы и куда направляет производимые ею блага или услуги, имеет принципиальное значение.

Внешняя среда по отношению к организации представляет собой множество взаимосвязанных факторов, которые оказывают влияние на все, что происходит у нее внутри. Это и экономические условия, и потребители, и конкурирующие организации, и новые техника и технологии.

Среди внешних факторов сегодня выделяются те, которые следует особенно тщательно отслеживать и брать во внимание, так как от них не просто зависит успех или неуспех деятельности организации, а во многом определяется судьба будущего нашей Земли, людей, как в крупных мегаполисах, так и в самых ее укромных уголках.

В связи с этим важно подчеркнуть, что наряду с традиционным подходом к оценке внешней среды организации, когда она делится на деловое (среда прямого воздействия) и фоновое окружение (среда косвенного воздействия), по мнению автора, необходимо выделить и экологическое окружение (Рисунок 1).

Деловое окружение образует те явления, процессы и институты среды, на которые организация путем целенаправленных действий или договоренностей может оказывать непосредственное влияние. Сюда, например, можно отнести рыночные цены на природные ресурсы, поступающие в экономический оборот; прямые рыночные договоры по поводу экологического саморегулирования; добровольные природоохранные соглашения между органами экологического контроля и предприятиями; систему страхования экологических рисков; экологические займы и т.д. [2]

К фоновому окружению организация может только приспособливаться, но целенаправленно влиять на него она не в состоянии.

К фоновому окружению можно отнести:

- природоохранное законодательство;
- совокупность экологических стандартов и нормативов;
- систему лицензирования действующего производства и экологической экспертизы проектируемой деятельности;
- платежи за загрязнение среды, экологические и ресурсные налоги и т.д.



Рисунок 1 – Воздействие факторов внешней среды на управление устойчивым развитием предприятия

Раскрывая сущность экологического окружения предприятия, выделим следующие его крупные признаки, носящие парадигмальный характер:

– переход к измерению бытия человека не с точки зрения удовлетворения его возрастающих материальных потребностей, а с точки зрения «природного» бытия. Люди в организации должны исходить не из принципа «Мы можем это сделать для своего благополучия, и мы это делаем!», а из принципа «Мы можем это сделать для своего благополучия, и мы это делаем, не ухудшая природную среду!». То есть исходным моментом для начала любой хозяйственной деятельности организации должно стать обращение к своему ноосферному окружению с задачей сохранения равновесия биосферы как необходимого и достаточного условия выживания человека. В данном случае обращение к концепции устойчивого развития носит характер морального аспекта. Морально-нравственная составляющая имеет сегодня важное значение не только для удовлетворения экологических потребностей различных поколений людей, но и для выживания самой природы, а не только на выживание человека;

– предстоит переход от свободного к более управляемому рыночному механизму хозяйствования. Суть данного признака состоит не в том, чтобы отказываться от права частной инициативы, а в том, чтобы перейти к таким рыночным отношениям, когда наравне со свободой в производственно-хозяйственной деятельности товаропроизводителей действуют рыночные механизмы, учитывающие природный фактор. Такой механизм, например, может функционировать на принципах – «загрязняешь окружающую среду – плати», «новые технологии – технологии, предотвращающие загрязнение биосферы»; «охрана окружающей среды - неотъемлемая часть процесса развития» и т.п.;

– внешняя среда предприятия должна рассматриваться не только как источник ресурсов для поколения людей, сегодня живущих на Земле, но и как природно-ресурсный потенциал для будущих поколений. При планировании деятельности предприятия в глобальном плане следует исходить из того, что в результате ее должна не только сохраниться природа, но и должны остаться ресурсы для будущих поколений. К таким ресурсам, в первую очередь, следует отнести уголь, нефть, газ, другие полезные, но исчерпаемые ископаемые.

Формирование хозяйственной деятельности, не разрушающей, а сохраняющей биосферу, то есть экологодопустимой, не выходящей за пределы несущей емкости экосистемы, – одна из центральных задач на всех уровнях управления предприятиями, вставшими на путь устойчивого развития. Биосфера с этой точки зрения должна рассматриваться не только как кладовая и поставщик ресурсов, а как фундамент жизни, сохранение которого становится обязательным условием функционирования социально-экономической системы и ее отдельных элементов [3].

Внимание к выделенным нами признакам окружающей среды, в которой действуют предприятия, не должно показаться чем-то слишком далеким или нерешаемым в рамках одной отдельной организации. Управление устойчивым развитием как раз и нацеливает все без исключения предприятия на разработку стратегии устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Указы. О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию. Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г. № 440 [Текст] // На пути к устойчивому развитию России. Бюллетень центра экологической политики России.– 1996.– № 3.
2. Корниенко, В.И. Основы менеджмента устойчивого развития: Курс лекций [Текст] / В.И. Корниенко.– М.: СТУПЕНИ, 2002.– 256 с.
3. Эфендиева, А. В. Устойчивое развитие предприятия: пути реализации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / А. В. Эфендиева.– Махачкала, 2002. – 207 с.

Мельник Татьяна Евгеньевна

Ливенский филиал Орловского государственного технического университета, г. Ливны

Старший преподаватель

Тел.: 89102638191

E-mail: sych01@mail.ru

Д.Л. ОБОЛЕНЦЕВ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН

Сегодня в мире постоянно растет потребность в услугах, бремя обеспечения которых – традиционная задача государства. Это такие сферы, как транспорт, здравоохранение, коммунальное хозяйство и образование, следовательно, возрастают финансовые обязательства государства перед населением по предоставлению этих услуг. В итоге власть оказывается в ситуации, когда она не в состоянии обеспечить адекватное и своевременное финансирование из госбюджета всех социально значимых проектов и программ. Зато свободные средства обычно имеются у частного сектора, и государство нашло способ успешно их привлекать для решения социальных задач с помощью формирования и реализации принципа частно-государственного партнерства.

Today the requirement for the services, which burden of maintenance constantly grows in the world – a traditional problem of the state. These are such spheres as transport, the public health services, a municipal services and formation, hence, increase financial obligations of the state to the population on granting of these services. As a result the power appears in a situation when it not in a condition to provide adequate and timely financing from the state budget of all socially significant projects and programs. But available assets usually are available for a private sector, and the state has found a way successfully them to involve for the decision of social problems by means of formation and realisation of a principle of the private-state partnership.

Ключевые слова: партнерство, развитые страны, государство, частный сектор.

Key words: the partnership, the developed countries, the state, a private sector.

Сам термин «государственно-частное партнерство» (ЧГП) является переводом распространенного во всем мире термина «public-private partnership». В зарубежных странах и в России используется термин «частно-государственное партнерство». Делается это для того, чтобы подчеркнуть приоритетную роль частного сектора в таких проектах. Однако, исходя из смысла ГЧП и современных российских реалий, для России более справедливым будет термин «государственно-частное партнерство», который четко определяет ведущую роль государства.

Авторами самой идеи взаимовыгодного сотрудничества между государством и предпринимателями на благо общества были французы. Первый в истории проект государственно-частного партнерства был санкционирован королем Генрихом II. Благодаря его монаршему повелению инженер Адам де Крапон в долине Кро у города Салон-де-Прованс в 1554 году смог построить канал, который до сих пор носит его имя. Знаменитая Эйфелева башня в Париже тоже является результатом работы механизма ГЧП.

Дальнейшее фундаментальное развитие теория государственно-частного партнерства получила в середине XIX века, а начало ее активного использования на практике пришлось на 80-е годы прошлого века. Сегодня этот механизм применяется почти в 100 странах мира.

Наиболее распространено ГЧП в Великобритании, по данным Лондонской международной финансовой службы, за последнее десятилетие было реализовано проектов ГЧП на сумму свыше \$ 40 млрд. С 90-х годов стала развиваться британская форма ГЧП – «частная финансовая инициатива» («private financing initiative, PFI»), суть которой состояла в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, то есть когда фактически частный бизнес сам осуществлял строительство государственного объекта за счет собственных средств. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. Во многих случаях частной финансовой инициативы инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности, вплоть до найма персонала. Объектами частной финансовой инициативы могут выступать объекты

инфраструктуры (включая автомобильные и железные дороги), школы, больницы и даже тюрьмы.

Сегодня на берегах туманного Альбиона с помощью государственно-частного партнерства на реализацию крупномасштабных проектов из частного сектора ежегодно привлекается до \$ 8-10 млрд., что, естественно, позволяет экономить немалые бюджетные средства. Например, с использованием механизма ГЧП были завершены такие серьезные проекты, как строительство Евротоннеля, соединяющего Англию и Францию под проливом Ла-Манш, прокладка отдельных веток лондонского метро. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17 % экономии для бюджета страны [3].

Сегодня в мире постоянно растет потребность в услугах, бремя обеспечения которых – традиционная задача государства. Речь идет о таких сферах, как транспорт, здравоохранение, коммунальное хозяйство и образование, следовательно, возрастают финансовые обязательства государства перед населением по предоставлению этих услуг (Таблица 1). Государство оказывается в ситуации, когда оно не в состоянии обеспечить адекватное и своевременное финансирование из бюджета всех социально значимых проектов и программ. У частного сектора обычно имеются свободные средства, и государство нашло способ успешно их привлекать для решения социальных задач.

Таблица 1 – Страны и сферы, в которых используется механизмы ЧГП

Х Проекты завершены	Дороги	Железные дороги	Вода	Отходы	Энергетика	Здравоохранение	Образование	Тюрьмы	ВПК	Офисы
О Проекты готовятся										
Австрия	X	X	X			X	O	X	X	
Бельгия	X	O	X	X		X	O			
Канада	X	X	X	X		O	O	X	O	X
Финляндия	X	O				X	O			X
Франция	X		X						O	
Германия	X	O	X	O					O	
Греция	X	X				O	O			
Голландия	X	O	O							
Ирландия	X	O	X	O	X		O	X		X
Италия	O	X	O	X						
Португалия	X	O	X			O			O	
Южная Африка	X		X			O	O	X		
Испания	X	X	X			X				
Великобритания	X	X	X	X		X	X	X	X	X
США	X		X	O				X	O	

Государство должно заниматься исключительно социальными функциями, чем объясняется специфичность области применения государственно-частного партнерства. Использование ГЧП представляет собой своего рода симбиоз государственных и частных компетенций, который, с одной стороны, позволяет правительствам стран решать насущные проблемы с финансированием инфраструктурных объектов и социальных программ, с другой – дает возможность частному бизнесу вкладывать деньги и получать интересующую его прибыль. На основе зарубежного опыта можно выделить следующие формы ЧГП:

1. Сервисные контракты:

- контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг; поставка продукции для государственных нужд – прямая покупка государством конкретной продукции, услуг или имущества у частных производителей;

- контракты технической помощи – использование частных компаний для решения конкретных задач, в которых у государства возникают проблемы, например, из-за недостатка конкретного ресурса (ликвидация последствий стихийных бедствий).

2. Управляющие контракты:

- контракт на обслуживание;
- контракт на управление объектом;

- контракт «под ключ» – государство финансирует, частный сектор проектирует, строит и управляет объектом.

3. Аренда и временная передача прав:

- лизинг – контракт, близкий по содержанию к аренде. Арендатор не участвует в строительстве, получая объект от государства. Обязанности арендатора: обслуживание, взимание платы и платежи государству за пользование;

- соглашения о разделе продукции (СРП) – передача частным производителем части выпускаемой продукции государству в качестве оплаты права реализации конкретного проекта;

- инвестиционный контракт – государство отказывается на определенный в контракте срок от получения фискальных доходов, давая частному предпринимателю завершить с использованием указанных средств инвестиционный проект, реализация которого имеет социально-экономический эффект.

4. Концессионное соглашение

- BOT («Build – Operate – Transfer») – «Строительство – управление – передача» – классический вариант концессии. Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству;

- BTO («Build – Transfer – Operate») – «Строительство – передача – управление» – классическая концессия. Концессионер строит объект, который передается государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передается в эксплуатацию концессионера;

- BOO («Build – Own – Operate») – «Строительство – владение – управление». Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;

- BOOT («Build – Own – Operate – Transfer») – «Строительство – владение – управление – передача» – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определенного срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства;

- BBO («Buy – Build – Operate») – «покупка – строительство – управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продает объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

5. Акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия) [1; 4].

Необходимо отметить, что проекты государственно-частного партнерства, как правило, требуют больших затрат, являются длительными по реализации и не слишком привлекательными с экономической точки зрения. То есть, даже предлагая инвесторам различные варианты возврата средств, государство в итоге может не найти желающих к сотрудничеству. Поэтому власти обычно придумывают дополнительные ухищрения, способные повысить привлекательность проектов ГЧП для бизнеса. Одним из таких способов, является переход от единичных концессионных проектов к межотраслевым, когда государство предоставляет в концессионный проект несколько разных объектов, связанных между собой.

Порядок реализации ЧПП представлен на рисунке 1.

Кроме того, в последнее время наметилась еще одна тенденция: государство, пытаясь изобрести новые и убедительные аргументы привлекательности проектов ГЧП для инвесторов, соглашается на условия, которые изначально противоречат правилу ограниченности классических концессий во времени.

Так, с начала 90-х годов прошлого века стала внедряться практика концессий с нефиксированным сроком действия. Это позволяет значительно снизить, а иногда и просто нейтрализовать риск инвестора не вернуть вложенные деньги по окончании срока концессии. Именно эта угроза является основным препятствием, тормозящим приход частного капитала в проекты ГЧП.

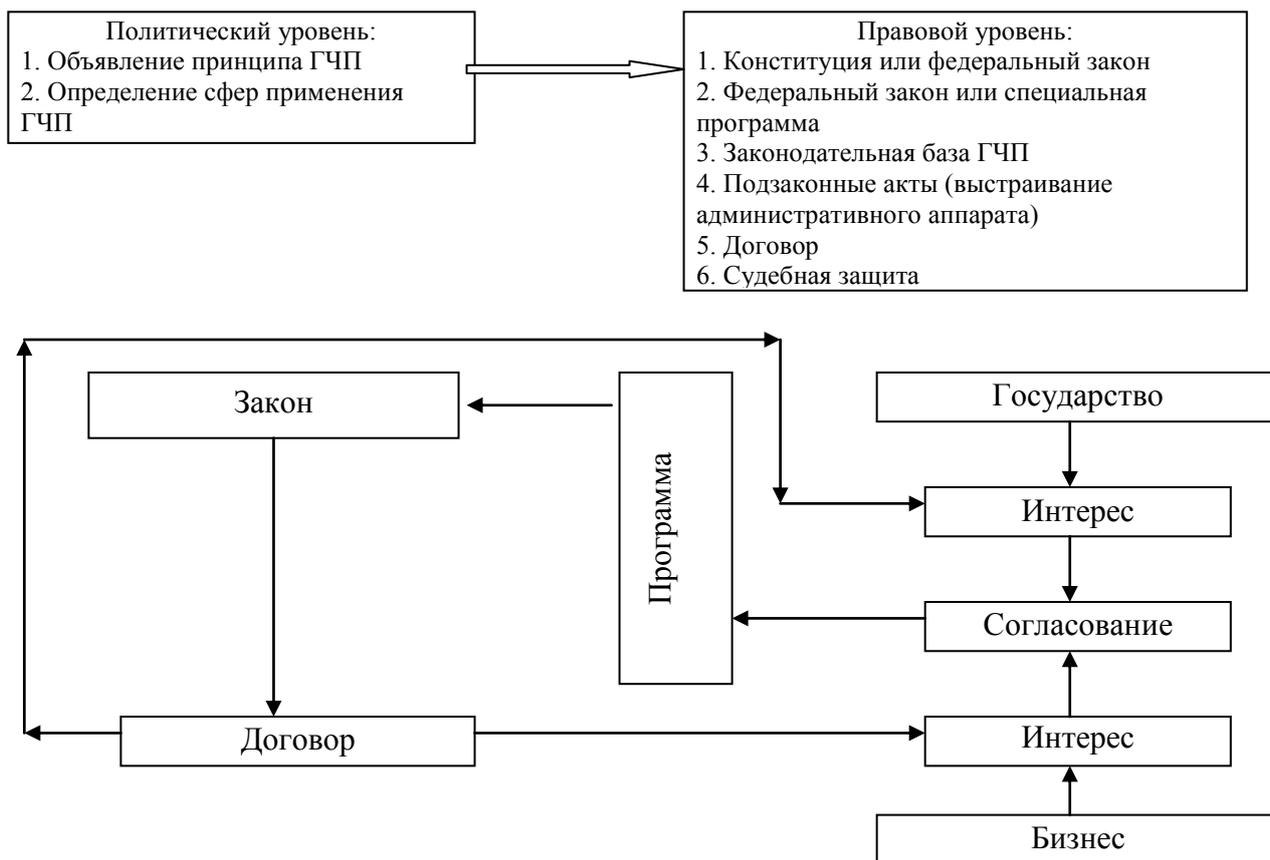


Рисунок 1 – Порядок реализации ЧП [2]

В России пока нет четкого определения, что же такое концессия в ЧП.

Как показывает опыт стран, успешно использующих партнерство между государством и частным сектором для решения социальных задач, разработка адекватных и эффективных норм – дело непростое. Так, в Европе на решение этой задачи ушло почти 25 лет. Причем до сих пор эти механизмы постоянно эволюционируют. В России, взяв на вооружение уже накопленный опыт, это можно будет сделать быстрее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грицай, С.В. Актуальные проблемы частно-государственного партнерства в России [Текст] / С.В. Грицай. – М.: ИНИОН РАН, 2005. – 185 с.
2. Вилисов, М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Текст] / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7.
3. Ефимова, Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт / Л.И. Ефимова // http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.
4. Санникова, Т. Public-private partnership / Т. Санникова // http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833.
5. Варнавский, В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны / В.Г. Варнавский // http://www.opec.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33.

Оболенцев Дмитрий Леонидович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

Тел.: (4862) 41-95-04

E-mail: econte@ostu.ru

УДК 005.21

И.А. ТРОНИНА, И.В. МОРОЗОВА

МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены концептуальные основы стратегического контроля и его назначения в системе менеджмента предприятия. Особое место уделено рекомендациям по организации и осуществлению механизма контроля в стратегической деятельности хозяйствующих субъектов на основе основополагающих принципов: движения и торможения, своевременности, стратегического сознания, документирования.

In given paper conceptual bases of the strategic control and its appointment in system of management of the enterprise are considered. The special place is given recommendations about the organisation and realisation of the mechanism of the control in strategic activity of managing subjects on the basis of basic principles: movements and braking, timeliness, strategic consciousness, documenting.

Ключевые слова: механизм, контроль, менеджмент, стратегия, предприятие.

Key words: the mechanism, the control, management, strategy, the enterprise.

Контроль выполнения стратегии является логически последней функцией стратегического менеджмента. Он необходим для обнаружения проблем раньше, чем они примут угрожающий характер.

Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между достижением целей, и собственно целям организации. Отсюда, стратегический контроль предполагает ответ на вопрос: стоит ли продолжать реализовывать принятые стратегии, и приведет ли их реализация к достижению поставленных целей?

Одна из важнейших причин необходимости осуществления контроля состоит в том, что любая организация, безусловно, обязана обладать способностью вовремя фиксировать свои ошибки и исправлять их до того, как они повредят достижению целей организации.

Положительная сторона контроля состоит в поддержке всего того, что является успешным для деятельности организации.

Один из важных аспектов контроля заключается в определении, какие именно направления деятельности организации наиболее эффективно способствовали достижению ее целей. Определяя успехи и неудачи организации и их причины, появляется возможность достаточно быстро адаптировать организацию к динамичным требованиям внешней среды и обеспечить тем самым наибольшие темпы продвижения к основополагающим целям организации.

Среди функций управления наиболее явно взаимосвязаны между собой функции планирования и контроля.

Для планирования и контроля необходима своевременная, конкретная, точная информация, эффективная по отношению к затратам на ее получение.

Большая часть информации, на основании которой ежедневно принимаются решения, получается неформальным путем.

Управляющий общается с подчиненными, разговаривает с коллегами и клиентами, читает газеты и периодические издания. Из этих источников он узнает много полезного, но этой информации не достаточно для принятия решений по управлению делами даже небольшой организации.

Количество информации, появляющейся в результате деятельности организации и имеющей влияние на успех ведения дел, а также скорость, с которой эта информация изменяется, делает необходимым для руководства применение формальных методов сбора и обработки информации.

Объем информации и возникающие при управлении проблемы заметно увеличиваются с ростом размеров организации. Однако даже относительно небольшая организация должна перерабатывать гораздо больший объем информации, чем это обычно, кажется. Фирма может иметь дело с сотнями различных поставщиков и обрабатывать тысячи заказов в год. Текущие инвентарные ведомости могут содержать несколько сот различных видов товаров, причем количество каждого товара может постоянно изменяться и должно контролироваться. Ежегодно с клиентами заключаются десятки тысяч сделок, в результате чего изменяется величина товарных запасов и наличных денег. Кроме этого имеется информация о внешней среде предприятия: это законы, торговые правила, правительственные документы, действия конкурентов и т. д.

Таким образом, администрация даже небольшой фирмы должна перерабатывать более миллиона единиц информации в год. Поток же информации в действительно большой организации с большим количеством служащих, тысячами различных товаров и огромными оборотными фондами уже является непостижимым [1].

То множество конкретных видов деятельности, о которых необходима информация, является лишь верхушкой айсберга. В большинстве случаев здесь проблем не возникает. Настоящие трудности появляются при необходимости следить за изменениями ситуации. Ресурсы любой организации постоянно находятся в состоянии движения. В любой момент времени в наличии имеется большее или меньшее количество товарных запасов, наличных денег, приходных и расходных счетов. Организация увольняет работников и нанимает новых. Освоение новой технологии может привести к изменению скорости, с которой потребляется сырье и выпускается годовая продукция. Если и внешняя среда изменчива, то жизненно важные для организации события могут происходить с ошеломляющей скоростью. И если администрация вовремя не будет получать информацию об этих изменениях, последствия могут быть просто губительными. Справиться с этим потоком информации так, чтобы администрация могла принимать эффективные решения и успешно вести дела организации, – в этом и состоит цель информационно-управляющей системы.

Стратегический контроль представляет собой пятишаговый процесс, состоящий из следующих элементов:

1. Определение параметров, подлежащих оценке (сфер контроля).
2. Разработка стандартов или точного определения целей, которые должны быть достигнуты в обозначенный отрезок времени. Соответственно стандарты, используемые для оценки хода реализации стратегии, представляют собой детализацию стратегических целей. Естественно, что проще устанавливать стандарты для количественно измеряемых величин (таких, как объем продаж, прибыль). В системе контроля стандарты разрабатываются не только для оценки конечных, но и промежуточных результатов. На данном этапе устанавливается также величина допустимого отклонения от стандарта.
3. Осуществление оценки состояния контролируемого объекта в соответствии с принятыми стандартами, нормативами или другими эталонными показателями.
4. Сопоставление фактических результатов функционирования с установленными стандартами. На этом этапе решается также вопрос: допустимы ли выявленные отклонения от принятых стандартов.
5. Выработка корректирующих воздействий в случае, если отклонения больше допустимых, т. е. выявление причин отклонений и путей их устранения. Отметим, что система контроля может указать на необходимость пересмотра самих планов и стандартов (например, поставленные цели могут оказаться излишне оптимистичными).

Стратегический контроль выступает эффективным средством управления, нацеленным на решение стратегических проблем. Задача контролера состоит в том, чтобы при фактических и плановых расхождениях привести в движение процесс, который помог бы, несмотря на отклонения от намеченного, все же достигнуть цели.

Сравнение реальных и плановых результатов делается для того, чтобы своевременно определить, где возникли затруднения с реализацией плана, и с помощью регулирующих

мероприятий обеспечить получение плановой прибыли, достижение других намеченных показателей.

Регулирующая функция контроля состоит, в частности, в том, чтобы об отклонениях, допущенных в одной сфере деятельности, сигнализировать другим отделам, показать им необходимые действия, скорректировать плановые показатели подразделений как ответ на изменения, произошедшие во внешней и внутренней среде. Это ведет к упрочению позиций предприятия. Стратегические задачи контроля включают:

- заботу о развитии стратегического планирования и управления в организации;
- анализ слабых и сильных сторон её деятельности;
- уточнение в связи с изменениями во внешней и внутренней среде стратегических целей организации и обеспечение условий их своевременного достижения;
- систематическое сравнение стратегических и фактических показателей.
- корректирующие меры в случае отклонения от цели.

Ответственность за обоснованность стратегических планов лежит на службе контроля. В организациях роль такой службы чаще всего выполняют специальные аналитические отделы, а решение по утверждению предложенных планов принимается коллегиальным органом – правлением компании при согласовании с советом директоров. В интересах укрепления позиций организации контролер обязан:

- учитывать вновь возникающие шансы и риски, их возможное влияние на прибыль;
- наблюдать за «окружающей средой» сотрудников, от которых постоянно поступает множество сигналов;
- определять: какая информация важна и кто принимает решения, каким образом передать информацию тем, кто выполняет решения.

Предлагаемый механизм контроля основан на четырех основополагающих принципах: движения и торможения; своевременности; стратегического сознания; документирования.

Принцип движения и торможения создает объективные условия для постоянного выявления и внедрения нового, прогрессивного и эффективного в практику конкретной организации с учетом ее специфики и возможностей. При этом материал для инноваций не обязательно находится только в сфере конкретного бизнеса. Важно, чтобы он подходил для данного объекта и обеспечивал быстрый и высокий результат.

Принцип своевременности. Контроль как функция, ориентированная на будущее, служит раннему выявлению новых возможностей и рисков для организации. Способность компании к своевременному реагированию на рыночные изменения зависит от временного интервала между возникновением нового шанса или риска и конкретным действием, а также от затраты времени на изменение плана и внедрение новинки.

Принцип стратегического сознания реализуется только тогда, когда любое решение и действие оцениваются, в первую очередь, с позиций его соответствия стратегическим программам, т.е. стратегическое сознание представляет собой фильтр, предотвращающий реализацию оперативных, сиюминутных решений, либо модифицирующий их, чтобы они соответствовали стратегическому плану.

Принцип документирования. Его целью является создание условий для проверки: соблюдались ли цели и задачи стратегического контроля в действительности. В стратегическом контроле информация представляется в виде письменных сообщений с предварительной оценкой их значимости. Письменная форма принуждает информатора к продуманному, полному и точному представлению положения дел. Документирование позволяет в любой момент установить посылающего и принимающего информацию, дату передачи и ее содержание. Необходимо также оценивать достоверность и полноту информации. Благодаря принципу документирования решения по оперативным вопросам принимаются с учетом стратегической позиции организации, стимулируя тем самым первоочередную реализацию стратегических целей. Принцип документирования является также инструментом за соблюдением других принципов контроля: движения и торможения, стратегического сознания, своевременности.

Система стратегического контроля представляет собой часть общей системы стратегического менеджмента, между элементами которой имеются обратные связи и возможность изменения ранее заданных показателей. То есть при любом нарушении хода выполнения стратегии формируется ответное воздействие, направленное на уменьшение возникшего отклонения от плана с учетом изменений в окружающей среде.

Ход выполнения стратегии целесообразно отслеживать с помощью графика, представленного на рисунке 1.

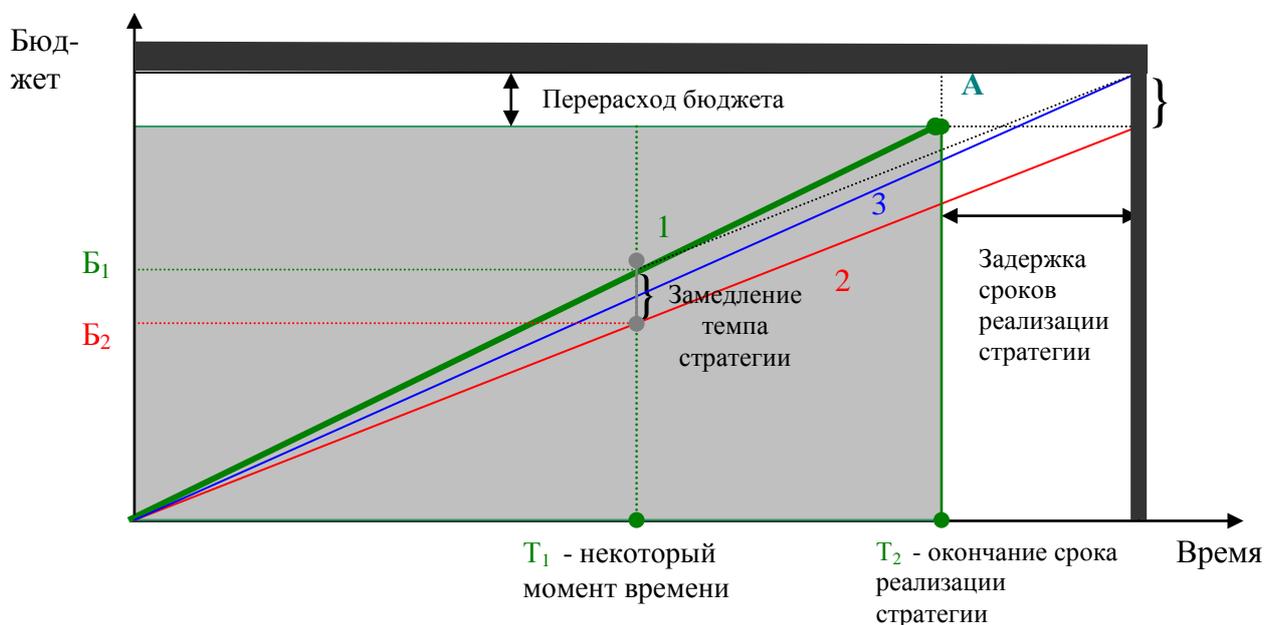


Рисунок 1 – Контроль за ходом реализации стратегии

График строится по двум осям:

- время, т.е. срок реализации стратегии;
- бюджет, т.е. финансовые средства, выделяемые для реализации стратегии.

Серая область определяет допустимые, запланированные комбинации значений «срок/бюджет». Прямая 1 показывает идеальный ход реализации стратегии.

В точке А стратегическая программа предположительно должна завершиться.

Допустим, в некоторый момент времени T_1 (сегодня) проверяется выполненный объем работ (пропорциональный освоенному бюджету или трудозатратам).

Соответствующая точка отмечается на линии «сегодня» и через нее проводится прямая 2. Это значение несколько ниже запланированного (точки пересечения линии «сегодня» с прямой 1), что говорит о замедлении темпа стратегической программы. Место пересечения прямой 2 с линией, определяющей бюджет стратегической программы (верхняя граница серого прямоугольника), обозначит момент завершения срока реализации стратегии. По его отклонению от планируемой величины получим прогнозируемую задержку срока.

Реальные затраты на выполненный объем работ (заложенный в бюджет), как правило, больше планируемых. Об этом свидетельствует линия 3. В месте ее пересечения с датой затянутого завершения стратегической программы рассчитывается реальный размер бюджета и его перерасход, т.е. насколько в итоге стратегическая программа отклонится от заданных значений. Важно, снимать показатели при формировании линии 1 с разумной частотой, т.к. на любой стадии реализации стратегии нередки существенные колебания. Вычисляемые на основе критериев «сроки/бюджет» различные показатели оценки стратегии могут находиться в серой (нормальной), белой (опасной) и черной (критической) зонах. Если хотя бы один из показателей расположен в серой зоне, то стратегическая программа еще может завершиться в сроки и уложиться в бюджет. Когда показатели находятся в белой и черной зонах, стратегию, скорее всего, постигнет неудача.

По значениям планируемого и освоенного бюджета и реальным расходам на выполнение стратегии можно судить о характере стратегической проблемы. Учитывая, что снижение сроков приводит к увеличению бюджета, и, наоборот, снижение бюджета приводит к увеличению сроков, нацеливать стратегию корректировки надо на одно конкретное направление (или сроки, или бюджет).

Контролируя разработку и реализацию стратегии, руководитель быстрее сможет понять основные «–» и «+» стратегического управления организацией. При этом, чем больше параметров будет находиться под контролем, тем проще будет управлять стратегией, оперативно выявляя причины возникающих отклонений.

Как показано на рисунке 2, существуют три возможных источника информации о назревающих стратегических проблемах:

- тенденции изменений во внешней среде (давление со стороны потребителей, конкурентов; государственное регулирование; экономические и политические тенденции; тенденции мирового рынка; появление транснациональных корпораций, новых отраслей промышленности; технологические прорывы; общественные движения и т.д.);

- тенденции изменения внутри самого предприятия (величина, структура, сложность предприятия; связи внутри предприятия; распределение ролей, стиль руководства, компетентность руководства и персонала, капиталоемкость, наукоемкость, диверсификация производства, прочие);

- тенденции изменения основных показателей предприятия, целей и характеристик его деятельности (объем реализации, рентабельность, платежеспособность, нововведения, гибкость, устойчивость к экономическим циклам, внутренний климат, удовлетворенность работой, учет интересов различных групп работников и т.д.) [1].

Все организации – ориентированные и не ориентированные на извлечение прибыли, – оказываясь в условиях сложной быстро меняющейся внешней среды, должны выявлять основные тенденции ее изменений, в особенности возможные существенные дискретные изменения (технологические прорывы). Тенденции изменений во внешней среде представляет собой отправную точку в выявлении стратегических проблем.

В крупных, имеющих сложную структуру организациях изучение внешней среды следует дополнять выявлением важнейших оценок и мнений внутри компании, которые, как можно ожидать, окажут существенное влияние на результаты деятельности. Это необходимо потому, что, когда та или иная организация перерастает определенные рамки (по величине или сложности структуры), ее высшее руководство теряет возможность следить за текущими изменениями в культуре производства, составе руководителей, структуре фирмы, системе управления и производственных возможностях. Это может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на эффективность деятельности организации, а также на ее способность реагировать на изменения во внешней среде.

Выявление оценок и мнений внутри организации приобретает особую важность в быстро растущих мелких и средних компаниях. Как показывает опыт, при разрастании организации до определенной величины ее способность справляться с новыми сложностями, вызываемыми ее ростом, значительно ослабевает.

Тенденции изменения основных показателей предприятия, целей и характеристик его деятельности могут быть использованы для получения важной дополнительной информации о стратегических проблемах на этапе выполнения стратегии.

После того как цели будут выявлены, их можно сопоставить с тенденциями изменения показателей организации. В компаниях, имеющих годовой период планирования, эти тенденции часто выявлены заранее и представлены в виде прогнозов. Сопоставление целей с прогнозами составит для таких организаций часть годового цикла планирования. Такое сопоставление позволяет выявить то, что на рисунке 2 названо «разрывом между целями и реальными показателями». Для установления причин этих разрывов обычно проводят диагностический анализ.



Рисунок 2 – Этапы выявления стратегических проблем

Многие из причин, как правило, оказываются связанными с недостатками в деятельности организации или с неэффективностью ее стратегии. Поэтому проводится соответствующая корректировка годовых планов. Однако в некоторых случаях устанавливается возможность финансовых потерь (разрушающее влияние инфляции) или недостатки самой организации (отсутствие эффективного механизма прогнозирования социально-политических изменений на рынках).

Анализ тенденций изменения показателей организации можно проводить во время регулярных проверок результатов ее деятельности. Однако за тенденциями изменений во внешней среде и внутри организации необходимо наблюдать непрерывно на протяжении года и обеспечить своевременное выявление внезапных, быстротечных и потенциально неожиданных изменений.

Для того, чтобы предприятие имело возможность добиться крупных успехов и признания на рынке, необходимо внедрять в практику наиболее передовые, прогрессивные методы работы. К числу таких инноваций следует отнести практику внедрения контроллинга. Контроллинг выступает как система обеспечения выживаемости предприятия в краткосрочном плане, нацеленная на оптимизацию прибыли, в долгосрочном – на поддержание гармоничных отношений с окружающей средой. Появление контроллинга связано с усложнением ситуации на рынке, усилением конкуренции, необходимостью учета социальных и экономических факторов. Контроллинг – совокупность методов оперативного и стратегического менеджмента, учета, планирования, анализа и контроля на качественно новом этапе развития рынка, единая система направления на достижение стратегических целей предприятия [2].

Контроллинг подразделяется на стратегический и технический (оперативный).

Стратегический контроллинг включает в себя формулировку целей, управление ими и достижение поставленных целей. В задачи оперативного контроллинга входит учет, анализ,

планирование и управление результатами деятельности фирмы, осуществление контроля, выявление и устранение текущих трудностей, совершенствование мотивации коллектива для повышения результатов деятельности. В его рамках осуществляется один из основных принципов рационального ведения дела – проверка работы каждого подразделения по соотношению «прибыль – затраты». Концепция стратегического контроллинга включает:

1. Определение целей. В основе контроллинга лежит стратегическое планирование, предвидение реального положения предприятия на рынке на перспективу, согласование оперативного и стратегического менеджмента. Менеджер обязан: определить философию фирмы, ее имидж, миссию; установить конкретные цели, качественные показатели (доходы на инвестированный капитал, наличные деньги, источники покрытия).

2. Управление целями – это поиск «узких мест» в работе фирмы, анализ отклонений от намеченной стратегической программы. Система контроллинга интегрирует учет, планирование, маркетинг в единую самоуправляемую систему. В ней четко определяются цели фирмы, принципы управления, способы их реализации.

3. Достижение целей обеспечивается эффективным менеджментом, хорошей мотивацией труда работников, разработкой и внедрением инноваций, планированием, ориентированным на будущее.

Особое значение в контроллинге имеет использование методов бюджетного контроля. Поскольку в рамках менеджмента соизмерение каждого рыночного действия предприятия, работа любого его подразделения оценивается по полученной норме прибыли, такого рода контроль необходим. Бюджетный контроль рекомендуется осуществлять в пять этапов:

- подготовка бюджета для каждого подразделения и соединение отдельных бюджетов в общий, что выражается в прогнозе прибылей и убытков по балансу;
- фиксирование фактических расходов и доходов по бюджетным статьям;
- сравнение бюджетных и реальных расходов;
- выявление причин отклонения от установленных в бюджете показателей;
- принятие энергичных мер для приведения текущих результатов в соответствие с бюджетом.

Бюджеты предприятий обычно проверяются и пересматриваются ежеквартально. Контроллинг, таким образом, выступает эффективным средством управления, нацеленным на решение стратегических проблем. Задача контроллера состоит в том, чтобы при фактических и плановых расхождениях привести в движение процесс, который помог бы, несмотря на отклонения от намеченного, все же достигнуть стратегические цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб: Питер Ком, 2006. – 416 с.
2. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций [Текст] / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2007. – 288 с.

Тронина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел.: (4862) 41-95-65
E-mail: irina-tronina@yandex.ru

Морозова Ирина Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел.: (4862) 41-95-65
E-mail: e_m@ostu.ru

УДК 336.012.23

С.Н. ЗОЛОТАРЕВ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье рассмотрено финансовое планирование и предложены пути совершенствования финансового планирования в системе потребительской кооперации, использование которых приведет к созданию предпосылок для эффективной работы кооперативных организаций и уменьшит возможность получения отрицательных результатов планирования.

In the paper financial planning is considered and ways of perfection of financial planning to the consumers' co-operative society system which use will lead to creation of preconditions for effective work of the co-operative organisations are offered and will reduce possibility of reception of negative results of planning.

Ключевые слова: финансовое планирование, потребительская кооперация, план.
Key words: financial planning, consumers' co-operative society, the plan.

В связи с переходом к рыночным условиям большое внимание должно быть уделено вопросам улучшения организации планирования, повышению научного уровня планирования, усилению воздействия планирования на интенсификацию производства, сбалансированное и пропорциональное развитие хозяйства, экономное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В современной российской действительности одной из наиболее актуальных проблем потребительской кооперации является финансовое планирование.

Для стабилизации и развития потребительской кооперации на современном этапе необходимо укрепление финансового положения потребительских обществ и эффективное использование финансовых ресурсов. Решение этой проблемы заключается в использовании экономических методов в управлении финансами, основным из которых является финансовое планирование.

Финансовые планы неразрывно связаны с хозяйственными планами. Они разрабатываются кооперативными организациями на основе анализа данных бухгалтерской и статистической отчетности, исходя из показателей плана хозяйственной деятельности и установленных финансовых заданий (планов товарооборота, заготовок, производства, капитальных вложений, прибыли, сбора паевых взносов и др.), а также действующих норм и нормативов оборотных средств, ставок налогов, нормативов отчислений от прибыли на образование целевых фондов, норм амортизационных отчислений по основным фондам и т.д.

Хотя финансовые планы разрабатываются на основе хозяйственных планов, однако это не означает, что они занимают подчиненную, пассивную роль. Наоборот, финансовые планы играют активную роль, так как в них предусматриваются необходимые финансовые ресурсы для выполнения хозяйственных планов, т.е. средства для финансирования товарооборота, заготовок, производства, капитальных вложений, подготовки кадров и других мероприятий.

Успешное ведение хозяйственной деятельности, выполнение производственных планов возможно лишь при устойчивом финансовом состоянии кооперативных организаций, при наличии в достаточных размерах финансовых ресурсов и правильном их использовании (расходовании). А источники поступления и направления использования финансовых ресурсов предусматриваются в финансовых планах.

Следовательно, финансовое планирование – закономерный, объективно необходимый процесс, свойственный каждому субъекту хозяйствования.

Задача финансового планирования состоит в достижении сбалансированности финансовых ресурсов с расходами средств.

Финансовое планирование в системе потребительской кооперации базируется на следующих основных принципах:

- научная (техническая и экономическая) обоснованность планов;
- непрерывность планирования;
- единая система финансовых показателей планов – от низовых организаций и предприятий до Центросоюза;
- сочетание отраслевого и территориального планирования;
- стабильность утвержденных финансовых показателей в перспективных, годовых, квартальных планах организаций.

Объектом финансового планирования в потребительской кооперации являются не все денежные доходы и расходы и не все финансовые ресурсы (фонды денежных средств) организаций и предприятий, а только собственные и приравненные к ним долгосрочные заемные средства.

Специфика финансового планирования заключается в том, что оно осуществляется только в денежной форме и позволяет проследить движение денежной массы, спланировать объем розничного оборота и производимой продукции, спрогнозировать объем финансовых ресурсов.

Основу финансового планирования составляют планы низовых кооперативных организаций и предприятий (потребительских обществ). Потребительские общества, входящие в состав облпотребсоюза, составляют годовые финансовые планы. Кроме того, потребительские общества, а также хозрасчетные предприятия розничной и оптовой торговли всех звеньев потребительской кооперации обычно составляют расчеты норм и нормативов оборотных средств.

Облпотребсоюзы разрабатывают годовые сводные финансовые планы с выделением показателей по потребительским обществам и другим хозрасчетным структурам. Это позволяет правильно решать вопросы выдачи и погашения внутрисистемных ссуд, нормирования и перераспределения оборотных средств между хозрасчетными подразделениями, входящим в состав облпотребсоюза. Областные, краевые, республиканские потребсоюзы составляют годовые финансовые планы в целом по системе потребительской кооперации области (края, республики) с выделением показателей по хозрасчетным подразделениям, подчиненным непосредственно потребительскому союзу.

В настоящее время разработанные финансовые планы не подлежат обязательному утверждению вышестоящей организацией по подчиненности. Финансовые планы областных, краевых и республиканских потребсоюзов рассматриваются и утверждаются правлением этих потребсоюзов.

Финансовые планы (баланс доходов и расходов и др.) потребительских обществ рассматриваются и утверждаются общим собранием (собранием уполномоченных) членов потребительского общества. Одновременно с рассмотрением и утверждением сводных финансовых планов правлениями соответствующих потребсоюзов решаются вопросы финансовых взаимоотношений по выдаче и погашению внутрисистемных ссуд и утверждаются сроки их погашения.

Основным разделом финансового плана является баланс доходов и расходов. В нем отражены потребность в средствах (собственных и приравненных к ним) для финансирования основной хозяйственной деятельности, источники их образования.

Финансирование основной хозяйственной деятельности означает направление собственных финансовых ресурсов на формирование норматива собственных оборотных средств в плановых запасах товаров, сырья, материалов, топлива, готовой продукции,

денежных средств и прочих активов. В этом и состоит главное назначение баланса доходов и расходов.

В то же время кооперативные организации не должны ограничиваться составлением годовых текущих финансовых планов. Они должны быть дополнены оперативными финансовыми планами.

В настоящее время кооперативные организации до сих пор редко используют оперативное финансовое планирование как один из важнейших инструментов эффективного управления по двум причинам:

1. Недопонимание роли оперативного финансового планирования в современных условиях.

2. Отсутствие разработанных и апробированных отечественных методических подходов в области оперативного финансового планирования на предприятиях в условиях рыночной экономики.

Оперативное финансовое планирование заключается в разработке финансовых планов, отдельных заданий на короткий срок, доведения их до своих подразделений. Оно охватывает весь денежный оборот предприятия, что позволяет регулировать поступление денег, их направление, лучше маневрировать средствами для выполнения намеченных мероприятий, современных расчетов и выполнения финансовых обязательств.

Процесс оперативного финансового планирования включает в себя составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

В настоящее время нет единой формы оперативных финансовых планов, они варьируются на предприятиях и зависят во многом от особенностей организации финансовой деятельности.

Из всевозможных планов оперативного финансового планирования одним из самых совершенных и надежных признается платежный календарь. Объясняется это тем, что реалистичный прогноз денежных средств можно составить только на относительно короткий промежуток времени, поскольку факторов, влияющих на поступление и выплату денежных средств много, они комплексные и не могут быть оценены за пределами короткого отрезка времени. Он позволяет выявить несоответствие между предполагаемыми расходами и источниками их покрытия, принять меры к устранению этого несоответствия и тем самым обеспечить устойчивое финансовое положение предприятия, оказывающее влияние на непрерывный процесс хозяйственной деятельности и его конечные результаты.

Таким образом, в процессе финансового планирования определяется потребность кооперативных организаций и предприятий в финансовых ресурсах, изыскиваются источники средств для успешного и бесперебойного финансирования многоотраслевого хозяйства и многогранной деятельности кооперативных организаций.

За годы рыночных преобразований многие кооперативные организации, существенно сократили финансовый аппарат в ряде потребсоюзов, были упразднены финансовые отделы, что весьма отрицательно сказалось на состоянии финансового планирования и как следствие этого – на эффективное использование финансовых ресурсов, развитии всех отраслей хозяйственной деятельности. Внимание к финансовому планированию также было ослаблено из-за разрыва хозяйственных связей, высоких темпов инфляции, нестабильности налоговой системы, которые затрудняли разработку финансовых планов.

Для решения сложившейся проблемы необходимо осуществить ряд мер по совершенствованию финансового планирования в потребительской кооперации:

1. Восстановить финансовые службы и осуществить повышение квалификации специалистов в области финансового планирования.

2. Процесс финансового планирования должен быть непрерывным. В этой связи кооперативным организациям рекомендуется разработать три типа финансовых плана:

- стратегический (от 3 до 5 лет) – определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства;

– текущий, который представляет собой конкретизацию и детализацию показателей на предшествующий год;

– оперативный (месяц, квартал), который дополняет текущий план, включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

За основу могут быть взяты составлявшиеся ранее баланс доходов и расходов, а также баланс финансирования капитальных вложений, скорректированный с учетом изменений.

3. Ввести в практику ежемесячное (квартальное) составление бюджета доходов и расходов.

4. Составлять платежный календарь, который ранее практически отсутствовал, что позволит использовать все имеющиеся резервы повышения эффективности финансовых ресурсов предприятия (организации), даст полное представление о состоянии платежей и расчетов в планируемом периоде.

5. Оплату труда увязать с выполнением плановых заданий, конечными результатами деятельности потребительских обществ и их структурных подразделений.

6. В условиях рынка особую актуальность приобретает проблема определения потребности кооперативных предприятий и организаций в финансовых ресурсах для финансирования оборотного капитала. При всей традиционности решения этой проблемы (путем расчета норм и нормативов оборотных средств) имеющиеся методические указания по нормированию оборотных средств ее не решают, поскольку они в значительной мере устарели.

Так как финансовое планирование является завершающим этапом планирования финансово-хозяйственной деятельности, при составлении финансовых планов, то целесообразно определять и рекомендовать пайщикам направлять долю распределяемой прибыли на пополнение оборотных средств.

Принятие мер по улучшению финансового планирования необходимо для обеспечения финансовыми ресурсами расширенного воспроизводства, достижения высокой результативности финансово-хозяйственной деятельности, создания условий, обеспечивающих платежеспособность и финансовую устойчивость кооперативных предприятий и организаций, а также системы потребительской кооперации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года [Текст]. – М.: Центросоюз Российской Федерации, 2001.

2. Планирование финансов в потребительской кооперации [Текст]: Учебник / П.Г. Бабийчук, Р.М. Масленников, Н.Г. Чуб. – М.: Экономика, 1986.

3. Салтыкова, Г.А. Финансовое планирование и анализ движения денежных потоков [Текст] / Г.А. Салтыкова. – СПб: Издательство СПбГУЭФ, 1999.

4. Чорба, П.М. Финансовое планирование и прогнозирование в системе потребительской кооперации [Текст]: Учеб. пособие / П.М. Чорба. – Белгород: БУПК, 2000.

Золотарев Сергей Николаевич

Белгородский университет потребительской кооперации, г. Белгород

Кандидат экономического наук, доцент

Тел.: (4722) 53-77-37, 8-910-364-71-26

E-mail: s.n.zolotarev@mail.ru

УДК: 336.153.11

К.Б. СТРОКИН

КОНЦЕПЦИЯ ОБОСНОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Разработана концепция интегральной оценки эффективности управления развитием строительного предприятия, функционирующего в рыночной среде. В основе концепции использован ресурсный подход, позволяющий учитывать совокупность применяемых материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Предложены методы оценки эффективности управления экономическим ростом и развитием предприятия и факторная модель анализа изменения добавленной стоимости за счет совокупности ресурсов, их энерговооруженности и удельной величины энергоотдачи.

A concept for the integral estimation of the efficiency of the development management of a construction company operating within a market environment has been developed. The concept is based on the resource-relating approach, allowing to consider the pool of the applied material, workforce and financial resources. The methods to estimate the efficiency of an enterprise economic growth and development management as well as a factor model to analyze the added value changes determined by the pool of resources, their power-availability and specific energy efficiency is presented.

Ключевые слова: развитие, методология оценки эффективности управления, эффект экономический, эффект социальный, эффект экологический, ресурсы, строительное предприятие, методы оценки.

Key words: development, methodology of an estimation a management efficiency, effect economic, effect social, effect ecological, resources, the building enterprise, estimation methods.

Повышение эффективности функционирования, в том числе развития, предприятий строительного комплекса является актуальной проблемой и предполагает решение ряда теоретических и методологических вопросов обоснования метода оценки эффективности системы управления их ростом и развитием. Это касается уточнения содержания экономической категории эффективности применительно к современным условиям реализации рыночных отношений, раскрытия механизмов самоорганизации предприятий, как социально-экономических систем, исследования и учета влияния изменения системы качества управления и структурных изменений на изменение эффективности хозяйствования предприятий, обоснования критериев и подходов к оценке эффективности системы управления в деятельности предприятий строительного комплекса.

Эффективность хозяйствующих субъектов экономики, в том числе предприятий строительного комплекса, является всеобщей категорией экономической науки и ключевыми понятием хозяйственной практики. Данная категория последовательно развивается и постепенно уточняется ее содержание. Понятие и категория «эффективность» тесно связаны с понятием и категорией «эффект», но, несмотря на смысловую близость, не совпадают. Понятие эффект отражает абсолютный (полезный или отрицательный) результат хозяйственной деятельности, процесса управления, бизнес-процесса, мероприятия и т.д. Понятие эффективности свойственно любой целенаправленной и успешной хозяйственной деятельности или процессу управления, а понятие недостаточно эффективной деятельности только не целенаправленному и не результативному.

В отличие от эффекта понятие эффективность характеризует и определяет оценку цели производства, процесса или управления и является относительной величиной, отражая степень используемых ресурсов или произведенных затрат для достижения определенного эффекта. Количественные характеристики эффекта и эффективности могут быть как однонаправленными, так и разнонаправленными. Величина эффекта может возрастать ценой больших затрат (ресурсов), а эффективность при этом может снижаться или оставаться неизменной, если темпы роста эффекта и затрат (ресурсов) будут совпадать.

Зачастую содержание категории эффективности сводят к эффективности производства и в этих условиях оценку эффективности управления правомерно рассматривать только как элемент оценки эффективности управления производством. Однако содержание понятия эффективности не правомерно сводить в условиях рыночных отношений только к производству, ведь эффективность отражает и другие стороны системы управления предприятием – эффективность труда, управления, распределения ресурсов. Таким образом, понятие эффективности не правомерно сводить только к экономическим параметрам оценки эффективности управления производством как соотношения объема производства или реализации строительной продукции (работ, услуг, товаров) к соответствующим затратам или ресурсам, обусловивших данный эффект. Это содержательная характеристика оценки эффективности управления производством только со стороны внутренней среды предприятия и только ее экономической составляющей.

Предприятие взаимодействует с внешней средой, поэтому в структуре категории «эффективности» должна иметь место и характеристика оценки взаимоотношений с внешней средой. В частности, предметом самостоятельного исследования и оценки могут становиться экстерналии, проявляемые либо в виде дополнительных издержек (когда производство наносит вред окружающей среде или другим производителям) или в виде выгод третьих лиц.

Следовательно, оценку эффективности системы управления предприятием следует рассматривать в современном представлении не только с позиции оценки эффективности управления предприятием как экономической системы, но и как социально-экономической системы, а более объективно – как эколого-экономической системы. В этой связи осмысление понятия эффективности управления строительным предприятием как социально-экономической системой обуславливает необходимость выделения экономической и социальной эффективности функционирования и развития предприятия. Если первая характеризует соотношение экономических эффектов (результатов) с затратами или ресурсами, необходимыми для достижения этих эффектов (результатов), то вторая должна отражать степень достижения социальных параметров, а рассматриваемые в единстве, они определяют оценку социально-экономическую эффективности управления предприятием.

В этой связи следует отметить, что вопросы интегрального соотношения и учета взаимосвязи экономической и социальной составляющих эффективности еще не получили однозначного истолкования в современной экономической науке и практике. При оценке социальной эффективности учитываемыми социальными целями и эффектами могут быть корпоративная безопасность, социальная стабильность на предприятии. В ряде случаев экономические и социальные цели могут быть совместимыми и однонаправленными, но зачастую они могут противоречить или взаимоисключать друг друга (иметь отрицательные эффекты). В этом случае необходима разработка и реализация специальной политики предприятия по согласованию целей и устранению противоречий. Позитивной оценки в обосновании научных подходов решения этой проблемы заслуживают результаты зарубежных исследователей. Для согласования экономических и социальных целей предлагается найти приемлемые условия реализации в экономическом плане максимальной эффективности, пытаясь приближаться к этому, насколько это возможно [1].

Российские исследователи обращают внимание на другую возможность, при которой реализация максимальной социальной эффективности на предприятии создает предпосылки для роста качества и производительности труда. Улучшения использования других факторов производства для повышения экономической эффективности [2].

Другой подход к оценке эффективности управления развитием предприятия заключается в том, что в методологическом плане и на практике необходим учет как желаемых, так и реально складывающихся экономических, социальных и экологических эффектов (результатов), отражающих эффективность развивающихся социально-экономических систем как неравновесных систем. Исследование проблемы эффективности управления предприятиями, как непрерывно развивающихся хозяйственных систем в условиях общего экономического неравновесия, обуславливает необходимость обоснования выбора соответствующих критериев и показателей оценки эффективности.

С позиции современной экономической теории объективность оценки эффективности хозяйствующего субъекта (проекта, процесса) определяется:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Ценность результата}}{\text{Ценность затрат}}$$

Данный теоретический подход является базовым и разделяется нами. При этом предметом научной дискуссии является обоснованность содержания характеристики «ценность результата» и «ценность затрат». Следовательно, объективность оценки эффективности исследуемого процесса или явления определяется степенью обоснования результата и затрат, объективностью истолкования характеристики их ценности. С методологической точки зрения обоснованием оценки эффективности (проекта, процесса, деятельности предприятия и т.д.) следует рассматривать методологические принципы оценки эффективности и научную обоснованность раскрытия характеристики результата и затрат.

Разделяемая нами концепция оценки эффективности управления развитием строительного предприятия отражает ресурсный подход. Суть его в том, что главной проблемой экономики предприятия (корреспондирующей с главной проблемой национальной и региональной экономики) являются ограниченные ресурсы и необходимость их эффективного использования. За основу составляющих ресурсов принимается, как правило, классическая модель процессов производства как совокупности средств производства (средств и предметов труда) и рабочей силы. Отсюда истоки научной дискуссии.

С позиции логики развития экономической теории и теории управления социально-экономическими системами нет основания полагать, что, согласно классической модели материального производства, готовая строительная продукция является результатом использования только средств и предметов труда и рабочей силы и что данная модель является единственно правильной и научно обоснованной. Все развитие человеческой цивилизации обязано способности развитию человеческих возможностей в применении энергии, заимствованной у природы, а, следовательно, больших возможностей, нежели использования энергии «рабочей силы».

На этом основании российские исследователи [3] показывают с позиции логистики неадекватность классической модели процессов производства материальных благ вне учета взаимодействия трех компонентов: «вещества», «энергии», «информации». Данный подход ориентирован на уточнение характеристики «ценности затрат» исходной модели (1) и не касается уточнения «ценности результата».

Рассматриваемая нами концепция основана на реализации следующих методологических принципов оценки эффективности управления развитием строительного предприятия:

- принципа сопоставимости прогнозируемого эффекта (эффектов) и ресурсов (прогнозируемой совокупности учитываемых ресурсов – материальных, трудовых, финансовых, информационных, организационных, технологических и др.), применение которых обуславливает получение ожидаемого эффекта (эффектов), а также реализация принципа сопоставимости применяемых единиц измерения прогнозируемых эффектов и ресурсов;

- принципа комплексного подхода, проявляемого в необходимости комплексного учета всей совокупности проявляемых (планируемых) эффектов и ресурсов, которые обуславливают получение ожидаемых эффектов;

- принципа дифференциации составляющих экономических категории применительно к управлению процессом развития предприятия (эффекта, эффективности, результативности; разновидностей проявляемого эффекта и эффективности); в отличие от понятия эффективности под результативностью нами понимается степень достижения поставленной цели в управлении процессом развития предприятия – это может быть уровень конкурентоспособности предприятия, изменение структуры себестоимости строительной продукции, изменение качества движения и использования ресурсов и др.

Следование рекомендуемым принципам комплектности и дифференциации обуславливает целесообразность в классификации учитываемых эффектов и видов выделяемых систем управления (Таблица 1).

Согласно следованию принципу комплексного подхода к управлению развитием предприятия составляющими ресурсной характеристики нами рассматриваются:

- стоимость основного капитала (Кос), задействованного в производстве строительной продукции (работ, услуг), включающего стоимость основных средств (Ос) и нематериальных актов (Нм), числящихся на балансе предприятия по первоначальной (восстановительной) стоимости;

- стоимость материальных оборотных средств по ценам, учтенным в бухгалтерской отчетности (стоимость оборотного капитала – Коб);

- инвестиции в основной капитал на развитие производственной базы строительных организаций, величина которых учитывается в обновленной составляющей основного капитала;

- стоимостная оценка рабочей силы в виде затрат на оплату труда работников строительного предприятия и стоимостная оценка затрат на воспроизводство рабочей силы (в совокупности характеризует итоговую оценку стоимости использования человеческого капитала – Кч) .

Таблица 1 – Классификация видов выделяемых систем управления развитием строительного предприятия

Классификационный признак	Вид выделяемой системы управления развитием предприятия	Вид эффекта	Вид оценки эффективности управления развитием предприятия
1. Экономические процессы	(1) – Управление предприятием как экономической системой	(1) – Экономический эффект (Ээ)	(1) – Оценка эффективности управления экономическим ростом
2. Социальные процессы	(1, 2) – Управление предприятием как социально-экономической системой	(2) – Социальный эффект (Эс) (1, 2) – Социально-экономический эффект	(2) – Оценка эффективности управления социальным процессом (1, 2) – Оценка эффективности управления развитием предприятия как социально-экономической системой
3. Экономические процессы	(1, 2, 3) – Управление предприятием как эколого-социально-экономической системой	(3) – Экологический эффект (Ээ) (1, 2, 3) – Эколого-социально-экономический эффект (Эсум)	(3) – Оценка эффективности управления экологическим процессом (1, 2, 3) – Оценка эффективности управления процессом развития социальной ответственности строительного бизнеса перед своими работниками и экологической средой

Интегральную оценку эффективности управления развитием строительного предприятия (Эф.и) рекомендуется определять следующим образом:

$$\text{Эф.и} = \frac{\text{Ээ} + \text{Эс} + \text{Ээк}}{\text{Кос} + \text{Коб} + \text{Кч}} = \frac{\text{Эсум}}{\text{Ксум}} = \frac{\text{ВДС}}{\text{Ксум}}$$

где ВДС – валовая добавленная стоимость производства и реализации строительной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении (планируемая или фактическая) по рыночной (бухгалтерской) стоимости.

Значение расчетной величины интегральной оценки характеризует величину (коэффициент) ресурсоотдачи. Однако алгоритм расчета не отражает действия принципа сопоставимости, так как в знаменателе суммируются единовременные и текущие затраты. Поэтому уточненная оценка может определяться по формуле:

$$\text{Эф.и} = \frac{\text{ВДС}}{(\text{ОС} \times \text{Ен}' + \text{Нм} \times \text{Ен}'') + \text{Коб} + \text{Кч}}$$

где E_n' – нормативный коэффициент эффективности по основным средствам;
 E_n'' – нормативный коэффициент эффективности по нематериальным активам.

Частичными случаями интегральной оценки могут рассматриваться:

1. Оценка эффективности управления экономическим ростом предприятия $И_{о.р}$ согласно выражения:

$$И_{о.р} = \frac{\text{Ээ}}{\bar{Ч}} = \frac{V_{смр} (B_p)}{\bar{Ч}}$$

где $V_{смр} (B_p)$ – объем строительно-монтажных работ, выполняемый собственными силами предприятия; выручка от реализации строительной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении;

$\bar{Ч}$ – среднесписочная численность работников предприятия.

2. Однако эффективности управления экономическим ростом предприятия ($И'_{о.р}$) согласно выражения:

$$И'_{о.р} = \frac{\text{Ээ}}{(OC \times E_n' + H_m \times E_n'') + K_{об}}$$

Проявление учета воздействия компонента «энергии» в модели процессов производства материальных благ еще предстоит осмыслить и научиться давать ей объективную оценку. В нашем представлении данная компонента должна быть востребована в качестве воздействующего фактора в следующей трехфакторной модели:

$$ВДС = K_{сум} \times \frac{K_{квт-ч}}{K_{сум}} \times \frac{ВДС}{K_{квт-ч}}$$

где $K_{квт-ч}$ – удельная величина энерговооруженности в расчете на единицу совокупных ресурсов (кВт-ч/руб.);

$\frac{ВДС}{K_{квт-ч}}$ – удельная величина энергоотдачи потребляемой энергической мощности при производстве добавленной стоимости.

Предложенная концепция обоснования оценки эффективности управления развитием строительного предприятия основана на ресурсном подходе, применение которого повышает качество экономического анализа и оценки процессов обеспечения жизнедеятельности, роста и развития предприятий в рыночной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алле, М. Условия эффективности в экономике [Текст] / М. Алле. – М., 1998.
2. Николаев, М.В. Теоретико-методологические проблемы формирования эффективных хозяйственных систем [Текст] / М. В. Николаев. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2004. – 324 с.
3. Сидоров, И.И. Инновационная модель развития промышленного производства [Текст] / И.И. Сидоров // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: экономика. Выпуск 3 (16). – 2007. – С. 59-63.

Строкин К.Б.

ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», г. Санкт-Петербург

Кандидат экономических наук, соискатель кафедры экономики и менеджмента в строительстве

E-mail: tpt.abs@mail.ru

Ю.Р. ГАЛИЕВА

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН ХОЛДИНГА

Рассмотрены особенности управленческого учета трансфертных цен холдинга. Особое внимание уделено информационному обеспечению трансфертного ценообразования с использованием механизма трансфертного производного балансового отчета в холдинговых структурах. Предложена методика определения изменения стоимости собственности в результате трансфертных операций на базе бухгалтерского баланса, трансфертных проводок и трансфертного баланса. Приведен алгоритм расчета, анализа и контроля показателей чистых активов в балансовой и расчетной оценках, и чистых пассивов в рыночной и справедливой оценках.

The paper investigates the peculiarities of transfer pricing administrative accounting. Particular attention is paid to transfer pricing software using the mechanism of transfer balance sheet in holdings. There is given an estimation method of property changing pricing in the result of transfer operations in book-keeping balance, account entries and transfer balance. The algorithm of calculation, analysis and control of net assets data in balance and calculation estimations is provided.

Ключевые слова: управленческий учет, трансфертные цены, холдинг, отчет, методика.

Key words: the administrative account, the transfer prices, holding, the report, a technique.

Трансфертные цены – это условно-расчетные цены, действующие внутри холдинговой группы для отражения движения товарных ресурсов, разрабатываемые на основе рыночных цен, затрат или переговоров.

Трансфертные цены появились впервые перед мировым кризисом 30-х годов в США и в основном играли роль перераспределения финансовых результатов внутри корпорация для целей снижения налогов. Широкое распространение трансфертные цены получили после 2-ой Мировой войны с созданием мультинациональных монополий и с переходом национального законодательства к регулированию трансфертных цен.

Современные крупные корпорации включают десятки и сотни различных производственных предприятий, торговых, проектно-конструкторских, научно-исследовательских и иных организаций, служб и учреждений, расположенных во многих странах мира. По мере роста масштабов межотраслевых экономических комплексов крупных корпораций оборот продукции и услуг (внутрифирменный оборот) между их предприятиями имеет тенденцию к увеличению. В целом на внутрифирменный оборот международных компаний приходится свыше $\frac{1}{3}$ объема мирового рынка. Трансфертные цены являются экономическими рычагами внутрифирменной деятельности компаний, составными элементами их внутрифирменного механизма [3].

В холдинговых структурах трансфертные цены функционируют в двух видах:

- трансфертные цены с участием в расчетах материнской компании;
- прямые трансфертные цены, заключаемые между дочерними компаниями.

Основные методы трансфертного ценообразования определяются:

- достижением согласованности целей, совместным решением тактических и стратегических задач;
- оценкой результатов деятельности холдинговых структур;
- мотивацией руководителей;
- автономией подразделений и другие.

Существуют разные методы формирования трансфертных цен исходя из поставленных целей и решаемых задач, а также предписаний регулирующих и налоговых органов: на основе рыночной цены, на основе затрат (переменные затраты, полные затраты,

затраты плюс и др.), на основе переговоров и т.п. Применение того или иного вида трансфертных цен зависит от характера отрасли, межотраслевых связей, структуры управления компаний и специфических задач, определяемых ее руководством.

Профессора Г. Хонгрэн, Дж. Фостер, Ш. Датар относят образование и использование трансфертных цен к управленческому контролю [7].

Профессор К. Уорд относит трансфертное ценообразование и его учет к объекту стратегического управленческого учета, в целях формирования продуктового портфеля, имеющего наибольшую финансовую привлекательность [5].

Профессора В.В. Плотников и В.В. Шестакова вводят систему трансфертного образования в управленческого учет холдинговых структур [2].

Профессор В.И. Ткач проводит идею организации интегрированной системы финансового и управленческого учета трансфертных цен на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга и увязки их значения и величины с собственностью на базе использования показателей чистых активов и чистых пассивов в рыночных и справедливых ценах, исходя из теории Р. Коуза, что стоимость фирмы определяется трансакционными издержками [4].

Все эти позиции привели к необходимости разработки «Методики управленческого учета трансфертных цен в холдинговых структурах».

Методика строится на использовании структурированного плана счетов холдинга, обеспечивающего получение информации по соответствующим территориальным сегментам. В ней использован вариант интеграции финансового и управленческого учета трансфертных цен и строится методика на использовании системы инструментов бухгалтерского инжиниринга.

В основу методики положена стоимость холдинговых структур в виде агрегированного показателя чистых активов в рыночной оценке и дезагрегированного показателя собственности – чистых пассивов в справедливой оценке. Все дело в том, что в теории прав собственности базовой единицей анализа признается акт экономического воздействия, сделка, трансакция. Отношение к собственности начинает влиять на процесс производства только при положительных трансакционных издержках. Именно это и делает их ключевой категорией прав собственности в условиях консолидации предприятий [2].

Разработанная «Методика управленческого учета трансфертных цен в холдинговых структурах» ориентирована на холдинг «Астон» (производство продуктов питания, экспорт, импорт, переработка сельхозпродукции, хранение и транспортировка зерновых масличных культур, судоремонт и судостроение, реализация инвестиционных проектов, всего свыше 20 предприятий).

Методика управленческого учета трансфертных цен холдинговых структур состоит из критериев использования трансфертных цен; структурированного плана счетов; интеграции финансового и управленческого учета трансфертного ценообразования; видов трансфертных цен; алгоритма расчета трансфертных цен; бюджетной расчетной цены; трансфертного производного балансового отчета; организации контроля.

Трансфертное ценообразование холдинга обеспечивает достижение следующих целей:

- обеспечение согласования целей холдинга по реализации основного направления стратегической активности;
- оценка результатов деятельности холдинговых структур по показателям чистых активов (в рыночной оценке) и чистых пассивов (в справедливой оценке);
- мотивация менеджеров холдинговых структур по показателям деятельности соответствующих производственных, сельскохозяйственных и торгово-закупочных подразделений;
- оптимизация налогообложения (использование разницы в законодательстве Ростовской области и Краснодарского края, использование трансфертных цен);

– автономия подразделений (самостоятельная отчетность всех 21 подразделения при организации учета на базе структурированного плана счетов).

Основой методики выступает структурированный план счетов, который строится в соответствии со структурой холдинга, то есть на примере холдинга «Астон» по основным учетным позициям (учет основных средств, производственных запасов, денежных средств, кредитов, резервов, капитала, затрат и доходов, финансовых результатов), он должен учитывать: виды деятельности (производственная, хранение сельскохозяйственных ресурсов, торгово-закупочная, сельскохозяйственная, агентская, фрахтовая, судоремонтная и судостроительная); институциональные единицы; виды хозяйственной деятельности внутри институциональной единицы (производственная, операционная, финансовая, инновационная, реорганизационная, доверительное управление и др.); центры возникновения затрат; элементы затрат.

Структурированный план счетов позволяет детально отражать учетную информацию в самых разнообразных ракурсах и, кроме того, решать ряд важных проблем. В основу методики управленческого учета трансфертного ценообразования в холдинговых структурах положено 15 значений структурированного плана счетов с информационной емкостью 90 тысяч учетно-аналитических позиций, включающего нижеследующие разделы:

- I «Основные средства и внеоборотные активы»;
- II «Производственные запасы»;
- III «Денежные средства»;
- IV «Расчеты»;
- V «Кредиты и финансирование»;
- VI «Капитал и резервы»;
- VII «Доходы по подразделениям и видам деятельности»;
- VIII «Затраты по элементам»;
- IX «Остатки производственных ресурсов»;
- X «Финансовые результаты».

3-й блок методики управленческого учета строится на интеграции финансового и управленческого учета трансфертного ценообразования на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга.

Инструменты бухгалтерского инжиниринга обеспечивают управленческий учет на базе использования: компьютерных программ; структурированного плана счетов; использование агрегированных бухгалтерских проводок; использование системы цен (балансовых, рыночных, справедливых, залоговых и др.); использование агрегированных и дезагрегированных показателей собственности (чистых активов, чистых пассивов).

Механизм использования инструментов бухгалтерского инжиниринга включает в себя: принципы; используемые оценки; корректировочные записи; условная реализация активов; условное удовлетворение обязательств; бухгалтерский баланс; бухгалтерские проводки; производный баланс; чистые активы; чистые пассивы [6].

4-й блок методики управленческого учета представлен видами трансфертных цен:

- на основе рыночных цен;
- на основе затрат;
- на основе переговоров.

Трансфертная цена на основе рыночных цен устанавливается по данным биржевых или преysкурантных цен, в отдельных случаях могут использоваться мировые, региональные цены.

На основе затрат используются следующие методики разработки трансфертных цен: переменные затраты; затраты-плюс; полная себестоимость; себестоимость жизненного цикла продукта; на двойной основе.

В этом случае возникает проблема выбора способа определения себестоимости, которая в основном ориентируется на используемую оптику финансового учета:

- финансовая оптика (полная себестоимость, затраты плюс);
- производственная оптика (переменные затраты, себестоимость жизненного цикла продукта);

- специализированная оптика (на двойной основе).

Трансфертные цены на основе переговоров ориентированы на:

- рыночную цену (финансовая оптика);
- полные расходы (финансовая оптика);
- маржинальные расходы (производственная оптика).

5-й блок методики представлен алгоритмом расчета трансфертных цен: на основе рыночной цены; на основе переменных затрат; на основе полных затрат; на основе договорных цен.

6-й блок методики представлен бюджетной расчетной ценой, определяемой по формуле:

$$\text{ЦТ} = \text{ЦР} \pm \text{Скидка}$$

где ЦТ – цена трансфертная;

ЦР – цена рыночная.

7-й блок методики обеспечивает измерение риска и неопределенности, для чего может быть использован производный балансовый отчет интегрированного риска;

8-й блок методики управленческого учета трансфертных цен в холдинговых структурах представлен трансфертным производным балансовым отчетом, состоящим из 3-х разделов: начальный оператор; трансфертные проводки; трансфертный баланс.

Управление трансфертным ценообразованием позволяет определить эффективность функционирования трансфертных цен (через показатели чистых активов и пассивов) и обеспечить стимулирование и подведение итогов функционирования холдинговых структур.

Профессор К. Друри отмечает, что в целях разрешения конфликтов специалисты предложили следующие методы трансфертного ценообразования:

- 1) принять систему трансфертного ценообразования с двойными ставками;
- 2) осуществлять трансферты по маржинальным затратам плюс постоянная фиксированная наценка [1].

Для целей же определения эффективности можно использовать систему трансфертного ценообразования с 4 ставками:

- рыночные цены;
- переменные затраты;
- полные затраты;
- договорные цены.

В качестве начального оператора трансфертного производного балансового отчета используется один из двух вариантов:

- а) остатки ресурсов и источников по разделам структурированного плана счетов;
- б) остатки активов и пассивов по разделам бухгалтерского баланса.

При этом могут быть использованы фактические данные или прогнозные данные в зависимости от решаемых проблем.

Трансфертные проводки позволяют отразить:

- реализованную продукцию;
- трансферты в получающие холдинговые структуры;
- трансферты передающих холдинговых структур;
- маржинальные затраты получающих и передающих холдинговых структур.

С помощью компьютерных программ расчеты производятся по 4 вариантам:

- № 1 Рыночные цены;
- № 2 Переменные затраты;
- № 3 Полные затраты;

– № 4 Договорные цены.

В случае использования в качестве начального оператора разделов структурированного плана счетов составляются проводки:

- а) операции, увеличивающие собственность в результате трансфертов).
- б) операции, уменьшающие собственность в результате трансфертов.

При использовании в качестве начального оператора разделов бухгалтерского баланса составляются проводки:

- а) трансфертные операции, увеличивающие собственность:
- б) трансфертные операции, уменьшающие собственность:

Трансфертный баланс составляется по 4 вариантам с определением показателей собственности:

- агрегированный показатель собственности в виде чистых активов в рыночной стоимости;
- дезагрегированный показатель собственности в виде чистых пассивов в справедливой оценке.

Анализ управления трансфертным ценообразованием производится:

- по холдинговым структурам;
- по четырем вариантам;
- в сравнении с исходными данными.

Организация контроля проводится по данным нулевого балансового отчета по показателям чистых пассивов.

В основе контроля может быть использована «Методика расчета и анализа чистых пассивов коммерческой организации».

Разработанная и апробированная «Методика управленческого учета трансфертных цен в холдинговых структурах» ориентирована на изменение стоимости чистых активов и чистых пассивов в результате трансфертных операций.

Управление трансфертными ценами производится на базе показателей чистых активов в балансовой и расчетной оценках и чистых пассивов в справедливой оценке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друри, К. Управленческий учет для бизнес - решений: Учебник [Текст] / К. Друри. – Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Плотников, В.С. Финансовый и управленческий учет в холдингах [Текст] / В.С. Плотников, В.В. Шестакова / Под ред. В.И. Бариленко. – М.: ИДФБК - ПРЕСС, 2004.
3. Пороховский, А.А. Трансфертные цены. Экономико – математический энциклопедический словарь [Текст] / Гл. ред. В.И. Данилов – Данилян – М.: Большая Российская энциклопедия: ИД «ИНФРА –М», 2003.
4. Ткач, В.И. Управленческий аспект финансового учета: международная практика [Текст] / В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева. – Ростов на Дону: РГСУ, 2008.
5. Уорд, Кит Стратегический управленческий учет [Текст] / Кит Уорд. / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2002.
6. Щемелев, А.Н. Концепция и моделирование стратегического учета инноваций. Монография [Текст] / А.Н. Щемелев. – Ростов-на-Дону «Ростиздат», 2002.
7. Хонгрэн, Ч. Управленческий учет [Текст] / Ч. Хонгрэн, Дж. Ш. Фостер. – 10-е изд. / Пер. с англ.- СПб.: Питер, 2005.

Галиева Юлия Рузановна

Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону
Преподаватель кафедры «Управленческий учет и анализ»
Тел.: 89064523988, (8863) 227-76-58

УДК 657.1:005.932.5

Д.В. ПАСЕНКО

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Мескон, Альберт и Хедоури определяют стратегию как комплексный план, призванный обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. Формирование такого плана является целью процесса стратегического планирования. Основные стадии стратегического планирования – это определение целей, стратегический анализ, формирование стратегических опций и выбор наилучшей, детализация и контроль результатов. В данной статье подробно описаны первые три стадии. На этапе определения целей формулируется миссия, видение и цели организации. Стратегический анализ включает в себя два блока - внутренний и внешний анализ. Для формулирования стратегических опций существует много подходов, в данной статье описаны наиболее популярные - SWOT-анализ и BCG-матрица.

Mescon, Albert and Hedouri define strategy as a comprehensive plan, called to provide realisation of mission of the organisation and achievement of its purposes. Formation of such plan is the purpose of process of strategic planning. The basic stages of strategic planning is a definition of the purposes, the strategic analysis, formation of strategic options and a choice of the best, detailed elaboration and the control of results. In given article first three stages are in detail described. At a stage of definition of the purposes mission, vision and the organisation purposes is formulated. Strategic the analysis includes two blocks - the internal and external analysis. For a formulation of strategic options there are many approaches, in given article the most popular are described - the SWOT-analysis and a BCG-matrix.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, стратегический анализ, внутренний анализ, внешний анализ, стратегические опции, SWOT-анализ, BCG-матрица.

Key words: strategy, strategic planning, strategic analysis, internal analysis, external analysis, strategic options, SWOT-analysis, BCG-matrix.

Планирование, наряду с организацией, мотивацией и контролем, объединенных процессами коммуникации и принятия решений, является базовой функцией управления. Крупнейшие компании практически во всех странах всегда придавали планированию особое значение. Однако до 60-х годов XX века использовалось в основном оперативное планирование – составление подробных планов производства, закупок, продаж, планов по реализации кратко- и среднесрочных проектов и т.д. Однако с ростом сложности экономических взаимоотношений и накоплением экономических знаний, особую актуальность приобрело стратегическое планирование. Его отличие от оперативного состоит в том, что в рамках этого процесса определяются базовые, наиболее важные и глобальные предпосылки развития предприятия на длительную перспективу, цели, которые необходимо достичь и средства, при помощи которых это можно сделать.

Наиболее общее определение стратегии, данное в работе американских ученых М. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури [6], гласит, что стратегия представляет собой «детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ей целей». Формирование такого плана и является главной целью стратегического планирования.

Стратегический план должен описывать три компоненты – начальное состояние бизнеса, желаемое (конечное) состояние бизнеса и средства, связывающие эти два состояния.

В процессе стратегического планирования (Рисунок 1) можно выделить три основные стадии – определение целей, стратегический анализ и формирование стратегических опций. Детализация, внедрение и контроль результатов хотя и представляют собой важные стадиями процесса, но на них не осуществляется планирования. Эти стадии являются больше логическим продолжением планирования и подготовкой к новому циклу.



Рисунок 1 – Процесс стратегического планирования

Рассмотрим подробнее три основные стадии процесса стратегического планирования.

Определение целей. Самый первый и самый важный этап в процессе стратегического планирования – определение миссии компании. Существует огромное количество определений понятия «миссия». Так, например, М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури [6] определяют миссию как «основную общую цель организации – четко выраженную причину ее существования», И. Мазур и В. Шапиро [4] – как «ответ на вопрос, в чем заключается деятельность компании и чем она намерена заниматься». Но все определения сходятся в одном: миссия компании – это суть ее существования, главная задача и предназначение.

Миссия выполняет важную коммуникационную роль – для внешних контрагентов (акционеров, инвесторов, поставщиков и т.д.) она сообщает, что представляет собой компания, к чему она стремится, что считает самым важным в своей деятельности и т.д., для внутренних (работников) она дает информацию о том, куда стремиться, на что делать основной упор в своей деятельности, понимание своего места в общем процессе.

Определение миссии – прерогатива исключительно высшего руководства и не может быть делегирована. В процессе разработки миссии не существует каких-либо четко определенных правил и методик, по которым следует действовать. Однако понятны те составляющие, которые должны обязательно присутствовать в итоговом определении миссии: целевые ориентиры; философия компании.

Миссия компании также не должна отражать исключительно текущее состояние компании. Миссия, будучи инструментом стратегического планирования, выражает целевые ориентиры компании, важные с точки зрения долгосрочных конкурентных преимуществ.

Продолжением процесса формулирования миссии компании является определение видения. Видение – это конкретное описание того состояния, которое компания собирается достичь через определенное время. Отличие миссии от видения заключается в том, что миссия – это предназначение существования компании, являющееся в каком-то смысле философской категорией, в то время как видение – это более приближенная к реальности стратегическая цель. Видение как бы детализирует миссию в рамках конкретного временного периода и дает описание того, что будет достигнуто, если компания будет успешна на рынке.

После фиксации желаемого состояния компании необходимо сформулировать те его составляющие, которые в совокупности дадут необходимый результат. Этими составляющими являются цели организации.

В определении Виханского [2], цель – это «конечное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность».

Важность постановки целей сложно переоценить. Они формируют методы управления и используемые хозяйственные механизмы, определяют структуру и систему мотивации. На данном этапе стратегического планирования речь идет о долгосрочных целях, отличающихся от краткосрочных меньшей детализацией и не описывающих подробно участников процесса, и точные временные рамки.

С позиции классификации целей интересен подход Р. Каплана и Д. Нортон, предложивших оценивать цели по четырем направлениям:

- финансовое (операционная прибыль, рентабельность, доходность на капитал, денежный поток и т.д.)
- клиентское (потребительская база, привлеченные новые клиенты, доходность, объем и доля целевого сегмента и т.д.)
- внутренние бизнес-процессы (время и эффективность выполнения существующих операций, время разработки новых продуктов и т.д.)
- обучение и развитие персонала (набор навыков и умений, повышение квалификации, рост компетенций, текучесть персонала и т.д.)

Для того, чтобы быть эффективным инструментом развития и устойчивой базой для последующих этапов стратегического планирования, система целей должны отвечать следующим пяти критериям: четкость, измеримость, выполнимость, совместность и ограниченность по времени. Другой важный аспект - сбалансированность системы целей в соответствии с интересами различных субъектов. Не секрет, что интересы собственником и наемных работников, поставщиков и менеджмента во многом противоречат друг другу, поэтому при постановке целей очень важно найти компромисс и обеспечить принятие целей каждым участником процесса.

Стратегический анализ. Стратегический анализ включает в себя два больших блока – анализ внешнего окружения компании и внутреннего потенциала. Эти два блока связаны очевидным образом – внешняя среда предоставляет необходимые для функционирования ресурсы, в то время как внутренняя среда их обрабатывает. Изменить внешнее окружение одной компании практически всегда не под силу и главной задачей становится понимание текущих тенденций и их возможного развития. Однако внутренняя среда вполне поддается преобразованию. Более того, наилучшее приспособление внутренней среды к обстоятельствам внешней является очень важной задачей менеджмента организации. В идеале, внутренняя структура компании должна быть организована таким образом, чтобы снижать влияние отрицательных факторов внешней среды и многократно усиливать положительные. Одним из наиболее популярных методов анализа внешней макросреды является PEST-анализ, включающий в себя анализ политического, экономического, социального и технологического аспекта внешней среды. Некоторые исследователи [1, 3] отдельно выделяют такие аспекты, как культурный, экологический и институциональный, однако по нашему мнению, они также могут быть рассмотрены в рамках PEST-анализа.

Основные элементы каждого аспекта внешней среды показаны на рисунке 2. Анализ политического аспекта призван выявить намерения органов власти и применяемые для этого средства. В зависимости от идеологии и экономической парадигмы власти, различными будут и методы воздействия на экономику и конкретную отрасль – это могут быть монетаристские меры, или налоговое регулирование, или упор на государственные закупки, или их комбинация. Также важен фактор взаимодействия и противостояния различных групп влияния и лоббистов, т.к. каждое изменение законодательства проходит через длительный процесс согласования и поиска взаимного компромисса.

При анализе экономического сегмента макросреды рассматривается обобщенный набор экономических условий, которые влияют на деятельность компании. Экономическое положение в целом и в конкретной отрасли в частности можно понять, проанализировав такие показатели как рост (спад) ВВП, безработица, объем инвестиций, производительность, потребление и т.д. На этапе анализа внешней среды важно знать не столько текущее положение, сколько тенденции развития, ключевое значение приобретает вопрос анализа экономического цикла, в котором находится экономика (отрасль) и анализ происходящих структурных изменений. Под структурными изменениями понимается, прежде всего, такие

изменения, как рост значения сервисных отраслей, снижение доли первичных отраслей экономики, спад активности в одних отраслях и рост в других и т.д.

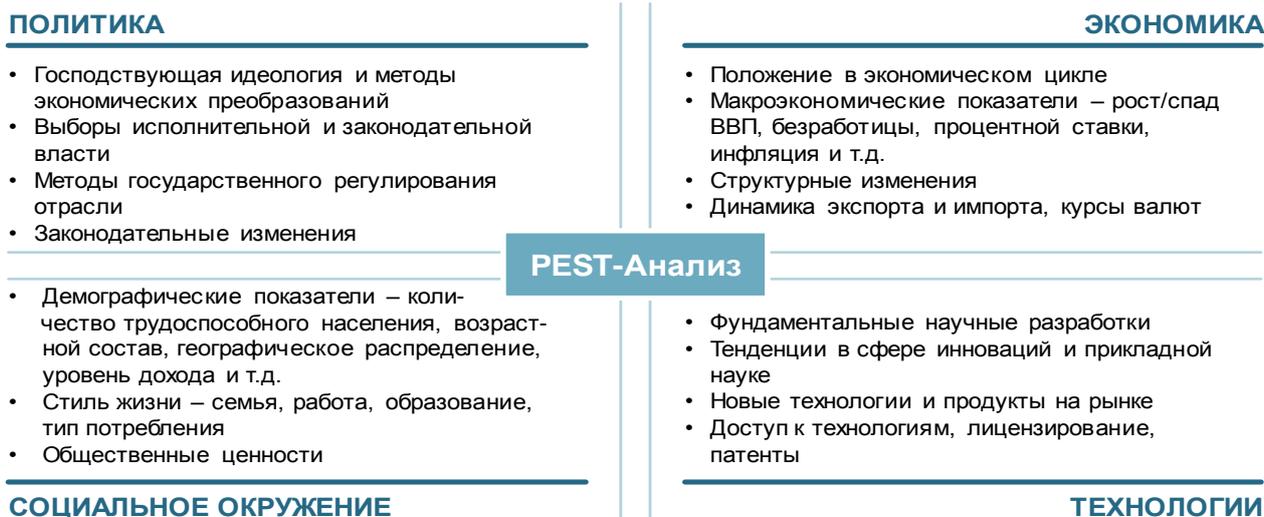


Рисунок 2 – Основные элементы PEST-анализа

Основными элементами анализа социального окружения является анализ демографии, стиля жизни людей и общественные ценности. Так как основа любой компании – это люди, которые в ней работают, демографические показатели имеют очень важное значение и при их анализе необходимо уделить внимание таким индикаторам, как количество трудоспособного населения, возрастной состав, структура населения по доходам и др. Под стилем жизни понимается состав семьи, ожидания в отношении работы, образование и потребительские предпочтения. Анализ господствующих среди населения общественных ценностей подразумевает выявление тенденций в политических, экономических и социальных ожиданиях людей.

Анализ технологического аспекта заключается прежде всего в выявлении тенденций развития фундаментальных исследований и внедрения инноваций. На основе понимания таких тенденций можно с определенной долей уверенности делать выводы о потенциальных новых продуктах, совершенствовании уже имеющихся и связанном с этим изменением спроса, о технологиях распространения и производства, которые станут главенствующими на рынке, и т.д.

Однако помимо макроокружения, представляющего собой наиболее глобальные тенденции развития внешней среды, необходимо также понимать процессы, происходящие в непосредственном окружении фирмы, которое включает в себя покупателей, конкурентов и поставщиков. Рассмотрим подробнее каждую из этих составляющих.

1. Покупатели. При анализе покупателей необходимо понять круг потенциальных клиентов компании, их количество и нормы потребления. Это позволит численно определить потенциальный объем рынка, сформировать клиентские сегменты и понять, как распределяется спрос по этим сегментами и в конечном итоге выделить приоритетных клиентов. Помимо численного анализа необходимо также составить профили покупателей или покупательских групп. Зная потребительские предпочтения, можно понять, какой продукт будет востребован на рынке, какие необходимы стандарты качества, какова приверженность покупателей бренду, есть ли неудовлетворенные потребности и т.д.

2. Конкуренты. В процессе конкурентного анализа необходимо выяснить их доли на рынке, объемы продаж и производства, производственные мощности, среднюю рентабельность. Для того, чтобы иметь возможность сформулировать конкурентные преимущества на рынке, необходим также и анализ «нечисловой» информации – система сбыта, степень вертикальной интеграции, организация компании, маркетинговая политика, ассортиментная линейка и т.д.

Однако при конкурентном анализе нельзя ограничиваться исключительно фирмами, работающими на рынке в данный момент. Особое внимание новым игрокам необходимо

уделить потенциальным новым игрокам. Появление таких игроков можно ожидать, если имеющиеся игроки не смогли создать входных барьеров в виде сильного бренда, глубокой продуктовой специализации, низких издержек, налаженной системы распространения и т.д. В рамках конкурентного анализа нельзя забывать о производителях товаров-заменителей, также оказывающих существенное воздействие на рыночную ситуацию.

3. Поставщики. Основной вопрос при анализе поставщиков – потенциальные ограничения с их стороны. Ограничения могут быть как количественные (невозможность расти вместе с компанией, неспособность увеличивать ассортимент), так и качественные (неспособность увеличивать качество поставляемых товаров, соответствовать изменяющимся стандартам и т.д.). Поставщики товаров и комплектующих могут поставить компанию в зависимую ситуацию и существенно сузить свободу ее действий.

Главным результатом анализа внешней среды является понимание рыночной ситуации (структуры рынка), его объема и набор сформулированных ключевых факторов успеха, характерных для данного рынка. Эти факторы должны в двух-трех словах описывать, чем должна обладать компания, чтобы добиться устойчивого успеха на рынке. Такими факторами могут стать различные вещи – сильная исследовательская база, маркетинговая политика, низкие операционные издержки, отлаженная процедура управления проектами и даже близость к государственным органам власти.

Если компания работает на нескольких рынках, то анализ внешней микро- и частично макросреды должен проводиться для каждого рынка.

Последним этапом стратегического анализа является анализ внутренней среды предприятия. Это необходимо для того, чтобы понять, насколько компания соответствует как заявленным на первом этапе стратегического планирования целям, так и основным вызовам внешней среды. Выявленные несоответствия являются сферами, на которых необходимо сосредоточить особое внимание и учесть при разработке стратегических опций. При этом, если компания обладает некоторыми ключевыми для данного рынка факторами успеха, то это является существенным конкурентным преимуществом и его следует развивать и активно использовать при работе на рынке.

Основные элементы внутреннего анализа показаны на рисунке 3.



Рисунок 3 – Анализ внутренней среды

Если компания объединяет в себе несколько бизнес-направлений или является холдингом, анализ таких аспектов внутренней среды, как персонал, производство и сбыт и текущая стратегия, необходимо проводить на уровне бизнес-единиц. Это позволит учесть специфику деятельности каждой из них, более четко сформулировать преимущества и недостатки и обеспечить реалистичность. Однако после проведенных исследований важно обобщить полученные данные и сформулировать сильные и слабые стороны компании.

Формирование стратегических опций. После того, как поставлены стратегические цели и проведен анализ внутренней и внешней среды, необходимо определить подходы к их достижению или стратегические опции. Для этого существует довольно большое количество подходов, так, например, выделяется десять школ формирования стратегии [7]. Остановимся на наиболее популярной и часто используемой – школе дизайна.

Основой формирования стратегических опций для этой школы является проведение SWOT-анализа, сводящего воедино как элементы внутренней, так и внешней среды. При выполнении SWOT-анализа одновременно сопоставляются сильные и слабые стороны компании и угрозы и возможности окружения для установления взаимосвязей, важных для стратегии. Процесс формирования стратегических опций показан на рисунке 4. Опишем его этапы. На первом этапе результаты стратегического анализа обобщаются и записываются в виде матрицы.

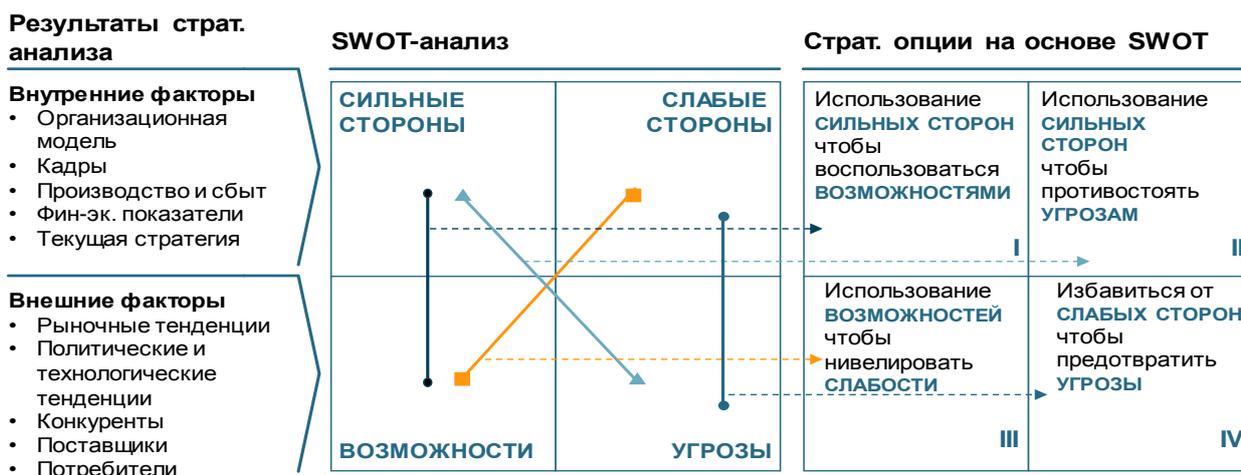


Рисунок 4 – Формирование стратегических опций на основе SWOT-анализа

После этого формируется четыре аналитических блока – Сильные стороны – Возможности, Сильные стороны – Угрозы, Возможности – Слабые стороны, Угрозы – Слабые стороны. Действия по каждому из этих блоков и будут называться стратегией компании.

Первый блок отражает «наступательные» действия, т.е. то, за счет чего компания может вырваться вперед. Благоприятными рыночными возможностями нужно уметь воспользоваться, однако если приложить к этому имеющиеся конкурентные преимущества, можно добиться существенного успеха. Блоки два и три характеризуют «оборонительные» действия, необходимые для того, чтобы нейтрализовать отрицательные моменты – слабости самой компании или угрозы внешней среды. Самым опасным является четвертый блок. Сочетание внутренних слабостей и реализованной угрозы может потенциально привести компанию к краху, поэтому важнейшей задачей здесь является разработка мер по уменьшению влияния слабых сторон компании или их полного устранения. Возможные варианты действий по каждому из четырех блоков объединяются в группы и являются стратегическими опциями развития компании. Если компания занимается несколькими бизнес-направлениями, SWOT-анализ больше подходит для формирования опций развития отдельных бизнес-единиц, управляющих одним продуктом. Однако на общекорпоративном уровне встает вопрос управления портфелем продуктов. Одним из наиболее популярных инструментов для этого является метод, разработанный компанией BCG и носящий название матрица рост-доля рынка (или BCG-матрица).

В основе матрицы рост-доля рынка лежат два предположения. Во-первых, денежный поток, получаемый компанией от продаж, напрямую зависит от доли на рынке, при этом инвестиции в поддержание (или завоевание) рыночной доли прямо пропорциональны темпу роста рыночного сегмента. Во-вторых, у каждого продукта есть свой жизненный цикл,

состоящий из нескольких фаз – выход на рынок, активный рост продаж, стабилизация продаж, спад.



Рисунок 5 – Матрица рост-доля рынка

Если товар занимает высокую долю на слабо растущем рынке, то он становится «дойной коровой», т.к. инвестиции в поддержание этой доли низкие, в то время как денежный поток – высокий. Товары с низкой рыночной и низким ростом («собаки») дают невысокую прибыль, которая в значительной степени должна реинвестироваться для поддержания рыночной доли, являясь, таким образом, наименее привлекательной частью портфеля.

Товары, положение которых характеризуется высоким темпом роста и высокой долей рынка являются «звездами» – наиболее привлекательные активы, приносящие компании запланированную прибыль и потенциально способные превратиться в «дойных коров». В ситуации низкой рыночной доли и высокого роста товары являются «вопросительными знаками». Их развитие требует больших инвестиций, однако, потенциально они способны стать «звездами». Если инвестиций недостаточно или если были допущены существенные ошибки при его выведении на рынок, «вопросительные знаки» превращаются в «собак» и теряют возможность окупить вложенные в них деньги. Таким образом, жизненный цикл каждого товара таков: появляясь в портфеле в роли «вопросительного знака» он в последующем либо становится «звездой», а потом «дойной коровой», либо превращается в «собаку». Очевидно, что для сбалансированного развития, компании необходимо иметь в своем портфеле как «дойных коров» (источник средств для развития других продуктов), так и «звезд» (потенциальных «коров») и «вопросительных знаков» (продукты в начальной стадии своего жизненного цикла). Различные средства по формированию такого портфеля группируются в стратегические опции и затем оцениваются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Д. Аакер. – СПб.: Питер, 2007.
2. Виханский, О. Стратегическое управление [Текст] / О. Виханский. – М.: Гардарики, 1999.
3. Гурков, И. Стратегия и структура корпорации [Текст] / И. Гурков. – М.: Дело, 2006.
4. Мазур, И. Реструктуризация предприятий и компаний [Текст] / И. Мазур, В. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000.
5. Маркова, В. Стратегический менеджмент [Текст] / В. Маркова, С. Кузнецова. – М.: Инфра-М, 1999.
6. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
7. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента [Текст]: Пер. с англ. / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001.
8. Фэй Л. Курс МВА по стратегическому менеджменту [Текст] / Л. Фэй, Р. Рэнделл. – М.: Альпина паблишер, 2002.

Пасенко Денис Витальевич

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Аспирант кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»

Тел.: 89104338537; 89067060371

E-mail: dpasenko@mail.ru

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проведение аудита в организации является необходимостью для стабильного функционирования на рынке. В статье выделены особенности проведения аудита малых предприятий и рассмотрена методика аудита.

Audit carrying out in the organisation is necessity for stable functioning in the market. In article features of carrying out of audit of small enterprises are allocated and the audit technique is considered.

Ключевые слова: аудит, малые предприятия, план, программа, методика.

Key words: audit, small enterprises, the plan, the program, a technique.

В соответствии с Федеральным законом РФ «Об аудиторской деятельности» предприятия малого бизнеса не подвергаются обязательному ежегодному аудиту. Но в связи с возрастающей конкуренцией и поиском новых поставщиков и покупателей проведение аудита является необходимостью для стабильного функционирования на рынке [5].

Субъектам малого предпринимательства нет необходимости осуществлять аудиторскую проверку. При этом организация имеет возможность приглашать аудиторские организации или индивидуальных аудиторов для проведения аудита. Это делается для решения многих проблем в области бухгалтерского учета и отчетности, налогообложения, возникающих у субъектов малого предпринимательства.

Обладая достаточными способностями для извлечения прибыли из своей деятельности, но, зачастую, не имея возможности вести правильное исчисление и уплату налогов с оперативным отслеживанием быстро меняющегося налогового законодательства, предприниматель часто входит в противоречие (сознательно или непредумышленно) с фискальными намерениями государства. Как правило, первая серьезная налоговая ошибка предпринимателя становится последней и ставит крест на его бизнесе. Исходя из этого, вполне оправданным становится использование услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами:

- проведение проверки осуществленных операций, отраженных в бухгалтерском и налоговом учете;
- проверка правильности исчисления и уплаты налогов и сборов;
- рекомендации по составлению договоров в их взаимной увязке с гражданско-правовой и налоговой точек зрения;
- предоставление письменных и устных объяснений по любым вопросам финансово-хозяйственной деятельности;
- разработка схем оптимизации и минимизации налогов и сборов [2].

В ходе аудита малых экономических субъектов аудиторским организациям следует применять правила (стандарты) аудиторской деятельности в полном объеме. Вместе с тем для малых экономических субъектов характерен ряд специфических особенностей, которые оказывают влияние на порядок проведения аудита таких субъектов. Данные особенности бывают вызваны следующими факторами:

- 1) ограничение или отсутствие разделения полномочий сотрудников, отвечающих за ведение учета и подготовку отчетности;
- 2) преобладающее влияние владельца и (или) руководителя на все стороны деятельности субъекта малого бизнеса.

Во время аудита малых экономических субъектов особое внимание необходимо уделить следующим потенциальным факторам риска:

1) учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований, могут не отражать реального положения дел, что повышает риск искажений бухгалтерской отчетности;

2) руководители экономического субъекта могут ошибочно предполагать, что в ходе аудита, предусматривающего выдачу аудиторского заключения, аудиторская организация дополнительно окажет услуги по восстановлению учета, исправлению допущенных ошибок, подготовке бухгалтерской отчетности;

3) вследствие меньшего, чем в иных экономических субъектах, количества учетных работников по объективным причинам невозможно обеспечить надлежащее разделение их ответственности и полномочий;

4) в условиях малых экономических субъектов возможна ситуация, когда сотрудники, ведущие бухгалтерский учет, одновременно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть сокрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений;

5) если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги возможна ситуация, когда выручка не фиксируется или занижается (с целью нарушения требований налогового законодательства), а расходы - завышаются (с целью провести как производственные затраты средства, направленные на личное потребление руководящих работников);

6) при ограниченном числе сотрудников, ведущих бухгалтерский и налоговый учет, затруднены или невозможны регулярные взаимные сверки учетных данных, что повышает риск возникновения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности [6].

Аудиторской организации следует добиваться, чтобы система бухгалтерского учета малого экономического субъекта отвечала требованиям, согласно которым, следует иметь в виду, что система бухгалтерского учета экономического субъекта может считаться эффективной, если в ходе фиксации хозяйственных операций выполняются следующие требования:

1) операции в учете правильно отражают временной период их осуществления;

2) операции в учете зафиксированы в правильных суммах;

3) операции правильно и в соответствии с действующими нормативными положениями и учетной политикой отражены на счетах бухгалтерского учета;

4) зафиксированы детали операций, имеющие существенное значение для учета и отчетности;

5) ограничена возможность появления злоупотреблений.

Поскольку документирование изучения и оценки системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля должно соответствовать масштабу проверяемого экономического субъекта, для малых экономических субъектов такое документирование может проводиться в упрощенном виде по сравнению с документированием иных экономических субъектов [1].

Перед началом аудита малого экономического субъекта особенно важным является согласование в договоре и письме-обязательстве условий проведения аудита, прав и обязанностей аудиторской организации и экономического субъекта. В ходе аудита малого экономического субъекта следует уделять большое внимание получению официальных письменных разъяснений от его руководства, в котором эти руководители подтвердили бы понимание своей ответственности за организацию надлежащего ведения бухгалтерского учета и подготовку достоверной и полной бухгалтерской отчетности, а также в необходимых случаях привели бы свои аргументы и высказали бы аудиторской организации свою позицию по возникшим в ходе аудита спорным вопросам бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения [4].

В ходе сбора и оценки информации о малом экономическом субъекте аудиторской организации необходимо учитывать специфику нормативной базы таких субъектов:

1) упрощенный порядок регистрации, лицензирования и сертификации деятельности;

2) упрощенный порядок налогообложения;

3) упрощенный порядок представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

4) допустимость использования (при соблюдении необходимых условий) субъектами малого предпринимательства самостоятельно разработанных форм для документирования хозяйственных операций и представления форм бухгалтерской отчетности на бланках, изготовленных самостоятельно;

5) меры государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, влияющие на их финансово-хозяйственную деятельность;

б) влияние особенностей регионального и местного законодательства на функционирование малых экономических субъектов.

При получении аудиторских доказательств в ходе аудита субъекта малого предпринимательства, использующего упрощенную систему налогообложения, аудиторской организации, в частности, следует рассмотреть:

1) обоснованность применения субъектом малого предпринимательства упрощенной системы налогообложения из нормативных критериев, по которым субъекты малого предпринимательства подпадают под действие такой системы;

2) правильность исчисления валовой выручки или совокупного дохода (исходя из соответствующего перечня расходов).

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства» и Федеральным законом «О бухгалтерском учете» любой субъект малого бизнеса обязан вести учет основных средств, нематериальных активов, а также кассовых операций. Специфика деятельности экономического субъекта, объема и сложность работы по его проверке каждый раз требует определения четкой последовательности шагов при проведении. При разработке плана и программы аудиторской проверки используется аудиторский стандарт «Планирование аудита» [6].

План аудита основных средств и денежных активов приведен в таблице 1.

Таблица 1 – План проведения аудита денежных активов и основных средств

Перечень работ при проведении аудита денежных средств	Перечень работ при проведении аудита основных средств
Проверка правильности документального оформления кассовых операций	Аудит операций по поступлению основных средств
Проверка сохранности наличных денежных средств в кассе	Проверка правильности начисления амортизации
Проверка соблюдения установленного лимита остатка денежных средств в кассе	Аудит операций по выбытию основных средств
Аудит списания денег в расход и отражение данных хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета	Проведение анализа использования основных фондов
Аудит движения денежных средств на расчетных счетах организации	
Проведение анализа эффективности использования денежных средств	

Детализацией общего плана аудита является аудиторская программа, которая является перечнем аудиторских процедур по каждому виду аудиторских работ.

После завершения аудита малой организации аудитор в обязательном порядке составляет заключение, где указываются выявленные недостатки и нарушения, если таковых нет, то аудитор вправе высказать безоговорочно положительное мнение.

При проведении аудита субъектов малого предпринимательства важно учитывать специфику их деятельности.

Схема осуществления аудиторской проверки представлена на рисунке 1.

При проведении проверки на малых предприятиях аудитору необходимо учесть особенности ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, налогообложения.



Рисунок 1 – Методика проведения аудита на малом предприятии

Необходимость проведения аудита малых организаций обуславливается постоянным поиском новых поставщиков и покупателей, а также стабильностью для прежних контрагентов. Аудит финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий необходим для предупреждения риска банкротства и для внутривозвращенного контроля. Принятие же учетной политики является важной составляющей бухгалтерского учета в целом на предприятии. Данный документ позволяет руководству организации принимать правильные решения и решать возникающие вопросы и споры. Анализ режимов налогообложения показал, что используемая на данном этапе система налогообложения неэффективна и целесообразно и экономически оправдана иная система, при которой предприятие получает больше прибыли при меньших затратах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арене, Э.А. Аудит [Текст] / Э.А. Арене. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
2. Болдова, Н.К. Аудит в промышленности [Текст] / Н.К. Болдова. - М.: Экономика, 2004. - 239 с.
3. Бычкова, С.М. Аудит кассовых операций [Текст] / С.М. Бычкова //Аудиторские ведомости. – 2005. – № 6. – С. 18-25
4. Лабынцев, Н.Т. Аудит: теория и практика [Текст]: Учеб. пособие. / Н.Т. Лабынцев, О.В. Ковалева. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000. – 255 с.
5. Суйц, В.П. Аудит: общий, банковский, страховой [Текст]: Учебник / В.П. Суйц. – М.: ИНФРА-М., 2005. – 671 с.
6. Internet resource: [http\\ www.audit.ru](http://www.audit.ru)
7. Internet resource: [http\\ www.kadis.ru](http://www.kadis.ru)

Маслова Ольга Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
 Тел.: (4862) 41-95-35
 E-mail: buin@ostu.ru

О.Н. ГЕРАСИН

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ

В статье рассмотрена организация налогового учета операций с нематериальными активами, расписаны регистры учета.

In the paper the organisation of the tax account of operations with non-material actives is considered, account registers are painted.

Ключевые слова: налоговый учет, нематериальные активы, регистры.

Key words: the tax account, non-material actives, registers.

Налоговый учет – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым Кодексом РФ. Налоговый учет необходим, чтобы исчислить налог на прибыль. Но правила расчета налога, установленные главой 25 Налогового кодекса, таковы, что зачастую сделать это на основании лишь данных бухгалтерского учета невозможно.

Главная задача налогового учета – сформировать полную и достоверную информацию о том, как учтена для целей налогообложения каждая хозяйственная операция.

Данные налогового учета подтверждают первичные документы, расчеты налоговой базы и аналитические регистры налогового учета.

Хозяйственные операции с нематериальными активами имеют отличительные особенности для определения налогооблагаемых показателей.

Первоначальная стоимость нематериального актива – это сумма всех расходов, связанных с его приобретением. Как в налоговом, так и в бухгалтерском учете первоначальная стоимость нематериального актива формируется в зависимости от того, как он был получен. Нематериальный актив может быть:

- куплен за деньги;
- получен в качестве вклада в уставный капитал;
- получен безвозмездно;
- создан силами самой организации.

Некоторые расходы по правилам бухгалтерского учета включают в их первоначальную стоимость, а по правилам налогового учета нет. Так, в налоговую стоимость нематериальных активов не включают:

- отрицательные суммовые разницы (их отражают в составе внереализационных налоговых расходов);
- проценты по кредиту, полученному на покупку нематериальных активов (их отражают в составе внереализационных налоговых расходов);
- услуги нотариуса за регистрацию договора, по которому организация получает право собственности на нематериальные активы (их учитывают в составе прочих налоговых расходов).

Нематериальные активы, полученные в качестве вклада в уставный капитал, отражают в бухгалтерском и налоговом учете по-разному.

В бухгалтерском учете их приходят по стоимости, согласованной между акционерами (участниками) организации (п. 9 ПБУ 14/2000). В налоговом учете такие нематериальные активы отражают исходя из их остаточной стоимости, определенной по данным налогового учета передающей стороны. Остаточную стоимость определяют на дату перехода права собственности на них (ст. 277 НК РФ).

Нематериальные активы, полученные безвозмездно, отражают в бухгалтерском и налоговом учете по рыночной цене. При этом в налоговом учете стоимость такого нематериального актива не может быть меньше его остаточной стоимости по данным передающей стороны (п. 8 ст. 250 НК РФ).

Если остаточная стоимость нематериального актива больше, чем его рыночная цена, то в налоговом учете его отражают по остаточной стоимости.

Если нематериальный актив создан самой организацией, то в его первоначальную стоимость включают все расходы на его изготовление (стоимость израсходованных материалов, заработную плату работников, которые его изготавливали, патентные пошлины и т. д.). Это правило применяется как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Причем нематериальные активы считаются созданными самой организацией, если выполнено одно из следующих условий:

- исключительное право на нематериальный актив принадлежит фирме, и он создан ее работниками;
- исключительное право на нематериальный актив принадлежит фирме, и он создан по ее заказу сторонней организацией;
- свидетельство на товарный знак (знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и т. п.) выдано на имя фирмы.

В бухгалтерском учете первоначальную стоимость нематериальных активов отражают в специальной карточке (форма № НМА-1).

В налоговом учете первоначальную стоимость нематериальных активов отражают в трех налоговых регистрах:

- регистре учета операций приобретения имущества, работ, услуг, прав;
- регистре-расчете «Формирование стоимости объекта учета»;
- регистре информации об объекте нематериальных активов.

Если стоимость нематериального актива в бухгалтерском и налоговом учете совпадает, то достаточно вести лишь карточку по форме № НМА-1, если нет – кроме карточки придется вести упомянутые регистры.

Регистр учета операций приобретения имущества, работ, услуг, прав заполняют на основании первичных документов, в которых отражены затраты, связанные с покупкой нематериального актива (например, договоров, накладных, счетов-фактур и т. д.).

Исходя из данных этого регистра, заполняют регистр-расчет «Формирование стоимости объекта учета». Затем вносят необходимые данные в регистр информации об объекте нематериальных активов.

Начислять амортизацию по каждому нематериальному активу необходимо ежемесячно, начиная с месяца, следующего за тем месяцем, когда вы ввели нематериальный актив в эксплуатацию.

Начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, следующего за тем месяцем, когда нематериальный актив полностью самортизирован или выбыл по каким-то причинам. Например, списан с баланса вашей фирмы из-за того, что вы уступили исключительное право на этот нематериальный актив другому предприятию.

Амортизацию по каждому объекту нематериальных активов необходимо начислять:

- в бухгалтерском учете в пределах его стоимости, учтенной на счете 04 «Нематериальные активы»;
- в налоговом учете в пределах его стоимости, отраженной в регистре информации об объекте нематериальных активов.

Остаточная стоимость нематериального актива, который полностью самортизирован, равна нулю. Поэтому на балансе и в налоговом учете фирмы он будет числиться по нулевой остаточной стоимости. Начислять амортизацию по такому нематериальному активу не нужно. В налоговом учете существует только два метода амортизации: линейный; нелинейный. При использовании любого из этих способов амортизация по нематериальному активу начисляется, исходя из срока его службы. Срок службы нематериального актива определяется исходя из срока действия патента, свидетельства, лицензии на использование

исключительных прав или других документов (например, договора), подтверждающих право организации на данный нематериальный актив.

Если срок использования нематериального актива официально не установлен, то вы можете определить его самостоятельно. Так, например, за основу можно взять срок, в течение которого ваша организация собирается получать экономические выгоды от его использования.

Если же такие расчеты провести затруднительно (или вообще невозможно), срок полезного использования для целей налогового учета устанавливается равным десяти годам. В бухгалтерском учете этот срок составляет 20 лет.

В налоговом учете информацию, связанную с начислением амортизации по нематериальным активам, отражают в двух налоговых регистрах:

- регистре информации об объекте нематериальных активов;
- регистре-расчете амортизации нематериальных активов.

Если порядок начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете совпадает, то упомянутые регистры вести не нужно. Всю необходимую информацию можно получить из данных бухгалтерского учета.

Регистр информации об объекте нематериальных активов оформляют на основании первичных документов, связанных с покупкой нематериального актива (например, договоров, накладных, счетов-фактур и т. д.), а также приказов об установлении срока полезного использования нематериальных активов. Исходя из данных этого регистра, заполняют регистр-расчет амортизации нематериальных активов.

В бухгалтерском учете выручку от продажи нематериальных активов отражают в составе прочих доходов на счете 91 «Прочие доходы и расходы». В налоговом учете доход от продажи нематериальных активов считается выручкой от реализации.

Данные о списании объекта нематериальных активов отражают в трех налоговых регистрах:

- регистре учета операций выбытия имущества, работ, услуг, прав;
- регистре-расчете «Финансовый результат от реализации амортизируемого имущества»;
- регистре информации об объекте нематериальных активов.

В первую очередь заполняют регистр учета операций выбытия имущества, работ, услуг, прав. Делают это на основании первичных документов, которыми оформляют выбытие объекта (актов приемки-передачи, договоров и т. д.). Потом заполняют регистр-расчет «Финансовый результат от реализации амортизируемого имущества». Его оформляют на основании данных: регистра учета операций выбытия имущества, работ, услуг, прав; регистра-расчета «Формирование стоимости объекта учета»; регистра-расчета амортизации нематериальных активов. После этого в регистр информации об объекте нематериальных активов вписывают данные о выбывшем объекте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методы налогового учета [Текст] / С.Р. Акчурина, Н.Б. Кулакова, Н. Н. Орлова – М.: ИД ФБК-Пресс, 2003.
2. Касьянов, Г.Ю. Налоговый учет [Текст] / Г.Ю. Касьянов – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2). Принят Законом РФ от 05.08.2000 г., № 117 – ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.

Герасин Олег Николаевич

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



**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЬИ ДЛЯ
ОПУБЛИКОВАНИЯ В НАУЧНОМ ИЗДАНИИ
«ИЗВЕСТИЯ ОРЕЛГТУ»**

Научный журнал публикует статьи по широкому спектру проблем в области социально-экономических и гуманитарных наук. Полная версия *требований* с примерами оформления представлена на сайте: www.ostu.ru

Публикация научных исследований *аспирантов* осуществляется *бесплатно*.
Журнал открыт для рекламы, оплата – на договорной основе.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ

• Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц (заполнение последней страницы – не менее 75 процентов; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию. Объем рекламного объявления не должен превышать 1 страницу.

• Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

• В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

• Статьи должны быть набраны шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.

• Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

• В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;

- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;

- не применять произвольные словообразования;

- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

• Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

ПОСТРОЕНИЕ СТАТЬИ

• УДК (сверху слева) с абзацного отступа.

• С пропуском одной строки – выровненные по центру страницы и набранные прописными буквами светлым шрифтом прямого начертания инициалы и фамилии авторов (И.И. ИВАНОВ).

• С пропуском одной строки – название статьи, набранное без абзацного отступа прописными буквами полужирным шрифтом 14 pt и расположенное по центру страницы.

• С пропуском одной строки – краткая (не более 10 строк) аннотация, набранная с абзацного отступа курсивным шрифтом 10 pt на русском языке.

• Краткая (не более 10 строк) аннотация, набранная с абзацного отступа курсивным шрифтом 10 pt на английском языке, отделенная от предыдущей аннотации полуторным интервалом.

• С пропуском одной строки – ключевые слова, набранные с абзацного отступа курсивным шрифтом 10 pt на русском языке, на следующей строке – на английском языке.

• **Основной текст статьи.** Заголовки подразделов набирают с абзацным отступом полужирным шрифтом прописными буквами (размер 12 pt), выравнивание по левому краю. Заголовки и подзаголовки отделяют от основного текста полуторным интервалом сверху.

ТАБЛИЦЫ, РИСУНКИ, ФОРМУЛЫ

• Все таблицы, рисунки и основные формулы, приведенные в тексте статьи, должны быть пронумерованы.

• **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0 с размерами: обычный шрифт – 12 pt, крупный индекс – 10 pt, мелкий индекс – 8 pt. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!** Русские и греческие буквы, а также обозначения тригонометрических функций, набираются прямым шрифтом, латинские буквы – курсивом.

• Формулы располагают по центру страницы и нумеруют (только те, на которые приводят ссылки); порядковый номер формулы обозначается арабскими цифрами в круглых скобках около правого поля страницы.

• В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Описание начинается со слова «где» без двоеточия, без абзацного отступа; пояснение каждого символа дается с новой строки в той последовательности, в которой символы приведены в формуле. Единицы измерения даются в соответствии с Международной системой единиц СИ.

• Переносить формулы на следующую строку допускается только на знаках выполняемых операций, причем знак в начале следующей строки повторяют.

• **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

• Если рисунок небольшого размера, желательно его обтекание текстом.

• Подписи к рисункам выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

• Пояснительные данные набираются шрифтом прямого начертания 10 pt и ставят после наименования рисунка.

На все **таблицы** должны быть приведены ссылки в тексте, при ссылке следует писать слово «таблица» с указанием ее номера.

• Заголовки граф и строк таблицы пишутся с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной, если они составляют одно предложение с заголовком, или с прописной буквы, если они имеют самостоятельное значение. В конце заголовков и подзаголовков таблиц точки не ставятся. Текст внутри таблицы в зависимости от объема размещаемого материала может быть набран шрифтом меньшего кегля, но не менее 10 pt. Текст в столбцах располагают от левого края либо центрируют.

• Слово «Таблица» размещается по левому краю, после него через тире располагается название таблицы:

Таблица 1 – Текст названия

• Если в конце страницы таблица прерывается и ее продолжение будет на следующей странице, нижнюю горизонтальную линию в первой части таблицы не проводят. При переносе части таблицы на другую страницу над ней пишут слово «Продолжение» и указывают номер таблицы: «Продолжение таблицы 1».

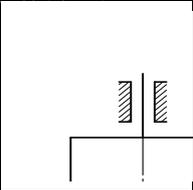
• Нумерация граф таблицы арабскими цифрами необходима только в тех случаях, когда в тексте документа имеются ссылки на них, при делении таблицы на части, а также при переносе части таблицы на следующую страницу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

• Список литературы, набранный обычным шрифтом прямого начертания 10 pt, помещается в конце статьи. Заголовок «ЛИТЕРАТУРА» набирается полужирным шрифтом 12 pt прописными буквами с выравниванием по центру. Литературные ссылки оформляются по ГОСТ 7.1 2003.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

• В конце статьи приводятся набранные 10 pt сведения об авторах в такой последовательности: Фамилия, имя, отчество (полужирный шрифт); учреждение или организация, ученая степень, звание, должность, адрес, телефон, электронная почта (обычный шрифт).



Адрес редакции:

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

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Н.Г. Варакса
Перевод В.М. Хрошин

Сдано в набор 15.03.2009 г.
Подписано в печать 30.03.2009 г.
Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 13,4.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ

302030, г. Орел, ул. Московская, 65.