

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф., председатель
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф., зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц., секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

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

Члены редколлегии:

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

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редакции:

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

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

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

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Чекулаев А.А., Дорохова А.И. Национальные интересы России в контексте современной мировой политики.....	3
Костомарова А.А. Пространство социальной политики в условиях социально-ориентированной экономики России.....	15
Власов Ф.Б., Стебаков А.А. Институты воспроизводства и накопления социального капитала.....	20

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Рыбкин П.А. Основополагающие принципы и этапы разработки инвестиционных программ в промышленном секторе региона.....	25
Киреев К.В. Анализ методов привлечения капитала для финансирования инновационных проектов в условиях глобального финансового кризиса.....	31

Научная область использования учетно-аналитических систем

Константинов В.А. Развитие «COST»-методов организации управленческого учета затрат.....	35
Леонова Г.В. Применение терминологического аппарата бухгалтерского учета в рамках вопроса изучения структуры издержек на предприятии.....	39
Москаленко М.С. Анализ добавленной стоимости и ее элементов на микроуровне.....	45
Иванова В.Г. Концепция построения системы сбалансированных показателей на предприятии общественного питания.....	51
Котылева Н.Ю. Состав годовой бухгалтерской отчетности в соответствии с российской и международной практикой.....	59

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Коростелкина И.А. Проблемы региональной налоговой политики и направления ее оптимизации.....	63
Харламов К.О. Теоретические основы формирования налоговой дисциплины.....	73
Кулешова И.Б. Характеристика учетно-контрольных мероприятий, формирующих показатели в налогообложении.....	78

Научное развитие экономики и управления предприятием

Приходченко К.И. Оценка и факторы роста мультипликатора в строительстве как условие формирования строительной ренты.....	84
Алферов В.Н. Разработка механизма и методики проведения экспертизы планов внешнего управления и примерной формы экспертного заключения.....	92
Козлюк Н.В. Общеэкономическая характеристика состояния сельского хозяйства: зарубежные и региональные аспекты.....	99
Григоренко И.А. Отраслевые особенности продажи готовой продукции в спиртовой промышленности.....	109
Вильмс А.Э. Синергетический аспект формирования стратегических альянсов.....	114

Editorial council:

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

Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*

Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*

Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*

Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

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

Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

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

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

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

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

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

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

Associate Editors:

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

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

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

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

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

Responsible for edition:

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

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

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

© State University-ESPC, 2013

CONTENTS

Science of social management and social development

Chekulaev A.A., Dorohova A.I. National interests of Russia in the context of the modern world politics.....	3
Kostomarova A.A. Area of social policy in a socially-oriented economy Russia.....	15
Vlasov F.B., Stebakov A.A. Institutions of reproduction and accumulationsocial capital.....	20

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Rybkin P.A. The fundamental principles and development stages of investment programs in industrial sector of the region.....	25
Kireev K.V. The analysis of methods of attraction of the capital for financing of innovative projects in the conditions of global financial crisis.....	31

Scientific area of use of registration-analytical systems

Konstantinov V.A. The development of «cost»-methods of the organization of management accounting of expenses.....	35
Leonova G.V. Application of terminology accounting in the study of the structure of costs for enterprise.....	39
Moskalenko M.S. The analysis of the value added and its elements at microlevel.....	45
Ivanova V.G. The concept of creation of system of the balanced indicators at catering establishment.....	51
Kotyleva N.Y. Of annual financial statements in accordance with russian and international practice.....	59

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

Korostelkina I.A. Problems of the regional tax policy and direction of its optimization.....	63
Harlamov K.O. Theoretical bases of formation of tax discipline.....	73
Kuleshova I.B. The characteristic of the registration and control actions forming indicators in the taxation.....	78

Scientific development of economy and operation of business

Prikhodchenko K.I. Evaluation and growth multiplier in the construction industry as a condition of formation building rent.....	84
Alfyorov V.N. Development of the mechanism and technique of carrying out examination of plans of external management and approximate form of the expert opinion.....	92
Kozlyuk N.V. All-economic characteristic of the condition of agriculture: foreign and regional aspects.....	99
Grigorenko I.A. Branch features sales of finished products in the alcohol industry.....	109
Wil'ms A.E. Synergistic aspects in strategic alliances.....	114

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 32(327+327.8)

А.А. ЧЕКУЛАЕВ, А.И. ДОРОХОВА

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье авторы рассматривают российские национальные интересы в контексте транспарентности и турбулентности мировой политики. Сегодня теория и практика мировой политики понимаются исключительно системно и неразрывно с международными интеграционными процессами. Исследование показывает, что глобальная экономика имеет четкую финансово-экономическую иерархию, где экономики национальных государств сильно зависят от деятельности глобализованного ядра, задающего тренды в международных отношениях. Данная ситуация способствует формированию своеобразной системы международных отношений, в которой за последние десятилетия сложилось новое, не в пользу национальным интересам России, постбиполярное государственное ранжирование по линии: центр – полупериферия – периферия.

Ключевые слова: национальные интересы, международные отношения, транспарентность и турбулентность, баланс сил, конфликт интересов, мировая политика, энергетическая дипломатия.

Мировая политика – это термин, который уже давно перестал быть лишь одной из многих теоретических конструкций международных отношений. Сегодня теория и практика мировой политики понимаются исключительно системно и неразрывно с международными интеграционными процессами, что можно интерпретировать следующими тезисами:

- во-первых, международные отношения транспарентны для движения капитала, технологий и социокультурных идей;
- во-вторых, они подвержены турбулентности, т.е. быстро модифицируются, и их форматы связей разновекторны с пересечением интересов государственных и негосударственных акторов.

В этих условиях национальные интересы государств напрямую зависят от динамизма мировой политики, которая в свою очередь выступает существенным катализатором трансформаций государственного управления и национально-государственной идентичности.

По мнению американского политолога Р. Кэохена, одного из видных представителей американской теории международных отношений: «Мировая политика сегодня – это вопрос жизни и смерти не только для солдат или граждан, участвующих в военных действиях, но для всего человечества. Сохраняется постоянная угроза ядерного уничтожения. Если подходить с менее апокалиптических позиций, мировая политика ежедневно влияет на жизни людей на всем земном шаре: политические силы и решения задевают системы международной торговли, инвестиций и производства» [1]. В связи с этим, экономические отношения сегодня охватывают значительный сегмент мировой политики, в особенности, если вспомнить значение нефтегазового сектора международного рынка для национальных политик многих стран мира. Поэтому в международной практике действуют две базовые схемы мировой политики. Первая схема связей интерпретируется через традиционный формат международных отношений французского ученого Р. Арона «дипломат-солдат» [2] и охватывает традиционный военно-политический формат связей между державами. При этом для второго вектора взаимодействий в рамках постиндустриальной мировой политики тождественен принцип американского исследователя Дж. Розенау «турист-террорист», в котором значительно расширяется значение экономико-технологического сотрудничества,

демографических, информационных и социокультурных процессов.

Стоит отметить, что и тот и другой формат международных отношений продолжает функционировать на основе базового принципа «друг-враг» политической теории немецкого ученого К. Шмитта. Согласно его определению принцип «друг-враг» – это специфический политический дифференциал, к которому можно свести действия и мотивы субъектов политических отношений, – это различие «друга» и «врага», которое дает определение понятия через критерий, а не через исчерпывающую дефиницию или сообщение его содержания. Поскольку этот дифференциал не является производным из иных критериев, такое различие применительно к политическому аналогично относительно самостоятельным критериям других противоположностей: доброму и злему в моральном, прекрасному и безобразному в эстетическом и т.д. [3] Подчеркнем, что дифференциация международной политики на основе принципа К. Шмитта воспроизводит на постоянной основе конфликтные ситуации, которые не только увеличивают турбулентность мировой политики, но и создают политико-правовые и социально-экономические условия для прозрачности разнообразных связей международных акторов. Так, например, значение права «пропорционально» фактору силы в международных отношениях, что позволяет современной мировой политике балансировать на грани больших и малых вооруженных конфликтов, а также решать их с помощью компромисса и арбитража коллективной дипломатии субъектов.

В целом, политическое, как впрочем и экономическое пространство, непосредственно связано с эффективностью и конкуренцией за дефицитные ресурсы между акторами. Поэтому принцип «друг-враг», по нашему мнению, представляется геополитическим императивом международных отношений, развивающихся по традиционным и постиндустриальным векторам, демонстрируя при этом как транспарентные, так и турбулентные тенденции. Более того, интеграционные процессы в международных отношениях в значительной степени продолжают предопределяться геополитической целесообразностью и национальными интересами мировых держав. В частности, содержание национальных интересов государства сосредотачивается на военно-политических, пространственных и экономических компонентах его государственной мощи, являющейся базовым элементом в выстраивании международных стратегий, в которых за последнее время возросло значение транснациональных связей. Следовательно, в современных условиях международных интеграционных процессов геополитическую линию проводят не только государственные, но и транснациональные акторы, которые демонстрируют значительную гибкость в реализации своих корпоративных интересов. Суть этих действий зиждется на сочетании элементов «мягкой силы» и лоббирования в государственных структурах, что в конечном итоге, способствует быстрому развитию «Т-сетей» в рамках мировой политики.

Необходимо подчеркнуть, что «Т-сети» сегодня охватывают весь массив международных связей, делая их более транспарентными для глобализационных процессов – демократизации, глобализации и всеобъемлющей информатизации, через которые ведущие мировые акторы стремятся укрепить свои политические и экономические позиции, распространить и утвердить собственные ценности в качестве универсальных мировых общественных норм. Кстати, на протяжении последних двух столетий эта прерогатива принадлежала западным странам, но с нарастанием глобализации такие возможности появляются и у других цивилизационных платформ, например, Китая с его значительным социокультурным и экономическим потенциалом. По мнению многих западных и отечественных аналитиков XXI век может стать китайским как в экономике, так и международной политике [4].

Несмотря на то, что транснационализация повышает международную конкуренцию и шансы многих акторов на самореализацию, рост транснационального потенциала мировой политики отрицательно влияет на политическую самостоятельность держав, так как повышает их финансово-экономическую зависимость от негосударственных акторов (ТНК,

НПО). В связи с этим, мы можем утверждать о нарастающем процессе глокализации как составной части турбулентности мировой политики, способствующей формированию глобальной многополярности через изменение военно-силовой, экономической и технологической мощи международных полюсов. Все эти трансформации геополитических отношений происходят в основном эволюционным путем, так на фоне прежних лидеров в процессе глокализации мировой политики идет возвышение иных региональных платформ (например, Индия, Турция, Бразилия и др.).

Таким образом, прозрачность геополитических пространств в сочетании с растущими «Т-сетями» составляют суть мировой политики постмодерна, призванной к воплощению государственных и частных интересов акторов на фоне повсеместных интеграционных процессов. Более того, по мнению Р. Кэохена, транснациональный сегмент мировой политики сегодня является локомотивом и основой национальной и мировой экономики [1]. Действительно, в современных условиях национальные государства повсеместно прибегают к помощи крупных международных корпораций в плане продвижения своих национальных интересов, особенно в сфере энергетики и высоких технологий, так как в практическом плане, этот симбиоз государственных и корпоративных потребностей обуславливается транспарентностью и турбулентностью постмеждународной политики держав.

Согласно точке зрения Дж. Розенау: «...неопределенность является главной характеристикой турбулентной политики. В то время как колебания переменных составляющих обычно придерживаются признаваемых моделей, закономерности исчезают, когда устанавливается турбулентность. В такие моменты структуры и процессы мировой политики вступают в фазу, не имеющую предварительно установленных правил или границ» [5]. В условиях турбулентности международных отношений, транспарентность становится особенно востребованной, в связи с тем, что это базовая институция не только современных интеграционных процессов, но и глобальной системы безопасности. На основе прозрачности позиций в дипломатических переговорах происходит реализация ряда процессов: во-первых, осуществляются долгосрочные партнерские связи акторов, что благоприятно сказывается на психологическом климате международных отношений; во-вторых, транспарентность ускоряет рост взаимозависимости и капитализации финансово-экономических отношений субъектов мировой политики, повышая тем самым уровень их национальной безопасности.

В отличие от прозрачности турбулентность мировой политики провоцирует новый виток геополитической активности, связанный с пространственно-сырьевым компонентом государственных интересов, где державы и частные игроки стремятся получить доступ к перспективным районам газонефтяной добычи. К сожалению, этот процесс необратим, и издержки от него станут серьезным испытанием для международных правовых институтов и военно-политической безопасности мирового сообщества. Так, в событиях на Ближнем Востоке можно увидеть геополитическую игру, целью которой являются энергоресурсы стран региона, и здесь участвуют не только традиционные международные акторы, но и мировые частные финансово-экономические и энергетические гиганты. В частности, государственный интерес ведущих западных стран связан с продвижением позиций собственных компаний на территориях богатых природными ресурсами стран, например, Ливии. Кстати, кооперация государственных и частных интересов, как показывает международная практика не всегда дает пользу обществу.

Однако, возможно, это может стать дополнительным стимулом к созданию более эластичной и эффективной системы управления в национальных государствах. По мнению американского исследователя Э. Тоффлера: «...мы создаем новую многоуровневую мировую игру, участники которой – не только нации, но и корпорации, профсоюзы, политические, этнические и культурные группировки» [6]. Поэтому национальный интерес во многих демократических государствах перестает быть прямой прерогативой политической элиты, так как при наличии развитого гражданского общества, его различные социальные группы требуют от своего правительства учитывать их интересы при разработке

и проведении внутренней и внешней политики страны. Так, например, внутренние экономические акторы – это одни из активных и самостоятельных сегментов гражданского общества, и они способны демонстрировать этот потенциал не только в публичной, но и в мировой политике. Следовательно, национальные интересы государств внутри собственных социумов обуславливаются не столько показателями его силовой военно-политической мощи, сколько успехами в финансово-экономических и социокультурных процессах. Если раньше державы вступали в геополитические баталии, чтобы иметь мощную армию и промышленность с ресурсной базой, то теперь в рамках мировой политики требуется обладать еще и значительным средним классом, а также высоким уровнем развития человеческого потенциала.

Кстати, как показывает международная практика последних кризисных лет, транспарентность мировой политики важна не только в военно-политическом, но и в финансово-экономическом сегменте международных отношений, подвластных турбулентности. В частности, финансово-экономические пертурбации прямо связаны с закулисной игрой крупных экономических государственных и частных акторов, которые заинтересованы в изменении своей доли сегмента на международном рынке. Поэтому относительно России нестабильность в мире имеет не только негативные последствия, но и позитивные явления в виде высокой цены на нефть и газ, а главное возможности дальнейшего расширения своего нефтегазового сегмента в развитых и развивающихся экономиках мира, что в конечном итоге обеспечивает отечественной экономике значительную финансовую ликвидность. Таким образом, мировая нестабильность в первую очередь поддерживает высокие цены на нефть, что, по мнению экспертов, расширяют потенциал в мировом нефтегазовом секторе.

Как отмечает председатель и главный инвестиционный стратег Cumberland Advisors Д. Коток: «Мир сейчас неспокойный, цены на нефть будут продолжать расти. Есть риск, связанный с Нигерией, который сейчас даже не учитывается, потому что все смотрят только на Иран. С другой стороны, в США растут цены на бензин. В годовом исчислении рост цен на бензин на 3 цента является налогом на потребителей размером 5 млрд. долл. Это аргумент в пользу того, чтобы пока поддержать валюту и посмотреть, каким будет эффект подорожания бензина» [7]. Для Российской Федерации и ее нефтегазовых гигантов, обладающих значительными естественными преимуществами в глобальном масштабе, «управляемый хаос» в международных отношениях несет не только риски, но и серьезную перспективу по наращиванию объемов экономической интеграции, как в традиционных, так и в новых зонах мирового рынка.

Но, несмотря на естественные сырьевые преимущества России, пока ей не удастся должным образом закрепиться на газовом рынке, например, Китая, в который к 2015 г. Москва планировала начать поставлять значительное количество природного топлива из Западной Сибири, тем самым диверсифицируя собственную энергетическую дипломатию. Так, газовые соглашения Пекина и Ашхабада полностью меняют планы Газпрома на поставки в Поднебесную 30 млрд. кубометров топлива по трубопроводу «Алтай» как наиболее удобному маршруту для российской стороны. Более того, газовыми соглашениями Китай обозначил свое доминирование в этой богатой газом среднеазиатской республике на ближайшую перспективу, что еще раз подтверждает мнение о снижении региональной роли России на постсоветском пространстве [8].

При этом, по мнению эксперта украинского Института энергетических исследований Ю. Корольчука: «Геополитическая «хитрость» Туркменистана кроется в том, что Ашхабад критически заинтересован в том, чтобы ЕС поддержал строительство Транскаспийского газопровода, который планируют проложить через Каспийское море между Туркменистаном и Азербайджаном. В ближайшем будущем Транскаспийский газопровод должен соединиться с одним из маршрутов поставок каспийского газа в ЕС – Nabucco, Трансанатолийским, Трансадриатическим газопроводами, или ITGI (Турция–Греция–Италия интерконнектор). А все перечисленные маршруты конкурируют с российским проектом

«Южный поток» [9].

На этом фоне договориться по цене на газ России не удалось даже в ходе визита в КНР премьер-министра В. Путина в октябре 2011 г. По информации «Московских новостей», китайская сторона уже тогда настаивала на том, чтобы сменить предмет переговоров – вместо газопровода «Алтай» перейти к разговору о закупках газа на Дальнем Востоке. Известно, что основной потенциал спроса на газ в Китае расположен в промышленно развитых и густонаселенных районах на тихоокеанском побережье. Доставка импортного газа из западных областей страны сопряжена с дополнительными затратами, а место в трубе Запад-Восток в принципе уже забронировано под туркменские объемы топлива. Увеличение объема контрактов на 25 млрд. кубометров, судя по всему, не оставляет шансов «Алтаю» даже с учетом радужных прогнозов по росту спроса на газ в Китае, который, по последним данным, должен удвоиться в ближайшие пять лет.

Таким образом, для России рост стоимости энергоносителей – это основной структурный геополитический показатель, ведь более половины российского бюджета зависит от доходов нефтегазовой отрасли. А в бюджет 2012 г. уже заложена цена «черного золота» на уровне 100 долл. за баррель, в то время как в 2011 г. году бюджет формировался из расчета стоимости нефти на уровне 70-80 долл. за баррель. Российские власти также надеются на сохранение объемов рекордного экспорта. Так, по прогнозам Минэнерго, в 2012 г. он сохранится на уровне 2011 г. или даже немного вырастет и будет составлять около 250 млн. т., при этом, экспорт газа в Европу, по расчетам Газпрома, должен увеличиться до 154 млрд. куб. м со 150 млрд. куб. м в 2011 г. [10]

В целом, поставки газа в зарубежные страны должны достигнуть значительных объемов и в более отдаленной перспективе. В частности, в соответствии со схемой развития газовой отрасли до 2030 г. Россия нарастит добычу газа в 1,5 раза – до 1 трлн. куб. м в год, а экспорт должен увеличиться до 455-520 млрд. куб.м в год. При этом добыча нефти до 2020 г., в рамках соответствующей стратегии развития для нефтяной отрасли, хоть и стабилизируется на уровне 505-510 млн. т, но позволит увеличить экспорт до 270 млн. т главным образом за счет увеличения глубины переработки нефти на внутреннем рынке. Россия активно готовится к наращиванию добычи и экспорта нефти и газа. Компании, добывающие углеводороды, активно берутся за разработку еще не освоенных и малоизученных шельфовых проектов в Арктике, достраивают газопроводы и нефтепроводы, а также планируют новые проекты в этой сфере. В планах также и освоение новых регионов сбыта, в частности Азиатско-Тихоокеанского направления.

В связи с этим, энергетическое развитие и сотрудничество рассматривается российскими властями как основа современной геополитической стратегии государства. По мнению экспертов МИД РФ энергетическое направление – это одно из перспективных и затрагивающих интересы глобальных акторов. Российская дипломатия в этом вопросе базируется на основе коллективного подхода и достижения компромиссного решения по основным вопросам международной энергетической безопасности. Так, энергетическое направление, по замечанию российских дипломатов, продолжает оставаться одним из приоритетов, где последовательно проводится линия на реформирование правовой базы международного сотрудничества в сфере ТЭК, повышение авторитета страны в мировой энергетике, отстаивание интересов российских компаний на мировых сырьевых рынках [11].

Таким образом, энергетическая дипломатия рассматривается российской стороной: во-первых, как основа экономической интеграции отечественной экономики в мировые структуры; во-вторых, как механизм влияния российской дипломатии на мировые процессы; а в-третьих, как возможность расширения экономической и политической географии российской экономической и политической дипломатии.

Стоит подчеркнуть, что с точки зрения российских экспертов международное положение России достаточно благоприятное, несмотря на турбулентность мировой политики. В частности в международных делах, по мнению российских дипломатов, было отмечено дальнейшее ускорение процесса формирования нового мироустройства, мощным

катализатором которого стал глобальный финансово-экономический кризис. Центральной задачей внешней политики России, как неоднократно подчеркивал Д.А. Медведев, являлось достижение конкретных, понятных гражданам результатов, создание благоприятных внешних условий для всестороннего внутреннего развития страны, качественной модернизации ее экономики и на этой основе – обеспечение России достойного места в новой международной конфигурации. В фокусе внимания российской дипломатии оставались ключевые вопросы укрепления мира и стабильности, совершенствования систем глобальной и региональной безопасности в условиях возрастания рисков во все менее предсказуемом мире.

Можно констатировать, что российская дипломатия при реализации национальных интересов государства учитывает тенденции турбулентности и транспарентности мировой политики. При этом, для того чтобы повысить свое влияние в мире российскому государству явно необходимо в ближайшее время диверсифицировать свою экономику, увеличив наукоемкий сегмент внутреннего рынка и производства. Но пока современная российская экономическая модель имеет незначительный сегмент капитала, занимающегося НИР, в остальном многие отечественные экономические субъекты предпочитают закупать технологии за рубежом. Поэтому в структуре внешнеэкономического оборота импорт оборудования и транспортных средств составляют 44% [12].

Таким образом, соотношение экспорта и импорта в этих показателях не в пользу наукоемкого производства Российской Федерации. Товарная структура России, по данным Росстата, на 68,8% состоит из минеральных продуктов, при этом машины, оборудование и транспортные средства равняются всего 5,7%. В связи с этим, необходимо кардинальным образом изменить хозяйственную политику в стране, иначе мы обречены быть сырьевым придатком более развитых стран мира в условиях нарастающей мировой турбулентности.

Исследование показывает, что глобальная экономика имеет четкую финансово-экономическую иерархию, где экономики национальных государств крайне зависят от деятельности глобализированного ядра или центра мир-системы, задающего тренды в международных отношениях. Данная ситуация способствует формированию своеобразной системы международных отношений, в которой за последние десятилетия сложилось новое, не в пользу национальным интересам России, постбиполярное государственное ранжирование по линии: центр – полупериферия – периферия. Так, по данным Центрального Банка РФ: за весь 2011 г. отток капитала составил 84,2 млрд долл. против 33,6 млрд долл. в 2010 г. [13] По мнению российского исследователя В. Гусейнова, в 2012 г. доходы бюджета составят 10,6 трлн. руб., а расходы – 12,2 трлн. руб. Таким образом, дефицит бюджета в будущем году прогнозируется на уровне 1,6 трлн. руб. (при цене на нефть 93 долл. за баррель). В текущем году дефицит бюджета составит 1,3% ВВП [14].

На этом фоне позитивные данные МИД РФ в его ежегодных дипломатических обзорах выглядят более чем скромными. Российские дипломаты констатируют, что по данным Росстата, на 1 октября 2010 г. накопленный объем иностранных инвестиций в России составил 266 млрд долл. США (на 1,4% больше, чем в 2009 г.). Накопленные прямые инвестиции составили 110,2 млрд долл. США, портфельные – 10,7 млрд долл. США, прочие (главным образом торговые и товарные кредиты) – 145,1 млрд долл. США. Вместе с тем в январе-сентябре в экономику России поступило 47,5 млрд долл. США иностранных инвестиций, что на 13,2% меньше, чем за соответствующий период 2009 г. Сравнительно скромные на фоне показателей предыдущих лет цифры, отмечают эксперты, не в последнюю очередь связаны с последствиями глобальной экономической рецессии [11].

В целом, по мнению многих отечественных и западных специалистов в области мировой экономики крупные финансово-экономические пертурбации еще впереди, а это значит, что модернизационные процессы – залог выживания российской государственности в условиях растущей мировой турбулентности.

В связи с этим, уже сейчас российские власти, желая обеспечить банковскую систему своеобразным неприкасаемым запасом, рассматривают вопрос о внедрении в российскую

практику нового вида вкладов – безотзывных. Как поясняют эксперты, речь идет о таком вкладе, который ни при каких условиях не будет возвращен гражданину раньше установленного в договоре срока [15]. В условиях постоянного финансового риска для банковской системы это может стать существенной гарантией ее безопасности, но только при условии популярности у населения рублевых активов. Поэтому одним из стабилизирующих финансовых инструментов российской экономической системы в условиях мирового кризиса по-прежнему остаются золотовалютные резервы, которые по состоянию на 16 марта составили 505,4 млрд. долл. против 507,7 млрд. долл. на 9 марта. По сообщениям СМИ ранее, со 2 по 9 марта, международные резервы России сократились на 3,9 млрд. долл., или на 0,76%. Напомним, что в январе резервы показали рост на 6,7 млрд. долл., или на 1,4%, в феврале – увеличились на 8,6 млрд. долл., или на 1,7% [16].

В условиях международного финансово-экономического маятника, российской власти будет достаточно трудно реализовать намеченные модернизационные проекты. При самых благоприятных международных условиях, по мнению российских чиновников, предвыборные обещания В.В. Путина не только увеличивают нагрузку на бюджет, но могут помочь оживить экономику. По крайней мере, глава Минэкономразвития Э. Набиуллина определила, что предвыборные идеи премьера увеличат российский ВВП за три года на 0,4–0,9%. Это экономическое ускорение нарастит и доходы бюджета, которые могут быть снова израсходованы на выполнение предвыборных обещаний, констатируют эксперты [17].

В своих программных статьях В.В. Путин пишет: «...территория России – источник ее потенциальной силы. Раньше огромные пространства служили для нашей страны преимущественно как буфер от внешней агрессии. Сейчас, при правильной экономической стратегии, они могут стать важнейшей основой для повышения ее конкурентоспособности» [18]. Также, он констатирует, что Россия обладает огромными запасами полезных ископаемых, которые необходимо потратить на развитие страны, например в ближайшей перспективе решить демографическую проблему. Согласно В.В. Путину: «Россия намерена и далее обеспечить свою безопасность и национальные интересы путем самого активного и конструктивного участия в мировой политике, в решении глобальных и региональных проблем. Мы готовы к деловому, взаимовыгодному сотрудничеству, к открытому диалогу со всеми зарубежными партнерами. Мы стремимся понять и учитывать интересы наших партнеров – но просим уважать наши». По нашему мнению, если даже часть того, что было заявлено премьер-министром, будет реализовано, то это станет значительным достижением для России. Но, пока практика показывает, что коррупционная составляющая властной системы Российской Федерации воспроизводит совсем другие результаты относительно тех целей, которые озвучиваются в рамках политических компаний.

В настоящее время перед Россией стоит жесткая реальность мировой политики, которая складывается как из внутренних, так и внешних проблем российского государства. Обозначим основные аспекты международной турбулентности, прямо влияющие на национальные интересы России.

Во-первых, это новый виток стратегической гонки вооружений вокруг американской системы ПРО в Европе. Напомним, что все это военно-политическое мероприятие непосредственно разворачивается вдоль западных границ российского государства, и эта инициатива западных партнеров полностью меняет паритет стратегических ядерных сил в мире, она толкает многие государства, в том числе и Российскую Федерацию к наращиванию обычных вооружений на европейском направлении, тем самым полностью перечеркивая формат безопасности ОБСЕ.

Во-вторых, исламский джихадизм вместе с бурным демографическим ростом Средней Азии и Афганистана может дать движению Талибан крупный геополитический козырь в формировании среднеазиатского эмирата за счет стратегических интересов России. На фоне демографических и социально-экономических проблем России это может стать серьезным вызовом ее национальной безопасности, так как из Средней Азии открываются значительные западные и восточные просторы Российской Федерации.

В-третьих, начиная с 1985 г. советские, а затем и российские элитарные группы видели в политике «нового мышления» возможность технологического обновления страны за счет «стратегического партнерства» с американской империей [19]. В те времена казалось, что все будет сделано быстро и в полном согласии с западными партнерами, настоящими образцами институциональной демократии. Но, прошло более двадцати лет, а «Поправка Джексона – Вэника» и многие другие нюансы «холодной войны», так и не были отменены в отношении ядерного правопреемника СССР. Более того, если сравнивать советские и российские экономические достижения, то современная держава явно проигрывает как в объемах, так и технологическом сегменте промышленности своей предшественнице.

Таким образом, колоссальные геополитические жертвы России на благо демократического и технологического развития оказались неэффективными и пока явно не решили ее стратегических задач в международных отношениях.

В-четвертых, несмотря на значительные нефтегазовые доходы, руководство страны не смогло пока создать значительный средний класс, который должен выступать катализатором инновационных преобразований общества. При этом, непосредственные конкуренты России в мировом масштабе – США и Китай расширяют и укрепляют данный социальный потенциал современной державы, подкрепляя свои успехи значительными инвестициями в человеческий капитал.

Кстати, Россия также имеет достаточные финансовые инструменты для наращивания своего социального потенциала. Например, Российская Федерация располагает положительным внешнеторговым сальдо в размере 20,5 млрд. долл., в январе 2012 г. внешнеторговый оборот России составил 59,7 млрд. долл. (рост на 27,9% к январю 2011 года), в том числе экспорт – 40,1 млрд. долл. (рост на 32,2%), импорт – 19,6 млрд. долл. (рост на 20%). Экспорт важнейших товаров в январе составил 39,7 млрд. долл. (рост на 31,9% к январю 2011 года), импорт – 18 млрд. долл. (рост на 23,2%) [20]. Таким образом, основными негативными явлениями, существенно снижающими потенциал России в аспекте ее вхождения в группу мировых лидеров являются: системная коррупция, парализующая все сферы деятельности российского общества, большой отток образованных граждан и капитала из страны, ухудшающаяся демографическая ситуация.

Подчеркнем, что эти проблемы делают невозможным качественный подъем страны на новый уровень даже в условиях нефтегазового изобилия. Данные факты неблагоприятно сказываются на прогнозировании будущего России. Так, по мнению американского политолога П. Ханы, к 2040 г. Россия при благоприятных условиях станет членом ЕС и окажется «линией фронта» Запада против гораздо более населенного Востока [21]. Это подтверждает наше мнение, что Запад нуждается в России, а энергия российского государства, оформленная в концепцию национального интереса, должна в первую очередь касаться не только политических устоев страны, но и заботиться о количественном и качественном демографическом воспроизводстве населения, без которого, в конечном счете, нельзя создать образ успешной и безопасной державы.

Следовательно, руководство страны должно серьезно задуматься о наращивании инвестиций в человеческий капитал граждан, так как по социально-экономическим показателям Россия явно не дотягивает до центра мир-системы. Так, если смотреть уровень развития человеческого потенциала, то Российская Федерация в 2011 г. из 187 стран заняла всего 66 место [22]. При этом, если суммировать количественные и качественные показатели, то получается совсем непривлекательная картина для инвестиционного потенциала России. Так, например, в рейтинге расходов на образование в долях ВВП Россия в 2012 г. оказалась на 107-м месте из 163 стран с результатом 3,90% от ВВП. Для сравнения: в США и Великобритании это 5,5% от ВВП, а в Новой Зеландии, образование которой считается одним из лучших в мире, этот показатель составил 6,10% от ВВП [23].

Неблагополучно в России и с инвестициями в здравоохранение, т.е. в здоровье населения, так по оценке ВОЗ, Россия оказалась на 127-м месте в мире по показателю здоровья населения и на 130-м – по эффективности медицинской системы. Таким образом,

госрасходы на здоровье в России даже меньше, чем в странах, имеющих значительно более низкий или сходный с Россией уровень ВВП, например в Коста-Рике, на Кубе, в Литве, Турции, Чили. При этом ВОЗ подсчитала, что до 90% средств на здравоохранение растрачиваются в Российской Федерации впустую. Судя по показателям смертности, констатируют эксперты, наиболее эффективна медицина на Северном Кавказе, а самая высокая смертность – в Центральной России [24].

В связи с этим, низкие инвестиции в здоровье людей, недоступность для большинства населения качественного медицинского обслуживания, особенно профилактического, определяют повышенную смертность и низкую рождаемость в Российской Федерации. В рейтинге по продолжительности жизни в 2011 г. Россия расположилась на 163-м месте из 221 с общим результатом 66 лет [25]. В рейтинге рождаемости детей на одну женщину Россия находится на 201-м месте из 227 стран с коэффициентом в 1,43. А вот по смертности на душу населения наше отечество бьет рекорды, занимая второе место, из 230 стран в мире выше только Южная Африка [26].

Таким образом, как отмечает российский эксперт Ю. Корчагин: «Рост инвестиций в физический капитал необходимо увеличивать за счет повышения инвестиционной привлекательности России для притока частного иностранного и внутреннего капитала в экономику» [27]. Поэтому для повышения качества российского человеческого капитала, по мнению эксперта, к нему необходим системный инвестиционный подход – необходимо инвестировать опережающими темпами одновременно все его составляющие. Так осуществили свой инновационный рывок финны, сингапурцы, корейцы. Необходимо не отделять в стратегиях и процессах развития инвестиции в образование от науки, воспитание от культуры, здоровье людей от личной безопасности, что вместе и создаст инфраструктуру для человеческого капитала и качества жизни.

Иначе турбулентность и транспарентность мировой политики серьезно подорвет геополитический потенциал страны, причем в самые ближайшие годы. Выпадение России из обоймы мировых лидеров может еще больше усугубить кризис ее национально-государственной идентичности, тем самым поставив под вопрос единство державы. В этих условиях накопленный военный потенциал эпохи «холодной войны» может поставить Евразию, да и весь мир в состояние перманентного конфликта, где даже великие державы окажутся незащищенными пред угрозой несистемных, а значит полностью неконтролируемых вызовов. При этом естественным и актуальным для России остаются вопросы артикуляции и агрегирования собственных государственных интересов в условиях становления новой системы международных отношений. Здесь важен не только вопрос наличия в среде элитарных групп компромисса по основным геополитическим вопросам, но и их умение строить российскую публичную политику. Без этого сегодня невозможно представить успешное государство в рамках мировой политики, где элементы «жесткой» и «мягкой» мощи держав используются для отстаивания собственных национальных интересов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кэохен, Р. Реализм, неореализм и изучение мировой политики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sr1.narod.ru/>
2. Цыганков, П.А. Политическая социология международных отношений [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sr1.narod.ru/> http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/cugan/index.php
3. Шмитт, К. Понятие политического [Текст] / К. Шмитт // Вопросы социологии. - 1992. - № 1.
4. Joint Fact Sheet on Strengthening U.S. – China Economic Relations [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sr1.narod.ru/>
5. Розенау, Дж. Н. Турбулентность в мировой политике [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sr1.narod.ru/> <http://sr1.narod.ru/>
6. Тоффлер, Э. Третья волна [Текст] / Э. Тоффлер. - М.: АСТ. – 2004.
7. Дешевый доллар обеспечил условия для покупки нефти [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://sr1.narod.ru/> <http://top.rbc.ru/finances/13/03/2012/641541.shtml>

8. Украина – Туркменистан: союз против России [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.ng.ru/politics/2012-03-16/3_kartblansh.html](http://sr1.narod.ru/http://www.ng.ru/politics/2012-03-16/3_kartblansh.html)
9. Китай подписал с Туркменистаном соглашение о закупках дополнительных 25 млрд. кубометров газа [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.rbc.ru/digest/index.shtml?newstime/2011/11/24/33486352](http://sr1.narod.ru/http://www.rbc.ru/digest/index.shtml?newstime/2011/11/24/33486352)
10. Россия топит мир: экспорт нефти и газа из РФ снова бьет рекорды [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://top.rbc.ru/economics/07/02/2012/636603.shtml](http://sr1.narod.ru/http://top.rbc.ru/economics/07/02/2012/636603.shtml)
11. Внешнеполитическая и дипломатическая деятельность Российской Федерации в 2010 году // [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.mid.ru/bdomb/brp_4.nsf/2a660d5e4f620f40c32576b20036eb06/5837bbe2727d8c3dc32576e9003ad888!OpenDocument](http://sr1.narod.ru/http://www.mid.ru/bdomb/brp_4.nsf/2a660d5e4f620f40c32576b20036eb06/5837bbe2727d8c3dc32576e9003ad888!OpenDocument)
12. Товарная структура импорта Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/trade/#](http://sr1.narod.ru/http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/trade/#)
13. Отток капитала из России в 2011 г. составил \$84,2 млрд. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.vestifinance.ru/articles/6091](http://sr1.narod.ru/http://www.vestifinance.ru/articles/6091)
14. Гусейнов, В. Затянувшаяся неопределенность [Текст] / В. Гусейнов // Вестник аналитики института стратегических оценок и анализа, №3(45). – 2011.
15. Минфин не хочет возвращать [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.ng.ru/economics/2012-03-22/1_minfin.html](http://sr1.narod.ru/http://www.ng.ru/economics/2012-03-22/1_minfin.html)
16. Международные резервы России за неделю сократились на 2,3 млрд. долл. 2012. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.ng.ru/economics/2012-03-23/4_zapasy.html](http://sr1.narod.ru/http://www.ng.ru/economics/2012-03-23/4_zapasy.html)
17. Премьер пообещал конвертировать деньги в реформы [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.ng.ru/economics/2012-03-23/4_reformy.html](http://sr1.narod.ru/http://www.ng.ru/economics/2012-03-23/4_reformy.html)
18. Путин, В.В. Россия сосредотачивается. Ориентиры. [Текст] / В.В. Путин. - М.: ОЛМА Медиа Групп. – 2012.
19. Ельцин, Б. Записки президента [Текст] / Б. Ельцин. - М., издательство «Огонек». – 1994.
20. Положительное внешнеторговое сальдо РФ в январе 2012 г. выросло на 46,4 %. 2012 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2012-03-21/4_trade.html
21. Хана, П. Подходим к новому средневековью [Текст] / П. Хана // Полис. - №1. – 2010.
22. Рейтинг страны по ИЧР в 2011 г. и изменение рейтинга по сравнению с 2010 г. 2011. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/](http://sr1.narod.ru/http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/)
23. Расходы на образование – 2012 [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.yestravel.ru/world/rating/education_expenditures_rank_order/](http://sr1.narod.ru/http://www.yestravel.ru/world/rating/education_expenditures_rank_order/)
24. РФ заняла 127-ое место в мире по показателю здоровья населения [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.newsland.ru/news/detail/id/657184/](http://sr1.narod.ru/http://www.newsland.ru/news/detail/id/657184/)
25. COUNTRY COMPARISON: LIFE EXPECTANCY AT BIRTH [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html](http://sr1.narod.ru/https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html)
26. COUNTRY COMPARISON: DEATH RATE [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2066rank.html](http://sr1.narod.ru/https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2066rank.html)
27. Инвестиции в человеческий капитал нужно увеличивать в разы [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sr1.narod.ru/ http://www.rg.ru/2011/01/25/chelovecheskiykapital.html](http://sr1.narod.ru/http://www.rg.ru/2011/01/25/chelovecheskiykapital.html)

Чекулаев Александр Александрович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Кандидат политических наук, кафедра «Социология, культурология и политология»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

E-mail: sascha.chekulaeff@ya.ru

Дорохова Анастасия Игоревна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Аспирантка кафедры «Социология, культурология и политология»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

E-mail: busya21@gmail.com

A.A. CHEKULAEV, A.I. DOROHOVA

NATIONAL INTERESTS OF RUSSIA IN THE CONTEXT OF THE MODERN WORLD POLITICS

In this article authors consider the Russian national interests in a context of transparency and turbulence of the world politics. Today the theory and practice of world politics are understood exclusively in system and indissolubly with the international integration processes. The research shows that the global economy has accurate financial and economic hierarchy where economy of the national states extremely depends on activity of the globalized kernel which is setting trends in the international relations. This situation promotes formation of a peculiar system of the international relations in which a new, not in advantage to national interests of Russia, post-bipolar state ranging on the line: the center – the semi-periphery – the periphery is developed for the last decades.

Keywords: national interests, the international relations, transparency and turbulence, balance of forces, the conflict of interests, world politics, power diplomacy.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kjeohen, R. Realizm, neorealizm i izuchenie mirovoj politiki [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/>
2. Cygankov, P.A. Politicheskaja sociologija mezhdunarodnyh otnoshenij [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/cugan/index.php
3. Shmitt, K. Ponjatje politicheskogo [Tekst] / K. Shmitt // Voprosy sociologii. - 1992. - № 1.
4. Joint Fact Sheet on Strengthening U.S. – China Economic Relations [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/>
5. Rozenau, Dzh. N. Turbulentnost' v mirovoj politike [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://sr1.narod.ru/>
6. Toffler, Je. Tret'ja volna [Tekst] / Je. Toffler. - M.: AST. – 2004.
7. Deshevij dollar obespechil uslovija dlja pokupki nefti [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://top.rbc.ru/finances/13/03/2012/641541.shtml>
8. Ukraina – Turkmenistan: sojuz protiv Rossii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> http://www.ng.ru/politics/2012-03-16/3_kartblansh.html
9. Kitaj podpisal s Turkmenistanom soglasenie o zakupkah dopolnitel'nyh 25 mlrd. kubometrov gaza [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://www.rbc.ru/digest/index.shtml?newstime/2011/11/24/33486352>
10. Rossiya topit mir: jekspert nefti i gaza iz RF snova b'et rekordy [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://top.rbc.ru/economics/07/02/2012/636603.shtml>
11. Vneshnepoliticheskaja i diplomaticheskaja dejatel'nost' Rossijskoj Federacii v 2010 godu // [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> http://www.mid.ru/bdomb/brp_4.nsf/2a660d5e4f620f40c32576b20036eb06/5837bbe2727d8c3dc32576e9003ad888!OpenDocument
12. Tovarnaja struktura importa Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/trade/#>
13. Ottok kapitala iz Rossii v 2011 g. sostavil \$84,2 mlrd. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://www.vestifinance.ru/articles/6091>
14. Gusejnov, V. Zatjanuvshajasja neopredelennost' [Tekst] / V. Gusejnov // Vestnik analitiki instituta strategicheskikh ocenok i analiza, №3(45). – 2011.
15. Minfin ne hochet vozvrashhat' [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> http://www.ng.ru/economics/2012-03-22/1_minfin.html
16. Mezhdunarodnye rezervy Rossii za nedelju sokratilis' na 2,3 mlrd. doll. 2012. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> http://www.ng.ru/economics/2012-03-23/4_zapasy.html
17. Prem'er poobeshhal konvertirovat' den'gi v reformy [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> http://www.ng.ru/economics/2012-03-23/4_reformy.html
18. Putin, V.V. Rossiya sosredotachivaetsja. Orientiry. [Tekst] / V.V. Putin. - M.: OLMA Media Grupp. – 2012.
19. El'cin, B. Zapiski prezidenta [Tekst] / B. El'cin. - M., izdatel'stvo «Ogonek». – 1994.

20. Polozhitel'noe vneshnetorgovoe sal'do RF v janvare 2012 g. vyroslo na 46,4 %. 2012 [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://www.ng.ru/economics/2012-03-21/4_trade.html
21. Hana, P. Podhodim k novomu srednevekov'ju [Tekst] / P. Hana // Polis. - №1. – 2010.
22. Rejting strany po IChR v 2011 g. i izmenenie rejtinga po sravneniju s 2010 g. 2011. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/>
23. Rashody na obrazovanie – 2012 [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://sr1.narod.ru/http://www.yestravel.ru/world/rating/education_expenditures_rank_order/
24. RF zanjala 127-oe mesto v mire po pokazatelju zdorov'ja naselenija [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/http://www.newsland.ru/news/detail/id/657184/>
25. COUNTRY COMPARISON: LIFE EXPECTANCY AT BIRTH [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html>
26. COUNTRY COMPARISON: DEATH RATE [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2066rank.html>
27. Investicii v chelovecheskij kapital nuzhno uvelichivat' v razy [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://sr1.narod.ru/http://www.rg.ru/2011/01/25/chelovecheskiykapital.html>

Chekulaev Aleksandr Aleksandrovich

State University-ESPC

Candidate of Political Sciences, Department «Sociology, cultural and political sciences»

302040, Orel, Naugorskoe sh., 29

E-mail: sascha.chekulaeff@ya.ru

Dorohova Anastasija Igorevna

State University-ESPC

Postgraduate student of Department «Sociology, cultural and political science»

302040, Orel, Naugorskoe sh., 29

E-mail: busya21@gmail.com

А.А. КОСТОМАРОВА

ПРОСТРАНСТВО СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Раскрыто понятие социальной политики как сложной системы жизнедеятельности человека. Проанализированы цели, задачи и принципы социальной политики. Рассмотрены проблемы и перспективы социальной политики в Российской Федерации. Предложена модель достижения стабильности в социальном государстве.

Ключевые слова: социальная политика, социальные гарантии, социальная сфера, социальное пространство.

Социальная политика как широкое и многофункциональное понятие включает обусловленную потребностью культурного и физического воспроизводства социальную сферу жизни человека, важнейшие социальные институты образования и науки, культуры и искусства, социальной защиты и занятости, множество других общественных и культурных институтов, их направленность на развитие человека и социальной инфраструктуры. Социальная сфера оказывается сложной системой жизнедеятельности, включая как позитивные, так и негативные стороны жизни человека: не всегда хорошо сочетаются здоровье, социальный статус, качество социальных услуг, доступность спорта, эффективность социальной защиты, равенство возможностей, с одной стороны, и, с другой – дискриминация, безработица, преступность, алкоголизм, наркомания.

Институт социальной политики выступает как обязательный компонент гуманистического возрождения России, ее менталитета и социального здоровья, радикального переустройства, гармонизации отношений различных социальных групп.

Вместе с тем следует учитывать, что нет единого мнения относительно того, что следует понимать под выражением «социальная политика». Традиционно, сферами социальной политики считаются образование, здравоохранение, жильё и социальное страхование (включая пенсионное обеспечение и индивидуальные социальные услуги).

Целью социальной политики является повышение благосостояния населения, обеспечение высокого уровня и качества жизни, характеризующихся следующими показателями: доход как материальный источник существования, занятость, здоровье, жильё, образование, культура, экология.

К задачам социальной политики относят:

- стимулирование экономического роста и подчинение производства интересам потребления;
- усиление трудовой мотивации и деловой предприимчивости;
- обеспечение должного уровня жизни и социальной защиты населения;
- сохранение культурного и природного наследия, национального своеобразия и самобытности [4].

В широком контексте социальная политика может рассматриваться как стратегическая интеграция механизмов, посредством которых исполнительная власть влияет на жизнь человека, способствует социальному равновесию и стабильности, или как одно из направлений макроэкономического регулирования, призванное обеспечить социальную стабильность общества и создать, насколько это возможно, одинаковые «стартовые условия» для граждан страны. Одним словом, социальная политика это проводимая государством политика, курс действий в отношении осуществления социальных программ, поддержания доходов, уровня жизни населения, обеспечения занятости, поддержки отраслей социальной сферы, предотвращения социальных конфликтов [6]. Поэтому пространство социальной политики представляет собой динамичное многомерное образование, продуцирующее новые

групповые солидарности и находящееся в постоянном поиске равновесных состояний. Социальная политика должна способствовать росту человеческого потенциала, формированию среднего класса как основного носителя потенциала нации, развитию гражданского общества и правового государства. В узком смысле социальная политика рассматривается в контексте социального администрирования и относится к институционализированному комплексу мер, предоставляемых социальным государством населению в аспектах занятости и социальной защиты, здравоохранения, образования [3].

Поэтому, отвечая на вопрос о том, что такое социальная политика, можно очертить границы этой категории, представляя социальную политику как пространство социальных отношений между государством, рынком и гражданами. В качестве пространственных переменных социальной политики выступают уровень благосостояния и доступность ресурсов. Однако социальная политика не может рассматриваться как исключительно экономическая проблема. Экономическая наука в качестве предмета своего исследования в сфере социальной политики сосредотачивается на экономических механизмах её реализации. В условиях рыночной экономики к таковым относятся, прежде всего, механизмы формирования доходов и поддержание занятости населения.

Российское общество характеризуется заметным разрывом между бедностью и богатством, контрастом между городом и деревней, масса экономически неактивных людей, зависящих от социальной помощи, делает общество социально разобщенным. В гражданском обществе выбор жизненного стиля должен быть мотивирован потребностью солидаризации с желаемой позицией, усиления субъективного статуса и дистанцирования от других, выбор жизненного стиля должен охватывать область социального пространства, объединяя экономические, государственные, социальные и культурные изменения, подчеркивая значение ресурсов и социальных практик.

Проблематика социальных институтов и социальных трансформаций, проблемы социальной интеграции рассматриваются с точки зрения модификации социальной политики в условиях современных экономических преобразований.

Качество социальной политики определяется в том случае, когда государство реализует социальные задачи общества направленные на удовлетворение потребностей большинства людей, через достижение относительного баланса интересов групп, мерой согласия основных социальных сил с характером распределения ресурсов общества, с возможностями реализации человеческого потенциала, перспективными социальными сегментами обществ.

В связи с расширением пространственных границ социальной политики возникают проблемы с организационной культурой системы социальной защиты, привлечения идей социологии организаций. Возможность социального конструирования связанная с переходом к стабильности общества, приоритет человеческих ресурсов, уважение профессионалов, социальные отношения и их закономерности, анализ социальных последствий экономических и других решений, принимаемых на различных уровнях управления персоналом в социальной политике осуществляется социальным менеджментом.

К основным принципам социальной политики относятся:

1. Единство регионального, отечественного и глобального, международного опыта;
2. Реализация равенства права на поддержку;
3. Гендерная чувствительность и симметрия;
4. Научность;
5. Социальное партнерство;
6. Социальная ответственность и право на самоопределение;
7. Преемственность и стабильность мер;
8. Системный подход;
9. Междисциплинарность и межведомственность;
10. Специализация и дифференцированный подход [5].

Основные принципы социальной политики основаны в первую очередь на социальной

справедливости и особенностях перехода к рыночной экономике, служат общей предпосылкой, базой, как для расширенного воспроизводства кадров, так и для их нормального функционирования. Социальная переориентация экономического развития должна стать стержнем всей структурной и инвестиционной политики, краеугольным камнем формирования рыночной экономики.

Социальная политика может быть понята лишь на системной уровне. Часто объясняют социальную политику на основе описательного подхода, количественного цифрового анализа и не дают возможность в полной мере осознать ее реализацию в социальном менеджменте, социальном проекте. Вместе с тем бюрократический контроль рабочего места, выполнение формальных и организационных правил и процедур, решение проблемы ограничений действий и недопущение произвола становятся реальными в сознательных стратегиях профессионалов и всей кадровой политики государства. Поворот к человеку, его физическому и духовному развитию, интеллектуальное обогащение и нравственное оздоровление народа – основные предпосылки кардинального решения и проблемы кадров.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предполагается обеспечить выход России на качественно новый уровень развития, характеризующийся растущей экономикой, развитием человеческого потенциала, созданием высококонкурентной институциональной среды, стабильным социальным и политическим отношениям. Пересмотр концепции социальной политики, ориентация на рыночный тип ее организации оказывается неотъемлемой частью социальных преобразований современной России, но реализуется она пока неэффективно, сталкивается с барьером стереотипов.

Связано это с тем, что в России накопился широкий круг острых проблем, важнейшими из которых являются: неравномерность в доступе к финансовым ресурсам субъекта, которая приводит к неравномерности пространства минимальных социальных гарантий и требует активной государственной политики (в каждом субъекте существует своя система социальной поддержки отдельных категорий граждан); высокий износ основных фондов и инфраструктуры социальной сферы при малых инвестициях в социальную сферу, низкий уровень заработной платы работников бюджетной сферы (снижение квалификации занятых в социальной сфере).

Реализация стратегических целей социальной политики требует достижения социального согласия, содействия развитию механизмов социальной адаптации и социальной поддержки населения, снижения социального неравенства. Меры, обеспечивающие решение данных задач, должны быть направлены на гармонизацию действий рынков, государства, семьи в области повышения уровня и качества жизни населения, создания в России общества равных возможностей.

Для этого, в свою очередь, потребуются модернизация и развитие сектора социальных услуг, адресных программ для бедных и льготных категорий населения. Необходимо обеспечить формирование системы социальной поддержки и адаптации, отвечающей потребностям современного общества, реализующей помимо социальной защиты функции социального развития и создающей доступные механизмы «социального лифта» для всех, в том числе для социально уязвимых, категорий населения.

В свою очередь, реализация социальной политики должна плавно протекать не только на уровне «федерального центра», но и на уровне регионов, и включать ряд аспектов:

- финансовый – выделение в областном и местных бюджетах ассигнований на мероприятия и обеспечение программ; организация фондов, социальной помощи, социальных служб, консультативных центров, кабинетов доверия, научных исследований, подготовки кадров;
- комплексный – осуществление программ целевого характера по направлениям социальной политики, включение соответствующих разделов в областные программы экономического, социального и культурного развития;

- правовой – принятие законодательных и правовых актов, решений органов исполнительной власти субъекта и управления законодательной инициативы, предложения по внесению изменений и дополнений в действующее законодательство Российской Федерации по социальной политике;

- координирующий – деятельность системы территориальных органов социальной защиты, специальных служб различного профиля по оказанию социальной, медико-психолого-педагогической, правовой, организационной помощи;

- кадровой – создание целостной системы довузовской, допрофессиональной и профессиональной, послевузовской подготовки в области социальной политики с различными возрастными и социальными группами, семьям, индивидами;

- квалификационный – систематическое и непрерывное повышение квалификации сотрудников социальных служб;

- экспертный – экспертиза принимаемых региональных социальных программ с точки зрения их воздействия на жизнедеятельность человека;

- информационный – создание баз данных по различным аспектам реализации социальной политики, публикация важнейших правовых и нормативных актов [5].

Социальная политика есть цель социального менеджмента, лишь вместе они осуществляют либерализацию социальной сферы, конструирование и преобразование социальных систем. При этом одинаково важны методологии научных и практических стратегий и кадровой политики, обеспечивающей социальный менеджмент. Поэтому в структуре социального менеджмента видное место занимает наряду с конкретным социальным проектированием и всеми формами менеджерского контроля еще и экспертиза социальных, культурных, экономических решений [2]. Другой важной стороной социальной компетенции управленца выступают методы социальной экспертизы и использование ее результатов. Ведь клиент полностью доверяет свою судьбу профессионалу. Поэтому каждый новый этап в развитии общества требует существенного обновления не только самой социальной политики, но и концепции подготовки кадров для социальной сферы, исследовательского аппарата социальной науки.

Очевидна потребность в повышении уровня жизни до уровня развитых стран; сокращении имущественной дифференциации; развитии среднего класса как опоры социальной стабильности, формировании гражданского общества, правового государства, гарантирующего защиту прав и свобод человека. Социальная политика, опирающаяся на солидарность нации, общность интересов социальных сил, может стать основой сильного социального государства.

Ускорение и глобализация социальных изменений, необходимость повышения эффективности предпринимаемых мер по обеспечению социального и экономического развития страны обуславливают актуальность темы стабильности в современном российском обществе. Современная социально-экономическая ситуация, характеризуемая многими учеными как наступление неолиберальной глобализации, экономическое усиление и рост социального эгалитаризма ряда азиатских стран, осмысление задач демократизации мировой политики, вносит новые направления в основания и характеристики социальной стабильности. Перспективы достижения стабильности в социальном пространстве определяются в первую очередь совокупностью основных интересов личности, общества и государства, которые коррелируют с национальными интересами России в области экономики, внутривнутриполитической, международной, оборонной и информационной сферах, в социально-культурной области и духовной жизни. Интересы личности как субъекта стабильности в социальном пространстве состоят в соблюдении конституционных прав и свобод, личной безопасности, в повышении качества и уровня жизни, в физическом, духовном и интеллектуальном развитии. Интересы общества как субъекта стабильности в социальном пространстве включают в себя упрочение демократии, достижение и поддержание общественного согласия, повышение творческой и созидательной активности населения, реализацию его духовного потенциала. Интересы государства как субъекта

стабильности в социальном пространстве состоят в защите конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности России, в установлении социальной, политической и экономической стабильности, в развитии международного сотрудничества на основе партнерства и мира, в стабильности мировых геополитических и финансовых проблем. [1]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Донцов, А. Социальная стабильность: от психологии до политики [Текст] / А. Донцов, Е. Перельгина. – М.: Эксмо, 2011. – 544 с.
2. Зайцев, Д.В. Социальный менеджмент. Учебное пособие [Текст] / Д.В. Зайцев, Г.Г. Карпова. – Саратов: Саратовский государственный технический университет, Центр социальной политики и гендерных исследований, 2008. – 276 с.
3. Ярская, В.Н. Социальная политика, социальное государство и социальный менеджмент: проблемы анализа [Текст] / В.Н. Ярская. – Журнал исследований социальной политики. - 2003. - Том 1(1).
4. Социальная политика. Википедия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
5. Социальная работа для пожилых людей: профессионализм, партнерство, ответственность. Материалы общероссийского съезда социальных работников [Текст]. - Саратов, 2003. – 230 с.
6. Экономический словарь, 2007. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>

Костомарова Анна Анатольевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302000, г. Орел, ул. Матросова, д. 48, кв. 161

Тел.: 8-920-800-82-80

E-mail: kostom@uszn.57ru.ru

A.A. KOSTOMAROVA

AREA OF SOCIAL POLICY IN A SOCIALLY-ORIENTED ECONOMY OF RUSSIA

Disclosed to the concept of social policy as a complex system of human activity. Analyzed the goals, tasks and principles of social policy. The article considers the problems and prospects of social policy in the Russian Federation. The model of achieving stability in the social state.

Keywords: social policy, social guarantees, social spheres of social space.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Doncov, A. Social'naja stabil'nost': ot psihologii do politiki [Tekst] / A. Doncov, E. Perelygina. – М.: Jeksmo, 2011. – 544 s.
2. Zajcev, D.V. Social'nyj menedzhment. Uchebnoe posobie [Tekst] / D.V. Zajcev, G.G. Karpova. – Saratov: Saratovskij gosudarstvennyj tehničeskij universitet, Centr social'noj politiki i gendernyh issledovanij, 2008. – 276 s.
3. Jarskaja, V.N. Social'naja politika, social'noe gosudarstvo i social'nyj menedzhment: problemy analiza [Tekst] / V.N. Jarskaja. – Zhurnal issledovanij social'noj politiki. - 2003. - Tom 1(1).
4. Social'naja politika. Vikipedija [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://ru.wikipedia.org>
5. Social'naja rabota dlja pozhilyh ljudej: professionalizm, partnerstvo, otvetstvennost'. Materialy obshherossijskogo sezda social'nyh rabotnikov [Tekst]. - Saratov, 2003. – 230 s.
6. Jekonomičeskij slovar', 2007. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://slovari.yandex.ru>

Kostomarova Anna Anatol'evna

State University-UNPK

Postgraduate student of Department «Economics and Human Resources»

302000, Orel, str. Matrosov, 48/161

Numb.: 8-920-800-82-80

E-mail: kostom@uszn.57ru.ru

Ф.Б. ВЛАСОВ, А.А. СТЕБАКОВ

ИНСТИТУТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА И НАКОПЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Определены существующие уровни анализа социального капитала, основанные на институциональной структуре социально-экономической системы.

Ключевые слова: социальный капитал, институты воспроизводства, социальные структуры, экономическая система, институциональная структура.

Согласно трактовке Ф.Б. Власова, социальный капитал заключен в качестве социальных связей, позволяющем экономическим агентам, взаимодействуя на основе доверия, получать дополнительные выгоды [1]. Характер этих связей существенно отличается на различных уровнях его воспроизводства и накопления. Деление социального капитала по уровням основано на институциональной структуре социально-экономической системы.

В общем случае, мы можем выделить следующие уровни: мини-, микро-, мезо-, макро- и глобальный уровень. В экономической науке «точкой отсчета» любого исследования принято считать человека. Но социальный капитал воспроизводится и накапливается только в результате взаимодействия нескольких людей или экономических агентов, он «растворен» в социальных связях. Первоначальным уровнем взаимодействия с другими людьми для любого человека является семья (домохозяйство). Таким образом, это составляет миниуровень (иначе – наноуровень) накопления социального капитала. Взаимодействие внутри семьи регулируется неформальными нормами, сам институт семьи охраняется законом. В этом проявляется институциональная составляющая процесса накопления социального капитала. Домохозяйства, основанные на доверии и действующие, исходя из определенных установок и традиций, имеют больше экономических возможностей. Эти возможности связаны с объединением усилий по осуществлению совместных проектов, оказанием бесплатных услуг и т.д. Примером такого рода социального капитала является возможность взять деньги в долг или получить помощь по хозяйству, что приносит определенную ценность. В первом случае – отсутствие процентов, во втором – экономия денежных ресурсов и затрат времени [4].

По Коулману, при анализе развития ребенка взаимозависимость человеческого капитала и социального капитала в семье доказывает, что статистический анализ, который исследует влияние этих переменных, должен принимать специфическую форму. Должно существовать условие взаимодействия между человеческим капиталом (образование родителей) и социальным капиталом (некая комбинация определенных элементов, таких как наличие двух родителей, число родных братьев и ожиданий родителей относительно образования ребенка). К слову, исследователь использует упрощенную классификацию институтов воспроизводства социального капитала, выделяя лишь собственно социальный капитал в семье и полученный вне семьи [3].

Вторым уровнем воспроизводства социального капитала является микроуровень – уровень взаимодействия человека с друзьями, соседями, коллегами по работе, взаимодействие внутри различных социальных групп. Важность дружбы, хороших отношений с коллегами по работе и соседями подтверждается социологическими исследованиями. Так, по данным Фонда «Общественное мнение», большинство людей в дружбе ценят взаимопомощь и взаимную поддержку (40%). При ответе на вопрос «Что вам нравится в вашей работе?», на второе место ставят хорошие отношения в коллективе. Более 85% людей считают, что благоприятная атмосфера в коллективе помогает успеху организации. По данным того же фонда, большинство людей (87%), удовлетворено «качеством» отношений с соседями, еще около 70% отметило, что у них не бывает

конфликтов с соседями. Вместе с тем, только 26% населения предпочитают поддерживать близкие, приятельские отношения с соседями [6].

Накопление социального капитала на мезоуровне (отношения внутри институциональных секторов, между институциональными единицами) экономической системы оказывает прямое влияние на стабильность всей социально-экономической системы. Таким образом, социальный капитал на мезоуровне проявляется в отношениях между экономическими агентами региона, объединений отраслевых профсоюзов, союзов страховщиков, отраслевых предприятий, горизонтально и вертикально интегрированных компаний.

Социальный капитал макроуровня (отношения между институциональными секторами) реализуется через действия институциональной и нормативной среды по обеспечению общественного доверия и сотрудничества в масштабах рынков и экономической системы в целом. Такой социальный капитал чаще всего оказывается недоинвестированным, потому что на макроуровне выступает как общественное благо, а, следовательно, не находится в частной собственности тех, кто извлекает из него выгоду [4].

Все перечисленные выше уровни представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Уровни накопления социального капитала

Глобальный социальный капитал (между национальными экономическими системами) влияет на эффективность мирохозяйственных связей посредством повышения доверия к системе глобальных институтов, через снижение рисков при совершении транзакций и, соответственно, уменьшение транзакционных издержек [4]. И. Дискин демонстрирует феномен глобального социального капитала на примере институциональной роли доллара, который сегодня не только выступает в качестве мировой валюты, но и поддерживает доверие ко всей мировой системе хозяйствования. Этот феномен связан также с восприятием США как сверхдержавы, способной гарантировать стабильное функционирование мировой политической и экономической системы. В некотором смысле эмиссионный доход США – плата всего мира за приращение глобального социального капитала. Соответственно, любые сомнения в способности США выполнять миссию «гаранта» существующей глобальной системы радикально подрвут их позиции. Именно необходимость поддерживать этот статус обуславливает значимую агрессивную компоненту во внешней политике США.

Аналогичным образом важным фактором функционирования глобального социального капитала, формирования доверия к мировой экономической системе является (по крайней мере, до кризиса 2008 г.) деятельность не только упомянутых выше межгосударственных органов, но и таких институтов, как NYSE, NASDAQ, крупнейших

инвестиционных банков и фондов, рейтинговых агентств. Их доходы непосредственно связаны с участием в обращении на рынках финансовых инструментов, как государств, так и частных корпораций. Высокий уровень доверия к этим институтам способствует росту спроса на соответствующие финансовые инструменты. В некотором смысле они выступают генераторами глобального социального капитала, обеспечивающими доверие ко всей мировой экономической системе.

Сегодня основной доход от роста «глобального социального капитала» получают США. В то же время эта монополия США, как и всякая монополия, обладает большими недостатками. Прежде всего, она делает существующую систему институтов мировой экономики заложницей американской национальной политики. Сохранение некоторого уровня глобальной нестабильности - способ напомнить об уникальной роли Америки, ее способности предотвратить «сползание» к глобальному хаосу [2].

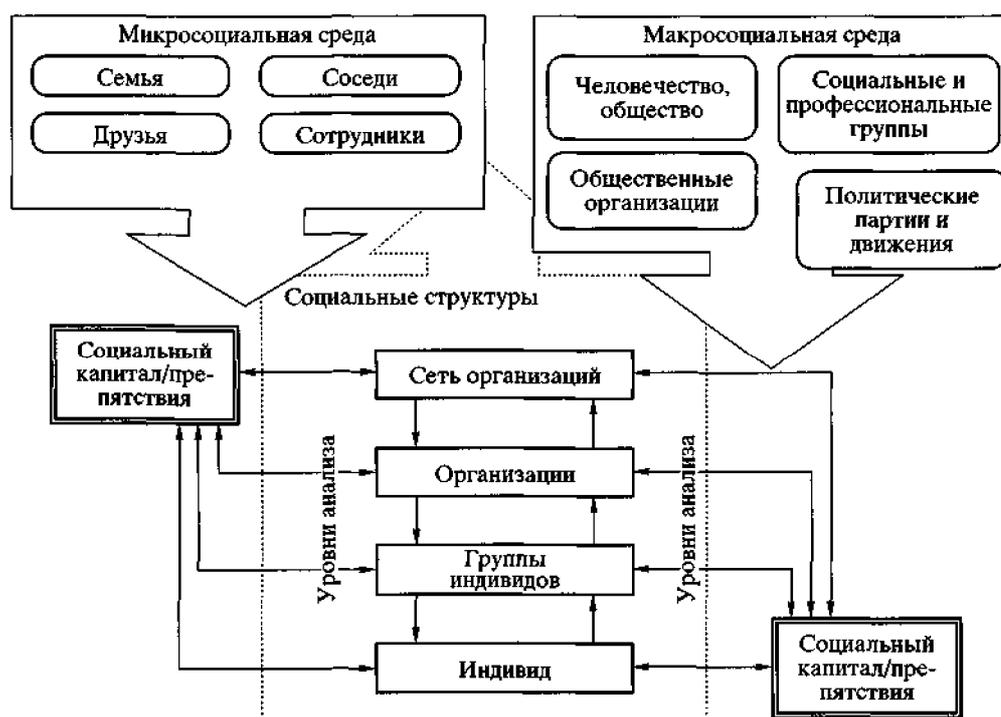


Рисунок 2 – Уровни анализа социального капитала и их взаимодействие

И. Мачеринскене, исследуя социальный капитал с позиции организации, считает, что социальные отношения между индивидами обуславливают эффективность деятельности группы, а, следовательно, и успех на уровне организаций. Соответственно, польза, созданная социальным капиталом сетей индивидов, может раскрыться не только на микро-, но и макроуровне через стабильность, согласованность общества. На рисунке 2 стрелки, соединяющие социальные структуры различных уровней анализа и социальный капитал, показывают, что благодаря этим структурам может воспроизводиться социальный капитал, пользоваться которым могут и представители других уровней. Взаимная зависимость связывает и социальные структуры различных уровней анализа.

Обычно организация анализируется на четырех уровнях: индивид, группа или отдел, организация (совокупность групп или отделов) и межорганизационные сети. Классическая методологическая точка зрения формулирует требование, чтобы исследователь избрал один уровень анализа в качестве первичного центра внимания исследования. Однако сама природа социального капитала обуславливает то, что он переплетается на всех упомянутых уровнях и переходит на макроэкономический уровень как общественное благо. Поэтому полный анализ социального капитала организации должен охватывать все уровни анализа – микро-, мезо- и макро- .

Кроме того, социальный капитал организации целесообразно анализировать и в более

широком контексте с применением трех уровней анализа, которые предлагает В. Браун:

– Микроуровень утверждения интересов. На этом уровне акцентируется удовлетворение индивидуальных интересов, распределение ресурсов в связывающей индивидов социальной сети.

– Мезоуровень структурной перспективы. Анализируется процесс формирования социальных структур, связи внутри них и с другими социальными структурами, а также распределение результата социального взаимодействия.

– Макроуровень утвержденной структуры. Оценивается, как социальный капитал отдельных социальных структур включается в социальный капитал политических, экономических, культурных или других систем и как социальная и политическая среды могут повлиять на социальный капитал или его формирование [5].

В условиях экономики, характеризующейся большим разнообразием производственных, технологических, финансовых, информационных взаимосвязей, высокой степенью концентрации и централизации капитала, неуважение интересов общества со стороны бизнеса и государства может инициировать цепную реакцию разрушений всех экономических процессов. Если отношения между государством, бизнесом и обществом строятся на основе взаимного доверия, учета интересов противоположных сторон, то возникающий в их отношениях синергетический эффект кооперации обеспечивает ускорение социально-экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власов Ф.Б. Институты и нравственные основы доверия в экономике России [Текст] / Ф.Б. Власов, Е.В. Крахмалева. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2011. – 157 с.
2. Дискин, И.Е. Кризис... и всё же модернизация! [Текст] / И.Е. Дискин. – М.: Европа, 2009. – 105 с.
3. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий [Текст] / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. – С. 121-139.
4. Ларионова, Н.И. Содержание и формы реализации социального капитала [Текст] / Н.И. Ларионова – М.: Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, 2012. – 26 с.
5. Мачеринскене, И. Социальный капитал организации: методология исследования [Текст] / И. Мачеринскене, Р. Минкуте-Генриксон, Ж. Симанавичене // Социологические исследования. – 2006. – №3. – С. 29-39.
6. Сысоев, С.А. Институциональный аспект исследований социального капитала [Текст] / С.А. Сысоев // Экономика образования. – 2008. – №4. - часть 2. - С. 19-25.

Власов Федор Борисович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

Стебаков Алексей Александрович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Аспирант

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40, ауд. 903

Тел.: 8 (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

F.B. VLASOV, A.A. STEBAKOV

INSTITUTIONS OF REPRODUCTION AND ACCUMULATION SOCIAL CAPITAL

Specified the current levels of analysis of social capital based on the institutional structure of the socio-economic system.

Keywords: *social capital, institutions of reproduction, social structures, economic system, institutional structure.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vlasov F.B. Instituty i нравstvennyye osnovy doverija v jekonomike Rossii [Tekst] / F.B. Vlasov, E.V. Krahmaleva. – Orel: FGBOU VPO «Gosuniversitet – UNPK», 2011. – 157 s.
2. Diskin, I.E. Krizis... i vsjo zhe modernizacija! [Tekst] / I.E. Diskin. – M.: Evropa, 2009. – 105 s.
3. Koulman, Dzh. Kapital social'nyj i chelovecheskij [Tekst] / Dzh. Koulman // Obshhestvennyye nauki i sovremennost'. – 2001. - № 3. – S. 121-139.
4. Larionova, N.I. Soderzhanie i formy realizacii social'nogo kapitala [Tekst] / N.I. Larionova – M.: Moskovskij gosudarstvennyj universitet im. M.V.Lomonosova, 2012. – 26 s.
5. Macherinskene, I. Social'nyj kapital organizacii: metodologija issledovanija [Tekst] / I. Macherinskene, R. Minkute-Genrikson, Zh. Simanavichene // Sociologicheskie issledovanija. – 2006. – №3. – S. 29-39.
6. Sysoev, S.A. Institucional'nyj aspekt issledovanij social'nogo kapitala [Tekst] / S.A. Sysoev // Jekonomika obrazovanija. – 2008. – №4. - chast' 2. - S. 19-25.

Vlasov Fedor Borisovich

State University-ESPC

Doctor of Economic Science, Professor of Department «Economic theory and personnel management»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Numb.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

Stebakov Alexej Aleksandrovich

State University-ESPC

Postgraduate student

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40, of. 903

Numb.: 8 (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 338.27

П.А. РЫБКИН

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА

В данной статье охарактеризована последовательность и сущность этапов формирования инвестиционных программ в региональных промышленных комплексах, обуславливаемая рядом базовых принципов, соответствие которым должно быть обеспечено при разработке подобных программ.

***Ключевые слова:** промышленный комплекс, инвестиционная программа, эффективность развития, синергетический эффект.*

Инвестиционная программа в региональном промышленном комплексе представляет собой своеобразный результат осуществления инвестиционной деятельности в нем в рамках его стратегии развития.

Под инвестиционной программой будем понимать систему согласованных проектов, связанных общей целью и единым планом финансирования.

Стратегия развития в реальном секторе экономики, в первую очередь, на региональном, а затем уже и на федеральном уровне, должна быть ориентирована не на поступательное, постепенное развитие в результате реализации отдельных направлений, а на синергетическое развитие, подразумевающее скачкообразную положительную динамику изменения основных аспектов и показателей в любом региональном производственном комплексе на основе формирования синергетического эффекта в процессе осуществления инвестиционной деятельности. На наш взгляд, только таким образом можно вывести реальный сектор экономики по направлению вектора устойчивого развития и повышения конкурентоспособности.

При этом основным инструментом должны стать региональные инвестиционные программы конкретных промышленных комплексов. В связи с этим необходимо сформулировать общую концепцию формирования таких программ на региональном уровне.

Инвестиционная программа должна соответствовать основным принципам, последовательная проработка которых определяет концептуальную основу (этапы) формирования инвестиционной программы синергетического развития регионального производственного комплекса. Рассмотрим их более подробно.

1 этап (принцип). Инвестиционная программа должна соответствовать общим требованиям, предъявляемым к региональным программам развития, разработанным соответствующим Министерством Российской Федерации.

На данном этапе необходима общая оценка целевой направленности формируемой инвестиционной программы на соответствие требованиям, предъявляемым к региональным программам.

2 этап (принцип). Инвестиционная программа должна быть подчиненной приоритетам регионального социально-экономического развития и иметь четкую характеристику проблем, на решение которой будет направлена.

В связи с этим, на данном этапе необходимо проведение анализа проблем. Цель анализа проблем заключается в повышении вероятности правильного выбора направлений инвестиционной деятельности в рамках формируемой инвестиционной программы [1].

Существование комплекса проблем, в решение которого вносит вклад некоторый проект, является обязательным условием его финансовой состоятельности, поскольку только экономические и социальные субъекты, сталкивающиеся с определенными проблемами, готовы систематически финансировать мероприятия по их решению, как в форме прямых капитальных вложений, так и форме оплаты товаров и услуг, производимых благодаря данному проекту [7].

Анализ проблем является прогрессивным в том смысле, что он позволяет поставить на системную основу работу по исследованию области проектной деятельности. Однако используя его результаты в практической деятельности, надо учитывать, что сам по себе, без поддержки других методических приемов, этот подход, при всей его полезности ограничен. Его использование не гарантирует (хотя и повышает вероятность) выявления наиболее перспективной проектной ситуации. Также при этом не удастся ранжировать выявленные проектные ситуации по ожидаемым результатам и масштабу синергетического эффекта (если он вообще может быть сформирован в результате реализации рассматриваемых проектов).

3 этап (принцип). Инвестиционная программа должна обеспечивать целевую согласованность и непротиворечивость проектов.

На данном этапе, с этой целью обеспечения согласованности проектов, претендующих на отбор, можно рекомендовать следующие аналитические процедуры [2]:

- анализ целей. В результате его проведения осуществляется обоснование экономической состоятельности, логической непротиворечивости и целенаправленности проектов. Такой анализ, рассматриваемый со стороны его осуществления очень похож на анализ проблем, но в отличие от последнего, предметом анализа здесь является не область проектной деятельности, а конкретный проект на стадии отбора;

- анализ альтернатив. Применяется на этапе формирования комплекса мероприятий, которые должны быть выполнены в рамках проектов, и имеет целью отбор мероприятий из имеющихся альтернативных вариантов. Анализ основывается на следующих предпосылках: дерево целей построено; терминальные цели настолько детальны и конкретны, что мероприятия по их достижению очевидны; средств для достижения всех терминальных целей недостаточно. Суть методики состоит в выделении той части дерева целей, которая содержит цели, мероприятия по реализации которых действительно оправданы;

- анализ заинтересованных сторон. Он необходим для установления имеющихся возможностей содействия и противодействия рассматриваемым проектам. Некоторые институты, социальные группы и т.п., имеющие возможность повлиять на выполнение проекта, могут быть не заинтересованы в реализации проекта и препятствовать ей; другие, заинтересованные в нем, могут предоставить свои ресурсы для выполнения проекта, что позволит расширить круг его целей, либо достичь ранее намеченные цели в более короткие сроки. Не исключено, что в ходе такого анализа окажется, что имеются возможности превращения противников проекта в его участников в случае выполнения определенных условий [6].

Зачастую на практике, мероприятия, относящиеся к первым двум этапам процесса формирования региональной инвестиционной программы (то есть анализ проблем, целей, альтернатив и заинтересованных сторон), являющиеся инструментарием предварительного отбора проектов для включения в программу, используются независимо друг от друга, что не позволяет в полной мере реализовать заложенный в них потенциал. Поэтому на наш взгляд, целесообразно совместное их использование в виде взаимосвязанной системы методик, предназначенной для формирования региональных инвестиционных программ, состоящих из взаимосвязанных проектов, на этапе их предварительного отбора, что позволит значительно повысить эффективность данной процедуры.

Однако следует принимать во внимание ограничения и недостатки, присущие данным методикам, и соответствующим образом трактовать полученные результаты. Дело в том, что в каждой из четырех рассмотренных методик присутствует значительная степень

субъективизма. Никаких объективных критериев выбора проблем, целей, альтернатив и измерителей заинтересованности сторон не предлагается. Поэтому залогом успеха выполнения первых двух этапов будет являться компетентность и независимость экспертов.

Недостатки, связанные с субъективизмом методик могут быть в некоторой степени уменьшены, если удастся обеспечить массовость исходных данных для каждого вида анализа и возможности формализованного описания проблем и проектов, что позволит ранжировать проектные ситуации по комплексу формальных признаков, а затем выявить их синергизм.

4 этап (принцип). Инвестиционная программа должна обеспечивать достижение целевых индикаторов.

Целевые индикаторы являются характеристиками результатов программы, количественно отражающими терминальные цели и задачи программы. Индикаторы программы должны быть описаны фактическими значениями показателей на момент начала реализации программы, а также уровнем прогнозируемых значений к моменту завершения программы (по годам реализации).

При этом необходимо руководствоваться принципом минимизации планируемых (отчетных) индикаторов (показателей) при сохранении полноты информации о достижении целей и задач и своевременности ее предоставления. Индикаторы программы должны быть сформулированы так, чтобы с их помощью можно было ответить на вопрос о том, выполнена или не выполнена программа, а также на вопрос о том, зачем программа должна быть выполнена, какое улучшение будет достигнуто в случае выполнения программы. При этом программа должна содержать индикаторы, характеризующие результаты расходования средств на её реализацию. Вместе с тем программа не должна содержать расходные обязательства за пределами срока ее реализации.

Сравнение фактических и плановых индикаторов реализации программы является обязательным элементом контроля исполнения программы на уровне исполнительного органа власти субъекта Российской Федерации, так и соответствующего Министерства.

5 этап (принцип). Инвестиционная программа должна обеспечивать вклад в совокупное общественное благосостояние.

Данный этап формирования программы, обеспечивающий ее соответствие указанному принципу, подразумевает реализацию стандартных процедур оценки финансовой состоятельности и доходности проекта на основе таких показателей, как чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости. Помимо бюджетно-финансового эффекта необходимо оценивать также социальный эффект (заключается в улучшении качества жизни населения), экономический (заключается в стимулировании экономического роста, создании благоприятных условий для развития бизнеса) и экологический (содействие улучшению экологической обстановки в регионе). Очевидно, что наибольший вклад в совокупное общественное благосостояние программа внесет в том случае, если будет включать в себя жизнеспособные и высокодоходные инвестиционные проекты, имеющие кроме того, социальный, экономический и экологический эффект.

6 этап (принцип). Программа должна содержать перечень и описание тех программных мероприятий, которые необходимо реализовать для достижения поставленных целей.

На данном этапе необходимо как привести перечень конкретных мероприятий (содержащихся в предварительно отобранных инвестиционных проектах), которые должны быть реализованы для достижения целей и решения задач, поставленных в программе, так и информацию о необходимости реализации каждого мероприятия, ресурсах и сроках реализации мероприятий программы. Программные мероприятия (проекты) должны быть увязаны по срокам и ресурсам, иметь результат реализации к моменту окончания программы и обеспечивать решение целей и задач программы.

При описании мероприятий программы рекомендуется отражать:

- краткое описание каждого мероприятия (проекта), с расшифровкой составляющих элементов мероприятия (пример: работы, выполняемые в рамках мероприятия, перечень приобретаемого оборудования, необходимого для реализации мероприятия, тематика НИОКР и т.д.), с указанием нормативно-правовых актов и иных официальных документов, регламентирующих данную деятельность;

- сроки реализации мероприятия (проекта);
- ожидаемый результат реализации мероприятия (проекта).

Объемы финансирования каждого мероприятия (проекта) рекомендуется отражать в следующих разрезах:

- источники финансирования: средства бюджетов субъектов Российской Федерации, внебюджетные источники;
- направлений расходования средств – государственные капитальные вложения, НИОКР и другие.

Система мероприятий программы должна быть построена по принципу необходимости и достаточности для достижения целей и решения задач программы.

Затем, имея подобный четкий перечень программных мероприятий, т.е. предварительно отобранных инвестиционных проектов, следует перейти к оценке того синергетического эффекта, который может быть сформирован в результате их реализации.

7 этап (принцип). Инвестиционная программа должна обеспечивать эффективность использования инвестиционных ресурсов и способствовать созданию условий для проявления синергизма.

Высокая эффективность проработки формируемой инвестиционной программы на соответствие данному принципу является, на наш взгляд, основанием, от которого принципиально будет зависеть возникновение возможности для синергетического рывка в развитии реального сектора региональной экономики [3].

Важным является то, что синергетическое развитие происходит не в целом и не в общем, а исключительно в результате формирования синергетического эффекта при осуществлении инвестиционной деятельности в отдельных хозяйствующих субъектах в составе отраслевого комплекса.

Приоритетным при этом является инвестирование инновационной деятельности интегрированных объединений, представляющих собой сложные экономические системы, так как интеграция в комплексе с освоением прорывных инноваций, являются важнейшими условиями для проявления синергизма в таких системах.

8 этап (принцип). Результатом реализации инвестиционной программы должно быть обязательное обеспечение социальной, экономической и экологической эффективности.

На данном этапе формирования инвестиционной программы необходимо провести оценку эффективности ее реализации, которая может заключаться в сравнении результатов реализации программы с результатами аналогичной деятельности (в иные периоды или на других территориях).

При этом оценка эффективности на любой стадии ее использования предполагает:

- соотношение фактических (плановых) затрат и достигнутых результатов;
- сравнение полученных оценок с результатами аналогичной деятельности в прошлом (на других территориях, в иных условиях и т.п.).

Кроме того, целесообразна плановая оценка эффективности расходования бюджетных средств, которая может осуществляться по годам или этапам в течение всего срока реализации программы. Эффективность расходования бюджетных средств является одной из характеристик эффективности реализации программы и ее мероприятий и мерой соотношения полученных результатов и бюджетных расходов. Плановой оценкой эффективности расходования бюджетных средств является соотношение плановых конечных результатов реализации программы и плановых затрат на реализацию программы [4].

Расчет плановой эффективности расходования бюджетных средств осуществляется как по программе в целом, так и по годам ее реализации (в этом случае оценка полученного в течение года результата относится к затратам соответствующего года).

9 этап (принцип). Инвестиционная программа должна обеспечивать эффективность системы управления ее реализацией.

В целях соответствия формируемой программы данному принципу рекомендуется подробно описать систему управления реализацией программы, включая распределение полномочий и сфер ответственности между структурными подразделениями исполнительного органа государственной власти, ответственного за программу, а также указать ответственных:

- за координацию деятельности подразделений учреждений и иных организаций, участвующих в реализации программы;
- за реализацию каждого мероприятия программы, соответственно за результаты реализации мероприятий и ресурсы, выделяемые на реализацию мероприятий программы;
- за финансирование программных мероприятий;
- за формирование отчетности о ходе реализации программы (управленческой, бухгалтерской и статистической).

В описании системы управления программой рекомендуется включать описание порядка контроля реализации программы и процесса принятия решения о необходимости изменения программы [5].

Таким образом, разработанная концепция формирования инвестиционной программы в региональном промышленном комплексе включает в себя девять основных принципов, которым должна соответствовать формируемая программа. Выявление данных принципов позволило упорядочить и конкретизировать этапы процедуры формирования инвестиционной программы, что способствует повышению качественного уровня разработки программ данного типа, а также их общей эффективности.

Однако реализация данной концепции при формировании региональных инвестиционных программ может вызвать трудности у разработчиков инвестиционных проектов, желающих не только представить свой проект на конкурсный отбор, но и успешно его пройти.

В связи с этим, на наш взгляд, требуется общий механизм разработки инвестиционных проектов в промышленном комплексе, который может быть основан на единой информационной базе, включающей в себя те основные аспекты и вопросы, которые обязательно должны быть изучены и исследованы в процессе моделирования эффективных инвестиционных проектов, обладающих синергетическим потенциалом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Светлов, Н.М. Выявление и выбор эффективных инвестиционных проектов [Текст] / Н.М. Светлов, А.М. Гатаулин // АПК: экономика, управление. - 1998, №3. – С. 34-42
2. Шевчук, Д.А. Исследование систем управления [Текст]: конспект лекций / Д.А. Шевчук. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. - 103 с.
3. Попова, Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №10. – С.15-21
4. Попова, Л.В. Модели налогового консультирования в анализе и оценке финансово-экономической деятельности промышленных предприятий [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2012. - №4. – С.59-65
5. Маслова, И.А. Теоретико-методические аспекты учетно-аналитической системы формирования себестоимости в промышленности [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет — 2009. - №7. - С. 89-99
6. Маслов, Б.Г. Анализ себестоимости и финансовых результатов промышленного предприятия [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №5/211 (579). – С. 25-31.
7. Васильева, М.В. Формирование модели бухгалтерского учета затрат на промышленном предприятии [Текст] / М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. - №7/ 213 (579) – С. 47-54.

Рыбкин П.А.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
Аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Тел.: (4862) 54-10-48
E-mail: lamerofonline@yandex.ru

P.A. RYBKIN

THE FUNDAMENTAL PRINCIPLES AND DEVELOPMENT STAGES OF INVESTMENT PROGRAMS IN INDUSTRIAL SECTOR OF THE REGION

In this article the sequence and essence of stages of formation of investment programs in the regional industrial complexes, caused by a number of the basic principles is characterized, compliance which has to be provided when developing similar programs.

Keywords: *industrial complex, investment program, efficiency of development, synergetic effect.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Svetlov, N.M. Vyjavlenie i vybor jeffektivnyh investicionnyh proektov [Tekst] / N.M. Svetlov, A.M. Gataulin // APK: jekonomika, upravlenie. - 1998, №3. – S. 34-42
2. Shevchuk, D.A. Issledovanie sistem upravlenija [Tekst]: konspekt lekcij / D.A. Shevchuk. - Rostov-na-donu: Feniks, 2007. - 103 s.
3. Popova, L.V. Formirovanie uchetho-kontrol'noj sistemy raschetnyh otnoshenij na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - №10. – S.15-21
4. Popova, L.V. Modeli nalogovogo konsul'tirovanija v analize i ocenke finansovo-jekonomicheskoj dejatel'nosti promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2012. - №4. – S.59-65
5. Maslova, I.A. Teoretiko-metodicheskie aspekty uchetho-analiticheskoj sistemy formirovanija sebestoimosti v promyshlennosti [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet — 2009. - №7. - S. 89-99
6. Maslov, B.G. Analiz sebestoimosti i finansovyh rezul'tatov promyshlennogo predpriyatija [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - №5/211 (579). – S. 25-31.
7. Vasil'eva, M.V. Formirovanie modeli buhgalterskogo ucheta zatrat na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2009. - №7/ 213 (579) – S. 47-54.

Rybkin P.A.

State University-ESPC
Postgraduate student of Department «Economics and Management»
302020, Orel, Naugorskoe sh., 29
Numb.: (4862) 54-10-48
E-mail: lamerofonline@yandex.ru

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В условиях глобального финансового кризиса этап согласования параметров схем финансирования с параметрами проекта с целью обеспечения его ликвидности, т.е. способности полностью и своевременно выполнять свои обязательства, является важнейшим элементом процесса формирования и выбора схемы финансирования. В статье представлен анализ методов привлечения капитала для финансирования инновационных проектов в условиях глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: капитал, методы, финансирование, инновационные проекты, финансовый кризис.

Возможность для компании привлечь капитал для финансирования инновационных проектов в условиях глобального финансового кризиса является критической составляющей процесса коммерциализации результатов деятельности. Под методами финансирования понимают такие способы финансирования инноваций, которые отражают использование специфических источников финансирования в увязке с хозяйственной ситуацией фирмы, планами ее текущей деятельности и развития.

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

Таблица 1 - Методы формирования схем финансирования инвестиционных проектов

Метод формирования схем финансирования инвестиционных проектов	Критерий выбора	Недостатки метода
Определение WACC $WACC = \lambda w, \times k$, где w - доля капитала в общей структуре капитала проекта, k - требуемая доходность участника схемы финансирования 1-го капитала	Минимальная средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	1) без сопоставления с параметрами проекта, не дает информацию, сможет ли проект выдержать такую схему финансирования; 2) WACC, выраженная через процентную ставку, не всегда отражает все затраты, связанные с привлечением капитала; 3) применение модели CAMP в качестве стоимости долевого капитала является спорным.
Метод, основанный на аналитических показателях	Чистая прибыль на акцию (EPS)	1) применим только для акционерных обществ, акции которых котируются на рынках; 2) не учитывает всех затрат, связанных с привлечением капитала.
Метод, основанный на расчете чистой приведенной стоимости (NPV)	max NPV	1) зависит от нормы дисконтирования; 2) некорректно сравнивать схемы финансирования только заемным капиталом со схемой финансирования собственным.
Метод, основанный на сравнение денежных платежей при использовании схем финансирования	Минимальные денежные платежи (оттоки)	1) сравнивают только лизинговую и кредитную схемы финансирования; 2) расчет затрат финансирования производят косвенным образом без привязки к параметрам проекта; 3) не все налоговые последствия рассчитаны
Метод, основанный на управлении активами	Баланс длительности жизненного цикла активов с периодами финансирования элементов пассива	Дает информацию о том, на какой период надо привлекать заемные средства для каждого вида актива

Продолжение таблицы 1

Метод Бернары Колас или Графический метод	Денежный поток после финансирования собственными средствами	Дает общую информацию о том, на какой период надо привлекать заемные средства
Метод операционной прибыли, направленной на определение допустимого уровня долга в структуре капитала, предложенный Ивашковской и Куприяновым	Пороговое значение вероятности банкротства	Сложность использования данного метода создает определение значения пороговой вероятности банкротств. Используется исторические значения прибыли, которые могут не соответствовать реальным перспективам. Метод плохо работает при высокой волатильности прибыли
Метод определения среднегодового чистого денежного потока	Среднегодовой чистый денежный поток	Недостатки при определении WACC. Метод трудно применим для проектов с высокой волатильностью чистого денежного потока

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



Рисунок 1 - Классификация методов формирования схем финансирования инвестиционных проектов

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

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

Для доходного подхода критерием приемлемости той или иной схемы финансирования является достижения максимального дохода (на акцию, либо на акционерный капитал) или максимизация дохода сверх возврата, чистой приведенной стоимости (NPV - Net Present Value) [1].

А в подходе, дающем общее направление формирования схем финансирования, уже заложен критерий формирования схемы финансирования.

В подходе, связанном с определением предельных значений, на основании достижения или не достижения предельных значений тех или иных параметров проекта или схем финансирования определяется возможность использования той или иной схемы.

Отличительная черта данных методов - ограниченность. Одни ограничены технически, другие ограничены в применении других организационно-правовых форм кроме акционерных обществ, третьи рассматривают одну сторону схемы финансирования, т.е. только интересы участников схемы финансирования, четвертые решают задачу

формирования слишком укрупнено.

Анализ данных методов позволяет сделать вывод, что существующие разрозненные методы решают вопрос частично и имеют узкое применение и направление. Нет общего алгоритма выбора схемы финансирования, не формализован процесс формирования схем финансирования.

Рассмотренные концепции структурируют закономерности формирования схем финансирования инвестиционных проектов, но не являются непосредственной методической основой для разработки схем финансирования, и не могут быть использованы в условиях глобального финансового кризиса:

- или предполагают систематическую оценку уровня параметров, которая не возможна в реальных деловых условиях;
- или направлены на решения отдельных конфликтных проблем [2].

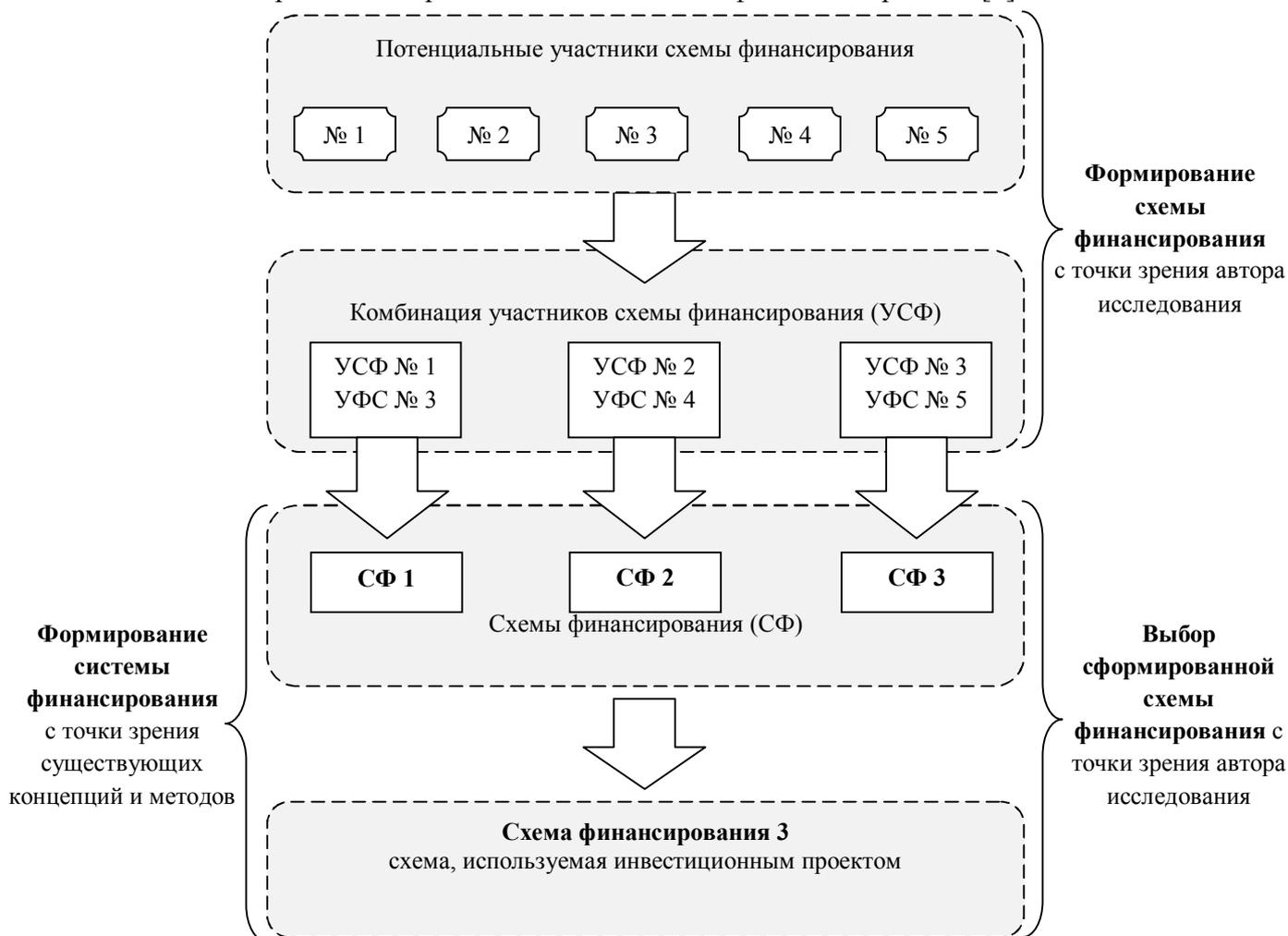


Рисунок 2 - Различие в трактовке процесса формирования схемы финансирования с точки зрения существующих концепций и методов

Анализ показал, что существующие теоретические концепции и методы формирования схем финансирования рассматривают процесс формирования схемы финансирования как процесс выбора из уже сформированных схем финансирования, т.е. из уже составленных комбинаций участников схем финансирования.

Различие в трактовке процесса формирования схемы финансирования с точки зрения существующих концепций и методов, представлено на рисунке 2.

Мы же разделяем этап формирования и этап выбора, придерживаясь мнения, что данные этапы взаимодополняющие. Считаем, что формирование схем финансирования представляет собой процесс составления комбинации участников схемы финансирования, т.е. определение состава и структуры участников схемы финансирования.

Таким образом, этап формирования схемы финансирования и этап ее выбора взаимно дополняют друг друга, но не являются тождественными. Существующие методы формирования схем финансирования инвестиционных проектов ограничены и не могут быть использованы в условиях глобального финансового кризиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Филин, С.А. Механизм реализации инновационной политики [Текст] / С.А. Филин. - М.: ИНИЦ Роспатента, 2010.
2. Тамбовцев, В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений [Текст] / В.Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. - 2009. - № 5. - С. 25 - 38.

Киреев Кирилл Вячеславович

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

K.V. KIREEV

THE ANALYSIS OF METHODS OF ATTRACTION OF THE CAPITAL FOR FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS IN THE CONDITIONS OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

In the conditions of global financial crisis a stage of coordination of parameters of schemes of financing with project parameters for the purpose of ensuring its liquidity, i.e. ability completely and in due time to fulfill the obligations is the most important element of process of formation and a choice of the scheme of financing. The analysis of methods of attraction of the capital is presented in article for financing of innovative projects in the conditions of global financial crisis.

Keywords: capital, methods, financing, innovative projects, financial crisis.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Filin, S.A. Mehanizm realizacii innovacionnoj politiki [Tekst] / S.A. Filin. - M.: INIC Rospatenta, 2010.
2. Tambovcev, V.L. Institucional'nyj rynek kak mehanizm institucional'nyh izmenenij [Tekst] / V.L. Tambovcev // *Obshhestvennye nauki i sovremennost'*. - 2009. - № 5. - S. 25 - 38.

Kireev Kirill Vyacheslavovich

State University-ESPK
Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»
302020, Orel, Naugorskoe sh., 29
Numb.: (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.4

В.А. КОНСТАНТИНОВ

РАЗВИТИЕ «COST»-МЕТОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ

В рамках данной статьи рассматриваются исторические аспекты развития стоимостных методов управленческого учета от начала XX века до настоящего времени.

Ключевые слова: управленческий учет, методы управленческого учета.

Метод Activity Based Costing (ABC) является важным инструментом снижения косвенных затрат и широко применяется на предприятиях с современными системами управленческого учета.

Предпосылки к становлению метода ABC начали появляться на первом этапе формирования управленческого учета в XX веке. Период развития управленческого учета связан с разработкой его методологии. В XX веке традиционно выделяют три этапа развития управленческого учета

Первый этап развития управленческого учета связан с разработкой специфических приемов. К ним относится нормирование как процесс научнообоснованного расчета оптимальных норм и нормативов, направленный на обеспечение эффективного использования всех видов ресурсов, а также анализ отклонений фактических размеров затрат и полученных финансовых результатов от запланированных показателей, он производится на основе выявления причин, вызвавших эти отклонения.

На базе приемов управленческого учета на первом этапе развития сформировался нормативный метод управленческого учета. Его сущность состоит в том, что отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями. При этом обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования. Также учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции. Отклонения определяются методом документирования или при помощи инвентаризации.

К первому этапу формирования управленческого учета можно отнести становление системы стандартов и норм «стандарт-кост» – это система оперативного управления и контроля за ходом производственного процесса и затратами на производство, а также система анализа причин, в силу которых образовалась разница между стандартной и фактической себестоимостью продукции и выручкой от ее реализации. Принципы этой системы являются универсальными, и поэтому их применение целесообразно при любом методе учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

На этом этапе значительное внимание стали уделять проблеме разнесения косвенных затрат между различными изделиями. Решение данной задачи интенсивно обсуждалось в литературе уже в 20-е годы XX века.

В 30-е годы XX века поддержку со стороны ученых-теоретиков вызвало положение о том, что издержки нужно распределять между продуктами пропорционально усилиям, затрачиваемым на каждый продукт, что оказало в последующем огромное влияние на появление идеи о распределении затрат методом ABC.

Второй этап включает развитие традиционных систем управленческого учета.

Директ-костинг – метод учета затрат, согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы. Сущность директ-кост заключается в том, что все издержки делятся на две группы: переменные (прямые) и постоянные (косвенные). В основу учета себестоимости кладутся только переменные (прямые) издержки.

В 1963 году было выдвинуто положение о том, что существующие методы разнесения косвенных издержек сводятся к распределению затрат пропорционально объему выпуска продуктов в качестве базы распределения берут объем выпуска, а не реальное потребление ресурсов или число транзакций. Возникла необходимость формулировки и использования на практике новой более усовершенствованной системы распределения затрат.

В конце 80-х. Роберт Каплан и Робин Купер занялись разработкой метода ABC как улучшенного способа калькуляции издержек. При этом метод ABC рассматривался как операционный подход, в котором сначала определяется стоимость отдельных операций, выполняемых при разработке, изготовлении и сбыте продукции, затем для каждой операции подбирается соответствующая база распределения, с помощью которой в итоге вычисляется стоимость конечной продукции.

На третьем этапе развиваются инновационные системы управленческого учета (системы JIT, система стратегического управленческого учета, калькуляционная система ABC).

Система «just-in-time» – это система, которая применяется преимущественно в серийном производстве. В такой системе задание выполняется в точном соответствии с графиком. Система JIT требует очень небольших материальных запасов, поскольку последовательные операции жестко скоординированы.

Конечной целью JIT является сбалансированный, плавный поток производства. Вспомогательные цели: устранение нарушений в системе, обеспечение гибкости системы, сокращение времени оснащения и сроков производства, исключение непроизводительных расходов, и минимизация материальных запасов. Формирующие блоки системы JIT включают разработку изделия, разработку процесса, кадровые и организационные вопросы, планирование и управление производством.

Ключевое преимущество системы JIT – пониженный уровень запасов, высокое качество, гибкость, сокращение сроков производства, повышение производительности и эффективности использования оборудования, снижение объема брака и переработок, а также уменьшенные требования к площадям [1].

Метод Activity Based Costing (метод ABC), переведенный на русский язык как «учет по видам деятельности» был создан в США на Международном консорциуме по развитию производства, в который вошли такие ведущие промышленные компании как Boeing, General Electric, Kodak, Motorola, несколько правительственных агентств США и практически все крупные аудиторские компании.

В рамках консорциума была создана проектная группа по улучшению методов исчисления издержек. В группу входили профессора Гарвардской школы бизнеса Роберт Каплан и Робин Купер.

В результате осуществления проекта был создан метод ABC. Если традиционные системы учета распределяют расходы ресурсов между центрами производственных затрат, а затем между объектами, то метод ABC относит расходы ресурсов к конкретным функциям (операциям) и использует факторы затрат по видам деятельности для распределения расходов между объектами.

Метод ABC возник в результате изменений взглядов на методику учета затрат и расчета себестоимости продукции. Ранее расчет себестоимости проводился с учетом постоянных (Absorption Costing) и переменных расходов (Direct Costing). На практике для осуществления деятельности предприятия неизбежно требуется долгосрочное привлечение ресурсов в производство, маркетинг, сбыт, обслуживание. По мнению В.Э. Керимова, несмотря на то, что согласно расчетам равенство маржинальных издержек и доходов приносит максимальный доход, применение директ-костинга эффективно только при

выполнении следующих условий:

- 1) прямые затраты на предприятии должны составлять большую часть расходов;
- 2) предприятие должно выпускать узкий перечень продукции.

Если предприятие не отвечает подобным требованиям, то при использовании директ-костинга показатели себестоимости будут неизбежно искажены: заниженная наценка на мелкосерийную продукцию и завышенная на крупносерийную, более низкие показатели доходов в финансовом учете по сравнению с управленческим. Следовательно, для решения основных задач управленческого учета применять Absorption Costing и Direct Costing не эффективно [2].

Поиск новых методов получения объективной и отражающей реальность информации о затратах привел к появлению метода ABC на базе методов Absorption Costing и Direct Costing.

Метод ABC – инструмент, обеспечивающий более точное описание затрат и отображающий финансовое состояние организации лучше, чем традиционные методы бухгалтерского учета.

К положительным аспектам метода ABC можно отнести то, что он позволяет осуществить комплексный взгляд на производственные операции предприятия, проанализировать их составляющие и определить, какие действия наибольшим образом влияют на формирование себестоимости. Идентификация операций или процессов позволяет правильно распределять связанные с ними расходы, точно определять рентабельность изделия или всего стратегического центра хозяйствования, что позволит в дальнейшем принимать правильные управленческие решения и определять направления развития предприятия.

К недостаткам метода ABC относятся:

- затраты на внедрение системы ABC могут быть значительными, кроме того, данная модель иногда слишком сложна и ее трудно поддерживать;
- для качественной реализации ABC требуется вычислительная техника;
- модель ABC часто устаревает в связи с организационными изменениями;
- распределение косвенных расходов методом ABC не предусмотрено действующим законодательством и поэтому может применяться только в рамках управленческого учета.

Однако в последнее время в литературе и публикациях по деловым процессам и их анализу, посвященных программным системам, в основе которых лежит метод ABC (Activity Based Costing), используется ошибочный перевод как «стоимостный анализ» или даже «функционально-стоимостной анализ». По мнению Е.А. Кузьминой и А.М. Кузьмина ярким примером терминологической путаницы в названиях методов является статья В.А. Ивлева и Т.В. Поповой «Что такое функционально-стоимостной анализ процессов и систем». Авторы сообщают, что термин «функционально-стоимостной анализ (ФСА)» в англоязычной транскрипции – Activity Based Costing (ABC). Однако метод ABC не решает вопрос оптимизации или даже исключения функций в соответствии с удовлетворением требований потребителя путем выявления затрат, как это осуществляется при проведении ФСА, поэтому перевод, использованный в данном случае авторами, не корректен.

Функционально-стоимостной анализ – это стиль управления, предназначенный, в частности, для улучшения мотивации сотрудников и развития их навыков, позволяющий получить синергетический эффект, приводящий к эффективному использованию средств достижения результатов и способствующий продвижению новшеств для обеспечения максимальной отдачи от деятельности организации.

В основе концепции стоимости лежит взаимосвязь между удовлетворением самых разных потребностей и используемых при этом возможностей. Чем меньше расход ресурсов или чем полнее удовлетворение потребностей, тем выше стоимость. Цель ФСА состоит в том, чтобы согласовать эти различия и позволить организации достичь максимальной реализации поставленных целей при использовании минимальных ресурсов. Метод ФСА, направленный на максимизацию потребительской стоимости в процессе управления

стоимостью использует и управление затратами.

Также метод ABC путают с ABC-анализом, связываемым с именем итальянского экономиста и социолога В. Парето и основаным на делении совокупности потенциальных объектов на группы по удельному весу того или иного показателя. ABC-анализ, в отличие от метода ABC, используется как для выбора объектов из общей номенклатуры изделий, выпускаемых предприятием, так и в рамках одного вида изделий, поэтому совмещать два данных метода крайне не целесообразно [3].

Таким образом, становление метода ABC, быстрое его развитие и внедрение как на западных, так и российских предприятиях обуславливается тем, что метод позволяет компании не только измерять производственные затраты и управлять издержками. Данные, полученные с помощью метода ABC, могут использоваться в разных областях процессно-ориентированного менеджмента, таких как координация мероприятий по усовершенствованию процессов, управление товарным ассортиментом, построение отношений с клиентом в сфере обработки заказов, ценовой политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьмина, Е.А. Функционально-стоимостной анализ и метод ABC [Текст] / Е.А. Кузьмина // Финансовый менеджмент, управленческий учет, бюджетирование. - 2008. - №2
2. Харитонов, Е.М. Современные методы управления затратами [Текст] / Е.М. Харитонов // ЖКХ и энергетика. - 2009. - №7
3. Черных, И.Н. Бухгалтерский управленческий учет: учебный курс [Текст] / И.Н. Черных. – М.: «Аналитика-Пресс», 2008. – 390с.

Константинов Виктор Александрович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

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

302020, Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: buhkor@mail.ru

V.A. KONSTANTINOV

THE DEVELOPMENT OF «COST» - METHODS OF THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF EXPENSES

Within the limits of given article historical aspects of development of methods of the administrative account from the beginning of the XX-th century of year till now are considered.

Keywords: *the administrative account, methods of the administrative account.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kuz'mina, E.A. Funkcional'no-stoimostnoj analiz i metod AVS [Tekst] / E.A. Kuz'mina // Finansovyj menedzhment, upravlencheskij uchet, bjudzhetirovanie. - 2008. - №2
2. Haritonova, E.M. Sovremennye metody upravlenija zatratami [Tekst] / E.M. Haritonova // ZhKH i jenergetika. - 2009. - №7
3. Chernyh, I.N. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: uchebnyj kurs [Tekst] / I.N. Chernyh. – М.: «Analitika-Press», 2008. – 390s.

Konstantinov Viktor Aleksandrovich

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe sh., 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: neovitek@mail.ru

Г.В. ЛЕОНОВА

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РАМКАХ ВОПРОСА ИЗУЧЕНИЯ СТРУКТУРЫ ИЗДЕРЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИИ

Современное состояние российской бухгалтерской науки, в частности развитие терминологического аппарата, требует строго сопоставления и приведения соответствий, т.к. многозначность терминов приводит к неверному толкованию результатов исследований. В области учета затрат нет единого мнения по поводу дефиниций терминов, в виду различности их толкований дисциплинами общеэкономического характера и бухгалтерским учетом. Разграничение терминов выполняется в бухгалтерском учете за счет ведения учета на разных счетах, но современные условия хозяйствования требуют иных аспектов представления данных, возникает информационная потребность разделить затраты уже внутри счета.

Ключевые слова: неявные издержки, полуфабрикат, незавершенное производство.

В ведущих экономических школах, в том числе и российских, до сих не выработано единого мнения в области терминологии некоторых областей бухгалтерского учета. В современной науке принята практика, по которой при постановке вопроса или выдвижении проблемы, а также представлении результатов работы, исследователь опирается на существующий понятийный аппарат, использует его в требуемом ему аспекте (со ссылкой на источник, либо с оговоркой, в той части, которая необходима ему для данного исследования).

Это необходимо, т.к. многозначность многих терминов и основанное на этом их неоднозначное понимание (часто общераспространенных) приводит к неверному пониманию теоретических основ полученных в результате исследования методов, и, как следствие, неправильному толкованию результатов. Как отмечает Соколов В.Я.: «Современная бухгалтерская терминология запутана и нуждается в серьезной реформе».

Не стоит также забывать про трудности и особенности «миграции терминологического аппарата», часто заключающиеся в специфике перевода иностранных текстов. Так, например, английские слова input, expenditures, outlay, costs на русский язык часто переводятся единственным словом - «затраты».

Дополнительная сложность заключается также в том, что зачастую значение термина использует другие термины, а те в свою очередь третьи. Возникает рекурсивная связь, а в некоторых случаях даже «циклическая ссылка».

Это наглядно видно из дефиниций терминов, например, из экономико-математического словаря Лопатникова Л.И. (рис. 1).

Связь 1-го типа – это простая связь, когда в дефиниции термина используется другой термин, который однозначно толкуется. Связь 2-го типа более сложная и возникает, когда в дефиниции термина используется два других термина, причем в дефиниции второго из них используется первый. Связь 3-го типа носит циклический характер, т.к. дефиниция первого термина использует второй термин, который в своем определении использует первый термин. В этом случае помогает только интуитивное понимание научного текста.



Рисунок 1 - Взаимосвязь дефиниций терминов

Даже в нормативно-правовых документах присутствуют разночтения толкований терминов. При этом единственное правило, которым можно пользоваться в данном случае для минимизации степени неопределенности понимания, отражено в Налоговом Кодексе РФ «Институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в Налоговом Кодексе, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено Налоговым Кодексом». Но, к сожалению, не всегда удается найти дефиницию термина, принадлежащего к другим необходимым отраслям законодательства. К счастью налогоплательщиков «все неустрашимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов)».

Анализируя учетную составляющую рассматриваемого вопроса, следует отметить, что основными понятиями бухгалтерского учета как направления терминологического аппарата учета затрат являются: издержки, затраты и расходы.

Лопатников В.И. характеризуя затраты как «ресурсы, «уничтожаемые» в процессе производства ради получения продуктов этого производства», указывает, что понятие «затраты», хоть и широко распространено, но не имеет общепринятого определения [2].

Подобное суждение присуще не только в российской практике: американские ученые, рассуждая о категории «себестоимость», отмечают, что «затраты – самое неопределенное слово в учете, оно употребляется во множестве различных значений».

Мультиязычная универсальная интернет-энциклопедия Википедия дает следующее определение затрат – «размер ресурсов (для упрощения измеренный в денежной форме), использованных в процессе хозяйственной деятельности за определенный временной этап».

Современный экономический словарь указывает, что затраты — это «выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции», в то же время характеризуя издержки как «выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом различных видов экономических ресурсов».

Американский ученый Д. Грин отмечает, что издержки предприятия выступают и в качестве активов, и в качестве затрат в зависимости от способности приносить экономические выгоды в будущем.

Попытаемся разграничить эти понятия (заметим, что ряд ученых ставят между этими терминами знак равенства).

Рассматривая вопрос издержек производства как объект анализа и учета для целей формирования системы информационного обеспечения управления издержками, требуется указать те особенности и ограничения, которые накладываются рассматриваемыми понятиями на общую информационную структуру управленческого учета организации. Выделим наиболее общее в этой группе понятие - «издержки», под которым понимается суммарные «жертвы» предприятия, связанные с выполнением необходимых для целей производства и реализации операций [1].

Само понятие «издержки» ближе к дисциплинам общеэкономического характера, чем к учету как таковому. Поэтому сам термин включает элементы, в том числе не представленные в бухгалтерском учете. Так в основе своей природы издержки содержат явные (имеющие свое соответствие в учете) и вмененные (в большинстве своем не имеющие аналогов в учете) компоненты. Явные издержки представляют собой фактические затраты, выраженные в денежной форме и обусловленные трансформацией необходимых ресурсов в процессе производства и реализации. Между тем вмененные представляют собой выгоду, упущенную в результате отказа от выбора альтернативного экономического процесса. Например, предприятие могло бы воспользоваться услугами аутсорсинговых компаний, вместо набора собственного штата сотрудников, разработки документации в соответствии с трудовым законодательством, исчисления, уплаты налогов с выплат физическим лицам и сдачи отчетности по ним; или специализироваться на производстве полуфабрикатов и их реализации, не неся затрат по первичной обработке сырья; или передать основное технологическое оборудование в аренду, а не заниматься производством продукции. В пользу выбора конкретного экономического процесса в общем наборе альтернатив определяющим фактором чаще всего становится опыт руководителя, состояние отрасли в целом и в конкретном регионе, ситуация на рынке и др.

Ввиду этого необходимость владения современным менеджером, особенно высшего звена, информацией об упущенной выгоде по отношению к текущему процессу в современных экономических условиях налицо. Как отмечают российские ученые «в применяемом в России показателе «себестоимость производства» вмененные издержки, пока не учитываются».

С понятием «издержки» в части «явной компоненты» коррелирует понятие «затраты». Т.е. затратами предприятия можно считать денежный эквивалент величины ресурсов, которые были получены на возмездной (в любом формате) основе, имеются в наличии (или были использованы в процессе производства коньячной продукции или в рамках деятельности, не относимой к производственной). При этом затраты на производство – это часть затрат предприятия, связанных непосредственно с производственной ее составляющей.

Трансформированной по времени и составу частью понятия «затраты» является понятие «расходы», которое, в том числе имеет собственное отражение в налоговом учете.

Понятие «расходы» с позиций бухгалтерского учета регламентировано нормами Положения по бухгалтерскому учету 10/99, согласно которому «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации». Т.е. затраты трансформируются в расходы, а значит и в

себестоимость продукции при ее реализации или другом виде выбытия. Затраты и расходы в бухгалтерском учете могут совпасть только если производство и продажа продукции приходится на один отчетный период, это присуще организациям, выполняющим работы, оказывающим услуги, а также производствам с коротким циклом изготовления (меньше принятого за отчетный период времени) и минимальным сроком хранения (стремящимся к нулю). Если производство продукции носит долгосрочный характер, то включение затрат в себестоимость продукции, т.е. признание расходов, происходит с временным лагом, в некоторых случаях даже размером в несколько лет. В результате бухгалтерская отчетность, анализируемая собственниками предприятия для целей управленческого учета, содержит серьезные искажения. В частности показатель «Себестоимость» строки 2120 формы 2 «Отчет о прибылях и убытках» включает затраты произведенные в разные временные отрезки и учтенные в составе расходов только в этом отчетном периоде. Аналогично показатель «Запасы» строки 1210 формы 1 «Бухгалтерский баланс» включает стоимость еще неготовой продукции, однако момент возникновения этих затрат и реальная стоимость этих использованных ресурсов сегодня отличаются в виду инфляционных процессов. В результате у собственников предприятия складывается неверное представление о состоянии своего предприятия, что влечет принятие неверных управленческих решений, исход которых при неблагоприятных условиях внешней среды очевиден [2].

С позиций налогового учета расходами признаются «экономически обоснованные и документально подтвержденные затраты». Признаком экономической обоснованности затрат выступает направленность на получение дохода организации. Однако зачастую связь между расходами и доходами носит косвенный характер и трудно доказать, что, например, обсуждение условий договора с партнерами в ресторане является представительскими расходами, а не завуалирование расходов по питанию директора (особенно если ввиду несогласованности сторон договор все-таки не был заключен). Включение затрат в состав расходов предприятия происходит также, как и в бухгалтерском учете, в момент признания дохода.

Таким образом, если затраты не направлены на получение дохода или нет правильно оформленных первичных документов, то они не являются расходами и в себестоимость продукции (работ, услуг) соответственно не включаются. Перечень расходов открыт и «туманен» одновременно. При этом уточнения, поступающие от ФНС и Минфина, по поводу наличия признака экономической оправданности затрат зачастую не находят поддержку в бухгалтерской практике и порождают судебные тяжбы.

Аналогичная ситуация наблюдается с «нормами естественной убыли»: любое производство сопровождается естественными процессами потерь материальных ресурсов, обусловленных их природными характеристиками. Например, ряду товарно-материальных ценностей присущи «утряска», «усушка», испарение и прочие изменения объемов и размеров, обусловленные природными особенностями товара. Такие затраты могут быть включены в состав расходов только в пределах норм естественной убыли, а превышение их погашается за счет виновных лиц или прибыли предприятия.

Соотнесение терминов бухгалтерского учета удобно представить схематически (рис. 2), при этом следует подчеркнуть, что уточнение терминологии позволяет структурировать методологическую базу управленческого учета.

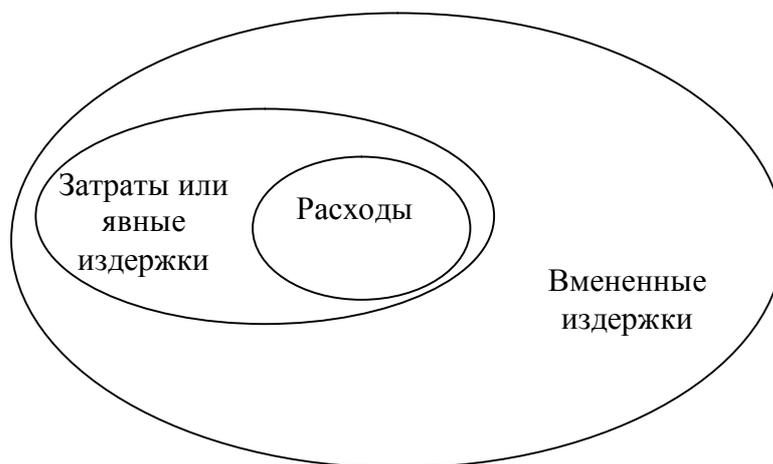


Рисунок 2 - Схема соотношения некоторых терминов бухгалтерского учета

Обоснование структуры указанных терминов позволяет обратиться к термину «себестоимость», который в данный момент может быть сформулирован как совокупность выраженных в денежном измерителе ресурсов, использованных при производстве единицы продукции.

Понятие «себестоимость» тесно связано с понятием «незавершенное производство», которое в данном случае может быть рассмотрено как продукция, находящаяся на стадии производства, т.к. ее технологический цикл еще не закончен. При этом к незавершенному производству нельзя отнести полуфабрикаты, несмотря на то, что в рамках изготовления конечного продукта их технологический цикл еще не закончен, но налицо отличительная особенность – полуфабрикат при определенных экономических условиях может быть реализован на сторону, также как и готовый продукт.

В свою очередь готовая продукция представляет собой законченное изделие, которое с точки зрения хозяйствующего субъекта, выпустившего этот продукт, не требует доработки и находится в таре с соответствующей маркировкой и этикетировкой.

Разграничение терминов порождает и разделение учета – отражение на различных счетах бухгалтерского учета: учет полуфабрикатов ведется на одноименном счете 21, а учет готовой продукции на счете 43, в свою очередь, незавершенное производство отражается как остаток на счете 20 «Основное производство». Зачастую аналитические разрезы, открываемые к затратному счету 20, предусмотрены существующими информационными системами в упрощенном виде. В основном это статьи затрат (оплата труда, материальные расходы, расходы на ремонт основных средств и др.) и подразделения как места возникновения затрат. По нашему мнению, для рационального планирования, учета, анализа затрат и их управления на предприятии следует разработать классификацию затрат с учетом особенностей производимой продукции, т.к. повлиять на них можно лишь четко понимая их «природу». Классификация затрат по сути представляет собой систематизированную группировку затрат в соответствии с наличием или отсутствием классификационного признака [3].

Помимо существующих классификационных признаков, мы предлагаем классифицировать затраты по связи с продуктом: т.к. результатом большинства технологических процессов выступает не только основной, но и побочный продукт, то часть затрат необходимо отнести на его стоимость.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1790) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131604>
2. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки [Текст] / Л.И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
3. Соколов, В.Я. Теоретические начала (основы) двойной бухгалтерии [Текст] / В.Я. Соколов. - СПб.: Изд-во. Санкт-петербургского государственного университета экономики и финансов, 2006.

Леонова Галина Викторовна

Дагестанский государственный университет, филиал в г. Кизляре
Преподаватель кафедры «Экономика»
193315, г. Санкт-Петербург, пр-кт Дальневосточный, 68, корп. 2, кв. 10
Тел.: 8-981-800-09-17
E-mail: kotsilo@yandex.ru

G.V. LEONOVA

APPLICATION OF TERMINOLOGY ACCOUNTING IN THE STUDY OF THE STRUCTURE OF COSTS FOR ENTERPRISE

The current state of the Russian accounting science, in particular the development of terminology, requiring strict comparisons and a description of those, because multiple meanings of terms leads to misinterpretation of research results. In the area of cost accounting is no agreement on the definitions of terms referring to their different interpretations of the disciplines of general economic nature and accounting. Distinction of terms is performed in the different accounts, but current economic conditions require different aspects of data, there is information need to share the costs already in the double entry.

Keywords: *implicit cost, half-stuff, unfinished production.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Prikaz Minfina RF ot 06.05.1999 N 33n (red. ot 08.11.2010) «Ob utverzhdenii Polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» PBU 10/99» (Zaregistrirvano v Minjuste RF 31.05.1999 N 1790) (s izm. i dop., vstupajushhimi v silu s 01.01.2011) [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131604>
2. Lopatnikov, L.I. Jekonomiko-matematicheskij slovar': Slovar' sovremennoj jekonomicheskoj nauki [Tekst] / L.I. Lopatnikov. – M.: Delo, 2003. – 520 s.
3. Sokolov, V.Ja. Teoreticheskie nachala (osnovy) dvojnnoj buhgalterii [Tekst] / V.Ja. Sokolov. - SPb.: Izd-vo. Sankt-peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta jekonomiki i finansov, 2006.

Leonova Galina Viktorovna

Dagestan's State University, a branch of Kizlyar
Teacher of Department «Economy»
193315, St. Petersburg, avenue Far Eastern, 68, building 2, room 10
Numb.: 8-981-800-09-17
E-mail: kotsilo@yandex.ru

М.С. МОСКАЛЕНКО

АНАЛИЗ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ НА МИКРОУРОВНЕ

Динамика добавленной стоимости говорит о масштабах деятельности предприятия и его вкладе в создание национального богатства. При этом анализ рассматриваемой категории является ключевым моментом для менеджеров предприятия, которые в большей степени уделяют внимание основной деятельности организации.

Ключевые слова: добавленная стоимость, элементы, микроуровень, прибыль.

Для оценки эффективности функционирования предприятия следует проанализировать структуру и динамику добавленной стоимости, созданной данным хозяйствующим субъектом. Информацию для ее оценки целесообразно взять из данных финансового и управленческого учета. Первостепенной задачей является расчет величины добавленной стоимости созданной в организации за февраль 2011 года. Для этого, обратившись к схеме расчета по данным финансового учета, подставим имеющиеся показатели (рис. 1).

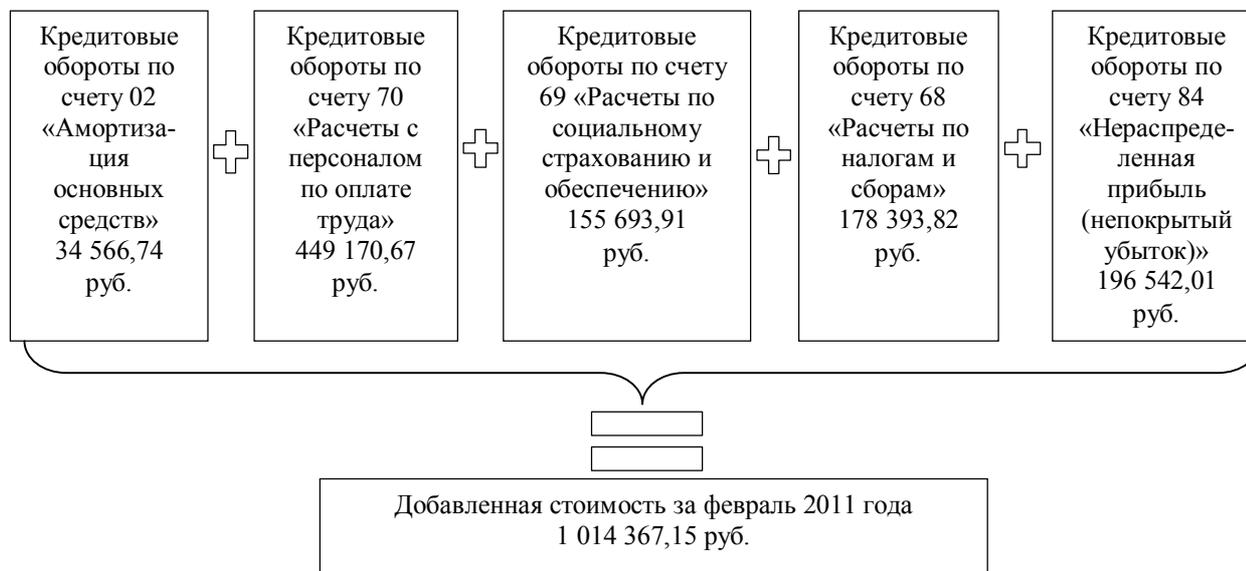


Рисунок 1 – Расчет добавленной стоимости ООО «Навигатор» за февраль 2011 года

Таким образом, величина реальной добавленной стоимости за февраль 2011 года ООО «Навигатор» составила 1 014 367,15 рублей. При этом в исследуемом периоде была получена прибыль, которая увеличила величину вновь созданной стоимости. В случае если бы результатом хозяйственной деятельности являлся убыток, то этот факт уменьшил бы изучаемый показатель.

Для оценки эффективности деятельности предприятия необходимо всесторонне исследовать категорию добавленной стоимости. Первым этапом анализа является изучение динамики данного показателя на ООО «Навигатор» за два месяца: январь и февраль 2011 года (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика добавленной стоимости и ее элементов на исследуемом предприятии ООО «Навигатор» за ряд периодов: январь и февраль 2011 года

Элемент	Сумма, руб.		Абсолютный прирост, руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
	Январь 2011	Февраль 2011			
Амортизация основных средств	34 566,74	34 566,74	0,00	100,00	0,00
Расходы на оплату труда сотрудников	474 064,65	449 170,67	-24 893,98	94,75	-5,25
Отчисления во внебюджетные фонды	154 455,52	155 693,91	1 238,39	100,80	0,80
Прочие налоги и сборы	-1403,31	178 393,82	179797,13	12712,36	12812,36
Прибыль (убыток)	67 870,23	196 542,01	128 671,78	289,59	189,59
Итого	729 553,83	1 014 367,15	284813,32	139,04	39,04

Таким образом, изучив динамику добавленной стоимости можно сделать вывод, что положение предприятия в феврале 2011 года значительно улучшилось, так как увеличилась величина добавленной стоимости. При этом такие изменения обусловлены ростом прибыли ООО «Навигатор» (на 189,59%) и налоговых платежей (на 12812,36%). Первое изменение характеризует деятельность организации как более эффективную и свидетельствует о хорошей работе всех сотрудников, скорее всего, об удачно сложившейся ситуации на рынке, в условиях которой в феврале было возможно реализовать произведенную продукцию значительно выгоднее, чем в январе 2011 года.

Еще одной причиной роста прибыли является увеличение объема производства в связи с увеличением спроса на созданную продукцию. То есть предприятие получило возможность увеличить выручку от реализации при сохранении неизменной величины постоянных затрат, таких как амортизация основных средств, заработная плата работников и отчисления во внебюджетные фонды.

Однако, для того чтобы сделать вывод об эффективности функционирования предприятия не достаточно проанализировать только динамику добавленной стоимости следует рассмотреть также ее структуру (табл. 2).

Таблица 2 – Структура добавленной стоимости ООО «Навигатор» за февраль 2011 года

Элемент	Сумма, руб.	Доля в общем объеме, %
Амортизация основных средств	34 566,74	3,41
Расходы на оплату труда сотрудников	449 170,67	44,28
Отчисления во внебюджетные фонды	155 693,91	15,35
Прибыль (убыток)	196 542,01	19,38
Прочие налоги	178 393,82	17,59
Итого	959 518,33	100

Таким образом, наибольшую долю в величине добавленной стоимости занимает сумма расходов на оплату труда персонала организации (44,28%), а наименьшую – амортизация основных средств (3,41%). При этом столь малая величина амортизации говорит о минимально необходимом количестве основных средств, числящихся на балансе ООО «Навигатор». Таким образом, исследуемое предприятие, стремясь к минимизации своих затрат, в предыдущие периоды ликвидировало все неиспользуемые фонды и, следовательно, оптимизировала свою деятельность.

В целом можно отметить, что структура добавленной стоимости на ООО «Навигатор» соответствует общепризнанной модели в части занимаемой позиции каждого ее элемента в иерархической структуре по признаку их размера.

По мнению И.А. Масловой, оптимальным считается вариант, когда доля заработной платы, налогов и взносов во внебюджетные фонды и прибыли составляет соответственно 50%, 20% и 30% от величины добавленной стоимости созданной предприятием [1].

Несмотря на то, что процентное соотношение элементов добавленной стоимости примерно соответствует предложенному И.А. Масловой, однако это не всегда свидетельствует об идеальном варианте развития и функционирования конкретного предприятия.

Для адекватной оценки деятельности ООО «Навигатор» необходимо детально рассмотреть причины сложившейся ситуации на предприятии.

В решении поставленного вопроса поможет анализ структуры стоимости, вновь созданной на предприятии за предшествующий период: январь 2011 года (табл. 3).

Таблица 3 – Структура добавленной стоимости ООО «Навигатор» за январь 2011 года

Элемент	Сумма, руб.	Доля в общем объеме, %
Амортизация основных средств	34 566,74	4,72
Расходы на оплату труда сотрудников	474 064,65	64,73
Отчисления во внебюджетные фонды	154 455,52	21,09
Прибыль (убыток)	67 870,23	9,27
Прочие налоги	-1403,31	-0,19
Итого	730 957,14	100

В итоге на основе полученных данных можно сказать, что исследуемое предприятие работало эффективнее в феврале 2011 года по сравнению с январем 2011 года. Причиной этому является увеличение производства продукции, вызванное, скорее всего, повышением спроса на нее.

Для формирования полной картины причин сложившейся ситуации следует проанализировать каждый из элементов добавленной стоимости по отдельности. В качестве показателей, характеризующих эффективность использования отдельных видов ресурсов, используются уровень зарплатоёмкости, амортизациоёмкости, то есть отношение соответствующих элементов затрат к объему продукции. При анализе оптимальности размера прибыли используется показатель уровня прибыльности, то есть рентабельности (рис. 2).

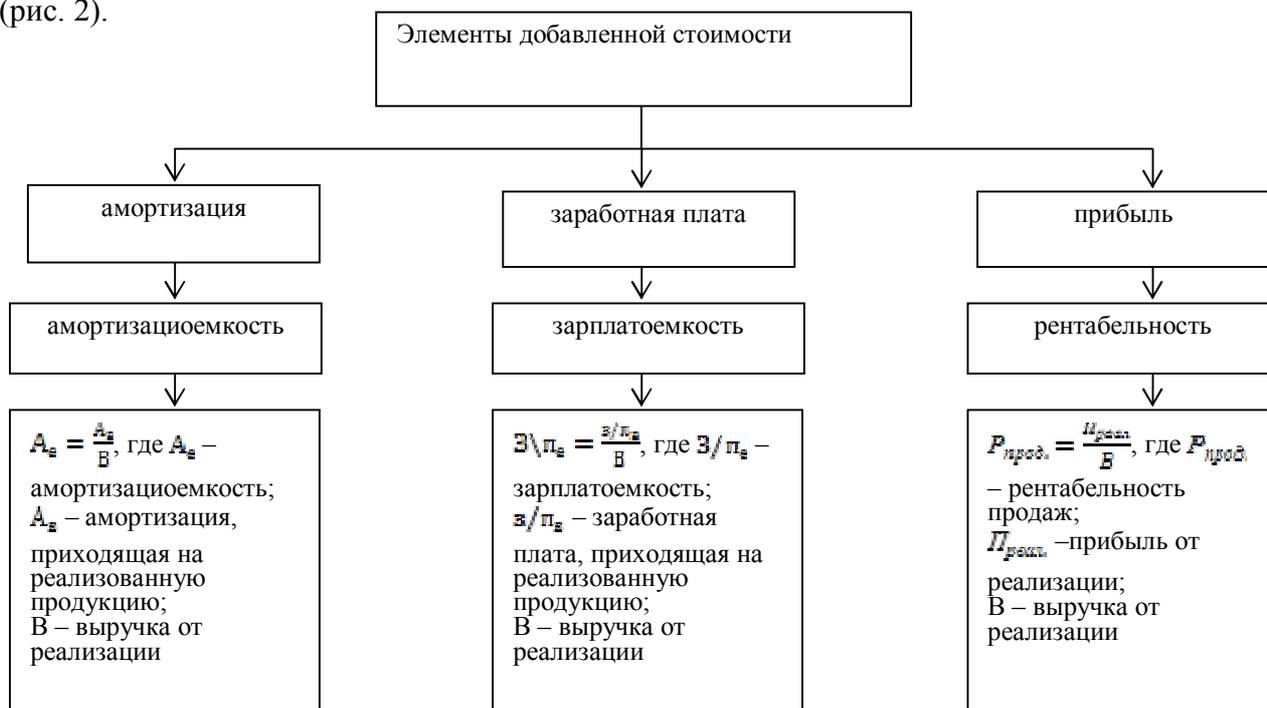


Рисунок 2 – Показатели эффективности использования предприятием элементов добавленной стоимости

Для расчета показателей эффективности использования элементов добавленной стоимости необходимы дополнительные данные (табл. 4).

Таблица 4 – Расчет эффективности использования элементов добавленной стоимости на ООО «Навигатор» в январе - феврале 2011 года

Показатель	Сумма		Темп прироста, %
	январь	февраль	
Амортизация, приходящаяся на реализованную продукцию, руб.	34 566,74	34 566,74	0
Выручка от реализации, руб.	870 363,81	1 127 580,49	29,55
Заработная плата, приходящаяся на реализованную продукцию, руб.	474 064,65	449 170,67	-5,25
Прибыль от реализации, руб.	80791	247 244,75	206,03
Амортизациоёмкость	0,03971	0,03066	-22,79
Зарплатоёмкость	0,54467	0,39835	-26,86
Рентабельность продаж	0,09282	0,21927	136,23

Все три коэффициента показывают, сколько единиц ресурсов приходится на одну единицу выручки. При этом, чем меньше амортизациоёмкость и зарплатоёмкость, тем эффективнее работает предприятие, так как на единицу дохода тратится меньше ресурсов. Однако в отношении рентабельности продаж благоприятным является увеличение данного показателя, так как на единицу дохода будет приходиться большая величина прибыли.

Рассматривая данные показатели в динамике следует отметить, что по всем трем коэффициентам наблюдается положительная тенденция. Амортизациоёмкость при этом сократилась на 22,79%, зарплатоёмкость – на 26,86%, рентабельность продаж выросла на 136,23%.

В целом можно отметить повышение эффективности производственной и коммерческой деятельности ООО «Навигатор» в феврале 2011 года по сравнению с январем 2011 года.

Однако анализ добавленной стоимости ООО «Навигатор» будет не полным без изучения влияния ее элементов на общий размер созданной стоимости.

При этом первым шагом является построение факторной модели (формула 1):

$$ДС = А + РОТ + ПР + Н, \quad (1)$$

где ДС – величина добавленной стоимости на предприятии;

А – амортизация основных средств;

РОТ – расходы на оплату труда и отчисления во внебюджетные фонды;

ПР – прибыль предприятия;

Н – налоги и сборы.

Таким образом, вышеуказанная формула описывает аддитивную модель, то есть такую модель, в которую факторы входят в виде алгебраической суммы.

Наиболее распространенным способом анализа является способ цепных подстановок, который основывается на методе элиминирования. Элиминировать – значит устранить, отклонить, исключить воздействие всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. Этот метод исходит из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга: сначала изменяется один, а все другие остаются без изменения, потом изменяются два, затем три и так далее, при неизменности остальных. Это позволяет определить влияние каждого фактора на величину исследуемого показателя в отдельности [2].

Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или иного фактора позволяет определить воздействие конкретного фактора на прирост результативного показателя, исключив влияние остальных факторов. При использовании этого метода достигается полное разложение [3].

При использовании этого способа большое значение имеет очередность изменения значений факторов, так как от этого зависит оценка влияния каждого фактора. Замену факторов рекомендуют начинать с количественного показателя. Если же имеется несколько количественных и несколько качественных показателей, то сначала следует изменить величину факторов первого уровня подчинения, а потом более низкого. Таким образом, применение способа цепной подстановки требует знания взаимосвязи факторов, их соподчиненности, умения правильно их классифицировать и систематизировать [3].

Алгоритм расчета способом цепной подстановки для данной модели выглядит следующим образом:

$$1. \text{ДС}_{\text{баз}} = \text{А}_{\text{баз}} + \text{РОТ}_{\text{баз}} + \text{ПР}_{\text{баз}} + \text{Н}_{\text{баз}} = 34566,74 + 628520,17 + 67870,23 - 1403,31 = 729553,83 \text{ рублей};$$

$$2. \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{А}) = \text{А}_{\text{отч}} + \text{РОТ}_{\text{баз}} + \text{ПР}_{\text{баз}} + \text{Н}_{\text{баз}} = 34566,74 + 628520,17 + 67870,23 - 1403,31 = 729553,83 \text{ рублей};$$

$$3. \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{РОТ}) = \text{А}_{\text{отч}} + \text{РОТ}_{\text{отч}} + \text{ПР}_{\text{баз}} + \text{Н}_{\text{баз}} = 34566,74 + 604864,58 + 67870,23 - 1403,31 = 705898,24 \text{ рублей};$$

$$4. \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{ПР}) = \text{А}_{\text{отч}} + \text{РОТ}_{\text{отч}} + \text{ПР}_{\text{отч}} + \text{Н}_{\text{баз}} = 34566,74 + 604864,58 + 196542,01 - 1403,31 = 834570,33 \text{ рублей};$$

$$5. \text{ДС}_{\text{отч}} (\text{Н}) = \text{А}_{\text{отч}} + \text{РОТ}_{\text{отч}} + \text{ПР}_{\text{отч}} + \text{Н}_{\text{отч}} = 34566,74 + 604864,58 + 196542,01 + 178393,82 = 1\,014\,367,15 \text{ рублей}$$

$$6. \Delta \text{ДС} (\text{А}) = \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{А}) - \text{ДС}_{\text{баз}} = 843\,602,14 - 843\,602,14 = 0 \text{ рублей};$$

$$7. \Delta \text{ДС} (\text{РОТ}) = \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{РОТ}) - \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{А}) = 705898,24 - 729553,83 = -23655,59 \text{ рублей};$$

$$8. \Delta \text{ДС} (\text{ПР}) = \text{ДС}_{\text{отч}} (\text{ПР}) - \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{РОТ}) = 834570,33 - 705898,24 = 128671,78 \text{ рублей};$$

$$9. \Delta \text{ДС} (\text{Н}) = \text{ДС}_{\text{отч}} (\text{Н}) - \text{ДС}_{\text{усл}} (\text{ПР}) = 1\,014\,367,15 - 834570,33 = 179\,796,82 \text{ рублей}$$

$$10. \Delta \text{ДС} = \text{ДС}_{\text{отч}} - \text{ДС}_{\text{баз}} = 1\,014\,367,15 - 729553,83 = 284813,32 \text{ рублей}.$$

Алгебраическая сумма факторов при использовании данного метода обязательно должна быть равна общему приросту результативного показателя.

$$\Delta \text{ДС} (\text{А}) + \Delta \text{ДС} (\text{РОТ}) + \Delta \text{ДС} (\text{ПР}) + \Delta \text{ДС} (\text{Н}) = \Delta \text{ДС}_{\text{общ}}$$

$$0 - 23655,59 + 128671,78 + 179796,82 = 284813,32 \text{ рублей (верно)}$$

На основе проведенного анализа можно сделать ряд выводов. Во-первых, сумма амортизации основных средств в феврале 2011 года не изменилась по сравнению с январем этого же года и соответственно никак не повлияла на величину добавленной стоимости предприятия.

Уменьшение расходов на оплату труда и, следовательно, взносов во внебюджетные фонды привело к снижению результативного показателя на 23655,59 рублей, то есть этот элемент влияет на вновь созданную стоимость прямо. Сильное влияние на величину добавленной стоимости оказала прибыль хозяйствующего субъекта, увеличение которой повлекло за собой рост вновь созданной стоимости на 128671,78 рублей. В наибольшей степени на величину добавленной стоимости повлияли налоги и сборы – ее рост за счет указанного фактора составил 179796,82 рублей.

Таким образом, проанализировав величину добавленной стоимости на исследуемом предприятии ООО «Навигатор» можно сделать вывод, что прослеживается положительная тенденция в развитии организации выраженная в росте прибыли и, как следствие, нарастании вновь созданной стоимости, что объясняется увеличением объема производства продукции.

Следует отметить, что денежный эквивалент добавленной стоимости является важным показателем не только на микроуровне, но и на макроуровне.

При этом существенный момент представляет собой пропорции распределения денежного эквивалента добавленной стоимости между работниками, организациями и бюджетами, так как он оказывает значительное влияние на интенсивность общественного потребления, создания добавленной стоимости, экономического развития и на прочие характеристики экономики в масштабах, как отдельного предприятия, так и всей страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Дескриптивно-нормативная методология отражения в учетно-аналитической системе движения стоимости, создания и актуализации добавленной стоимости [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет - 2006. - №1. - С.17-25
2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник для вузов. 4-е издание, дополненное и переработанное [Текст] / М.И. Баканов. - М.: Финансы и статистика, 2009
3. Чечевицына, Л.Н. Экономический анализ: учебное пособие [Текст] / Л.Н. Чечевицына. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004.

Москаленко Максим Сергеевич

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862)41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

M.S. MOSKALENKO

THE ANALYSIS OF THE VALUE ADDED AND ITS ELEMENTS AT MICROLEVEL

Dynamics of a value added speaks about scales of activity of the enterprise and its contribution to creation of national wealth. Thus the analysis of considered category is the key moment for managers of the enterprise who more pay attention of primary activity of the organization.

Keywords: value added, elements, microlevel, profit.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova, I.A. Desriptivno-normativnaja metodologija otrazhenija v uchetno-analiticheskoj sisteme dvizhenija stoimosti, sozdaniya i aktualizacii dobavlennoj stoimosti [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet - 2006. - №1. - S.17-25
2. Bakanov, M.I. Teorija jekonomicheskogo analiza: uchebnik dlja vuzov. 4-e izdanie, dopolnennoe i pererabotannoe [Tekst] / M.I. Bakanov. - M.: Finansy i statistika, 2009
3. Chechevicyna, L.N. Jekonomicheskij analiz: uchebnoe posobie [Tekst] / L.N. Chechevicyna. – Rostov-na-Donu: Feniks, 2004

Moskalenko Maksim Sergeevich

State University-ESPC

Postgraduate student of Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Последние десятилетия XX века связаны с переходом к информационной эпохе, что привело к возникновению новых фундаментальных постулатов информационной конкуренции. Поэтому предприятиям общественного питания стало сложно занимать устойчивое положение на рынке путем простого внедрения новых технологий в процесс производства (т. е. улучшить использование материальных активов) или безошибочного управления финансовыми активами и пассивами. В статье с авторской позиции раскрыта концепция построения системы сбалансированных показателей на предприятии общественного питания.

Ключевые слова: сбалансированные показатели, система, общественное питание, учет, анализ.

Современные условия хозяйствования диктуют необходимость создания новых информационных возможностей. Традиционной бухгалтерской (финансовой) отчетности стало недостаточно для полного удовлетворения потребностей управления в информации, что повлекло за собой возникновение некоего синтезированного явления: системы сбалансированных показателей, которая содержит в себе и традиционные финансовые параметры с отражением ретроспективного аспекта, и прогнозные показатели будущего развития.

Предприятия общественного питания используют систему сбалансированных показателей (ССП) как центральную информационно–обеспечивающую систему всех процессов управления. Изначально предприятие может разработать ССП с довольно ограниченным количеством задач: сформулировать понятные всем сотрудникам миссию и стратегию, прийти к общему мнению о способах и методах ее реализации, разработать стратегическую карту и донести ее сведения до всех работников организации. Но истинная ценность системы сбалансированных показателей выявляется в процессе ее трансформации в систему управления, когда все управленческие решения принимаются посредством анализа сбалансированных показателей.

Д. Нортон и Р. Каплан отмечают, что все больше организаций работают с системой сбалансированных показателей и понимают, что ее можно использовать для того, чтобы:

- четко сформулировать стратегию и прийти к единому мнению;
- довести стратегию до сведения всех работников организации;
- согласовать цели и задачи подразделения и каждого работника со стратегией организации;
- согласовать стратегические задачи с долгосрочными целями и годовыми бюджетами;
- идентифицировать и систематизировать стратегические инициативы;
- периодически и систематически проводить обзоры достигнутых стратегических результатов;
- создать обратную связь для получения информации и своевременного изменения стратегии в случае необходимости [1].

Изучение зарубежного опыта позволило выделить основные принципы построения системы сбалансированных показателей [2]:

- однозначность содержания и методики расчета показателей во всех структурных подразделениях предприятия;
- охват всех ключевых аспектов деятельности предприятия и ключевых факторов успеха, учитываемых при разработке стратегии;

- взаимосвязь показателей, используемых для оценки ключевых аспектов деятельности предприятий;
- простота расчета показателей;
- сопоставимость данных (возможность сравнения показателей);
- экономическая обоснованность расчета показателей.

Большинство организаций, чтобы достигнуть поставленных финансовых целей, внедряют инновации, обучают сотрудников, изобретают новые формы взаимодействия с потребителями, но только некоторые из них способны эффективно управлять этими процессами.

Следует добавить, что при создании общей концепции деятельности и стратегии развития руководители и собственники организации в большей мере акцентируют свое внимание на финансовой стороне бизнеса, так как прибыль является главным оценочным показателем результативности всей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому в настоящее время представляется крайне важным изучение особенностей формирования и анализа сбалансированных финансовых показателей.

Сбалансированные финансовые показатели могут сильно отличаться друг от друга в зависимости от того или иного этапа развития предприятия общественного питания. Обычно в теории экономического развития выделяют несколько различных видов стратегии – от агрессивного роста доли данного рода деятельности на рынке до консолидации, ухода с рынка и ликвидации. В целях упрощения можно выделить три стадии жизненного цикла предприятия (рис. 1).

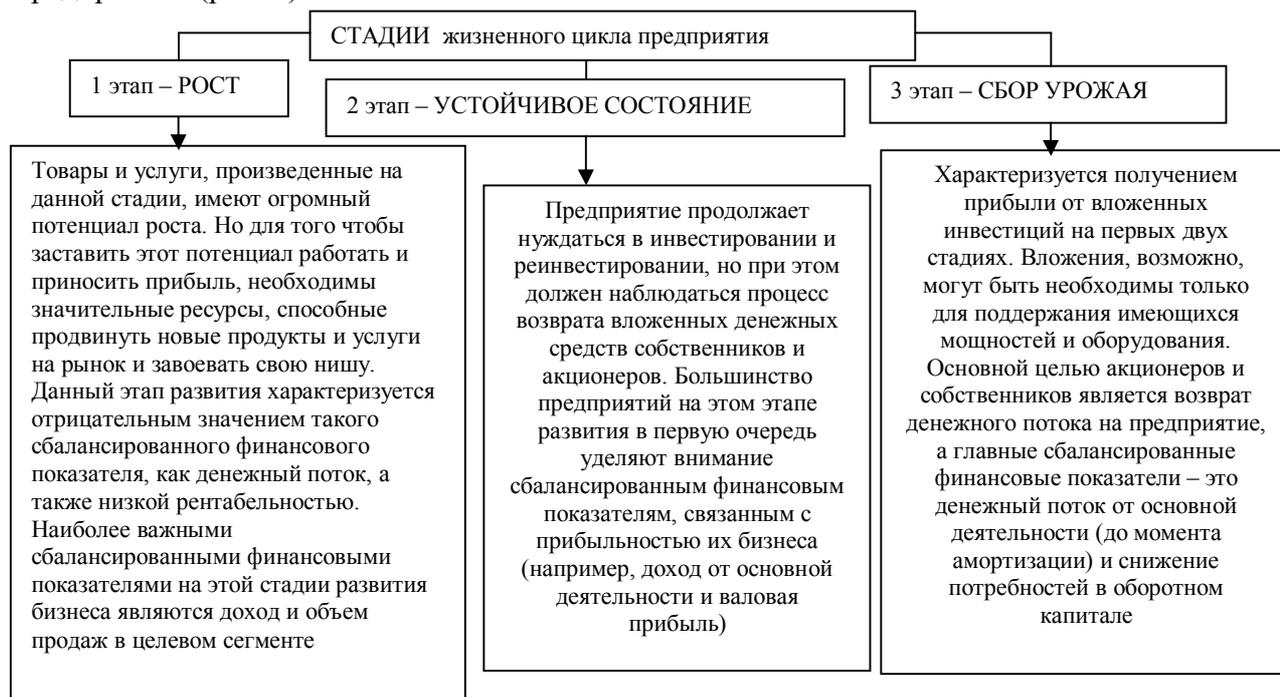


Рисунок 1 – Стадии жизненного цикла предприятия

Следовательно, сбалансированные финансовые показатели на каждом из этих этапов различны. На первом – это объем продаж новых продуктов и услуг на новых рынках и новым клиентам при сохранении адекватного уровня затрат на производство продукта и его развитие, системы персонала и на организацию новых сегментов рынка, а также каналов продаж и распределения.

На втором этапе – это традиционные сбалансированные финансовые показатели, такие как ROCE, доход от основной деятельности и валовая прибыль. Сбалансированные финансовые показатели, формируемые в рамках бухгалтерского учета – рентабельность инвестиций, добавленная стоимость и доход от основной деятельности – на данной стадии не столь существенны для крупных инвестиций, уже сделанных в бизнес. Цель заключается в

том, чтобы максимизировать возврат в компанию денежных потоков от всех средств, инвестированных в нее в прошлом. Третья стадия – это довольно короткий период в жизни организации, поэтому о затратах на исследование, развитие или наращивание мощностей речь не идет.

Р. Каплан и Д. Нортона, рассуждая о стадиях развития организации, отмечают, что разработка системы сбалансированных показателей начинается с диалога между исполнительным директором бизнес-единицы и финансовым директором корпорации о конкретной финансовой категории и целях этой хозяйственной единицы. Диалог должен определить роль, отведенную данной бизнес-единице в общем портфеле корпорации. Естественно, что при этом необходимо иметь четкую финансовую стратегию для каждой бизнес-единицы, положение которой в той или иной финансовой категории не является неизменным [3].

Основными из сбалансированных финансовых показателей системы являются показатели по управлению рисками, тем более, если это связано со спецификой деятельности организации. В целом управление рисками представляет собой дополнительный сбалансированный финансовый показатель системы, который необходимо учитывать при разработке любой стратегии бизнеса.

Все сбалансированные показатели системы должны быть связаны между собой посредством причинно-следственных взаимоотношений, нацеленных в итоге на совершенствование финансовой деятельности. В этой связи нахождение оптимального количества сбалансированных показателей становится особенно необходимым. В отечественной экономической науке вопросы, относящиеся непосредственно к финансовым показателям, разрабатывались преимущественно в рамках статистики, бухгалтерского учета и финансового анализа.

ССП позволяет сбалансировать интересы внешних и внутренних заинтересованных групп лиц и посредством анализа значений определенных показателей отражать столь важное для обозначенных категорий финансовое положение организации (табл. 1).

Таблица 1 – Сбалансированные финансовые показатели для заинтересованных лиц

Заинтересованные лица	Показатели
Инвесторы	– прирост стоимости капитала – дивиденды – показатели риска
Поставщики	– сроки выплат – снижение закупочных расходов – уровень исполнения обязательств – повышение добавленной ценности
Потребители	– цена товара
Собственники и акционеры	– прибыльность деятельности организации – дивиденды – объем продаж на новом рынке
Высший менеджмент организации	– коэффициент текущей ликвидности – коэффициент финансовой устойчивости – коэффициент концентрации привлеченных средств
Сотрудники	– уровень оплаты труда – доля участия в прибыли – сумма вознаграждения – доля оплаты труда в добавленной стоимости – стабильность доходов

Роль, которую играют сбалансированные финансовые показатели в решениях об инвестициях в собственный капитал организации, весьма важна. Это связано с тем, что инвестор требует отдачи как в виде прироста стоимости капитала, так и в виде дивидендов. Поскольку анализ сбалансированных финансовых показателей связан с логическим процессом.

Иметь эффективные партнерские связи с поставщиками – одна из главных задач предприятия общественного питания, но и партнеры также заинтересованы в повышении качества поставок, снижении закупочных расходов и, в конечном итоге, повышении добавленной ценности. Поэтому анализ сбалансированных финансовых показателей поставщиком является важной частью общего процесса принятия решения.

Задаваясь целью укрепления позиции на рынке, предприятие общественного питания непрерывно занимается совершенствованием качества товаров и услуг, расширением ассортимента товара, улучшением условий предоставления этих товаров и услуг. Но все же, первоопределяющим критерием, которым руководствуется потребитель при выборе товара и услуг, является его цена, поэтому, чтобы удовлетворить запросы потребителей, в первую очередь необходимо анализировать именно данный показатель.

Показатели прибыльности и дивидендов, интересующие собственников и акционеров, в долгосрочной перспективе зависят от роста объемов хозяйственной деятельности и ликвидности элементов, оцениваемых посредством анализа финансовой отчетности.

Для улучшения рабочей обстановки в коллективе руководство организации должно принимать во внимание и интересы сотрудников, которые представляется возможным проследить при оценке таких показателей, как уровень оплаты труда, доля участия в прибыли, сумма вознаграждений и т. д. Высокие значения предлагаемых показателей мотивируют сотрудников на решение сложных задач, повышение удовольствия от работы и производительности труда.

С позиции руководства предприятия общественного питания, финансовую информацию также можно получить, детально изучив и проанализировав бухгалтерскую (финансовую) отчетность за отчетный период, а можно упростить эту процедуру и включить приоритетные показатели, используемые при анализе финансового состояния организации, в систему сбалансированных показателей. Показатели могут быть следующие: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент концентрации привлеченных средств и т. п.

Система бухгалтерского управленческого учета полезна для всех заинтересованных в финансовом положении групп лиц, по ней легко проследить последовательность принятия управленческих решений, также в ней должны четко определяться механизмы контроля и отчетности, при этом требуется четкость и в определении задач для структурных подразделений и ответственность за них. Поэтому очень важным становится создание надежной системы внутреннего контроля за достижением сбалансированных показателей и установление личной ответственности руководителей подразделений за выполнение этих показателей.

К. Уорд отмечает полезную функцию управленческого учета: «...полезная функция управленческого учета в рамках стратегического менеджмента состоит в том, чтобы в пределах отведенного времени доставлять всю нужную информацию принимающим решения менеджерам определенного уровня. Однако управленческие решения, принимаемые в конкретной организации, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед данной организацией, а также от уровня, на котором в ней принимают эти решения. Система управленческого учета должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивать организацию финансовой информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды» [4].

Рекомендуется определять регламент сбора, регистрации, хранения и представления всей управленческой информации. Отечественные специалисты по ЭВМ предлагают перестроить и автоматизировать всю систему управления, функционирования и взаимодействия с поставщиками, партнерами и клиентами, то есть выбрать и внедрить ERP-системы. Для создания надежной системы показателей информационно-аналитическая база данных должна включать три вида информации: исторические данные; данные о текущем

состоянии; данные о будущем состоянии.

Анализ финансовых показателей, полученных на основе исторических данных, помогает организации оценить, насколько она продвинулась по пути реализации своих целей и насколько результативно работала определенный промежуток времени. В ретроспективном анализе хорошо проявляется самодостаточность традиционных экономических показателей, выражающаяся в том, что они правильно отражают уже свершившиеся события. При этом взаимосвязь между показателями принимается как факт, а их оценка производится с точки зрения альтернативности некоторых показателей.

Показатели, основанные на прошлом, общеизвестны, и методика их расчета приблизительно одинакова. Однако исторические данные – это «посмертная статистика», изменить которую уже нельзя. На основе исторических данных невозможно решать текущие проблемы организации и прогнозировать ее будущее финансовое состояние.

Руководству предприятия общественного питания в большей мере необходима информация, отражающая текущее состояние организации, на ее основе можно принимать оперативные решения. Оперативными индикаторами должны стать постоянно отслеживаемые показатели, сбой в которых приводит к необратимым или значительным потерям. Например, объем и сроки погашения кредиторской задолженности.

Из традиционных индикаторов текущего состояния организации необходимо включить в систему сбалансированных финансовых показателей следующие: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент концентрации привлеченных средств.

В мировой практике существует такой опыт, когда компании выбирают один-единственный показатель оценки эффективности. Например, выбрали для себя показатель EVA (добавленная экономическая стоимость), поскольку он включает в себя приведенную стоимость капитала, значение которой по сравнению с прибылью не может ввести в заблуждение при оценке финансового успеха [2].

Очевидно, что если показатель < 1 , то капитал акционеров практически уничтожен (табл. 2).

Таблица 2 – Рекомендуемые показатели анализа финансовой деятельности организации во временном срезе

Виды информации	Показатели	Формула расчета
1. Исторические данные		Чистая прибыль за текущий год по сравнению с прошлым годом, выручка за текущий год по сравнению с прошлым годом, средняя цена акции в текущем месяце по сравнению с прошлым годом
2. Данные о текущем состоянии	Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{оборотные активы} - \text{расходы будущих периодов}}{\text{краткосрочные обязательства} - \text{доходы будущих периодов} - \text{резервы предстоящих расходов и платежей}}$
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{оборотные активы}}$
	Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочный заемный капитал}}{\text{валюта баланса}}$
	Коэффициент концентрации привлеченных средств	$\frac{\text{привлеченные средства}}{\text{всего хозяйственных средств}}$
	Коэффициент EVA (добавленная экономическая стоимость)	$\frac{\text{операционная прибыль} - \text{налоги}}{\text{стоимость капитала}}$
	Коэффициент MVA (добавленная рыночная стоимость)	$\frac{\text{инвестированный капитал}}{\text{рыночная стоимость всех собственных и заемных средств организации}}$
	3. Данные о будущем состоянии	Доля продаж новых товаров в общем объеме продаж
Показатель инвестиций в НИОКР		$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{суммы инвестиций в НИОКР}}$

В таблице 2 приведены сбалансированные финансовые показатели, которые могут быть использованы для анализа финансовой эффективности организации в прошлом, настоящем и будущем.

Будущее состояние хозяйствующего субъекта возможно представить с помощью прогнозных показателей, которые не являются какими-то новыми измерителями, не встречающимися в текущий момент времени, а представляют собой реально существующие величины.

Важный фактор производительности предприятия – удовлетворенность его работников. Так же, как и удовлетворенность клиентов повышает их желание платить деньги и приобретать продукцию и услуги своих поставщиков, удовлетворенность работников усиливает их желание работать в интересах и на благо своего предприятия.

Для улучшения рабочей обстановки в коллективе руководство организации должно принимать во внимание и интересы сотрудников, которые представляется возможным проследить при оценке таких показателей, как уровень оплаты труда, доля участия в прибыли, сумма вознаграждений и т. д. Высокие значения предлагаемых показателей мотивируют сотрудников на решение сложных задач, повышение удовольствия от работы и производительности труда.

Мотивация (денежное стимулирование) персонала на базе КРІ, в отличие от базовой заработной платы (оклада), ориентирована на достижение долгосрочных и краткосрочных целей предприятия общественного питания, «мотивирующей на выполнение должностных обязанностей» самого работника.

Цели каждого сотрудника в индивидуальной карте КРІ должны быть уравновешены, т.е. взвешены по степени важности. Дальнейшая система мотивирования строится в соответствии со следующей моделью.

Итоговая премия за выполнение:

$$КРІ = Б \times K1 \times K2, \quad (1)$$

где Б – базовый должностной оклад сотрудника;

K1 – размер премии от базового должностного оклада, равный весу показателя КРІ;

K2 – коэффициент выполнения КРІ

В таблице 3 приведены значения коэффициента K2 в зависимости от выполнения КРІ.

Таблица 3 – Установленные значения коэффициента K2

Выполнение КРІ	100%	99–90%	>90%
K2	1	0.5	0

Например, для сотрудника филиала «МК «ГРИНН» с окладом 15000 руб. сумма премии при выполнении плана на 95% равна $15000 \times 100\% \times 0,5 = 7500$ руб.

Периодичность премирования сотрудников может быть годовая, полугодовая, квартальная и ежемесячная. Она зависит от занимаемой должности, целей и задач компании.

Так, например, годовое премирование будет эффективно и своевременно лишь для топ-менеджеров, которые связаны контрактами и итоговыми результатами компании. Полугодовое и ежеквартальное премирование рекомендуется применять для мотивации шеф-повара, администратора и обслуживающего персонала.

Мировая практика убедительно доказывает, что внедрение системы КРІ увеличивает прибыль предприятий общественного питания от 10 до 30%, поскольку ориентирует работу сотрудников на результат, повышая и мотивацию, и лояльность персонала. Система оплаты труда за результат, когда определенная часть заработка ставится в зависимость от индивидуальной и общей эффективности работы, обеспечивает возможность избежать увольнений или сокращений заработной платы во времена кризиса и повысить производительность труда.

Таким образом, управление предприятием общественного питания осуществляется

на основе постоянного анализа и создания новых механизмов, направленных на повышение эффективности принимаемых управленческих решений. Стоит отметить, что изначально сбалансированная система показателей разрабатывалась не для какой-то конкретной отрасли, поэтому в ее концепции нельзя найти готовых решений для любой организации. ССП – это некий каркас, форма для управления организацией.

Без знаний особенностей функционирования предприятия общественного питания невозможно успешно реализовать проект внедрения ССП. Необходимо четко представлять себе стратегические цели, характерные для данного бизнеса, понимать особенности ежедневной деятельности предприятия. Безусловно, проанализированная рыночная ниша имеет общие особенности и характеристики развития, позволяющие создать модель управления. Однако индивидуальные показатели эффективности необходимо устанавливать применительно к конкретному предприятию общественного питания.

Предложенная модель управления создает предпосылки для методической базы формирования эффективной системы управления предприятиями общественного питания на современном этапе рыночных преобразований.

В качестве сбалансированных финансовых показателей предлагается включить в систему показатель доли продаж новых товаров в общем объеме продаж и коэффициент, представляющий собой отношение чистой прибыли организации к сумме инвестиций в НИОКР. Данные показатели предоставляют информацию о затратах, необходимую для принятия решений с долгосрочным эффектом в рамках всей организации. Также, с некоторой долей условности, можно назвать прогнозными отражаемые в бухгалтерском учете данные о доходах и расходах будущих периодов. Обобщение вышеизложенного материала позволило составить перечень сбалансированных финансовых показателей, необходимых для анализа в соответствии с запросами потребителей информации.

Определение проблем и направлений развития предприятия общественного питания позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию и, видя ясную картину, принимать взвешенные решения, касающиеся развития бизнеса. Таким образом, предложенную модель построения инновационной системы управления предприятием общественного питания можно представить на схеме (рис. 2).

Этап 1	Определение проблем и направлений развития
Этап 2	Разработка системы сбалансированных показателей
Этап 3	Каскадирование системы сбалансированных показателей
Этап 4	Контроль выполнения стратегии

Рисунок 2 – Построение инновационной системы управления предприятием общественного питания

Для определения стратегических направлений развития проводится изучение среды предприятия общественного питания выделены основные пути развития предприятия общественного питания:

1. Обеспечение стабильного роста прибыли;
2. Завоевание лояльности клиентов;
3. Постоянное совершенствование ассортиментной и ценовой политики;
4. Улучшение качества обслуживания;
5. Оптимизация структуры управления и мотивации персонала.

Понимая, что прибыль предприятия общественного питания является производным продуктом от удовлетворенности клиентов обслуживанием и взаимодействием с предприятием, необходимо сфокусировать свои цели на данной задаче.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон : пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп–Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения [Текст] / Браун Марк Г. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
3. Каплан, Р. Организация, ориентированная на стратегию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп–Бизнес, 2003. – 416 с.
4. Кид, Уорд Стратегический управленческий учет [Текст] / Кид Уорд. — М.: Олимп–Бизнес, 2002 .

Иванова Валентина Георгиевна

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

V.G. IVANOVA

THE CONCEPT OF CREATION OF SYSTEM OF THE BALANCED INDICATORS AT CATERING ESTABLISHMENT

The last decades are connected the XX century with transition by information era that led to emergence of new fundamental postulates of information competition. Therefore it became difficult to catering establishments to hold steady position in the market by simple introduction of new technologies in production process (i.e. to improve use of material assets) or faultless management of financial assets and liabilities. In article from an author's position the concept of creation of system of the balanced indicators at catering establishment is opened.

Keywords: *balanced indicators, system, public catering, account, analysis.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kaplan, R.S. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviju [Tekst] / R.S. Kaplan, D.P. Norton : per. s angl. – М. : ЗАО «Олимп–Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Braun Mark G. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej: na marshrute vnedrenija [Tekst] / Braun Mark G. – М. : Al'pina Biznes Buks, 2005. – 226 с.
3. Kaplan, R. Organizacija, orientirovannaja na strategiju [Tekst] / R. Kaplan, D. Norton. – М. : Olimp–Biznes, 2003. – 416 с.
4. Kid, Uord Strategicheskij upravlencheskij uchet [Tekst] / Kid Uord. — М.: Olimp–Biznes, 2002 .

Ivanova Valentina Georgievna

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

Н.Ю. КОТЫЛЕВА

СОСТАВ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКОЙ

Бухгалтерская финансовая отчетность предназначена для отражения достоверных и полных сведений об имущественном и финансовом состоянии организации и финансовом результате ее деятельности. В статье представлен состав годовой бухгалтерской отчетности в разных странах и аспекты деятельности организации.

Ключевые слова: бухгалтерская финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, годовой отчет, американские стандарты.

Состав и структура российской бухгалтерской (финансовой) отчетности регламентируются Законом о бухгалтерском учете, Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, ПБУ 4/99. Минимальный объем бухгалтерской отчетности определен Законом о бухгалтерском учете и Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Для всех организаций обязательно входят в состав промежуточной (месячной и квартальной) и годовой отчетности бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Также в годовую отчетность включаются отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, приложение к балансу, отчет о целевом использовании полученных средств и пояснительная записка, и аудиторское заключение, которое подтверждает степень достоверности бухгалтерской отчетности, когда она прошла процедуру аудита [1].

Бухгалтерская отчетность в разных странах включает разное количество отчетов. При рассмотрении по американским стандартам GAAP, видно, что финансовая отчетность состоит из трех основных отчетов: баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. Помимо указанных форм многие компании часто включают в отчетность отчет о нераспределенной прибыли и отчет об акционерном капитале.

Во Франции отчетность состоит из баланса, отчета о прибылях и убытках и таблицы финансирования, характеризующей движение денежных средств. В Великобритании финансовая отчетность представлена балансом, отчетом о прибылях и убытках, отчетом о движении денежных средств и пояснительной запиской. Из рассматриваемых примеров, можно сделать вывод о том, что состав отчетности в различных странах схож, поскольку национальные стандарты учитывают требования МСФО. В частности, МСФО предлагают включать в отчетность: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала, описание учетной политики, пояснения к отчетности. МСФО-1 «Представление финансовой отчетности» регламентирует наряду со структурой и содержанием отчетных форм общие требования к раскрытию информации, устанавливает правила ее формирования и перечень необходимых сведений для каждого отчета, за исключением отчета о движении денежных средств. Последнему посвящен МСФО-7 «Отчет о движении денежных средств» [2].

В Европейском сообществе были разработаны и приняты несколько Директив, раскрывающих вопросы отчетности и аудита. Четвертая Директива, принятая в 1978 г., посвящена содержанию годовой финансовой отчетности компаний. В ней рассматриваются общие методологические основы составления отчетности компаниями стран – членов ЕС, приводятся альтернативные варианты баланса, отчета о прибылях и убытках.

Согласно Четвертой Директиве годовой отчет включает баланс, отчет о прибылях и убытках и примечания к отчетности. Важным фактом является то, что в документе приведены два формата баланса и четыре – отчета о прибылях и убытках. Большое значение Директива придает пояснениям, в которых приводится информация, расшифровывающая

отдельные статьи отчетности. В ней излагаются методы формирования и оценки финансовых показателей. Наряду с формами отчетности европейские компании обязаны представить отчет о правлении компании, в которой содержится информация о значительных событиях, касающихся компании и имевших место по окончании финансового года, о предполагаемом развитии фирмы, о деятельности в научно-исследовательской и опытно-конструкторской сферах. Одновременно Директива предусматривает представление аудиторского заключения, если согласно национальному законодательству годовая отчетность подлежит публикации [3].

Сопоставление состава годового отчета согласно МСФО, Директивам ЕС, американским стандартам GAAP и российским стандартам представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Сопоставление состава годовой бухгалтерской отчетности в российской и международной практике

Состав годовой отчетности согласно МФСО-1	Состав годовой отчетности согласно Четвертой Директиве ЕС	Состав годовой отчетности согласно GAAP	Состав годовой отчетности согласно российскому законодательству
1. Бухгалтерский баланс; 2. Отчет о прибылях и убытках; 3. Отчет о движении капитала; 4. Отчет о движении денежных средств; 5. Описание учетной политике и пояснение к отчетности	1. Бухгалтерский баланс; 2. Отчет о прибылях и убытках; 3. Отчет об изменениях финансового положения; 4. Примечания к отчетам; 5. Отчет о правлении компании; 6. Отчет аудитора	1. Бухгалтерский баланс; 2. Отчет о прибылях и убытках; 3. Отчет о движении наличности; 4. Отчет о нераспределенной прибыли; 5. Отчет об акционерном капитале	1. Бухгалтерский баланс; 2. Отчет о прибылях и убытках; 3. Отчет об изменении капитала; 4. Отчет о движении денежных средств; 5. Приложение к бухгалтерскому балансу; 6. Отчет о целевом использовании полученных средств; 7. Пояснительная записка; 8. Аудиторское заключение

В отличие от строго регламентированной нормативными актами российской отчетности международные стандарты и национальные стандарты западных стран определяют лишь общую форму и порядок расположения статей, общие требования к раскрытию информации.

В большинстве случаев собственник организации является основным пользователем отчетных форм. При правильном составе и содержании форм, отчетность будет так же удовлетворять и требованиям других категорий пользователей. При рассмотрении отчетности, пользователь-собственник должен получить представление о четырех аспектах деятельности организации (рис. 1).

Первый аспект деятельности находит отражение в бухгалтерском балансе: активная сторона баланса дает представление об имуществе организации, пассивная – о структуре источников его средств.

Второй аспект представлен в отчете о прибылях и убытках – все доходы и расходы организации за отчетный период в определенных группировках приведены в этой форме. Рассматривая форму в динамике, можно понять, насколько эффективно работает данная организация [4].

Третий аспект отражается в отчете об изменениях капитала, где показано движение всех компонентов собственного капитала: уставного и добавочного капиталов, резервного фонда и других фондов, прибыли и др.

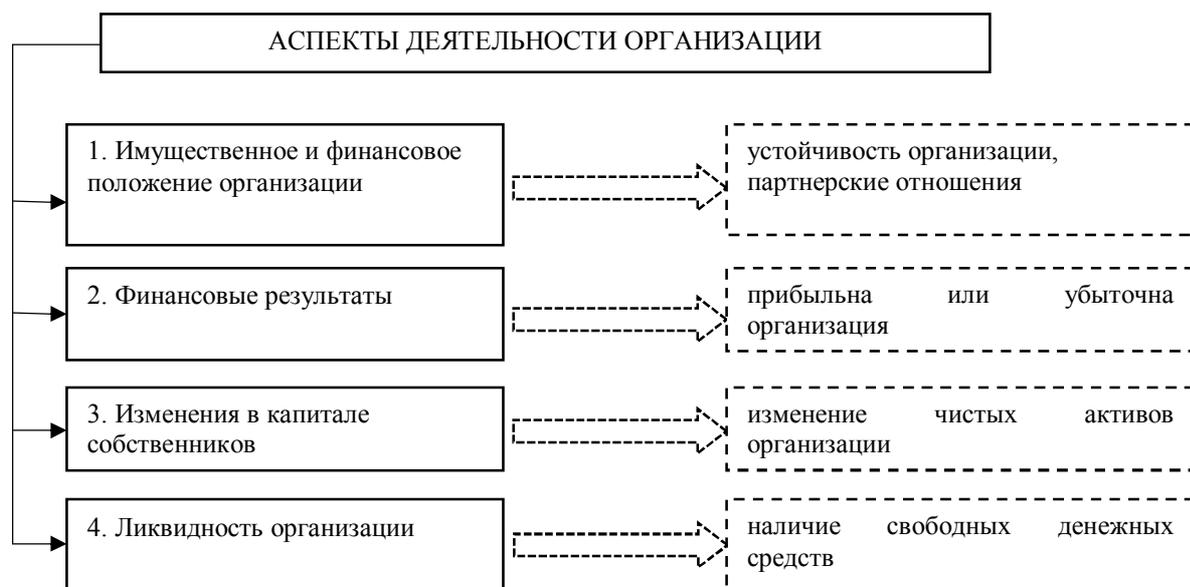


Рисунок 1- Аспекты деятельности организации

Четвертый аспект показывает разницу между прибылью и денежными средствами. Для своевременных расчетов с кредиторами важно наличие денежных средств в требуемых объемах и в нужное время. Необходимую характеристику этому дает отчет о движении денежных средств. Последняя форма наиболее сложна для составления и представления, несмотря на это она вместе с балансом и отчетом о прибылях и убытках образует минимальный набор отчетных форм, рекомендуемых к публикации международными стандартами бухгалтерского учета. В то же время в соответствии с п. 2 ст. 13 Закона о бухгалтерском учете этот отчет не рассматривается как самостоятельная форма бухгалтерской отчетности, а относится к разряду приложений справочного, дополнительного, расшифровочного характера [5].

Отчет о движении денежных средств - это отчет об источниках денежных средств и их использовании в данном временном периоде. Этот отчет прямо или косвенно отражает денежные поступления компании с классификацией по основным источникам и её денежные выплаты с классификацией по основным направлениям использования в течение периода. Отчет о движении денежных средств по сравнению с балансом, отчетом о прибылях и убытках ориентирован на раскрытие для внешних пользователей бухгалтерской отчетности дополнительных сведений о финансовом положении организации, которые не могут быть прямо или косвенно получены из других составных частей отчетности.

Отчет о движении денежных средств показывает оборот физического капитала организации в его наиболее ликвидной форме – денежного капитала в виде той части финансовых средств организации, которая носит универсальную и общепризнаваемую форму в платежных операциях – денежную форму.

Таким образом, информация о движении денежных средств должна иметь статус самостоятельной отчетной формы, а не приложения к бухгалтерскому балансу по соответствующей статье. Все другие формы отчетности формируются как приложения к основной отчетности и составляются в произвольной форме – в виде таблиц, пояснительной записки, аналитического раздела годового отчета или пояснений к основным отчетным формам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999г №43н) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107971>

2. Андросов, А.М. Бухгалтерский учет и отчетность в России: практическое руководство с документами и комментариями [Текст] / А.М. Андросов. - М.: МЕНАТЕП - ИНФОРМ, 2010.
3. Воронина, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие для вузов / Л. И. Воронина [Текст] – М.: Магистр : ИНФРА-М, 2011. – 196 с.
4. Ларионов, А.Д. Бухгалтерская финансовая отчетность [Текст] / А.Д. Ларионов. - М.: Проспект: «Велби», 2009. – 207 с.
5. Новодвоский, В.Д. Бухгалтерская (финансовая отчетность): учеб. пособие [Текст] / В.Д. Новодвоский. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 464 с.

Котылева Надежда Юрьевна

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

N.Y. KOTYLEVA

**OF ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH
RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE**

Accounting financial statements designed to reflect accurate and complete information about the property and financial status of the organization and results of its operations. The paper presents the structure of the annual financial statements in different countries and aspects of the organization.

Keywords: *accounting financial reporting, international accounting standards, annual report, the American standards.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Buhgalterskaja otchetnost' organizacii» PBU 4/99 (utv. prikazom Minfina RF ot 6 ijulja 1999g №43n) [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107971>
2. Androsov, A.M. Buhgalterskij uchet i otchetnost' v Rossii: prakticheskoe rukovodstvo s dokumentami i komentarijami [Tekst] / A.M. Androsov. - M.: MENATEP - INFORM, 2010.
3. Voronina, L.I. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: ucheb. posobie dlja vuzov / L. I. Voronina [Tekst] – M.: Magistr : INFRA-M, 2011. – 196 s.
4. Larionov, A.D. Buhgalterskaja finansovaja otchetnost' [Tekst] / A.D. Larionov. - M.: Prospekt: «Velbi», 2009. – 207 s.
5. Novodvoskij, V.D. Buhgalterskaja (finansovaja otchetnost'): ucheb. posobie [Tekst] / V.D. Novodvoskij. – M.: INFRA-M, 2009. – 464 s.

Kotyleva Nadezhda Yur'evna

State University-ESPC
Doctoral student of Department «Accounting and taxation»
302020, Orel, Naugorskoe sh., 29
Numb.: (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.027

И.А. КОРОСТЕЛКИНА

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ¹

Ограниченные возможности налогового регулирования экономики региона повышают необходимость наиболее эффективного использования существующих налоговых инструментов. Для этого необходима количественная оценка влияния системы налогообложения на экономическую активность хозяйствующих субъектов. В статье раскрыты проблемы региональной налоговой политики и направления ее оптимизации.

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

Несмотря на совершенствование налоговой политики российского государства, проявляющееся в уменьшении налоговой нагрузки на экономику, проведении важных мероприятий по упрощению налоговой системы государства через установление закрытого перечня налогов, унификации и сокращении числа налоговых баз, порядка и правил уплаты конкретных налогов, формирование многоуровневой налоговой политики на долгосрочный период еще далеко от стадии завершения. Считаем, что проблемы региональной налоговой политики можно сгруппировать следующим образом.

Первая группа проблем связана с решением принципиальных теоретических и практических вопросов налогообложения. Они включают ряд проблем налогового администрирования, исчисления и уплаты налогов. Нет единого представления по проблеме необходимости дальнейшего снижения налоговой нагрузки, нет конкретных предложений по вопросу стимулирования через систему налоговых инструментов инновационной и инвестиционной деятельности в регионе, по налогообложению недвижимости. При реализации попыток стимулирования налогоплательщиков Орловской области нет четко установленной системы. Проводимые мероприятия не систематизированы и не дают возможности добиваться значительного изменения существующего положения в инновационном развитии экономики. Нет четко выраженной позиции в решении важнейшей для региона проблемы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса.

Рассмотренные проблемы формирования и реализации налоговой политики региона оказывают существенное влияние на его налоговый климат, нарушают структуру доходов бюджета, снижают инвестиционную привлекательность, препятствуют инновационному развитию.

Вторая группа проблем, исследованных в работе, состоит в том, что проводимая налоговая политика Орловской области не достаточно учитывает специфические условия, в которых функционирует экономика региона. Значимым с практической точки зрения представляется решение поставленной задачи – оценка механизмов функционирования налоговой системы посредством исследования структурных параметров многоуровневой налоговой политики.

Третья группа проблем состоит в том, что в проводимой налоговой политике фискальный подход к проблемам организации налогового контроля считается преобладающим. Ориентирование системы налогового контроля в основном на аккумуляцию дополнительных средств в бюджет не в достаточной мере воспроизводит

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

как внутреннюю суть налогового контроля, так и его место и роль в финансовой и экономической системе. В современных условиях контроль проявляется не только как фискальный инструмент, он должен осуществлять регулятивную функцию, устремленную на развитие экономики региона через приведение в равные условия участников экономической деятельности. Такое понимание налогового контроля делает его инструментом долгосрочной налоговой политики.

Четвертая группа проблем состоит в отсутствии эффективной системы мер, способной за счет организации налогового администрирования быть серьезным инструментом усиления действующей налоговой политики Орловской области. Особый акцент следует делать на существующую систему управления налоговыми отношениями, имеющую четко выраженную взаимосвязь с налогоплательщиками для оперативного реагирования на часто меняющиеся условия функционирования.

Основной задачей налоговых органов при этом является осуществление эффективного налогового администрирования, нацеленного на повышение уровня собираемости налогов, оптимизацию налогообложения и самосовершенствование. При более детальном изучении процесса реформирования системы администрирования, становится явным, что его влияние на определенные участки внутренней работы налогового органа не является решением проблемы. Необходима целостная система мер, на основе взаимосвязи внутренних и внешних факторов, способствующих формированию налоговой системы, которая способна выявлять внутренние резервы и объективно и адекватно оценивать результаты собственной деятельности.

На сегодняшний день стоит задача организационно-законодательного формирования многоуровневой налоговой политики, адекватной стратегическим целям развития страны, обеспечивающей надёжное финансовое существование территорий, их реальную заинтересованность в увеличении доходной базы, реализации инвестиционного развития.

Таким образом, считаем, что цель региональной налоговой политики должна проявляться в налоговом стимулировании реального сектора экономики, в том числе путем создания механизмов развития малого бизнеса.

В соответствии с данной целью, задачами региональной налоговой политики можно признать:

- улучшение применяемых в регионе механизмов стимулирования повышения эффективности хозяйствования, соответствующих расширению налоговой базы;
- оптимальное соотношение фискальной и регулирующей функции налогов (в рамках полномочий органов власти соответствующих уровней);
- рациональное использование возможностей действующего законодательства по налогам и сборам для максимально возможного увеличения налогового потенциала региона с использованием системного анализа механизма действия региональных и местных налогов.

С учетом вышеизложенного и на основе обобщения теоретико-методических и организационно-правовых аспектов многоуровневой налоговой политики, автором уточнены основные требования к ее содержанию на уровне региона.

Первая группа требований формирует необходимость учета особенностей регионального развития, при этом основные инструменты региональной налоговой политики должны быть применены в целях поддержки и развития региональных отраслей рыночной специализации.

Вторая группа требований определена полномочиями региональных властей в сфере налогообложения, при этом основные инструменты региональной налоговой политики должны применяться в отношении регулирующей и фискальной функции.

Третья группа требований обусловлена острой необходимостью обеспечения принципа единства налоговой системы, равенства и справедливости. Считаем, что региональная налоговая политика должна полностью соответствовать основным направлениям государственной налоговой политики, ее социально-экономическим приоритетам.

Данные требования позволили уточнить и дополнить методическую основу формирования и реализации налоговой политики, учитывающую приоритеты и организационно-методический механизм многоуровневой налоговой политики, направления развития региона и конкретной территории.

Для оптимизации региональной налоговой политики в Орловской области в работе сформулирован алгоритм ее формирования с учетом требований системного подхода:

- 1) определение целевых установок;
- 2) оценка параметров налоговой системы в разрезе качественных и количественных характеристик;
- 3) разработка модели принятия решений;
- 4) оптимизация функционирования системы;
- 5) решение управленческих проблем.

Построение дерева целей дало возможность сформировать полный комплекс целей и подцелей, в общем виде дерево целей региональной налоговой политики Орловской области в авторском видении представлено на рисунке 1.

Функциональные цели первого уровня, выделенные автором, соответствуют основным функциям налогов: фискальной; распределительной; регулирующей; контрольной. На основе дерева целей выявлены мероприятия, необходимые для реализации конечной цели.

Для реализации представленных целевых ориентиров и управления налогообложением в регионе автором предложено использовать структурные параметры многоуровневой налоговой политики [1].

Разработанный механизм реализации региональной налоговой политики базируется на компетенции региональных органов власти и управления. При недостаточности предложенных мер для достижения экономического роста региона возможна подготовка предложений для реализации их на федеральном уровне, включая процедуру внесения изменений в налоговое законодательство.

В целях формирования современной многоуровневой налоговой политики предлагается укреплять финансовые основы деятельности регионов и муниципальных образований, повышать реальную заинтересованность в наращивании и укреплении налогового потенциала, формировании современной налоговой политики за счет:

- видоизменения состава налогов, закрепленных за регионами и муниципальными образованиями, что автоматически влечет за собой увеличение налоговой компетенции (в частности, введение налога на недвижимость, перевод налога на доходы физических лиц в разряд региональных и т.д.);
- увеличения объема налоговой компетенции по специальным налоговым режимам при установлении ставок налогов и корректировки других элементов.

При этом следует учитывать специфику конкретных условий деятельности регионов, их географического положения, отраслевой специфики, налогового потенциала, использовать методы сценарного планирования и прогнозирования при выработке концепции налоговой политики, производить увязку государственных и региональных стратегических целей развития и использования адекватного налогового механизма для их достижения.

Предлагаем внесение кардинальных изменений в отношении имущественного и подоходного налогообложения. Считаем правильным заменить существующие имущественные налоги (налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц и земельный налог) на региональный налог на недвижимость. При этом целесообразно объекты недвижимости облагать налогом дифференцированно, то есть сумма налога на недвижимость должна формироваться исходя из рыночной стоимости (налоговая база) с учетом поправочных коэффициентов и дифференцированной ставки налога в зависимости от вида недвижимости. В мировой практике налоговая база, определяемая таким образом, получила название «частичная дифференцированная оценка».

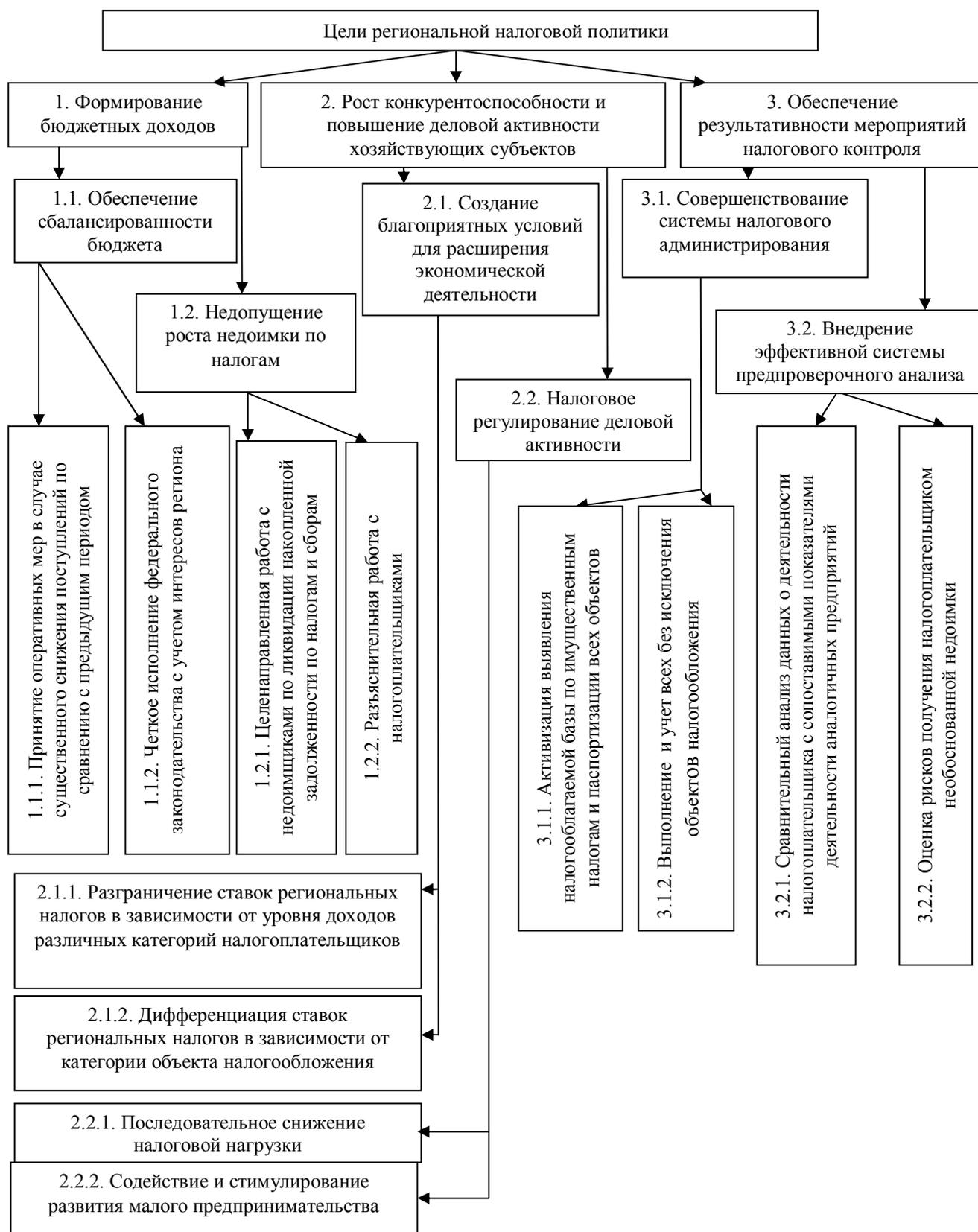


Рисунок 1 - Дерево целей региональной налоговой политики

Концептуальные основы налогообложения недвижимости предполагают минимум налоговых льгот на федеральном уровне и максимальные возможности регионов для того, чтобы решать такие вопросы самостоятельно. На федеральном уровне помимо основных элементов налога, необходимо установить предельную ставку. Минимальный необлагаемый минимум для социально незащищенных слоев населения должен устанавливаться законодательством Орловской области в размере 12 м² на одного члена семьи, в

соответствии с жилищным законодательством.

На современном этапе переход к рыночной стоимости объектов недвижимости в качестве базы налогообложения может привести к неблагоприятным социальным последствиям, поскольку данный налог увеличивается в десятки раз, что распространяется в большей степени на рядовых граждан, приватизировавших свое жилье, поэтому введение дополнительных льгот в таком случае является наиболее целесообразным.

Применение эффективной налоговой ставки по налогу на недвижимость является не менее важной, чем расчет налоговой базы. Переход к способу расчета налоговой базы отличному от существующего, предполагает пересчет действующих ставок налогообложения. Для обеспечения нормального уровня налоговых изъятий в бюджет необходимо определить оптимальный уровень ставки налога на недвижимость, при этом провести дифференциацию ставок для физических и юридических лиц.

В российской экономической литературе уже предпринимались попытки методически обосновать предельные и оптимальные для России размеры ставок налога на имущество физических лиц: минимальная граница – 0,35%, максимальная граница – 1,35%, оптимальное значение ставки – 0,9% [2].

Однако следует учитывать тот факт, что возможности изменения налогового бремени владельцев жилья, дач, гаражей ограничены платежеспособностью населения. В связи с этим, необходимо увязать ставку налога на недвижимость для физических лиц с их реальными доходами, при этом при расчете следует учитывать следующие факторы:

- в соответствии с мировой практикой, величина налога на недвижимость не превышает 3,5 – 4,5% от общей суммы личных доходов граждан;
- налог на жилые помещения, принадлежащие гражданам на праве собственности, не должен превышать платы за найм аналогичного жилья;
- ставка налога на недвижимость должна определяться, исходя из того, что доходы от налога в рамках региона не должны быть меньше, чем платежи от трех имущественных налогов, действующих в настоящее время.

Учитывая данные положения, нами рассчитана величина эффективной налоговой ставки по налогу на недвижимость для Орловской области (табл. 1).

Таблица 1 – Расчет эффективной ставки налога на недвижимость для жилых помещений

Доля налога на недвижимость в годовом доходе, %	Налоговая база по налогу на недвижимость для жилой недвижимости, руб.	Потенциальные годовые налоговые сборы по налогу на недвижимость, руб.	Ставка налога, %
3,5	185 078 976 500	692 341 787,5	0,37
4,5	185 078 976 500	890 150 068,8	0,48

Рассчитанные ставки несколько ниже результатов, полученных иными исследователями для других административно-территориальных образований, поскольку они индивидуальны для каждого региона. Величина ставки налога на недвижимость удовлетворяет критерию, по которому налог не должен превышать платы за найм аналогичного жилья. Все расчеты ставки налога на недвижимость были произведены для случая налогообложения 100% рыночной стоимости объектов недвижимости. В целях социальной справедливости, на наш взгляд, было бы целесообразно провести дифференциацию недвижимости, принадлежащей физическим лицам (табл. 2).

Дифференцированный подход к видам недвижимости, принадлежащей физическим лицам, проведен на основании зарубежного опыта и опыта введения налога на недвижимость в г. Великий Новгород и Тверь.

Таблица 2 – Дифференцированный подход к налогообложению недвижимости, принадлежащей физическим лицам

Вид недвижимости	Налоговая база
Один объект жилой недвижимости (квартира или индивидуальный жилой дом), принадлежащий физическому лицу	20% рыночной стоимости
Несколько (два и более) объектов жилой недвижимости, принадлежащих физическому лицу	50% суммарной рыночной стоимости
Дачи, садовые домики, гаражи	60% рыночной стоимости

Исходя из опыта Германии, налог на недвижимость взимается с налоговой стоимости имущества по общей федеральной ставке 0,35%, результат умножается на местный коэффициент, который составляет от 280 до 600%, и в итоге конечная ставка составляет от 0,98% до 2,1% налоговой стоимости имущества. В Швеции налог на имущество физических лиц основан на оценочной стоимости, которая равна 75% рыночной стоимости.

В США налогооблагаемая база равна 30-40% рыночной стоимости недвижимости.

При построении ряда коэффициентов необходимо учитывать, чтобы размер налога, рассчитанный по рыночной стоимости имущества и эффективным ставкам, позволил бы согласовать интересы государства и налогоплательщиков [3].

Исходя из дифференцированного подхода, эффективная налоговая ставка (в пересчете на 100% рыночную базу) рассчитывается следующим образом (табл. 3).

Таблица 3 – Расчет эффективной налоговой ставки исходя из дифференцированного подхода

Вид недвижимости	Налоговая база	Нижняя граница (0,37%), %	Верхняя граница (0,48%), %
Один объект жилой недвижимости (квартира или индивидуальный жилой дом), принадлежащий физическому лицу	20% рыночной стоимости	0,07	0,10
Несколько (два и более) объектов жилой недвижимости, принадлежащих физическому лицу	50% суммарной рыночной стоимости	0,19	0,24
Дачи, садовые домики, гаражи	60% рыночной стоимости	0,22	0,30

Для основной массы населения рассчитанная ставка вполне приемлема по отношению к его доходам, и доля налоговых платежей по налогу на недвижимость в личных доходах граждан будет составлять около 1%.

С учетом всего вышесказанного, с одной стороны, принятие за основу рыночной стоимости объектов недвижимости при тенденции роста реальных доходов населения и увеличения на этой основе количества покупаемых квартир приведет к тому, что налог на недвижимость будет занимать более значительное место в общей доле налоговых доходов региональных и местных бюджетов – (интересы государства), с другой стороны, учет реальной платежеспособности граждан, их потенциальной налогоспособности, применение прогрессивного обложения имущества с учетом социального положения его владельца позволит приблизиться к соблюдению принципа справедливости в обложении и оптимального распределения налоговой нагрузки (интересы налогоплательщика).

Целью совершенствования имущественного налогообложения организаций также является обеспечение максимального соответствия механизма налогообложения недвижимости объективно изменяющимся экономическим, политическим и другим условиям с учетом реализации соответствующих принципов и функций в механизме исчисления и уплаты, а также согласования интересов государства и организаций – плательщиков налога. Поэтому на основе анализа реализации функций и принципов системы налогообложения объектов недвижимости, а также изученного мирового опыта взаимодействия государства и плательщиков в этой области представляется необходимым

сформулировать некоторые практические рекомендации по исчислению и взиманию налогов в отношении порядка установления налоговых ставок и введения поправочных коэффициентов.

Обобщая опыт взимания налога на недвижимость в РФ и в некоторых странах Запада, представляется целесообразным установление ставки налога на недвижимость на уровне 2%. При этом исчисление налога должно производиться по условной рыночной стоимости объекта недвижимости (земельный участок плюс объекты недвижимости, находящиеся на нем). Изменение налогового бремени организаций – плательщиков налога на имущество (в настоящее время) в связи с переходом к налогу на недвижимость представлено в таблице 4. Налоговое бремя у предприятий увеличивается в среднем в 3,7 раза, что обусловлено увеличением налоговой базы, однако государство на первоначальном этапе введения налога на недвижимость должно это учитывать.

Таблица 4 – Изменение налогового бремени организаций при переходе к налогу на недвижимость, в тыс. руб.

Предприятия	Сумма налога на имущество организаций	Сумма земельного налога	Суммарные платежи по заменяемым налогам	Сумма налога на недвижимость	Изменение налогового бремени при переходе к налогу на недвижимость	Соотношение платежей по традиционной системе налогообложения к платежам по налогу на недвижимость
ОАО «Ливенский завод противопожарного машиностроения»	472	191,89	663,89	1 870,26	1 206,37	2,8
ОАО Орловский завод «Стекломаш»	438,1	230,47	668,57	3 402,22	2 733,65	5,1
ОАО «Орелавтотранссервис»	214,65	385,9	600,55	1 753,78	1 153,23	2,9
ОАО «Ливгидромаш»	3 864,37	556,19	4 420,56	30 668,92	26 248,36	6,9
ООО «ФИШТРАНЗИТ»	0,44	2,48	2,92	9,16	6,68	3,1
ООО «ВЕЛАЖ»	11,75	78,24	89,99	152,54	62,55	1,7

Поэтому, помимо установления ставки налога на недвижимость законодательно необходимо предусмотреть шкалу поправочных коэффициентов, устанавливаемых в зависимости от вида недвижимости, введение которых позволило бы согласовать интересы государства и налогоплательщиков. Более целесообразным было бы использовать коэффициенты в пределах 30-100% в зависимости от уровня развития рынка недвижимости.

В Орловской области можно предложить следующую шкалу коэффициентов (табл. 5).

Таблица 5 – Дифференцированный подход к налогообложению объектов недвижимости, принадлежащих юридическим лицам

Вид недвижимости	Налоговая база
Здания и сооружения коммерческого назначения	100% рыночной стоимости
Здания и сооружения промышленного назначения	70% рыночной стоимости

Рассчитанные суммы налога на недвижимость значительно выше имущественных налогов, уплачиваемых промышленными предприятиями в настоящее время. Однако при введении налога на территории области могут быть выбраны альтернативные варианты элементов налога, а для градостроительных предприятий могут вводиться специальные поправки.

Потенциально возможный доход от сбора налога на недвижимость с юридических лиц на территории Орловской области можно просчитать следующим образом. Стоимость объектов недвижимости, принадлежащих юридическим лицам оценивается на рынке

приблизительно в 88,8 млрд. руб. [4]. Земельный фонд (за исключением земель сельскохозяйственного назначения, земель запаса и лесного фонда) составляет 117 тыс. гектаров. [4]. При базовой показателе 110 руб. за 1 м² в Орловской области общая кадастровая стоимость земельного фонда составляет 128,8 млрд. руб.

Общая стоимость недвижимости составляет 217,6 млрд. руб. При ставке налога в 2% и с учетом коэффициента 0,7, потенциально возможные платежи по налогу составят около 3,05 млрд. руб.

Эффективность внедрения разработанной модели налога на недвижимость представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Эффективность внедрения разработанной модели налога на недвижимость

Критерии оценки	Государство	Налогоплательщики	
		физические лица	юридические лица
Объект налогообложения	Простота налогового контроля за объектами недвижимости	Не изменяется	Исключается стоимость транспортных средств, машин и оборудования
Дифференцированный подход к определению налоговой базы и ставки	Эффективность использования недвижимости, поскольку она является инвестиционным ресурсом	Способствует развитию рынка недвижимости	
Налоговые льготы	Новые не вводятся	Нетрудоспособное население (пенсионеры, инвалиды и т.д.)	Государственные, религиозные и научные организации, общественные организации инвалидов
Расчет налога	В лице налоговых органов упрощается налоговое администрирование	Не изменяется	Упрощается (нет необходимости самостоятельно рассчитывать налоговую базу)
Сроки уплаты налога	Отрицательно в части увеличения интервала поступления платежей	Два раза равными долями в конце каждого полугодия	Авансовые платежи раз в полугодие
Экономический эффект введения налога	Потенциальные доходы бюджета увеличатся примерно в 6 раз	Налоговая нагрузка в среднем увеличится на 1,2%	Налоговое бремя в среднем увеличилось в 3,7 раза

Потенциально возможный доход от сбора налога на недвижимость предполагает полное соблюдение интересов государства, даже при введении корректирующих коэффициентов, при этом соблюдаются интересы налогоплательщиков.

Реализация на практике разработанных основных положений системы налогообложения объектов недвижимости будет способствовать повышению эффективности принятия управленческих решений, а также позволит обнаружить неучтенные объекты, что благоприятно скажется и на экономической ситуации региона, и в целом на доходах бюджета.

В отношении налога на доходы физических лиц предложено внедрение глобального налогообложения на регионально-местном уровне, то есть перевод данного налога в разряд местных. При этом предложения в части введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц основаны на том подходе, что реальная инфляция в сфере потребительского рынка, отмена натуральных льгот нуждающимся категориям граждан, изменения в сфере жилищного законодательства и рост реальных расходов населения на оплату жилья и коммунальных услуг требуют постановки вопроса о более справедливом распределении бремени подоходного налогообложения.

Предлагаемые новации предусматривают следующую шкалу налогообложения (табл. 7).

Таблица 7 – Предлагаемая шкала налогообложения

Размер совокупного облагаемого дохода	Налоговая ставка
До 100 000 руб.	6 %
От 100 001 до 500 000 руб.	6000 руб. + 10 % с суммы, превышающей 100 000 руб.
От 500 001 до 1 500 000 руб.	46 000 руб. + 15 % с суммы, превышающей 500 000 руб.
От 1 500 001 руб. и выше	196 000 руб. + 30 % с суммы, превышающей 1 500 000 руб.

Предлагаемая дифференцированная шкала налогообложения выбрана с учетом наиболее равномерного перераспределения налоговой нагрузки, целевой ориентации на улучшение финансового положения большинства граждан страны, ограниченных в размере доходов в силу специфики их работы, а также гарантированного перекрытия выпадающих доходов бюджета от снижения налоговой ставки поступлениями налога от высокодоходных категорий граждан.

Так, при введении данных поправок и погашении суммы задолженности по налогу на доходы физических лиц доходы консолидированного бюджета Орловской области в части поступления платежей по данному налогу составят 482 512 тыс. рублей (табл. 8).

Таблица 8 - Расчет НДФЛ по предлагаемой прогрессивной шкале налоговых ставок на основе данных Орловской области с учётом величины среднедушевых денежных доходов физических лиц

Среднедушевые денежные доходы, рублей, руб.	Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %	Налогооблагаемая база по НДФЛ по данным 2010 г., тыс. рублей	Предлагаемая ставка по налогу на доходы физических лиц, %	Сумма НДФЛ, тыс. рублей
до 100 000	27,9	1 114 506	6	66 870
от 100 001 до 500 000	46,3	1 849 521	10	184 952
от 500 001 до 1 500 000	13,1	523 299	15	78 494
от 1 500 001 и выше	12,7	507 320	30	152 196
Итого		3 994 646		482 512

Если местом уплаты данного налога установить место жительства налогоплательщика, то можно привлечь на место жительства в Орловскую область большее количество потенциальных налогоплательщиков, посредством которых возможно увеличение поступления НДФЛ с 419 304 тыс. рублей в 2010 г. до 482 512 тыс. рублей. Однако вследствие этого значительно возрастут и расходы по администрированию налога на доходы физических лиц.

Оптимизация ставок транспортного налога будет способствовать максимальному проявлению его стимулирующей функции. Для реализации этого инструмента нами представляется целесообразным установить минимальные налоговые ставки по грузовым автомобилям, используемым в производстве.

Данные мероприятия предлагаются для применения: в отраслях рыночной специализации региона; для малого предпринимательства; для видов экономической деятельности, имеющих наиболее высокую рейтинговую оценку; для организаций, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы независимо от организационно-правовых форм и форм собственности, при условии, что указанные виды работ составляют не менее 70% в общей сумме доходов организации, полученных в налоговом (отчетном) периоде; для налогоплательщиков, реализующих национальные проекты на территории региона.

В ходе реализации этого направления налоговой политики будут достигнуты и другие результаты, в частности, рост налоговых баз, наращивание налогового потенциала, рост занятости населения с одновременным ростом располагаемых денежных доходов населения. В конечном итоге это является одной из ступеней для достижения целей региональной налоговой политики, дифференцированных в зависимости от социально-экономического

положения региона.

Налоговое регулирование является важным фактором развития экономической активности предприятий и организаций. Вместе с тем, налогообложение хозяйствующих субъектов следует рассматривать не только с точки зрения стимулирования их экономической активности, но и защиты интересов бюджета в части обеспечения доходами государственных расходных полномочий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бушинская, Т.В. Региональная налоговая политика и особенности ее реализации (на примере Тульской области) [Текст] / Т.В. Бушинская: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н.; 08.00.10: Москва, 2009. – 24 с.
2. Фролов, И.И. Основные направления упорядочения механизма взимания косвенных налогов на бизнес [Текст] / И.И. Фролов, // Финансовые проблемы российской экономики: сб. статей. – Саратов: СТСЭУ, 2000. – С. 54-56
3. Дрожжина, И.А. Направления увеличения доходной части местных бюджетов за счет налоговых поступлений [Текст] / И.А. Дрожжина // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №4 (219). – С. 70-74
4. Орловская область 1990-2010гг.: стат. сб. [Текст] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2010. – С. 231.

Коростелкина Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: cakyra_04@mail.ru

I.A. KOROSTELKINA

PROBLEMS OF THE REGIONAL TAX POLICY AND DIRECTION OF ITS OPTIMIZATION

Limited opportunities of tax regulation of economy of the region increase need of the most effective use of existing tax tools. The quantitative assessment of influence of system of the taxation on economic activity of managing subjects is for this purpose necessary. In article problems of a regional tax policy and the direction of its optimization are opened.

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

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bushinskaja, T.V. Regional'naja nalogovaja politika i osobennosti ee realizacii (na primere Tul'skoj oblasti) [Tekst] / T.V. Bushinskaja: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni k.je.n.; 08.00.10: Moskva, 2009. – 24 s.
2. Frolov, I.I. Osnovnye napravlenija uporjadochenija mehanizma vzimanija kosvennyh nalogov na biznes [Tekst] / I.I. Frolov, // Finansovye problemy rossijskoj jekonomiki: sb. statej. – Saratov: STSJeU, 2000. – S. 54-56
3. Drozhzhina, I.A. Napravlenija uvelichenija dohodnoj chasti mestnyh bjudzhetov za schet nalogovyh postuplenij [Tekst] / I.A. Drozhzhina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - №4 (219). – S. 70-74
4. Orlovskaja oblast' 1990-2010gg.: stat. sb. [Tekst] / Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Orlovskoj oblasti. – Orel, 2010. – S. 231.

Korostelkina Irina Alekseevna

State University-ESPC

Doctor of Economic sciences, Assistant Professor of Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: cakyra_04@mail.ru

К.О. ХАРЛАМОВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В конце XX века Россия перешла на новый этап развития, который способствовал формированию многих направлений экономической и финансовой деятельности страны. Одним из таких направлений стала модернизация существующей налоговой системы. В статье рассмотрены теоретические основы формирования налоговой дисциплины налогоплательщиков.

Ключевые слова: налоговая дисциплина, налог, налогоплательщика, ответственность.

До перехода на рыночные отношения, большинство предприятий воспринимали изъятие части прибыли в бюджет как одну из основных обязанностей, которая сложилась при действовавшей в то время традиционной экономике. С переходом, а также с введением в действие налоговой системы, предприятия, для сохранения части прибыли, зачастую прибегали к незаконным методам сокрытия своих финансовых результатов, что побудило к отрицательному развитию налоговой культуры налогоплательщиков в стране, которую пытаются изменить в лучшую сторону законодательные органы, вследствие повышения налоговой дисциплины.

Термин «дисциплина» (от лат. *disciplina* - выдержанность, строгость) трактуется как *своевременное и надлежащее выполнение правил и обязательств, соблюдение принятых законов и норм экономической деятельности* [1]. При этом дисциплина предполагает выполнение обязанностей, содержащихся не только в правовых актах нормативного характера, но и в правоприменительных, интерпретационных, договорных, а также в нормативных и индивидуальных неюридических предписаниях [2]. Кроме этого важным составляющим дисциплины является подчинение одного субъекта другому, которое предполагает определенные властные либо авторитетные требования, установки, ориентиры, а также наличие обязанностей и их надлежащее исполнение [3].

Налоговая дисциплина налогоплательщиков - это систематическое обучение, развитие и контроль моральных и финансовых способностей и возможностей налогоплательщика рассчитываться с бюджетами с учетом синхронности взаимодействия налоговых инспекций по приему и оформлению налогов и налоговых обязательств [4].

Налоговая дисциплина налогоплательщиков является одним из составляющих налоговой культуры страны и тесно связана с ней.

Налоговая культура - своевременная уплата налогов и обязательных отчислений в государственные целевые фонды в сроки, устанавливаемые законодательными и нормативными документами.

Таким образом, из приведенных определений можно сделать вывод, что вследствие повышения налоговой дисциплины налогоплательщиков, повышается и налоговая культура страны в целом, и как следствие повышается эффективность действующей налоговой системы.

Так как налоговая система РФ появилась сравнительно недавно, многие вопросы контролирования исчисления и уплаты налогов и сборов в бюджет с налогоплательщиков еще не до конца проработаны. Поэтому существует такая проблема, как уклонение от уплаты налогов, которая снижает налоговую дисциплину, и как следствие снижается уровень налоговой культуры в стране. Также ряд проблем, которые представлены на рисунке 1, влияют на уровень налоговой дисциплины, что в свою очередь негативно отражается на экономике страны в целом.



Рисунок 1 – Проблемы повышения налоговой дисциплины в РФ

Организации не всегда соблюдают налоговую дисциплину вследствие двух совокупностей причин - налогового и неналогового (организационно-экономического) характера. Первая идентифицируется комплексом взаимосвязанных проблем (рис. 1), требующих разрешения в части оптимизации налогового бремени, совершенствования законодательной базы и качества деятельности соответствующих надзорных ведомств, а также повышения уровня налоговой культуры населения. Вторая же характеризуется возникновением форс-мажорных ситуаций на предприятии, при которых экономический субъект не в состоянии полностью или частично выполнить свои обязанности. То есть представленные причины носят осознанный характер, при которых налогоплательщик прибегает к налоговому правонарушению, зная налоговые санкции, которые могут возникнуть в случае раскрытия, но при этом выйти из сложившейся ситуации и уже в дальнейшем исчислить и уплатить полагающиеся бюджетные платежи [5]. Более подробно причины уклонения от уплаты налогов представлены на рисунке 2.

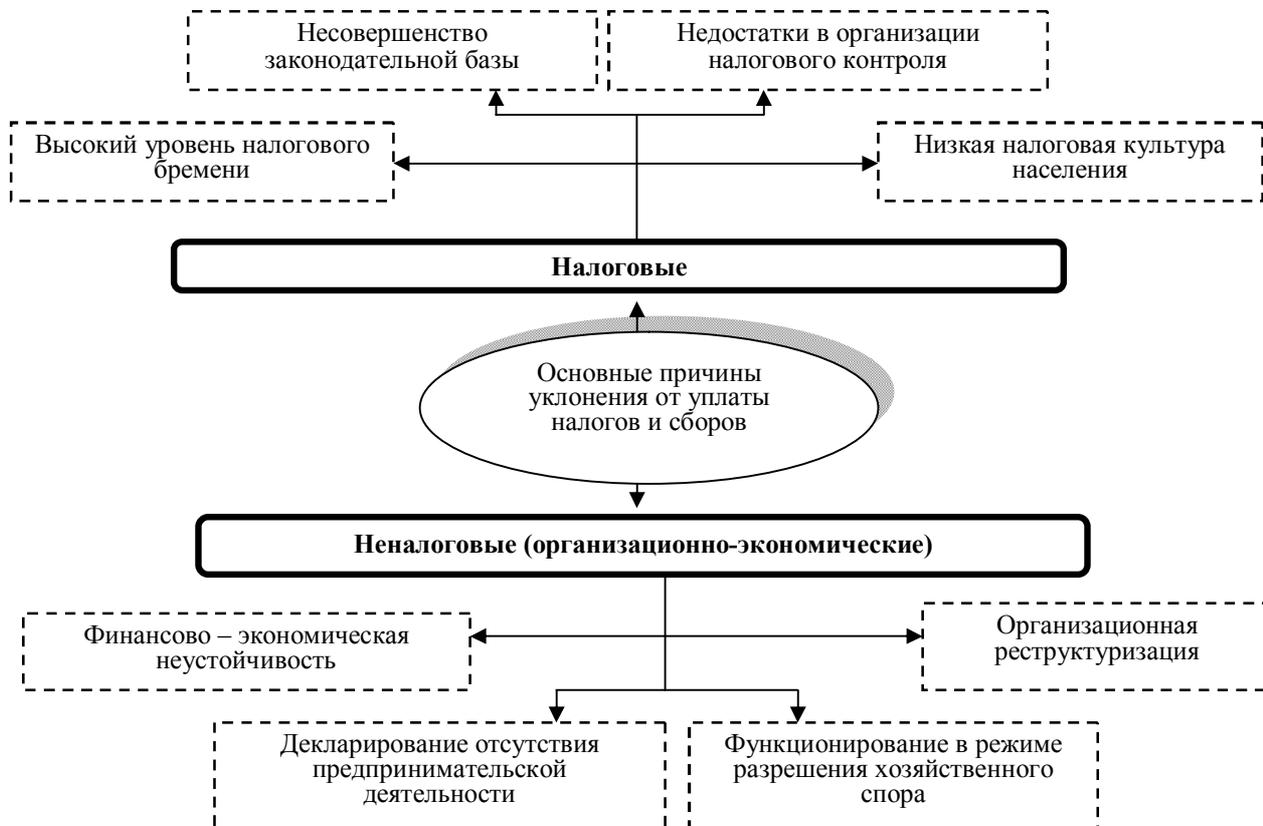


Рисунок 2 - Основные причины уклонения от уплаты налогов и сборов

Ежегодно, вследствие приведенных выше причин, бюджет РФ недополучает значительные суммы налогов и сборов из-за ненадлежащего исполнения своих обязанностей налогоплательщиками. В таблице 1 приведена динамика задолженности по налогам и сборам

за 2009 – 2012 (октябрь) год.

Таблица 1 – Динамика задолженности по налогам и сборам за 2009 - октябрь 2012 год

Показатель	2009 г. (тыс. руб.)	2010 г. (тыс. руб.)	2011 г. (тыс. руб.)	Октябрь 2012 г. (тыс. руб.)
Задолженность по налогам и сборам В том числе:	698 955 089	704 529 564	675 308 327	696 640 555
Федеральные налоги	590 622 684	585 109 776	553 174 066	594 044 243
Региональные налоги	63 538 030	70 289 839	77 771 770	59 167 605
Местные налоги	31 023 767	33 120 557	26 664 922	21 749 179
Специальные налоговые режимы	13 770 608	16 009 392	17 697 569	21 679 528
Возможные к взысканию	689 979 842	693 079 807	653 638 705	692 239 863
Урегулированная задолженность	366 592 742	377 590 199	364 410 410	374 957 391
Задолженность по пеням и штрафам	454 953 743	395 513 304	329 417 967	316 916 573
Урегулированная задолженность	190 211 779	183 050 943	145 438 639	147 144 705

Как видно из таблицы, половина начисленной задолженности в бюджет РФ по налогам и сборам, а также по пеням и штрафам, не возвращается. При этом большую задолженность составляют федеральные налоги и сборы (в частности НДС). При этом тенденция недополучения денежных средств сохраняется на протяжении всего рассмотренного периода. Это происходит потому, что в действующей системе плохо разработан контроль за сборами, а также не проработана система санкций за нарушение налогового законодательства. В частности бывают случаи, в которых налогоплательщику выгоднее нарушить закон, чем в установленный срок уплатить налог [6].

С точки зрения решения проблемы можно порекомендовать следующие мероприятия по повышению налоговой дисциплины и культуры налогоплательщиков в РФ, представленные на рисунке 3.

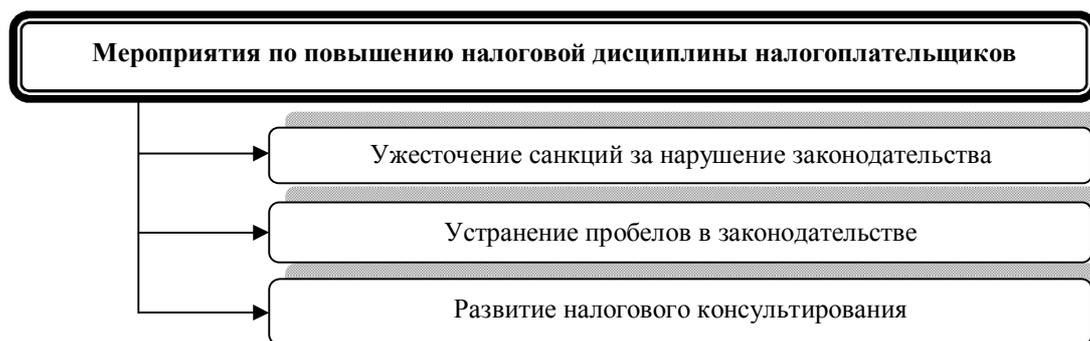


Рисунок 3 - Мероприятия по повышению налоговой дисциплины налогоплательщиков

Ужесточение санкций за нарушение налогового законодательства является самым радикальным способом повышения налоговой дисциплины. В этом случае налогоплательщик будет знать всю серьезность последствий своих действий. Но такое решение возможно применить только к достаточно серьезным экономическим преступлениям и большим компаниям и корпорациям, так как в основном в РФ развит средний и мелкий бизнес, что само по себе не позволяет применить серьезные санкции к таким налогоплательщикам [7].

Устранение пробелов в законодательстве может помочь как государству, так и

налогоплательщикам. Со стороны государства будут сокращены способы обхода законодательных норм, в которых содержатся неточности, либо расхождения, а со стороны налогоплательщика будут разъяснены нормы и правила, которые необходимо соблюдать, вследствие чего будут устранены неточности в исчислении и уплате налогов.

Развитие налогового консультирования, как способ повышения налоговой дисциплины, может способствовать развитию налоговой системы страны посредством квалифицированной помощи специалистов в области налогообложения за счет разъяснения налогового законодательства для конкретного вида деятельности. Таким образом, налогоплательщику, в случае неспособности в данный момент исполнить обязанность по уплате налогов, будет разъяснены все законные и возможные способы выхода из сложившейся ситуации, при этом не попадая под подозрения налоговых органов. В нынешней обстановке, когда налоговое законодательство постоянно модернизируется, множеству налогоплательщиков сложно перестроится на новый уровень, именно в этом случае налоговое консультирование призвано помочь организациям вести должным образом налоговый учет.

Понимание гражданами высокой степени важности для государства и общества уплаты налогов, знание соответствующих прав и обязанностей должно являться частью политической и правовой культуры населения. В этой связи также востребованными могут стать социальная реклама, агитационно - разъяснительная работа с помощью средств массовой информации, преподавание специальных учебных курсов в образовательных учреждениях. Кроме того, контрольные органы должны внедрить в практику своей деятельности клиенто-ориентированный характер построения взаимоотношений с налогоплательщиками. Достижение поставленных целей возможно за счет более тесной интеграции во взаимодействие налогоплательщиков с органами государственной власти, с одной стороны, и оптимизации взаимоотношений между различными контролирующими службами, с другой.

Весьма эффективным может стать использование современных инфо-телекоммуникационных технологий и определенная модернизация нормативно-правовой базы. Это позволит эффективно объединить усилия структурных подразделений Федеральной налоговой службы России (ФНС России), Федеральной таможенной службы России (ФТС России) и Федеральной службы по экономическим и налоговым преступлениям МВД РФ (ФСЭНП МВД РФ) для решения задач, прежде всего, по предупреждению устранения нарушений налоговой дисциплины. Это имеет особую степень важности, так как применение специальных санкций и наложение штрафов неизбежно ведут к снижению финансово-экономического потенциала и размеров прибыли хозяйствующих субъектов [5].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - ИНФРА-М.-2007. - 495 с.
2. Радько, Т.Н. Теория государства и права в схемах и определениях учебное пособи [Текст] / Т.Н. Радько. – М. Проспект, 2011 г. – 135 с.
3. Электронная библиотека теории государства и права [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://metod-tgp.narod.ru>
4. О налоговой культуре и налоговой дисциплине [Текст] / Дебет – Кредит. – 2001. - №4
5. Афанасов, Н.Н. Совершенствование механизма противодействия налоговым правонарушениям [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.uecs.ru>.
6. Кузьменко, В.В. Анализ и проблемы формирования оборотных средств перерабатывающих предприятий [Текст] / В.В. Кузьменко, И.П. Кузьменко // Достижения науки и техники АПК. - 2001. - № 12.
7. Коростелкина, И.А. Методика планирования и прогнозирования налоговых поступлений с учетом влияния задолженности по налогам и сборам [Текст] / И.А. Коростелкина// Управленческий учет. - 2011. - №3. – С. 47-57

Харламов К.О.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

K.O. HARLAMOV

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF TAX DISCIPLINE

At the end of the XX century Russia passed to a new stage of development which promoted formation of many directions of economic and financial activity of the country. Modernization of existing tax system became one of such directions. In article theoretical basics of formation of tax discipline of taxpayers are covered.

Keywords: tax discipline, tax, taxpayer, responsibility.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Rajzberg, B.A. Sovremennyj jekonomicheskij slovar'. 5-e izd., pererab. i dop. / B.A. Rajzberg, L.Sh. Lozovskij, E.B. Starodubceva. - INFRA-M.-2007. - 495 s.
2. Rad'ko, T.N. Teorija gosudarstva i prava v shemah i opredelenijah uchebnoe posobi [Tekst] / T.N. Rad'ko. – M. Prospekt, 2011 g. – 135 s.
3. Jelektronnaja biblioteka teorii gosudarstva i prava [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://metod-tgp.narod.ru>
4. O nalogovoj kul'ture i nalogovoj discipline [Tekst] / Debet – Kredit. – 2001 .- №4
5. Afanasov, N.N. Sovershenstvovanie mehanizma protivodejstvija nalogovym pravonarushenijam [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.uecs.ru>.
6. Kuz'menko, V.V. Analiz i problemy formirovanija oborotnyh sredstv pererabatyvajushhih predpriyatij [Tekst] / V.V. Kuz'menko, I.P. Kuz'menko // Dostizhenija nauki i tehniki APK. - 2001. - № 12.
7. Korostelkina, I.A. Metodika planirovanija i prognozirovanija nalogovyh postuplenij s uchetom vlijanija zadolzhennosti po nalogam i sboram [Tekst] / I.A. Korostelkina// Upravlencheskij uchet. - 2011. - №3. – S. 47-57

Harlamov K.O.

State University - ESPC

Postgraduate student of Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Numb.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

И.Б. КУЛЕШОВА

ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ФОРМИРУЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛИ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Одним из условий функционирования налоговой системы является эффективный налоговый контроль, подразумевающий под собой учетно-контрольные мероприятия, а также осуществляемый, в том числе и путем проведения налоговых проверок.

Ключевые слова: проверки, учетно-контрольные мероприятия, налогообложение, показатели.

Важность налогового контроля заключается в том, что посредством него достигается упорядоченность налоговых правоотношений. При помощи механизма налогового контроля налоговые органы проверяют соблюдение налогоплательщиком законодательства о налогах и сборах, в частности по формированию налогооблагаемых показателей, уплате налогов, выявляют совершенные правонарушения, выставляют требования по уплате налогов, пени и штрафных санкций [1].

В соответствии со статьей 32 Налогового кодекса Российской Федерации налоговые органы обязаны осуществлять контроль над соблюдением законодательства о налогах и сборах. Налоговый контроль - это один из важнейших институтов налогового законодательства. Он является составной частью государственного финансового контроля. Сущность налогового контроля состоит в проверке соблюдения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, в том числе проверке правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, а также формирования налогооблагаемых показателей по этим налогам (рис. 1).

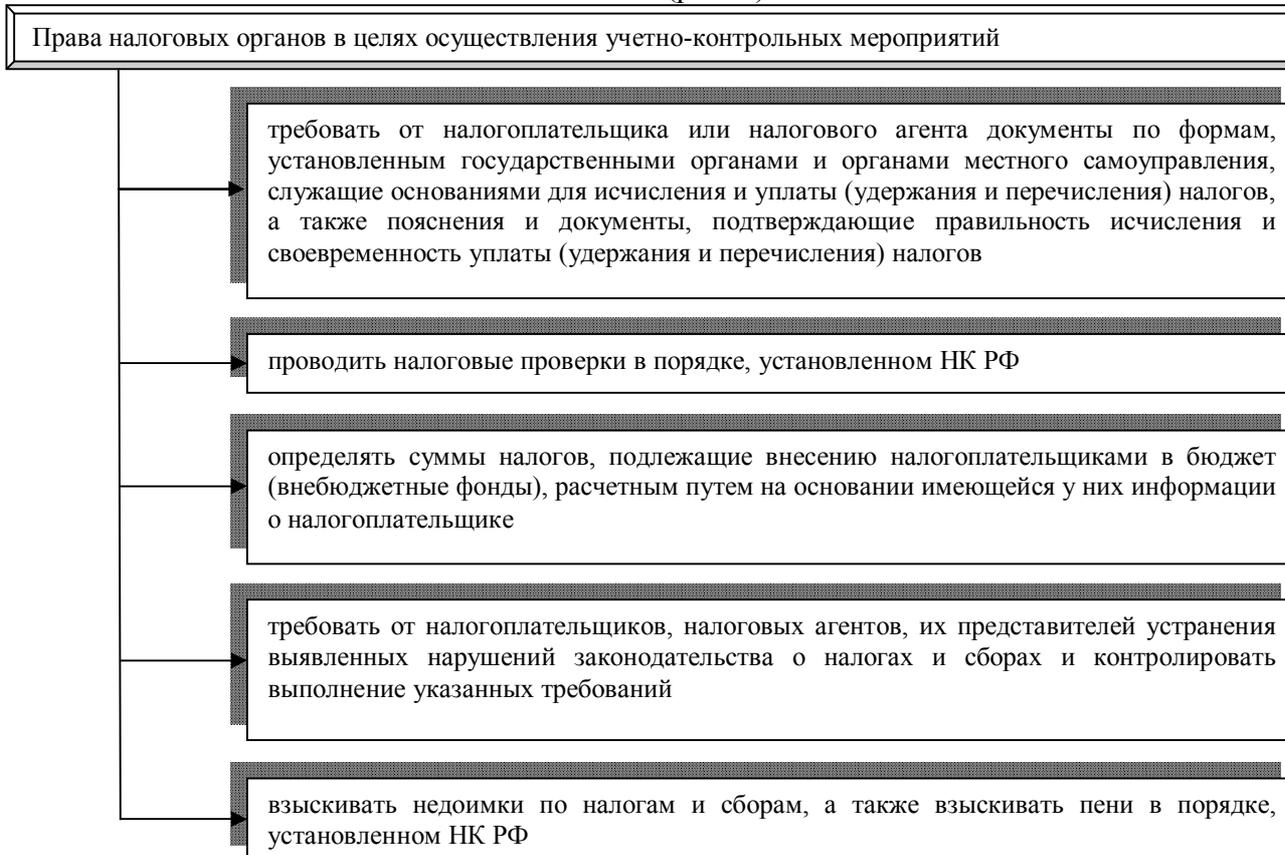


Рисунок 1 – Права налоговых органов в целях осуществления учетно-контрольных мероприятий

В настоящее время существует несколько видов налогового контроля:

- предварительный;
- текущий;
- последующий.

В Российской Федерации преобладает последующий налоговый контроль. Однако оптимальным и наиболее эффективным вариантом является сочетание предварительного, текущего и последующего контроля.

Объектом налогового контроля являются отношения, связанные с исчислением и уплатой налогов и сборов. Теории налогового права известно несколько форм налогового контроля (рис. 2).

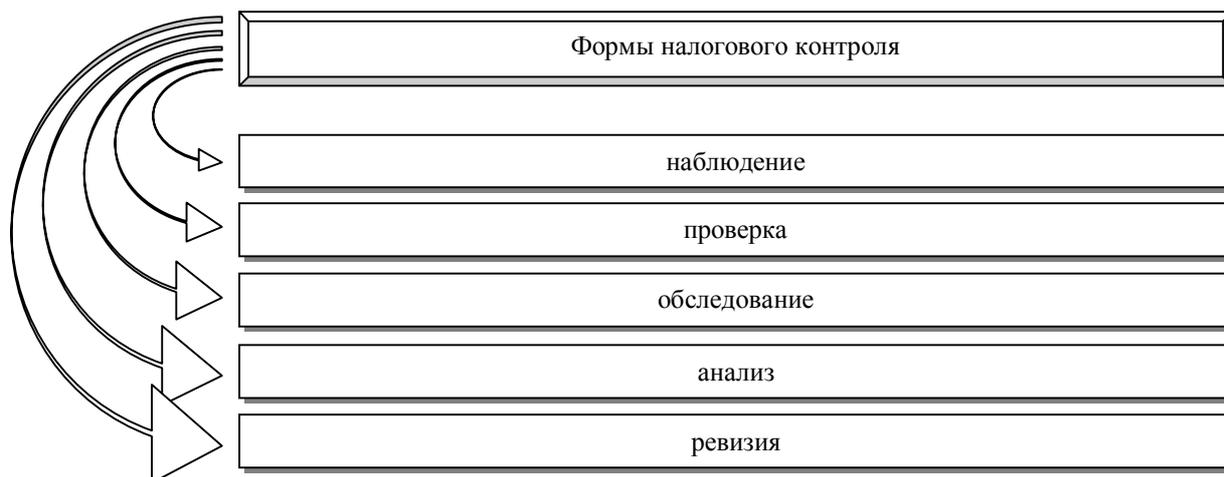


Рисунок 2 – Формы налогового контроля

В соответствии со статьей 82 главы 14 части первой НК РФ под налоговым контролем понимается деятельность уполномоченных органов по контролю над соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством:

- налоговых проверок;
- получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора;
- проверки данных учета и отчетности;
- осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли);
- в других формах, предусмотренных НК РФ.

Выездные и камеральные налоговые проверки объединяет общая, единая цель, которая состоит в контроле над соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах.

Основным отличием же является тот факт, что камеральная проверка охватывает тех лиц, которые представляют в налоговые органы декларации и иные документы, то есть это весьма широкий круг налогоплательщиков. Выездная налоговая проверка проводится выборочно. От камеральной ее отличает полнота и глубина проверки, которая не может быть достигнута при проведении камеральной налоговой проверки [2].

В пункте 1 статьи 89 НК РФ определен основной признак выездной налоговой проверки, отличающий ее от камеральной: выездная налоговая проверка проводится на территории (в помещении) налогоплательщика на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа (табл. 1). При этом также предусмотрено, что, в случае если у налогоплательщика отсутствует возможность предоставить помещение для проведения выездной налоговой проверки, она может проводиться по месту нахождения

налогового органа.

Таблица 1 – Процедура камеральных и выездных налоговых проверок

Вид проверки	Место проведения проверки	Основание для проверки
Камеральная проверка	По месту нахождения налогового органа	Проводится без специального решения руководителя налогового органа
Выездная проверка	На территории налогоплательщика	Решение руководителя налогового органа о проведении выездной налоговой проверки

Налоговые проверки являются основными и, как показывает практика, наиболее эффективными учетно-контрольными мероприятиями. В ходе них возможны такие мероприятия (которые рассматриваются наряду с этим как самостоятельные формы налогового контроля), как получение объяснений налогоплательщиков и иных обязанных лиц, проверка данных учета и отчетности, осмотр помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), и другие действия.

Наиболее эффективной формой налогового контроля является выездная налоговая проверка, так как она выявляет наибольшее число налоговых правонарушений. В то же время эта форма налогового контроля наиболее трудоемка, требует больших затрат рабочего времени сотрудников налоговых органов и высокого уровня их квалификации. В связи с этим проведение выездных налоговых проверок целесообразно в первую очередь в тех случаях, когда затраты на них многократно перекрываются суммами дополнительно начисленных в результате проверки.

Цель выездной проверки - проверка соблюдения налогоплательщиком или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах. В соответствии с целью выделяют следующие задачи выездной налоговой проверки, представленные на рисунке 3.

В отличие от камеральной проверки налоговый инспектор не может начать выездную проверку по собственной инициативе. Проверка проводится на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа.

Решение о проведении выездной налоговой проверки должно содержать следующие сведения:

- полное и сокращенное наименования организации либо фамилию, имя, отчество налогоплательщика;
- предмет проверки, то есть налоги, правильность исчисления и уплаты которых подлежит проверке;
- периоды, за которые проводится проверка;
- должности, фамилии и инициалы сотрудников налогового органа, которым поручается проведение проверки.

Запрещается проведение налоговыми органами повторных выездных налоговых проверок по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком (плательщиком сбора) за уже проверенный налоговый период, за исключением случаев, когда такая проверка проводится в связи с реорганизацией или ликвидацией организации-налогоплательщика (плательщика сбора - организации) или вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку.

Повторная выездная налоговая проверка в порядке контроля за деятельностью налогового органа проводится вышестоящим налоговым органом на основании мотивированного постановления этого органа с соблюдением требований НК РФ.

Камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком, служащих основанием для исчисления и уплаты налога, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа (статья 87 НК РФ)

(рис. 4).

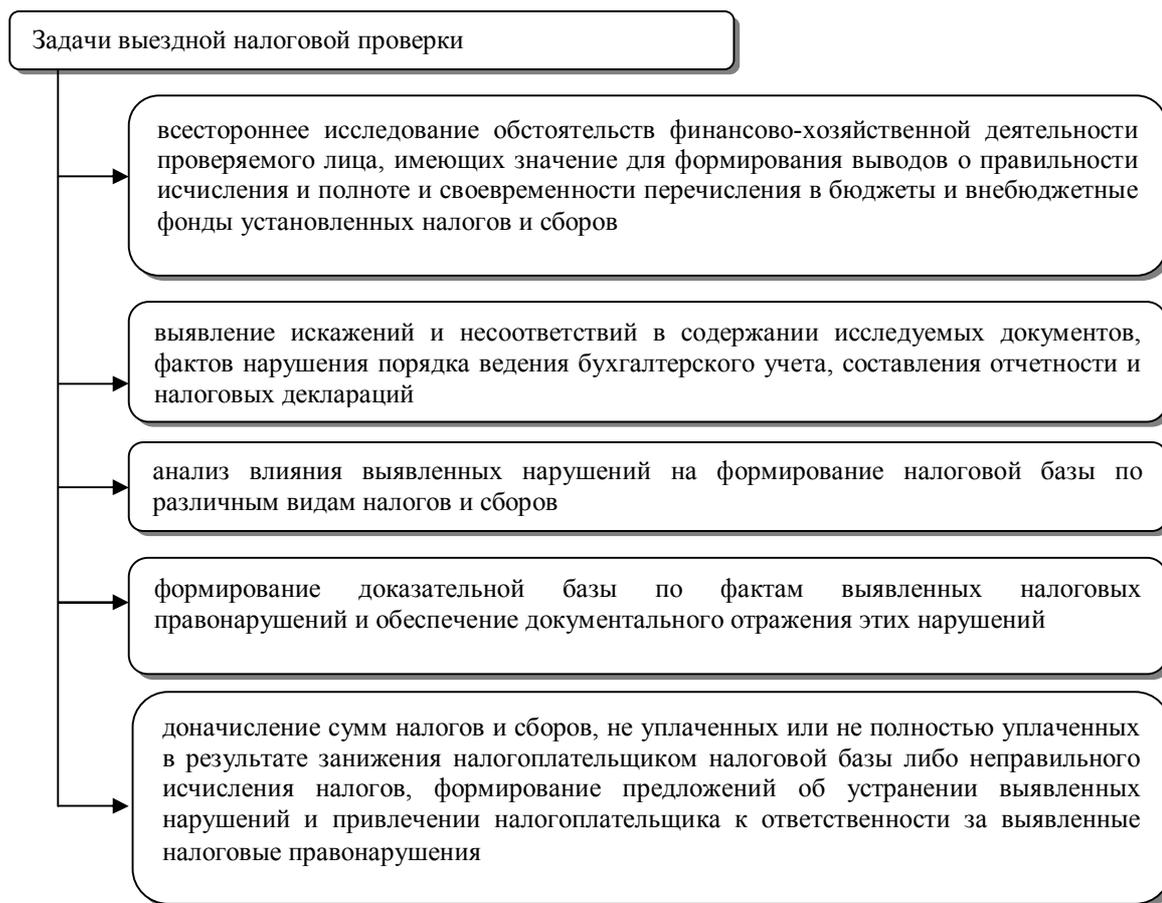


Рисунок 3 – Основные задачи выездной проверки

Проверка проводится уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями (без специального решения руководителя налогового органа) в течение трех месяцев со дня фактической даты представления проверяемым соответствующих документов. Указанная дата является началом проверки.

Проверяется правильность расчетов представленной отчетности (декларации), служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, полнота и четкость заполнения всех реквизитов, а также соблюдение установленных правил составления форм отчетности и сопоставимость их показателей. При недостаточности информации налоговые органы имеют право потребовать у налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) дополнительные сведения, получить объяснения и документы, подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты налогов. Лицо, которому адресовано требование о представлении документов, обязано направить или выдать их налоговому органу в 5-ти дневный срок (статья 93 НК РФ). Отказ налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) от представления требуемых документов или непредставление их в установленные сроки признается налоговым правонарушением и влечет ответственность, предусмотренную статьей 126 НК РФ. В соответствии с указанной статьей непредставление в установленный срок налогоплательщиком документов и (или) иных сведений влечет взыскание штрафа в размере 50 рублей за каждый непредставленный документ, а отказ организации представить требуемые документы влечет взыскание штрафа в размере 5000 рублей.

В ходе проверки налоговые органы имеют право вызвать налогоплательщиков (плательщиков сборов или налоговых агентов) письменным уведомлением в налоговые органы для дачи необходимых пояснений (статья 31 НК РФ).

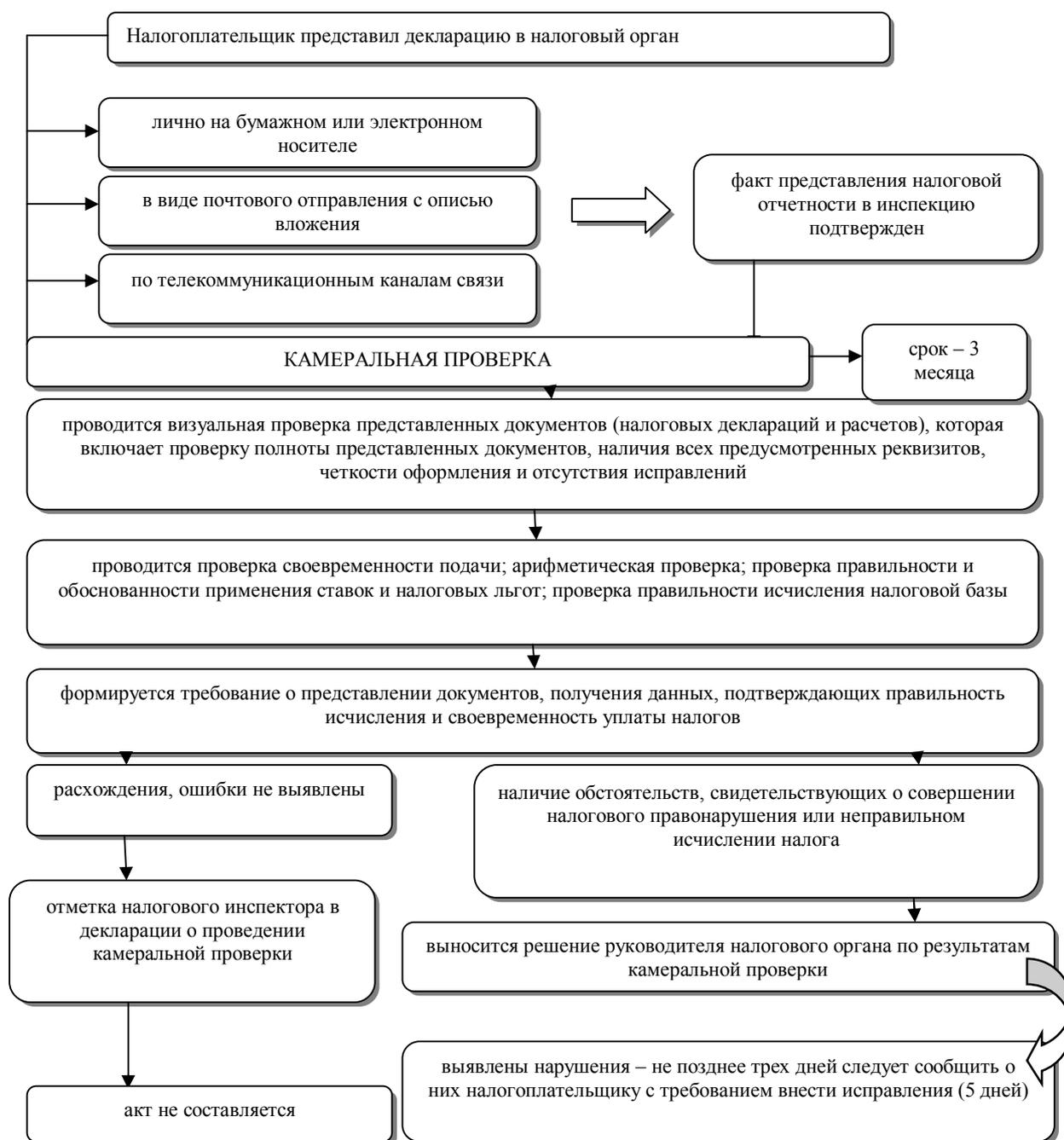


Рисунок 4 – Порядок проведения камеральной налоговой проверки

Составление акта при камеральной проверке законодатель не требует. Если в ходе проверки выявляются ошибки в заполнении документов или противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, то об этом сообщается налогоплательщику с требованием внести соответствующие исправления в установленный срок.

На суммы доплат по налогам, выявленным в ходе камеральной проверки, налоговый орган направляет требование об уплате соответствующей суммы налога и пени. При неисполнении требования в установленный срок в отношении налогоплательщика (плательщика сборов, налогового агента) может быть принято решение о принудительном взыскании сумм налога и пени. Решение о взыскании сумм налога и пени в бесспорном порядке в соответствии со статьей 46 НК РФ принимается не позднее 60 дней после истечения срока, установленного для исполнения обязанности по уплате налога. Если решение о взыскании принимается после истечения указанного срока, то оно считается

недействительным и исполнению не подлежит.

Решение о взыскании доводится до сведения налогоплательщика (налогового агента) в срок не позднее 5 дней после вынесения решения о взыскании необходимых денежных средств.

Таким образом, можно выделить следующие основные учетно-контрольные мероприятия по формированию налогооблагаемых показателей:

1. Проверка системы внутреннего контроля, разработка рекомендаций по улучшению этой системы;
2. Проверка оперативной информации;
3. Проверка соблюдения законов и других нормативных актов, а также требований учетной политики, инструкций, решений и указаний руководства;
4. Проверка деятельности различных звеньев управления;
5. Оценка эффективности механизма внутреннего контроля, изучение и оценка контрольных проверок в филиалах, структурных подразделениях экономического субъекта;
6. Проверка наличия, состояния и обеспечения сохранности имущества;
7. Разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Достичь этих целей можно путем проведения налоговых проверок, которые являются основными учетно-контрольными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Березова, О.А. Налоговые проверки [Текст] / О.А. Березова, Д.А. Зайцев. - М.: Главбух, 2009.
2. Коростелкина, И.А. Анализ методического обеспечения эффективности контрольно-проверочной деятельности налоговых органов в рамках реализации региональной налоговой политики [Текст] / И.А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. - 2011. - №5 (232). – С. 44-51

Кулешова Ирина Борисовна

Заместитель Председателя Совета директоров по финансово-экономическим вопросам
ОАО «Домостроительный комбинат 1»
123007, г. Москва, 3-й Хорошевский пр., д.3
Тел.: (495) 941-10-13
E-mail: buh@dsk1.ru

I.B. KULESHOVA

THE CHARACTERISTIC OF THE REGISTRATION AND CONTROL ACTIONS FORMING INDICATORS IN THE TAXATION

One of operating conditions of tax system is the effective tax control meant by registration and control actions, and also carried out, including by carrying out tax checks.

Keywords: checks, registration and control actions, taxation, indicators.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Berezova, O.A. Nalogovye proverki [Tekst] / O.A. Berezova, D.A. Zajcev. - M.: Glavbuh, 2009.
2. Korostelkina, I.A. Analiz metodicheskogo obespechenija jeffektivnosti kontrol'no-proverochnoj dejatel'nosti nalogovyh organov v ramkah realizacii regional'noj nalogovoj politiki [Tekst] / I.A. Korostelkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2011. - №5 (232). – S. 44-51

Kuleshova Irina Borisovna

Deputy Chairman of the Board of Directors on financial and economic issues
JSC «House-Building Factory 1»
123007, Moscow, 3-rd Khoroshevsky avenue, 3
Numb.: (495) 941-10-13
E-mail: buh@dsk1.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 330.322.7

К.И. ПРИХОДЧЕНКО

ОЦЕНКА И ФАКТОРЫ РОСТА МУЛЬТИПЛИКАТОРА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

В статье обосновано, что в современной экономике важная роль в использовании макроэкономических рычагов регулирования отводится механизму мультипликации. Действие эффекта мультипликатора в наибольшей степени проявляется в странах, развитие которых в посткризисный период характеризуется высокими темпами экономического роста. В силу этого проблема исследования мультипликационных эффектов является особенно актуальной для России, экономика которой на протяжении последнего десятилетия характеризовалась спадом производства. В работе раскрыт авторский подход к оценке эффекта мультипликатора, возникающего в инвестиционно-строительной отрасли современной экономики России.

Ключевые слова: эффект мультипликатора, инвестиционно-строительный комплекс, строительная рента, мультипликатор строительства.

Важную роль в экономической теории играет концепция мультипликатора. В переводе мультипликатор означает «множитель» (multiplication – умножение, увеличение; multiplier – множитель, коэффициент).

Современная экономика является сложной системой, включающей в себя связанные между собой элементы. Наличие причинно-следственных связей в экономике обуславливает существование механизма мультипликации, заключающегося в воздействии изменения одних параметров экономической системы на другие экономические показатели.

Впервые принцип мультипликатора был описан Р. Каном в 1931 году в статье «Отношение внутренних инвестиций к безработице». Р. Кан видел свою цель в том, чтобы установить общие принципы, с помощью которых можно исчислить количественное отношение между приростом чистых инвестиций и вызываемый им приростом совокупной занятости. Он исследовал, как первоначальные инвестиции, увеличивая доходы, и создавая занятость в каком – либо секторе экономики, способствуют вторичной занятости в отраслях или сферах производства, которые создают товары потребительского назначения [1].

В дальнейшем теорию мультипликатора развил Дж. М. Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег». Даже небольшое изменение инвестиций вызывает мультипликационный рост валового национального продукта и занятости. Для более точного определения этого явления Дж. М. Кейнс ввел понятие мультипликатора. Дословно мультипликатор означает «множитель». Дж. М. Кейнс характеризовал мультипликатор следующим образом: «когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в k раз превосходит прирост инвестиций» [2]. Эта величина k и есть мультипликатор.

Согласно кейнсианской традиции низкий уровень доходов обуславливает низкий уровень потребления и сбережений. В свою очередь, низкий уровень потребления оборачивается неэффективным спросом, который определяет узость внутреннего рынка и низкие темпы роста инвестиций. Данные инвестиции приводят к низкой эффективности, низкой прибыльности и низким стимулам к росту производства, что в конечном итоге объясняет невысокий доход.

Теория Дж. Кейнса подводит к выводу о необходимости стимулирования инвестиций со стороны государства. Стимулируя инвестиции и используя мультипликационный эффект,

государство может вызвать значительное оживление производства и рост занятости.

Кейнсианская модель мультипликатора была дополнена, в частности, предложенным Афтальоном и Дж. М. Кларком [3] принципом акселерации. Их модель получила название модели мультипликатора-акселератора. В дальнейшем теорию мультипликатора развивали Р. Харрод, Э. Хансен, П. Самульсон [4], Дж. Хикс и другие экономисты.

Усиленное влияние инвестиций и государственных расходов на рост валового национального продукта получило в экономической теории название мультипликативного эффекта, а модель, описывающая данные взаимодействия – модели мультипликатора.

Общий эффект мультипликатора не проявляет себя сразу, а как бы «растягивается» на протяжении определенного периода. Применительно к показателям американской экономики 20-х годов затухание первоначального эффекта продолжалось примерно полтора-два года. Эффекты мультипликации наслаивались и добавлялись. В реальной действительности действует не простой, а многосложный мультипликатор.

Само проявление мультипликационного эффекта предполагает наличие определенных условий. Он проявляет себя, прежде всего, при наличии неиспользованных мощностей, свободной рабочей силы. Весьма существенно, куда, в какие отрасли направляются инвестиционные вложения, какова их структура. Эффект мультипликации имеет место обычно в условиях подъема, а не в период спада. Вообще, мультипликатор – механизм с двумя лезвиями: он может усиливать как рост национального дохода, так и его сокращение.

Как известно, инвестиционная деятельность наименее стабильна, она сильнее подвержена внешним воздействиям, чем, например, сфера потребления. На учете действия мультипликационных связей строится экономическая политика, принимаются решения по регулированию экономической жизни. Понимание мультипликационных взаимосвязей необходимо и для уяснения особенностей экономических сдвигов в условиях переходной экономики.

С исследованием мультипликационных процессов непосредственно связаны такие проблемы, как изучение предельных показателей, в первую очередь предельной склонности к потреблению, использование которых в экономических работах долгое время подвергалось критике в отечественной литературе. В силу этого изучение процессов мультипликации в нашей стране на новой методологической основе является достаточно новым направлением исследований в экономической науке России.

Сложное социально-экономическое положение, в котором к концу 90-х годов оказалась Россия в результате экономических реформ, привела к необходимости усиления регулирующей роли государства в экономике. Важная роль в использовании макроэкономических рычагов регулирования отводится механизму мультипликации, действие которого в наибольшей степени проявляется в странах, развитие которых в посткризисный период характеризуется высокими темпами экономического роста. В силу этого проблема исследования мультипликационных эффектов является особенно актуальной для России, экономика которой на протяжении последнего десятилетия характеризовалась спадом производства.

Сегодня строительный комплекс как крупный мультипликатор обеспечивает 6% ВВП и 8% занятости. Он потребляет 25% российской стали, 14% алюминия, 21% полимеров. [5] В США дорожное строительство и строительство жилья относятся к отраслям, дающим максимальный мультипликативный (множительный) эффект. США создавали сеть магистралей с четким пониманием мультипликативного эффекта, который возникает в экономике от такого вида деятельности. По ориентировочным подсчетам 1 доллар вложенный в строительство дорог дает общий мультипликативный эффект от 8 до 16 долларов. За счет того, что к работе привлекаются строительные бригады, цементные заводы, асфальтные производства, идут инвестиции в дорожную технику, а вокруг построенных дорог начинает развиваться инфраструктура - кафе, отели и заправочные станции. Кроме того, возрастает мобильность населения, что позволяет рабочей силе распределяться между регионами более равномерно. Аналогично функционирует отрасль

жилищного строительства, которая, как известно, также находилась в США на особом положении. Стоит лишь добавить, что тщательно стимулируемая отрасль жилищного строительства позволяет решать важнейшие социальные задачи, обеспечивая, помимо прочего, стабильный прирост населения. Каждый рубль, вложенный в жилищное строительство, генерирует от 7 до 13 рублей в сопряженных отраслях. Тем самым создаются и множество рабочих мест. При этом, во время непосредственного строительства жилья, каждый работник, занятый в этой сфере, обеспечивает работой как минимум трех человек: в промышленности строительных материалов, в транспортной индустрии и торговле строительными материалами. [6]

Строительство является стратегически важной отраслью европейской экономики. Прежде всего, эта отрасль включает в себя около двух с половиной миллионов предприятий и является ведущим работодателем, обеспечивая около 7,5% от общего числа рабочих мест и 28,1% от числа рабочих места в промышленности стран ЕС. При этом строительная отрасль имеет эффект мультипликатора: каждое новое рабочее место в этой отрасли создает два новых рабочих места в экономике, что делает рост данной отрасли залогом роста занятости и снижения безработицы в целом. Строительство вносит значительный вклад в ВВП: вклад строительной отрасли в ВВП ЕС в среднем достигает 10%. Помимо непосредственного вклада в экономику строительная отрасль также вносит вклад опосредованный, заключающийся в том, что именно строительная отрасль участвует в создании основных фондов и инфраструктуры для предприятий других отраслей. Другими словами, создает материальные условия для функционирования остальных отраслей экономики. [7]

Поэтому возникает проблема оценки влияния объемов производства и капитальных вложений в рамках строительной отрасли на все народное хозяйство. Это необходимо, например, при определении приоритетных направлений государственной поддержки инвестиционно-строительного комплекса в условиях бюджетных ограничений.

Для решения данной проблемы можно пользоваться простым инструментарием, позволяющим получать оценки воздействия развития отдельных секторов на общую экономическую динамику, основывающимся на расчете мультипликативных эффектов.

В макроэкономике под мультипликатором понимают численный коэффициент, показывающий, во сколько раз изменятся итоговые показатели развития экономики при росте инвестиций или производства в анализируемом виде деятельности. А под мультипликативным эффектом - произведение мультипликатора на изменение объема производства, инвестиций и других характеристик отрасли. Это отражает эффект от увеличения показателей в анализируемом виде деятельности с учетом его вклада в экономическую динамику.

Из данных определений следует, что большая величина мультипликатора отнюдь не тождественна высокому мультипликативному эффекту. Отрасли экономики имеют различный вес в суммарных показателях валового выпуска, таким образом, при равных темпах изменения динамики производства номинальные приросты выпусков в различных видах деятельности будут существенно отличаться (например, процентный пункт роста производства в нефтедобыче по номинальному объему будет значительнее, чем в судостроении). Это означает, что вид деятельности, обладающий высоким коэффициентом мультипликатора, но при этом имеющий относительно меньший вес в экономике, должен обладать меньшим мультипликативным эффектом по сравнению с более значимой отраслью [8].

Мультипликативный эффект инвестиционно-строительного комплекса заключается в том, что рост производства в данной сфере приведет, в соответствии со сложившейся структурой затрат, к увеличению спроса на металлы, электроэнергию, услуги транспорта и т.д., что обусловит рост производства в этих секторах экономики, а те, в свою очередь, предъявят больший спрос на продукцию других отраслей в соответствии с собственной структурой затрат. Таким образом, первоначальный импульс увеличения производства в

строительной отрасли распространяется по всей экономике, порождая дополнительные доходы населения (в виде оплаты труда), государства (в виде налогов) и бизнеса (в виде прибыли). Возможность описания этих процессов в виде модельного построения позволяет анализировать мультипликативные эффекты в экономике.

При формировании мультипликатора инвестиционно-строительного комплекса имеется лишь одно существенное отличие - первоначальный импульс происходит от роста инвестиций в основной капитал рассматриваемого сектора.

Автором обоснована следующая модель мультипликативного воздействия инвестиций строительной отрасли на экономический рост (рис. 1)

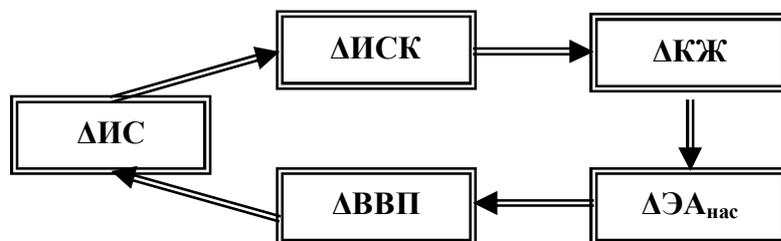


Рисунок 1 – Модель мультипликативного воздействия инвестиций строительной отрасли на экономический рост

Рост инвестиций строительной отрасли (ИС) ведет к росту объема и качества строительных услуг. Повышение эффективности функционирования инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) ведет к росту качества жизни (КЖ). В свою очередь повышение качества жизни вызывает рост экономической активности населения (ЭА_{нас}) и росту ВВП. Часть прироста ВВП опять направляется в строительную отрасль в форме инвестиций и цикл начинается заново. Мультипликативный эффект инвестиций строительной отрасли заключается в том, что прирост таких инвестиций может вызывать рост величины ВВП на величину большую, чем сами инвестиции.

В экономической науке уже предприняты попытки оценить мультипликатор в отдельных отраслях, в т.ч. в строительстве, на основе анализа межотраслевого баланса. Так в работах А. Широва и А. Янговского предложена подробная методика оценки данного эффекта. По их расчетам мультипликатор строительства в современной экономике составляет без учета импорта – 2,05, а с учетом импорта – 1,29. Отделом региональных экономических исследований БНЦ СО РАН, под руководством д.э.н. Д. Дондокова, рассчитан мультипликатор занятости в строительстве, который составил примерно 40-45 чел/млн. руб., и отраслевой налоговый мультипликатор, который составил в среднем по модели Леонтьева – 0,319, а по модели совокупных расходов 0,445. [9]

На основе статистических данных мы предлагаем оценить мультипликативный эффект инвестиционно-строительного комплекса как условие формирования строительной ренты. Здесь необходимо отметить, что использование мультипликаторов для анализа эффективности экономической деятельности в инвестиционно-строительном комплексе связано с некоторыми трудностями. Во-первых, с течением времени в структуре экономики происходят изменения, и мультипликатор, рассчитанный в условиях конкретного года, не применим для динамических оценок вклада данного сектора в экономический рост. Во-вторых, использование инвестиционного мультипликатора базируется на предположении, что эффект от вложения средств в основной капитал будет распределен на всем горизонте службы вводимых мощностей.

Методика расчета мультипликативного эффекта инвестиционно-строительного комплекса предполагает увеличение объема инвестиций в основной капитал на величину планируемых капитальных вложений в строительство объекта.

С началом эксплуатации объекта появляется дополнительный эффект, связанный с приростом производства. Этот эффект формируется под воздействием расширения спроса на

продукцию смежных производств. Таким образом, совокупный эффект от инвестирования денежных средств в строительство объекта складывается из приростов производства в экономике на этапах инвестирования и производства.

Предположим, что 50% инвестиционной программы по строительству объекта финансируется за счет сокращения других инвестиционных программ внутри страны, а 50% – из внешних источников. Эффект от инвестиционной составляющей будет складываться от позитивного эффекта инвестиций в анализируемой отрасли и негативного эффекта (от сокращения инвестиций) в других секторах. В данном примере прирост инвестиций в экономике составит лишь 50% от объемов инвестиций в строительство объекта.

В условиях, когда весь проект полностью финансируется за счет сокращения других инвестиционных проектов, положительное воздействие на производство, ВВП и доходы бюджета на этапе строительства объекта будет сведено практически к нулю. Единственный положительный эффект обусловит изменение общей структуры инвестиций в основной капитал. Следовательно, источники инвестиций могут существенно влиять на итоговые результаты расчета мультипликативных эффектов при реализации экономически значимых инвестиционных проектов.

В настоящее время в России динамика изменения инвестиций в основной капитал в строительной отрасли имеет тенденцию к снижению. Так темпы роста инвестиций в 2007 году составили 28%, в 2008 году- 26%, в 2009 году наблюдается значительный спад – 31%, в 2010 – рост на 10%, а в 2011 – опять спад – на 10% [10]. Из чего следует вывод о том, что и снижается мультипликативный эффект (табл. 1).

Таблица 1 – Мультипликативный эффект инвестиций в основной капитал в строительной отрасли [10]

№ п/п	Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1	ВВП, млрд.руб.	39218,7	41276,8	38048,6	39699,9	41421,0
2	Прирост ВВП, млрд. руб.		2058,1	-3228,2	1651,3	1721,1
3	Инвестиции в основной капитал в строительстве, млрд.руб.	266,4	399,8	289,8	342,7	337,0
4	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	6716,2	8781,6	7976,0	9152,1	10776,8
5	Прирост инвестиций в основной капитал, млрд. руб.		2065,4	-805,6	1176,1	1624,7
6	Коэффициент инвестиций строительства	0,04	0,05	0,04	0,04	0,03
7	Мультипликативный эффект инвестиций в строительстве (2/5×6)		0,04	-	0,06	0,03

Из таблицы видно, что мультипликативный эффект строительной отрасли невелик, и каждый рубль, вложенный в инвестиционные проекты в строительстве приносит в среднем 4-5 копеек прибыли, для сравнения в отрасли добычи полезных ископаемых – 9-10 копеек. Однако если проанализировать инвестиционную деятельность не по видам экономической деятельности, а по структуре вложений в основные фонды, то можно заметить более положительную динамику (табл. 2).

Таблица 2 – Мультипликативный эффект инвестиций в основной капитал по видам основных фондов [10]

№ п/п	Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1	ВВП, млрд. руб.	39218,7	41276,8	38048,6	39699,9	41421,0
2	Прирост ВВП, млрд. руб.		2058,1	-3228,2	1651,3	1721,1
3	Инвестиции в основной капитал жилища, здания (кроме жилищных), сооружения, млрд. руб.	3674,7	4936,0	4519,1	5076,7	6318,8

Продолжение таблицы 2

4	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	6716,2	8781,6	7976,0	9152,1	10776,8
5	Прирост инвестиций в основной капитал, млрд. руб.		2065,4	-805,6	1176,1	1624,7
6	Коэффициент инвестиций строительства	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
7	Мультипликативный эффект инвестиций в строительстве (2/4×5)		0,9	-	0,8	0,6

Из данной таблицы видно, что теперь каждый вложенный рубль в строительные объекты приносит уже от 60 до 80 копеек прибыли. Однако, опять же наблюдается тенденция к снижению мультипликативного эффекта.

В связи с тем, что технологическая структура инвестиций в строительство объектов (распределение инвестиций в основной капитал между строительно-монтажными работами, закупкой оборудования и прочими инвестициями), как правило, отличается от средней технологической структуры по экономике несущественно, то эффект от перераспределения инвестиций внутри российской экономики, по-видимому, будет незначительным. Таким образом, совокупный эффект воздействия от строительства объекта на экономику на этапе инвестирования изменится прямо пропорционально сокращению доли привлеченных инвестиций в финансирование строительства. А эффект на этапе эксплуатации объекта останется неизменным, так как проектная мощность объекта сохранится.

Данный анализ показал, что в последние годы мультипликативный эффект инвестиционно-строительного комплекса снижается, соответственно и снижаются рентные доходы. Это объясняется рядом проблем, которые можно разделить на макроэкономические и микроэкономические.

К макроэкономическим проблемам в строительстве можно отнести: несовершенство различных процессов в строительстве, неэффективность управления инвестиционными проектами, несовершенство проведения конкурсных процедур, нормирования труда, организации строительных работ, ценообразования, практически отсутствие опыта зарубежного строительства и другие. К микроэкономическим можно отнести: проблемы управления финансовыми ресурсами предприятия, проблемы ресурсосбережения, утилизация строительных отходов, нехватка квалифицированных кадров и другие.

По нашему мнению, многие из этих проблем можно решить в рамках активизации инновационной деятельности в инвестиционно-строительном комплексе. Активизация инновационной деятельности в строительстве позволит, прежде всего, снизить затраты, а, следовательно, себестоимость продукции, не снижая при этом качества строительных объектов и услуг.

В настоящее время в инновационной деятельности инвестиционно-строительного комплекса выявлены следующие проблемы:

- несовершенная инфраструктура управления инновационной деятельностью в региональном инвестиционно-строительном комплексе;
- слабая заинтересованность руководителей строительных предприятий в проведении НИОКР, поскольку внедрение их результатов сопряжено с высокими рисками и значительными финансовыми затратами;
- несовершенство системы трансфера технологий в строительное производство, в том числе низкое взаимодействие между наукой и бизнесом, низкое качество подготовки инновационных проектов для представления венчурному инвестору;
- несовершенство законодательной и нормативной базы, регулирующей инновационную деятельность в строительстве;
- низкая адсорбционная способность предприятий инвестиционно-строительного комплекса, снижающая уровень заимствования инновационных разработок из других отраслей;

– низкая экономическая устойчивость строительных предприятий, снижающая их сопротивление негативному влиянию факторов внешней среды и повышающая уровень риска при внедрении инноваций;

– значительный временной лаг между внедрением инновационной технологии в строительное производство и отдачей от нее.

Со стороны государства в последние годы осуществляются серьезные мероприятия для того, чтобы обеспечить инновационное развитие отраслей народного хозяйства. Для эффективного развития строительного комплекса необходимо не только проведение эффективной экономической политики в данной сфере, но и качественно новая структура взаимоотношений участников строительного комплекса.

Таким образом, можно заключить, что использование метода оценки мультипликативного эффекта в инвестиционно-строительном комплексе расширяет диапазон возможностей в применении макроэкономического инструментария исследования, позволяет учитывать воздействие структурных характеристик развития экономики на макроэкономические показатели. Такой подход к анализу мультипликативных эффектов может применяться для экспертных оценок инвестиционных проектов в строительстве в рамках диалога между бизнесом и государственной властью по поводу формирования, присвоения и изъятия строительной ренты, при обсуждении налоговой, тарифной и ценовой политики. Оценки возможного народнохозяйственного эффекта от реализации проектов в инвестиционно-строительном комплексе могут оказаться полезными для представителей бизнеса в качестве аргумента в дискуссии о возможных объемах административной или финансовой поддержки со стороны государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кан, Р.Ф. Связь инвестиций домохозяйств и безработицы [Текст] / Р.Ф. Кан. - The Relation of Home Investment to Unemployment, 1931.
2. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. Кейнс. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – 301с.
3. Кларк, Дж. М. Экономика общественных работ [Текст] / Дж. М. Кларк. - The Economics of Planning Public Works, 1935.
4. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. - М: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
5. О развитии российского строительного комплекса [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.minregion.ru/press_office/terms/1302.html
6. Строительный портал [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://prodstandart.com>
7. Источник статистических данных: данные Европейской Федерации работников строительной и лесной отраслей [Текст] / The European Federation of Building and Woodworkers (EFBWW).
8. Широ́в, А. Оценка мультипликативных эффектов в экономике: возможности и ограничения / [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.macroforecast.ru/doc/shirov_yantovsky.doc
9. Конкин, А. Институциональный подход к формированию механизмов инновационного развития региональных инвестиционно-строительных комплексов [Электронный ресурс] / Режим доступа: econogus.org/onim/upload
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Приходченко Константин Иванович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

E-mail: econte@ostu.ru

EVALUATION AND GROWTH MULTIPLIER IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY AS A CONDITION OF FORMATION BUILDING RENT

In article it is proved that in modern economy the important role in use of macroeconomic levers of regulation is allocated for the animation mechanism. Action of effect of the animator is most shown in the countries which development during the post-crisis period is characterized by high rates of economic growth. Owing to this fact the problem of research of animated effects is especially actual for Russia which economy for the last decade was characterized by decline in production. In work the author's approach to an assessment of effect of the animator arising in investment and construction branch of modern economy of Russia is opened.

Keywords: *effect of the animator, investment and construction complex, construction rent, animator of construction.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kan, R.F. Svjaz' investicij domohozhajstv i bezraboticy [Tekst] / R.F. Kan. - The Relation of Home Investment to Unemployment, 1931.
2. Kejns, Dzh. Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg [Tekst] / Dzh. Kejns. – M.: Jekonom-Kljuch, 1993. – 301s.
3. Klark, Dzh. M. Jekonomika obshhestvennyh rabot [Tekst] / Dzh. M. Klark. - The Economics of Planning Public Works, 1935.
4. Samujel'son, P. Jekonomika [Tekst] / P. Samujel'son, V. Nordhaus. - M: OOO «I.D. Vil'jams», 2007.
5. O razvitii rossijskogo stroitel'nogo kompleksa [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://www.minregion.ru/press_office/terms/1302.html
6. Stroitel'nyj portal [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://prodstandart.com>
7. Istochnik statisticheskikh dannyh: dannye Evropejskoj Federacii rabotnikov stroitel'noj i lesnoj otraslej [Tekst] / The European Federation of Building and Woodworkers (EFBWW).
8. Shirov, A. Ocenka mul'tiplikativnyh jeffektov v jekonomike6 vozmozhnosti i ogranichenija / [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: www.macroforecast.ru/doc/shirov_yantovsky.doc
9. Konkin, A. Institucional'nyj podhod k formirovaniju mehanizmov innovacionnogo razvitija regional'nyh investicionno-stroitel'nyh kompleksov [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: econorus.org/onim/upload
10. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>

Prihodchenko Konstantin Ivanovich

State University-ESPC

Postgraduate student of Department «Economics and Human Resources»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 29

E-mail: econte@ostu.ru

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА И МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ ПЛАНОВ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРИМЕРНОЙ ФОРМЫ ЭКСПЕРТНОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Необходимость проведения экспертизы планов внешнего управления, прежде всего, диктуется сложившейся правоприменительной практикой, в соответствии с которой процедура неэффективна, а составляемые планы формальны.

Ключевые слова: экспертиза, план, внешнее управление, экспертное заключение.

Экспертиза есть аналитическое исследование конкретного объекта в целях достижения не собственно научного, а прикладного знания. Характерной особенностью такого исследования является применение особых, специализированных методик, отвечающих требованию проверяемости. Поэтому любая экспертиза имеет свой определенный регламент, порядок осуществления, предопределяемый спецификой предмета экспертизы и сферой применения специальных знаний.

Система методов, используемая экспертами (аналитиками) при оценке планов внешнего управления, в целом, по нашему мнению, соответствует системе методов судебных экспертов и включает в себя общие, специальные расчетно-аналитические и документарные методы [1].

К общим методам относятся общенаучные методы, основанные на общепринятых подходах к исследованию (анализ, синтез, индукция, дедукция, моделирование, системный анализ и др.).

Среди специальных расчетно-аналитических методов можно выделить традиционные методы финансового анализа, такие, как горизонтальный и вертикальный анализ балансовых данных и оборотов, факторный анализ, расчет финансовых коэффициентов и др., а также нетрадиционные методы, использование которых при анализе хозяйственной деятельности неплатежеспособных организаций связано с потенциальной возможностью выявления криминальной составляющей в их деятельности. Установление признаков ее наличия (отсутствия) и степени влияния на потерю платежеспособности организации является неотъемлемой частью исследования. От этого будут зависеть выводы эксперта о времени наступления убыточности хозяйственной деятельности и ее причинах, рыночных и нерыночных факторах, повлиявших на причины его неплатежеспособности.

Так, для оценки рисков плана финансового оздоровления предлагается использовать различные методы, например, анализ чувствительности (определяет степень влияния изменения различных факторов на ключевые показатели эффективности плана финансового оздоровления), метод сценариев, применение экспертных оценок [2].

Однако из всех предложенных методов оптимальным для суда будет проведение экспертизы, в рамках которой исследуется экономическая эффективность плана, определяется реальная возможность восстановления платежеспособности с помощью выбранной стратегии и соблюдения графика погашения задолженности, исследуется уровень рисков плана и их влияния на выполнение плана внешнего управления и восстановление платежеспособности должника [2].

С.А. Карелина для определения эффективности плана финансового оздоровления считает возможным руководствоваться общеизвестными критериями эффективности, используемыми при оценке инвестиционного проекта: чистая текущая (дисконтированная) стоимость; коэффициент внутренней нормы прибыли; период окупаемости проекта; точка безубыточности; запас финансовой прочности. План финансового оздоровления возможно признать эффективным и обоснованным, если общий запас финансовой прочности не ниже

30 - 40% от объема продаж [3].

К нетрадиционным специальным расчетно-аналитическим методам относятся:

- метод выявления учетных несоответствий;
- метод сопоставления взаимосвязанных показателей в сопряженных документах;
- метод специальных расчетных и корректирующих показателей;
- метод анализа встречных платежей.

Специальные документарные методы используются для сбора доказательственной базы выявленных обстоятельств, повлиявших на причины неплатежеспособности. Среди них можно выделить:

- документарную проверку подлинности документов (выявляются следы исправления и подделки цифр, подчисток записей и номеров документов, отсутствие необходимых подписей и др.);
- метод запросов документов у контрагентов, банков, налоговых, таможенных и других контролирующих органов и встречная проверка их соответствия с документами банка;
- метод сопоставления правильности и своевременности оформления операций соответствующими документами.

В связи с тем, что при экспертизе источники экономической информации могут быть объектом исследования экспертов-экономистов различных специальностей, решение поставленных вопросов может достигаться путем проведения:

- самостоятельных экспертиз, последовательно либо параллельно выполняемых экспертом-бухгалтером, экспертом-финансистом или инженером-экономистом;
- комплексных экспертиз, выполняемых экспертами разных экспертных специальностей для решения общих (интеграционных) задач, например, для выявления признаков искажения такого показателя, как прибыль, для экономического анализа баланса и в иных случаях, когда не исключается, что интересующие следствие данные искажались различными способами.

Поэтому арбитражному суду для введения процедуры внешнего управления или оценки уже действующий, требуется оценить с помощью экспертизы планов внешнего управления эффективность представленного плана внешнего управления и предусмотренных им мер по восстановлению платежеспособности.

При изучении итоговых показателей деятельности организации в ходе финансово-экономической экспертизы в отличие от судебно-бухгалтерской производится анализ не процесса их формирования, а содержания, оцениваемого с точки зрения сущности категорий себестоимости, уровня рентабельности, прибыли, структуры показателей, их противоречий и изменений.

При изучении итоговых показателей деятельности организации в ходе экспертизы плана внешнего управления, в отличие от финансово-экономической экспертизы, производится анализ не только изменений основных показателей и их противоречивость, но и оцениваются их влияние на изменение и возможность восстановления платежеспособности должника.

Цели и задачи экспертизы плана внешнего управления:

- оценка эффективности представленного плана внешнего управления и предусмотренных им мер по восстановлению платежеспособности;
- исследование плана внешнего управления на соответствие требованиям Закона о банкротстве 2002 года и других федеральных законов;
- исследования финансового анализа, проведенного внешним управляющим, на соответствие требованиям Постановления Правительства РФ от 25 июня 2003 №367;
- исследование показателей финансового состояния и финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта;
- исследование признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, влияющих на финансовый результат и расчеты по обязательствам хозяйствующего субъекта;

- исследование признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, характеризующих платежеспособность, кредитоспособность, использование и возвратность кредитов хозяйствующего субъекта;

- исследование мер по восстановлению платежеспособности на их обоснованность, реализуемость и исполнимость.

Объекты экспертизы плана внешнего управления во многом схожи с объектами финансово-экономической экспертизы, но имеют свои особенности и включают в себя в том числе:

- план внешнего управления;

- протокол собрания кредиторов об утверждении плана внешнего управления;

- анализ финансового состояния должника, проведенный внешним управляющим, в соответствии с установленными Федеральными стандартами;

- материалы инвентаризации - описи наличия товара, сличительные ведомости, отчеты материально ответственных лиц, акты сверки задолженностей и т.д.;

- отчетность бухгалтерскую и налоговую - бухгалтерский баланс и приложения к нему (Форма №1 «Бухгалтерский баланс», форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и т.д.), пояснительную записку к годовому отчету, налоговые декларации, финансовые отчеты и т.д.;

- учредительные, регистрационные, организационно-распорядительные - приказы, регламентирующие производственную, финансовую и хозяйственную деятельность, устав, учетную политику, приказы о назначении на должность, должностные инструкции, договоры и т.д.;

- прочие материалы дела (акты ревизии, проверки налоговой инспекции, аудиторской проверки, заключения экспертов других специальностей).

К примерным вопросам, включаемым арбитражным судом в определение о назначении экспертизы, можно отнести:

- соответствуют ли отчетные данные должника его финансовому состоянию, какие экономические факторы привели к его неплатежеспособности и направлены ли меры по восстановлению платежеспособности на их устранение?

- можно ли по представленным расчетными коэффициентами, характеризующим платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность признать структуру баланса предприятия удовлетворительной, а предприятие платежеспособным?

- возможно ли восстановление платежеспособности должника и улучшение структуры баланса в будущем за прогнозируемый период проведения внешнего управления при выявлении обстоятельств, позволяющих утверждать, что должник имеет неудовлетворительную структуру баланса и является неплатежеспособным на момент составления плана внешнего управления?

- приведут ли расходы должника на изготовление, производство, услуги, осуществленные организациями-контрагентами по договорам подряда, возмездного оказания услуг и т.д. в период реализации плана внешнего управления к его рентабельной и безубыточной деятельности; если нет, то каким образом это повлияло на возможность восстановления платежеспособности?

- подтверждаются ли аналитическими данными и расчетами, имеют ли экономическое обоснование предлагаемые внешним управляющим меры по реализации плана внешнего управления, имеются ли документы, подтверждающие достоверность и фактическую реализацию предлагаемые планом меры по восстановлению платежеспособности организации?

- к каким результатам для предприятия приведет реализация части предлагаемых в плане мер по восстановлению платежеспособности либо в полном объеме представленного плана внешнего управления?

- как при реализации плана будут учтены интересы кредиторов должника, включенных в реестр требований первой, второй и третьей очереди, сможет ли организация

рассчитаться со своими кредиторами по результатам реализации плана и в какие сроки?

- позволит ли реализация плана внешнего управления сохранить остаток имущества и активов должника, имеющиеся у него на сегодняшний день, сократятся ли при этом финансовые потери?

- если реализация плана не позволит сохранить имущество, активы предприятия, снизить финансовые потери, то какие меры должны быть предприняты, чтобы этого избежать?

- соответствуют ли требованиям законодательства документальное оформление и отражение в бухгалтерском и налоговом учете организации поступления доходов от определенной деятельности, хозяйственных операций в период проведения процедуры внешнего управления?

- были ли завышены расходы (занижены доходы и т.д.) должника по определенной хозяйственной операции в период реализации плана внешнего управления?

- повлекло ли занижение (завышение) себестоимости продукции не включение (включение) в состав расходов затрат, связанных с оказанием услуг, приобретением продукции и т.д., по исследуемой хозяйственной операции; если да, то каким образом это повлияло на возможность восстановления платежеспособности и налогооблагаемую базу (размер налогов)?

- обоснованно ли образование фондов потребления и накопления предприятием в результате его финансово-хозяйственной деятельности в период проведения процедуры внешнего управления?

- имеются возможные риски, вероятности их наступления и влияния на результат проведения мероприятий по восстановлению платежеспособности предусмотренных планов внешнего управления в сроки, установление судом? и т.д.

Производство экспертизы, как последовательность действий, включает в себя следующие стадии:

1. Подготовительная стадия. На данной стадии эксперт выполняет следующие действия:

1) знакомится с постановлением (определением) о назначении экспертизы и уясняет поставленные вопросы;

2) осматривает поступившие материалы на предмет их пригодности для использования в исследовании и соответствия их количества описи;

3) выдвигает экспертные гипотезы о возможных путях решения задач и ответа на вопросы;

4) составляет план проведения исследования;

5) принимает решение об использовании либо о создании определенной методики экспертного исследования, а также определяет приемы и методы, которые целесообразно использовать при проведении исследования.

2. Раздельное (аналитическое) исследование объектов экспертизы. Суть данного исследования в случае с судебной финансово-экономической экспертизой и экспертизой плана внешнего управления заключается в выделении диагностических признаков объектов, имеющих значение для предмета экспертизы.

3. Сравнительное исследование - основная стадия производства экспертизы, в процессе которой сопоставляются выявленные диагностические признаки отдельных объектов, добываются необходимые экспертные доказательства и формулируются промежуточные выводы.

4. Оценка результатов исследования. Данная стадия посвящена обобщению процесса исследования, обоснованию полученных результатов и суждению о возможности или невозможности применения отдельных приемов и методов. Также на данной стадии эксперт выражает субъективное мнение по поводу выполнения требований «объективности, всесторонности и полноты» проведенного экспертного исследования. Оценка результатов исследования является определяющей для вида будущего окончательного вывода.

5. Формулирование выводов - заключительная стадия производства, на которой эксперт формулирует и дает ответы на поставленные в постановлении или определении вопросы.

Квалифицированный эксперт должен проводить следующие виды работ при проведении экспертизы планов внешнего управления:

1) связанные с обследованием организации:

- изучение анализа финансово-экономического состояния проведенного внешним управляющим;

2) связанных с подготовительными мерами по проведению анализа финансового состояния должника и формирования плана внешнего управления:

- изучение результатов проведенной инвентаризации всего имущества;

- изучение проведенной оценки имущества, подтвержденной инвентаризацией;

- изучение и оформление в установленном порядке документов имущественного характера (документы по регистрации организации, объектов недвижимости, реестр акционеров и др.);

- изучение проведенной работы внешним управляющим по отказу от действующих договоров и их влияние на восстановление платежеспособности и возможности возникновения убытков и их взыскания;

3) по разработке плана внешнего управления:

- связанных с организационными, юридическими и экономическими положениями по обеспечению реализации мероприятий по восстановлению платежеспособности;

- связанных с разработкой схем реструктуризации долговых обязательств;

- по разработке необходимых схем и условий работы с финансовыми инструментами, в том числе с кредитами, займами и т.п.;

- по вновь вводимым мерам, способствующим улучшению хозяйственной деятельности;

4) связанных с реализацией на практике плана внешнего управления путем:

- реализации неиспользуемого имущества (оборудования, объектов недвижимости, нематериальных активов и другого неиспользуемого имущества и активов);

- ликвидация неэффективных производств;

- проведения реструктуризации должника, переуступка прав требования, реализации продажи предприятия-должника, дополнительной эмиссии акций, замещения активов и других мер по восстановлению платежеспособности;

- создания новых организационно-управленческих структур;

- оценка рисков (вероятности) невыполнения плана внешнего управления (реализация плана внешнего управления должна осуществляться по наиболее вероятному и неблагоприятному вариантам).

Целью экспертизы является формирование экспертной оценки на поставленные перед экспертом вопросы. При этом экспертиза плана внешнего управления в любом из случаев должна быть всесторонней оценкой материалов плана внешнего управления на основе представленных на экспертизу документов. Заключение эксперта должно состоять из трех частей: вводной, исследовательской, выводов.

В обязательном порядке во вводной части заключения указываются: наименование экспертизы; наименование органа, назначившего экспертизу или заказчика; сведения об эксперте (экспертах); дата поступления материалов на экспертизу; наименование поступивших на экспертизу материалов; вопросы, поставленные на разрешение эксперта и сведения.

Вопросы экспертом приводятся в той формулировке, в какой они даны в постановлении (определении) о назначении экспертизы или в поручении заказчика; изменение формулировок не допускается. Если вопрос ставится по инициативе эксперта, он излагается также во вводной части.

При производстве комплексной и комиссионной экспертиз во вводной части

заклучения указывается фамилия ведущего эксперта и отражается подготовительный этап экспертизы.

6. В исследовательской части заключения описывается процесс исследования и его результаты, а также дается научное объяснение установленным фактам.

При изложении исследовательской части по экспертизе проводимой по решению суда также следует руководствоваться положениями закона (ст. 204 УПК РФ, ст. 86 АПК РФ): в исследовательской части должны быть указаны «содержание и результаты исследования с указанием примененных методик (методов)».

Каждому вопросу, разрешаемому экспертом, должен соответствовать определенный раздел исследовательской части. При необходимости одновременного исследования двух и более вопросов, тесно связанных между собой, результаты излагаются в одном разделе.

В исследовательской части излагаются:

- методы и приемы исследований;
- обоснование и объяснение принятых при производстве расчетов (подсчетов) величин (показателей), а также выявленных расхождений (несоответствий) в учетных данных со ссылкой на документы, подтверждающие несогласованность исследуемых величин (показателей);
- справочно-нормативные материалы (инструкции, постановления, приказы), которыми эксперт руководствовался при решении поставленных вопросов, с указанием даты и места их издания;
- ссылки на приложения и необходимые пояснения к ним;
- экспертная оценка результатов исследования с развернутой мотивировкой суждения, обосновывающего вывод по решаемому вопросу.

Выводы эксперта (экспертов) излагаются в виде ответов на поставленные вопросы в той последовательности, в которой вопросы изложены во вводной части заключения.

На каждый из поставленных вопросов должен быть дан ответ по существу либо указано на невозможность его решения по тем или иным причинам.

Экспертное заключение по экспертизе плана внешнего управления, проводимая во внесудебном порядке, должно содержать оценку:

- 1) эффективности плана внешнего управления;
- 2) возможности осуществления плана внешнего управления данной организации исходя из ее финансового положения, технических и технологических условий, обеспеченности сырьем.
- 3) потребности внутреннего и внешнего рынков в выпускаемой (намечаемой к выпуску) продукции (услугах), емкости и перспективности рынков, прогнозируемых тенденций их развития;
- 4) степени конкурентоспособности продукции (услуг) по ценовым и качественным характеристикам;
- 5) преимуществ и недостатков плана внешнего управления;
- 6) показателей эффективности, устойчивости финансового положения организации и рисков реализации плана внешнего управления;
- 7) возможности и сроков удовлетворения требований кредиторов в соответствии с очередностью. Обеспечит ли реализация плана внешнего управления объем денежного потока от всех видов деятельности предприятия к концу процедуры внешнего управления в размере, достаточном для полного погашения кредиторской задолженности предприятия;
- 8) возможных рисков, вероятности их наступления и влияния на результат проведения мероприятий плана внешнего управления.

Кроме того, эксперту при подготовке экспертного заключения по плану внешнего управления целесообразно проверить последовательность, наличие и содержание:

- проведенной инвентаризации имущества должника;
- проведенного анализа финансового состояния должника, выявленных тенденций, приведших к его неплатежеспособности, сформированных выводов и предложений по

преодолению неплатежеспособности;

- анализа производственных и сбытовых программ должника и их корректировка с учетом введенной процедуры внешнего управления;
- формирование реестра требований кредиторов должника;
- формирование комплекса мер по восстановлению платежеспособности должника и их экономическая и правовая оценка;
- разработка плана-графика мероприятий, которые будут реализовываться в рамках процедуры внешнего управления;
- проработка юридических аспектов реализации внешнего управления, которые необходимо отразить в плане внешнего управления;
- вынесение откорректированного проекта плана внешнего управления на утверждение собранием кредиторов должника и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Россинская, Е.З. Судебно-бухгалтерская экспертиза [Текст] / Е.З. Россинская, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити, 2006. - С. 102.
2. Беляева, Т. План финансового оздоровления: особенности, риски, экспертиза [Текст] / Т. Беляева // Вестник ФСФО России. - 2003. - № 7. - С. 19
3. Карелина, С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): учебно-практическое пособие [Текст] / С.А. Карелина. - М.: Волтерс Клувер, 2008.

Алферов В.Н.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»
125993, Москва, Ленинградский проспект, 49
Тел.: (84862)41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

V.N. ALFYOROV

DEVELOPMENT OF THE MECHANISM AND TECHNIQUE OF CARRYING OUT EXAMINATION OF PLANS OF EXTERNAL MANAGEMENT AND APPROXIMATE FORM OF THE EXPERT OPINION

Need of carrying out examination of plans of external management, first of all, is dictated by the developed law-enforcement practice according to which procedure is inefficient, and made plans are formal.

Keywords: *examination, plan, external management, expert opinion.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Rossinskaja, E.Z. Sudebno-buhgalterskaja jekspertiza [Tekst] / E.Z. Rossinskaja, N.D. Jeriashvili. - M.: Juniti, 2006. - S. 102.
2. Beljaeva, T. Plan finansovogo ozdorovlenija: osobennosti, riski, jekspertiza [Tekst] / T. Beljaeva // Vestnik FSFO Rossii. - 2003. - № 7. - S. 19
3. Karelina, S.A. Pravovoe regulirovanie nesostojatel'nosti (bankrotstva): uchebno-prakticheskoe posobie [Tekst] / S.A. Karelina. - M.: Volters Kluver, 2008.

Alfyorov V.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Doctor of Economic Sciences, Assistant professor of Department «Economics and crisis management»
125993, Moscow, Leningrad Prospect, 49
Numb.: (84862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

Н.В. КОЗЛЮК

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

В современных условиях хозяйствования сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. Отрасль экономики представляет собой группу однородных предприятий, характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукции или выполняющих специфическую функцию в системе обслуживания населения. Каждая из отраслей, в свою очередь, подразделяется на комплексные виды производств. Общероссийский классификатор выделяет 99 отраслей экономики, среди которых не последнее место по доле в ВВП занимает сельское хозяйство.

Ключевые слова: сельское хозяйство, развитие, характеристика, региональный аспект, зарубежный опыт.

Сельское хозяйство – отрасль хозяйства, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Сельское хозяйство включает в себя все виды деятельности по возделыванию земли и разведению хозяйственных растений (полеводство, луговое хозяйство), и содержанию и выращиванию домашних животных (скотоводство) [1].

Результатом деятельности сельскохозяйственного предприятия может быть и сырье (хлопок, семена масличных культур, лечебные травы), и полуфабрикаты (зерно, мясо, шкуры забитых животных, рыба), и готовая продукция (овощи, фрукты, ягоды, молоко, яйца).

В сельскохозяйственном производстве имеются свои существенные особенности:

- экономический процесс воспроизводства переплетается с естественным процессом роста и развития живых организмов, развивающихся на основе биологических законов;
- циклический процесс естественного роста и развития растений и животных обусловил сезонность сельскохозяйственного труда;
- технологический процесс в сельском хозяйстве тесно связан с природой, где земля выступает в роли главного средства производства [2].

В условиях рыночных отношений сельскохозяйственное производство в огромной степени зависит от эффективного функционирования целого ряда других отраслей народного хозяйства.

Агропромышленный комплекс (АПК) является совокупностью отраслей народного хозяйства, которые непосредственно связаны с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельхозпродукции до конечного потребителя [3]. Агропромышленный комплекс России является самым крупным народнохозяйственным комплексом. Результат работы агропромышленного комплекса представляет собой продукты питания, которые в свою очередь являются материальной основой, необходимой для работы всех отраслей народного хозяйства.

Основная социально-экономическая цель развития агропромышленного комплекса может быть сформулирована так: наиболее полное удовлетворение потребностей населения в продовольствии и других товарах, получаемых из сельскохозяйственного сырья, при этом затраты труда и средств производства должны быть минимальными.

Агропромышленный комплекс России содержит три основные сферы деятельности, представленные на рисунке 1.

Те отрасли, которые входят в первую сферу АПК, призваны снабжать ресурсами производственный процесс, формировать базу для индустриализации сельского хозяйства и содействовать нормальному функционированию всех элементов комплекса.

Основным элементом второй сферы агропромышленного комплекса является непосредственно сельскохозяйственное производство.

Что касается третьей сферы агропромышленного комплекса, то в нее входят пищевкусовая, мясная и молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая промышленности. В эту сферу также включается легкая промышленность по обработке сельскохозяйственного сырья.

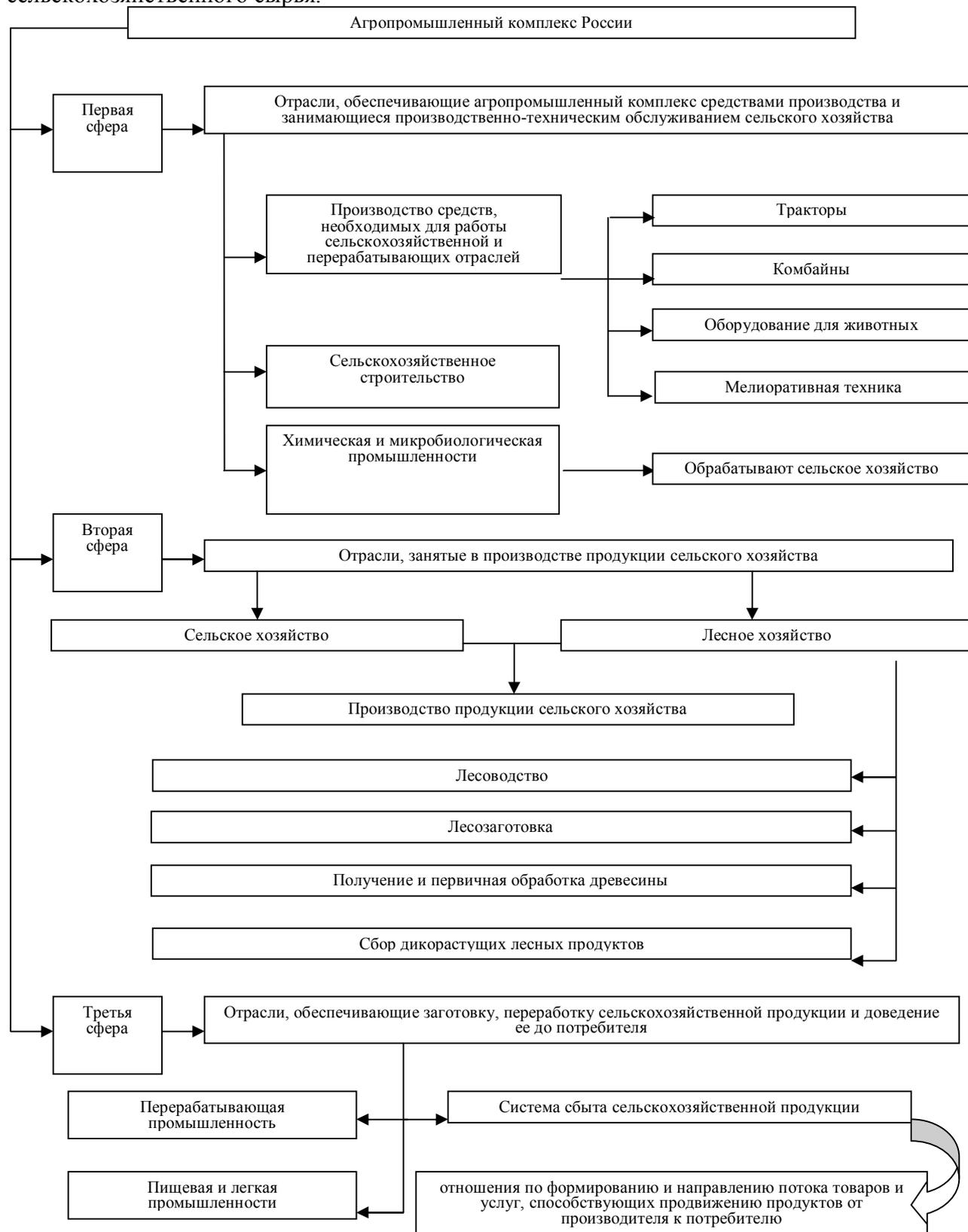


Рисунок 1 – Отраслевая структура агропромышленного комплекса России

Отрасли третьей сферы АПК обеспечивают первичную обработку сельскохозяйственного сырья, ее заготовку и хранение, а также вторичную переработку сырья и доведение его до стадии готовности для реализации готовой продукции населению. Они также занимаются доставкой продукции к местам хранения и реализации.

Сельское хозяйство – отрасль народного хозяйства, которая направлена на обеспечение населения продовольствием и создание сырья для различных отраслей промышленности. Данная отрасль является одной из самых важных, распространенных практически во всех странах мира.

Сельское хозяйство, в экономике любой страны занимает особое место. Специфичность роли, отведенной сельскому хозяйству, обуславливается производством продуктов питания, как основы жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, производством сырья для многих видов непродовольственных потребительских товаров и продукции производственного назначения. То, есть по существу, уровень развития сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической безопасности страны.

Сельскохозяйственное производство состоит из трех основных направлений: растениеводство, животноводство и промышленное производство. Растениеводство представляет собой отрасль сельского хозяйства, направленную на выращивание различных культурных растений для их дальнейшего использования в качестве источников продуктов питания, сырья для промышленности и других целей. Животноводство представляет собой отрасль сельского хозяйства, направленную на разведение и выращивание сельскохозяйственных животных с целью производства животноводческой продукции. Промышленные производства в сельскохозяйственных организациях предназначены в основном для частичной переработки отдельных видов собственной продукции и изготовления строительных материалов.

Экономическое состояние сельского хозяйства зависит от факторов, обусловленных особенностями отрасли:

1. Наличие земельных ресурсов. Земля, являясь особым средством производства, обладает рядом специфических свойств, которые отличают ее от других средств производства. Заменить землю каким-либо другим средством производства невозможно;

2. Сезонный характер производства. Из-за сезонности фактическая себестоимость сельскохозяйственной продукции исчисляется только по истечении календарного года, когда учтены все затраты на производство и валовой сбор продукции;

3. Влияние погодных условий на сельскохозяйственное производство. В сельском хозяйстве технологический процесс выработан природой и напрямую зависит от ее капризов (засуха, ливни, заморозки, оттепели и др.);

4. Государственная политика, проводимая в данном регионе [4].

Основой сельского хозяйства являются земельные ресурсы. Среди стран мира самыми большими земельными ресурсами владеют страны СНГ (в частности, Украина, Россия, Казахстан), Индия, США, Китай, Канада, Бразилия, Австралия [5].

Проанализируем состояние земельных ресурсов России, США и Китая.

Земельные ресурсы РФ для сельского хозяйства и в первую очередь для земледелия ограничены неблагоприятными климатическими условиями: территория вечной мерзлоты составляет 1100 млн. га, или 60% общей площади земель России. Общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 455 млн. га или 26,6% общих земельных ресурсов страны [6]. По показателю площади сельскохозяйственных угодий Россия занимает третье место в мире после Китая и США. Посевная площадь сельскохозяйственных культур в 2011 г. составила 76,7 млн. га. Земельные ресурсы США занимают 1/2 основной территории. По земельной переписи в США 767 млн. га сельскохозяйственной площади. Пашня занимает 25%, пастбища и сенокосы – 30%. Такая структура в странах высокоиндустриального сельского хозяйства представляется самой рациональной. В земельном фонде США на пахотные земли приходится примерно 20%, на луга и пастбища – более 50% и на леса – 15%. Почти 65% уборочной площади в США занимают зерновые и зернобобовые культуры [7].

Китай – один из самых крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции в мире. Около 7% мировых пахотных земель приходится на КНР, что составляет порядка 130 млн. га. Из всего земельного фонда только 21% угодий является высокопроизводительным. Земельные ресурсы Китая представлены самыми разнообразными типами: пахотные угодья, леса, степи, пустыни и т.д. В настоящее время площадь обрабатываемых земель в Китае составляет более 130 млн. га.

Рассмотрим политику государственной поддержки сельского хозяйства, проводимой в России и за рубежом (рис. 2).

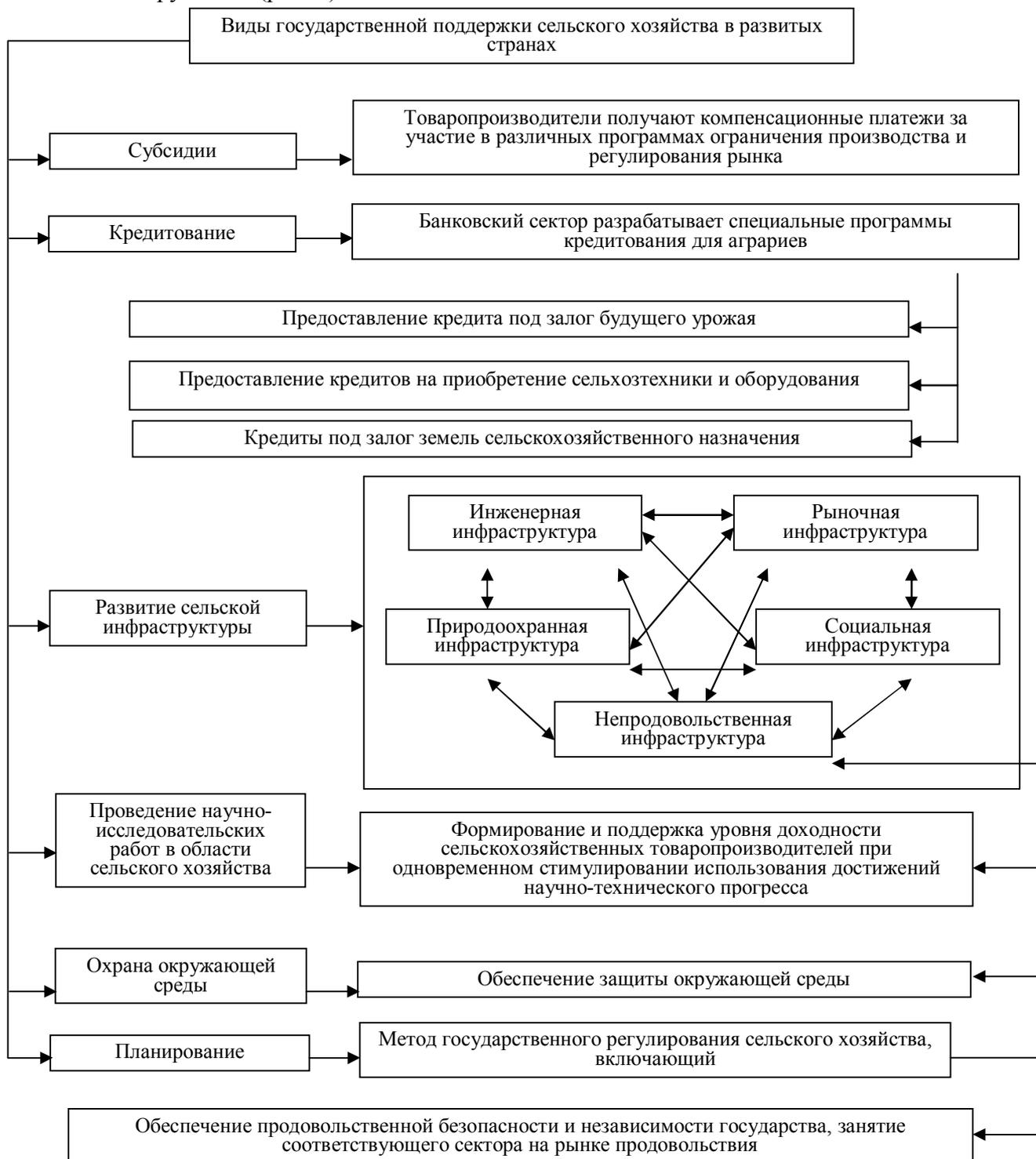


Рисунок 2 – Виды государственной поддержки сельского хозяйства в развитых странах

Государственная поддержка сельского хозяйства сыграла основную роль в резком

увеличении производства продовольствия в странах, являющихся в настоящее время его крупнейшими экспортёрами - в США, Канаде, странах ЕС. Доля субсидий на компенсацию затрат в сельском хозяйстве развитых государств в общей сумме государственной поддержке самая высокая. В странах Европейского союза для этих целей на одного занятого в сельском хозяйстве из бюджета выделяются 19,2 тыс. долларов, в США – 36, 9 тыс. долларов.

В США Министерство сельского хозяйства реализует программы по поддержанию определенных минимальных цен для фермеров в определенных условиях по ряду продуктов. Эти программы лишь дополняют рыночную экономику, действующую в американском сельском хозяйстве.

Сельское хозяйство Китая развивается в соответствии с разработанными Министерством сельского хозяйства программами, основные из которых направлены на поддержание высоких показателей производства зерна, стимулирование производства органической продукции животноводства и развитие высокоэффективного производства технических культур.

В РФ для поддержки развития сельского хозяйства была принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования агропродовольственного рынка, отражающая новый порядок формирования и реализации аграрной политики на 2008-2012 годы, утвержденная Правительством 14 июля 2007 года. Согласно Программе одним из направлений устойчивого развития сельского хозяйства является повышение уровня и качества жизни сельского населения.

В декабре 2011 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). Государства-члены ВТО обладают самыми разнообразными возможностями для поддержания сельского хозяйства. В соответствии с нормативами ВТО меры государственной поддержки сельского хозяйства разделяются на три категории (рис. 3).



Рисунок 3 – Меры государственной поддержки сельского хозяйства по нормативам Всемирной торговой организации

Меры государственной поддержки сельхозпроизводителей в рамках ВТО налагают ограничения не на всю поддержку государства, а только на государственные программы,

которые в понимании ВТО оказывают отрицательное влияние на нормальный ход торговли. Данные государственные программы классифицируются в ВТО как меры «янтарной» корзины и подлежат ограничению и постепенному сокращению. При этом присоединяющаяся к ВТО страна должна определить объем «янтарной» корзины [2].

Меры «зеленой корзины» могут быть основой субсидирования сельского хозяйства после вступления в ВТО. Для нашей страны – это единственная возможность выйти в перспективе на уровень финансирования сельского хозяйства стран ЕС и США.

К основным показателям, с помощью которых можно охарактеризовать экономическое положение сельского хозяйства региона, относятся:

- размеры и структура площадей, занятых под посевами;
- количество голов в животноводстве;
- урожайность сельскохозяйственной продукции;
- продуктивность животных и птицы;
- валовой сбор продукции растениеводства и животноводства [5].

На основе этих показателей оценивается уровень развития сельского хозяйства, делается анализ работы отрасли, оценивается эффективность производства в сельском хозяйстве.

Используя данные показатели, оценим уровень экономического развития сельского хозяйства России за 2009-2011 гг. (табл. 1).

Таблица 1 – Основные показатели уровня экономического развития сельского хозяйства России за 2009-2011 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2009 год	2010 год	2011 год	2010/2009	2011/2010	2010/2009	2011/2010
1. Размеры и структура площадей, занятых под посевами (млн. га)	77,8	75,2	76,7	-2,60	1,50	96,66	101,99
2. Количество голов в животноводстве (млн. голов)	59,9	59	59,8	-0,90	0,80	98,50	101,36
3. Урожайность сельскохозяйственной продукции (ц/га)	746,8	594,7	792,8	-152,10	198,10	79,63	133,31
4. Продуктивность животных (надой молока на одну корову)	4089	4592	3562	503,00	-1030,0	112,30	77,57
5. Валовой сбор продукции растениеводства (млн. т)	1839,1	2051,3	2419,1	212,20	367,80	111,54	117,93
6. Валовой сбор продукции животноводства, в том числе							
скот и птица на убой, млн. т	6,7	10,6	10,9	3,90	0,30	158,21	102,83
молоко, млн. т	32,6	31,9	31,7	-0,70	-0,20	97,85	99,37

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что в 2010 году по сравнению с предыдущим годом показатели валового сбора продукции растениеводства и животноводства возросли. В 2011 году по сравнению с 2010 годом практически все показатели развития сельского хозяйства России увеличиваются. В целом показатели уровня развития сельского хозяйства России низкие по сравнению с показателями сельского хозяйства зарубежных стран. Кроме того, в 2011 году по сравнению с 2010 годом некоторые показатели снижаются, это связано с тем, что сельскохозяйственное производство России функционирует в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Структуру реализованной в 2011 году продукции сельского хозяйства представим на рисунке 4.

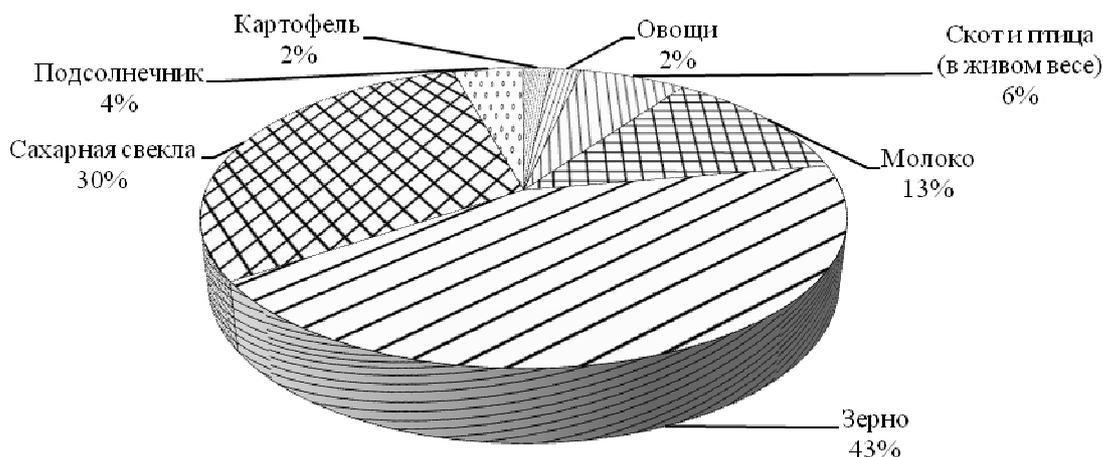


Рисунок 4 – Структура реализованной продукции сельского хозяйства за 2011 год

Основные показатели финансового положения предприятий сельскохозяйственной отрасли представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовое положение сельскохозяйственных предприятий РФ за 2009-2011 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2009 год	2010 год	2011 год	2010/2009	2011/2010	2010/2009	2011/2010
	Сальдированный финансовый результат	63446	67271	105019	3825	37748	106,03
Коэффициент текущей ликвидности	167,2	166,5	184,4	-0,70	17,90	99,58	110,75
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-30,4	-32,9	-40,3	-2,50	-7,40	108,22	122,49
Коэффициент автономии	42,3	41,5	35,3	-0,8	-6,2	98,11	85,06
Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	10049	11174	13084	1125	1910	111,20	117,09
Отношение к общероссийскому уровню среднемесячной заработной платы, %	50	49	51	-1	2	98,00	104,08

Из данных таблицы видно, что сальдированный финансовый результат деятельности сельскохозяйственных предприятий растет из года в год. Значение коэффициента текущей ликвидности говорит о возможности погашения краткосрочных активов с помощью оборотных средств, но также и о недостаточной активности использования заемных средств. Повышение коэффициента автономии свидетельствует о росте финансовой устойчивости предприятий. Также из данных таблицы видно, что среднемесячная заработная плата работников сельскохозяйственных предприятий составляет 50% общероссийского уровня заработной платы.

Финансовые результаты сельскохозяйственных предприятий РФ за 2009-2011 гг. представлены на рисунке 5.

Сумма прибыли сельскохозяйственных предприятий растет из года, а величина убытка снизилась в 2010 году выросла, но в 2011 году наблюдалось снижение данного показателя по сравнению с прошлым годом.

Налоговая политика РФ в сельском хозяйстве базируется на единых принципах налогообложения всех хозяйствующих субъектов, но с применением некоторых льгот. Одна из важнейших налоговых льгот в сельском хозяйстве заключается в выборе режима налогообложения (общего или специального).

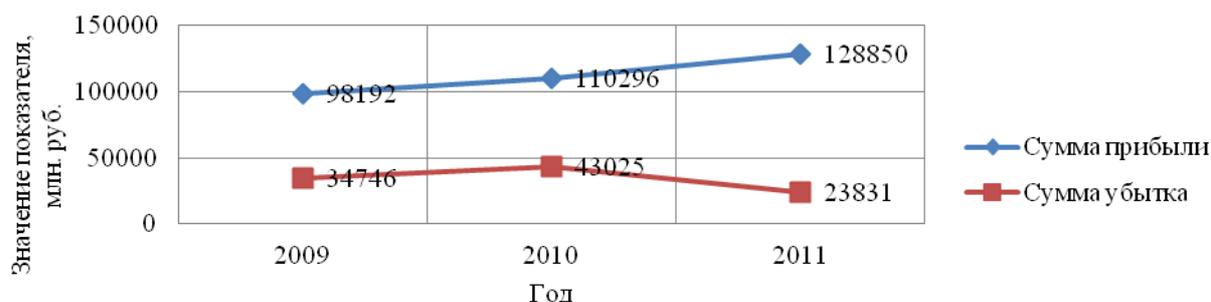


Рисунок 5 – Финансовые результаты сельскохозяйственных предприятий РФ за 2009-2011 гг.

Если сельскохозяйственное предприятие не является плательщиком ЕСХН, то оно вправе воспользоваться льготой по налогу на прибыль в виде пониженной ставки. По земельному налогу в отношении земель сельскохозяйственного назначения предусмотрено снижение ставки до 0,3%. Не являются объектом налогообложения по транспортному налогу тракторы, самоходные комбайны, специальные автомашины, используемые для производства сельскохозяйственной продукции. По водному налогу не признаются объектами налогообложения забор воды из водных объектов для орошения земель сельскохозяйственного назначения, для водопоя и обслуживания скота и птицы, которые находятся в собственности сельскохозяйственных организаций.

Сельское хозяйство Брянской области обеспечивает свыше 13% валового регионального продукта края и обрабатывает 0,8% сельхозугодий России. В целом Брянская область производит 0,9% всей сельскохозяйственной продукции РФ. Общая площадь сельскохозяйственных угодий Брянской области составляет 1,9 млн. га, из них 1,2 млн. га занимают пашни.

В Брянской области развито животноводство – молочно-мясное скотоводство и птицеводство. Основная специализация растениеводства – выращивание зерновых культур (рожь, пшеница), картофеля, льна, овощей, сахарной свеклы. Рассмотрим структуру продукции сельского хозяйства Брянской области в разрезе продукции растениеводства и животноводства (рис. 6).

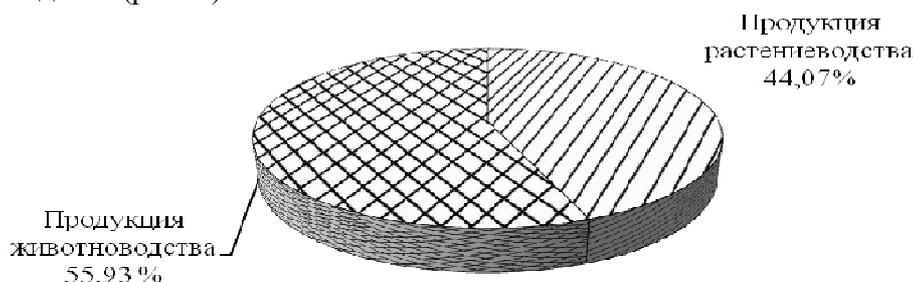


Рисунок 6 – Структура продукции сельского хозяйства Брянской области по состоянию на 1 января 2012 года

Наибольшую долю в общем объеме продукции сельского хозяйства Брянской области занимает продукция животноводства – 55,93% общего объема сельскохозяйственной продукции. Доля продукции растениеводства составляет 44,07%.

Основной мерой государственной поддержки сельскохозяйственного производства Брянской области является бюджетное субсидирование отрасли. Благодаря реализации федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года» и одноименной региональной программы в Брянской области приобретено и построено в сельской местности 8150 кв. м. жилых домов, в том числе для молодых семей и молодых специалистов – 3900 кв. м.

На территории области реализуются ведомственные и долгосрочные целевые программы, направленные на развитие приоритетных отраслей сельского хозяйства. По

программе «Развитие птицеводства в Брянской области» в 2011 году сельхозтоваропроизводителям из областного бюджета в виде субсидий выделено 15 млн. рублей на возмещение части затрат за приобретенное технологическое оборудование для содержания кур-несушек. В целях достижения финансовой устойчивости сельского хозяйства сельхозтоваропроизводителям оказывается поддержка в виде субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам. За прошедший год выплачены субсидии на возмещение процентной ставки по кредитам в объеме 819,9 млн. рублей, в том числе малым формам хозяйствования – 21,5 млн. рублей.

Таким образом, сельское хозяйство представляет собой отрасль народного хозяйства, которая направлена на обеспечение населения продовольствием и создание сырья для различных отраслей промышленности. Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства, распространенных практически во всех странах мира. В России сельское хозяйство находится в кризисе. Одним из сдерживающих факторов развития отечественного производства является продолжающийся рост объемов импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брокгауз, Ф.А. Энциклопедический словарь [Текст] / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 960 с.
2. Бычкова, С.М. Бухгалтерский учет и налогообложение в сельском хозяйстве: учеб. пособие [Текст] / С.М. Бычкова, А.В. Золотарев. – М.: ТКВелби, Изд-во Проспект, 2004. – 424 с.
3. Афанасьев, В.Н. Статистика сельского хозяйства: учебное пособие [Текст] / В.Н. Афанасьев, А.И. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 272 с.
4. Филина, Ф.Н. Состояние сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://biznestoday.ru/sh/867-sostoyanie-selskogo-hozyajstva.html>.
5. Эфендиева, А.А. Земельные ресурсы сельского хозяйства и эффективность их использования в условиях рынка [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-hozyajstva/ehfendieva2.html>
6. Статистический обзор. Материально-техническая база сельского хозяйства России [Текст] / Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – №6. – С. 81-83.
7. Емельянова, Л.Л. Природные ресурсы и хозяйство США [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://festival.1september.ru>

Козлюк Наталья Васильевна

Южно-Российский институт – филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налогообложение и бухгалтерский учет»

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

Тел.: (8-863) 69-71-86

E-mail: orelbuin@yahoo.com

N.V. KOZLYUK

ALL-ECONOMIC CHARACTERISTIC OF THE CONDITION OF AGRICULTURE: FOREIGN AND REGIONAL ASPECTS

In modern conditions of managing of the sphere of economy are subdivided into specialized branches. The branch of economy represents group of the uniform enterprises, being characterized special conditions of production in system of the public division of labor, uniform production or carrying out specific function in system of service of the population. Each of branches, in turn, is subdivided into complex types of productions. The all-Russian qualifier allocates 99 branches of economy among which not the last place on a share in gross domestic product occupies agriculture.

Keywords: agriculture, development, characteristic, regional aspect, foreign experience

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Brokgauz, F.A. Jenciklopedicheskiy slovar' [Tekst] / F.A. Brokgauz, I.A. Efron. – M.: Izd-vo Jeksmo, 2006. – 960 s.
2. Bychkova, S.M. Buhgalterskiy uchet i nalogooblozhenie v sel'skom hozjajstve: ucheb. posobie [Tekst] / S.M. Bychkova, A.V. Zolotarev. – M.: TKVelbi, Izd-vo Prospekt, 2004. – 424 s.
3. Afanas'ev, V.N. Statistika sel'skogo hozjajstva: uchebnoe posobie [Tekst] / V.N. Afanas'ev, A.I. Markova. – M.: Finansy i statistika, 2002. – 272 s.
4. Filina, F.N. Sostojanie sel'skogo hozjajstva [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://biznestoday.ru/sh/867-sostoyanie-selskogo-hozyajstva.html>.
5. Jefendieva, A.A. Zemel'nye resursy sel'skogo hozjajstva i jeffektivnost' ih ispol'zovaniya v uslovijah rynka [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/ehfendieva2.html>
6. Statisticheskij obzor. Material'no-tehnicheskaja baza sel'skogo hozjajstva Rossii [Tekst] / Jekonomika sel'skogo hozjajstva Rossii. – 2011. – №6. – S. 81-83.
7. Emel'janova, L.L. Prirodnye resursy i hozjajstvo SShA [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://festival.1september.ru>

Kozlyuk Natal'ya Vasil'evna

South-Russian Institute - a branch «Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation»

Doctor of Economic Sciences, Assistant professor of Department «Taxation and Accounting»

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

Numb.: (8-863) 69-71-86

E-mail: orelbuin@yahoo.com

И.А. ГРИГОРЕНКО

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СПИРТОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Продажа готовой продукции включает в себя совокупность хозяйственных операций связанных с доведением конечного продукта от производителя до потребления. В статье представлены отраслевые особенности продажи готовой продукции в спиртовой промышленности.

Ключевые слова: готовая продукция, отрасль, спирт, продажа.

Спиртовая промышленность отрасль пищевой промышленности, производящая этиловый спирт из пищевого сырья. Основными потребителями этилового спирта является пищевая промышленность, медицина и радиоэлектроника.

В II веке в Италии впервые был получен винный спирт. Значительное развитие производство спирта получило в XIV веке в Западной Европе и России. В XVI веке при Иване IV Грозном водка стала предметом казённого обложения. В последующие годы производство спирта как источника государственного дохода приобретало всё большее значение. С развитием капитализма в России росло число спиртовых предприятий, к 1895 достигшее 2127. Как правило, это были мелкие частные предприятия с отсталой техникой, размещаемые преимущественно у источников сырья. В конце XIX - начале XX вв. возникли крупные промышленные спиртовые заводы. В 1913 общее число предприятий по производству спирта достигло 3029 [1].

В СССР спиртовая промышленность достигла высокого уровня развития, что обусловлено ростом потребности в спирте для технических целей. Построены мощные спиртовые заводы: Ефремовский, Петровский, Мариинский, Лохвицкий, Джамбулский, Карабалтинский и многие другие, оснащенные отечественным оборудованием новейшей конструкции. В 1974 году производство этилового спирта из пищевого сырья увеличилось в 2 раза по сравнению с 1940 годом.

На территории Орловской области по состоянию на 1 января 2011 года производство этилового спирта осуществляют 3 завода. Розничную продажу алкогольной продукции производят 1178 предприятий торговли и общественного питания.

Производство и отгрузка этилового спирта и алкогольной продукции предприятиями Орловской области в 2010 и 2009 году характеризуется следующими показателями представленными в таблице 1.

Таблица 1 - Производство спирта на предприятиях Орловской области в 2009-2010 гг.

Наименование предприятий	2010 г.	2009 г.	2010 г. в % к 2009 г.
ЗАО «Любовшенский спиртзавод»	147,3	221,0	66,7
ЗАО «Троицкий спиртзавод»	214,0	132,9	в 1,6 р.
ООО «Чистые ключи»	46,8	101,5	75,7
Всего	406,1	455,4	89,2

Структура производства этилового спирта по производителям Орловской области за 2010 год представлена на рисунке 1.

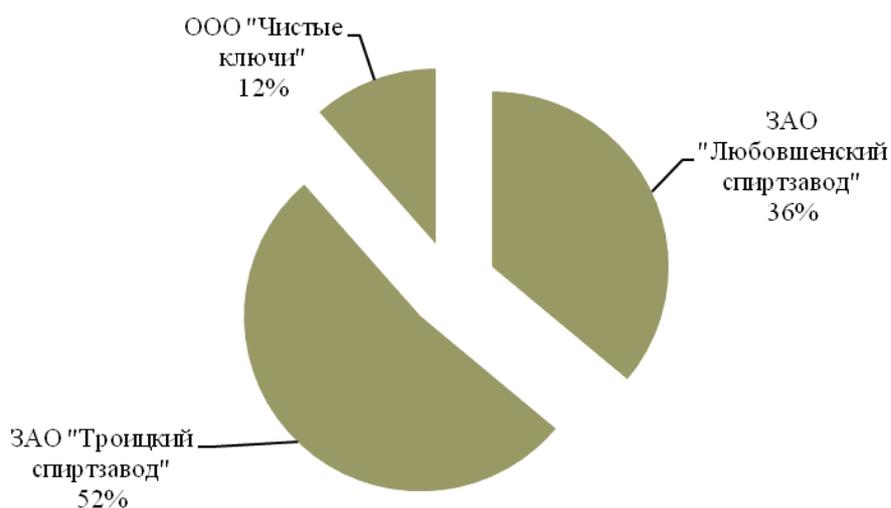


Рисунок 1 – Структуры производства этилового спирта по производителям Орловской области за 2010 год

Из диаграммы видно, что основным производителем этилового спирта в Орловской области является предприятие ЗАО «Троицкий спиртзавод». На его долю приходится более половины всего производства.

В 2010 году произведено 406,1 тыс. дал алкогольной продукции или 89,2 % к уровню 2009 года (455,4 тыс. дал). В среднем за один месяц 2010 года в области производилось 48,4 тыс. дал. алкогольной продукции. Динамику производства спирта в Орловской области за год можно увидеть в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика производства алкогольной продукции по месяцам 2009-2010 гг. (тыс. дал)

Месяц	Объем производства 2009 г.	Объем производства 2010 г.	Темп роста, %
Январь	33,8	33,6	99,4
Февраль	27,5	22,6	82,1
Март	43,3	46,7	107,8
Апрель	34,6	34,4	99,4
Май	35,9	32,7	91,1
Июнь	32,9	31,0	94,2
Июль	40,6	35,1	86,4
Август	42,4	38,9	91,7
Сентябрь	50,8	40,9	80,5
Октябрь	42,1	24,0	57
Ноябрь	46,2	45,5	98,5
Декабрь	25,3	20,7	81,8
ИТОГО	455,4	406,1	89,2

Рассмотрим количество продажи спирта на предприятиях Орловской области (табл. 3).

Таблица 3 - Продажа спирта на предприятиях Орловской области в 2009-2010 гг. (тыс. дал)

Наименование предприятий	Объем продажи 2010 г.	Объем продажи 2009 г.	2010 г. в % к 2009 г.
ЗАО «Любовшенский спиртзавод»	128,3	155,0	82,8
ЗАО «Троицкий спиртзавод»	190,0	191	99,4
ООО «Чистые ключи»	46,8	51,5	90,6
Всего	365,1	397,5	91,8

В 2010 году за пределы области отгружено 322,7 тыс. дал этилового спирта ректифицированного. Спирт отгружался в основном ликероводочным заводам г. Москвы и Московской области: ООО ЛВЗ «Нарофоминский», ОАО «Московский межреспубликанский винодельческий завод», ЗАО «Бородино», ЗАО «Эколаб», ООО «Мегапак», ООО «Алкопром», ООО «Гринстрой», ООО «Компания КапиталСити» и другим.

Для повышения качества и конкурентоспособности продукции в современных условиях заводам области необходимо переходить на новые технологии, которые обеспечивают комплексную переработку сырья, сокращение расхода сырьевых и теплоэнергетических ресурсов.

В 2010 году отгружено 365,1 тыс. дал алкогольной продукции, произведенной предприятиями области.

В областной бюджет за 2010 год поступило более 389,7 млн.рублей акцизов, что соответствует уровню прошлого года.

Ввоз алкогольной продукции в 2010 году на территорию Орловской области осуществлялся 16 оптовыми предприятиями через склады алкогольной продукции, расположенные в г. Орле. Всего в область поступило более 1532 тыс. дал алкогольной продукции (73264 партии), которую закупают как оптовые предприятия, так и сетевые магазины, в т.ч. российской алкогольной продукции закуплено 1484 тыс. дал (39685 партий), импортной - 249 тыс. дал (33579 партий).

В рамках производственного контроля, оптовые предприятия области добровольно осуществляют мероприятия по проведению полной идентификации завозной алкогольной продукции по сопроводительным документам и по физико-химическим и органолептическим показателям, т.е. через исследования алкогольной продукции в аккредитованных лабораториях [2].

В аккредитованных независимых лабораториях идентифицировано 461 тыс.дал или 3279 образцов завозной алкогольной продукции по показателям качества и безопасности, что составляет 26,6% от ввезенного объема, в том числе российской - 31,8%, импортной - 10,7%.

Забраковано в лабораториях - 21 тыс.дал ввезенной алкогольной продукции или 1,2% от общего объема ввоза (в 2009 г. - менее 0,5%) по физико-химическим и органолептическим показателям, из них 85,7% приходится на вина виноградные и 14,3% - на водку. Так например, по органолептическим показателям (внешний вид, вкус и аромат) браковались водки и водки особые следующих производителей: ЗАО «Союз-Виктан», ООО «Минерал Плюс», ООО «Топаз», ООО «Крайагросервис», ООО «Эрик», а водка «Русское застолье на хмельных шишечках» была забракована по физико-химическим показателям.

Для повышения качества реализуемой алкогольной продукции в розничной сети области, с целью сохранения жизни и здоровья населения, и увеличения доли исследованной алкогольной продукции в аккредитованных лабораториях, необходимо выделить в 2011 году дополнительные средства из областного бюджета на приобретение хроматомасспектрометра.

В целом объем поставок ввезенной алкогольной продукции на внутренний рынок Орловской области в 2010 году по сравнению с 2009 годом увеличился на 21,4%, в том числе водки - на 36,5%, коньяков и бренди - на 17,7%, вин и винных напитков - на 58%; - вин шампанских и игристых - на 13,8%. При этом объем поставок слабоалкогольных напитков уменьшился на 60,5%, ликероводочных изделий - на 40%.

В 2010 году в Орловскую область завозилась импортная алкогольная продукция из 38 стран ближнего и дальнего зарубежья, при этом в общем объеме поставок импортной алкогольной продукции преобладала продукция производства Украины (24%). Завозились вина из Франции (21%), Болгарии (36,4%), Италии (11,6%), Испании (15,4%), водки из Украины (94,5%) и Швеции (0,5%), коньяки из Армении (42%) и других стран.

Анализируя ситуацию на алкогольном рынке области, следует отметить, что ввоз водки и ликеро – водочных изделий постоянно увеличивается и в 2010 году составил 136,7% к уровню 2009 года.

На потребительском рынке области представлено более 2-х тысяч наименований

водок. Среди них значительное место занимают известные федеральные бренды, продвижением которых занимаются во всех регионах страны с помощью специальных акций. Продукция местных заводов в условиях жесткой конкуренции за потребителя проигрывает, что связано с недостаточной маркетинговой политикой, направленной только на региональный уровень. В связи с этим необходимо повышать конкурентоспособность своей алкогольной продукции и осваивать рынки сбыта других регионов, не рассчитывая на административный ресурс.

В 2010 году в розничную сеть Орловской области поставлено 2238,4 тыс. дал алкогольной продукции, что на 4,9% больше, чем в 2009 году (2133,7 тыс. дал). При этом продукции производства Орловской области поставлено тыс. дал или 80,5% к уровню 2009 года, ввезенной 1721,2 тыс. дал или 115,4%.

Остатки алкогольной продукции производства Орловской области на складах предприятий-изготовителей и оптовых организаций с начала 2010 года уменьшились и составили по состоянию на 1 января 2011 года - 41 тыс. дал.

Структура реализации алкоголя в разрезе муниципальных образований показывает, что основная часть алкогольной продукции продается в Орле - 48% всего рынка, в городе Мценск - 11%, в городе Ливны - 16%, в районах области - 33%.

Предприятия потребительской кооперации по-прежнему занимают значительную долю в общем объеме продаж в районах области. За прошлый год ими было продано 226 тыс. дал алкогольной продукции, но с открытием крупных супермаркетов в районных центрах их доля в сравнении с 2009 годом уменьшилась на 4,7%.

Доля продаж крепкого алкоголя составила 46%, что на 3% меньше в сравнении с 2009 годом, алкогольных напитков крепостью до 25%, в т.ч. вин виноградных, плодовых, шампанского, настоек сладких и т.п. - 54,0%. Водки за 2010 год продано 886 тысяч дал. Удельный вес заводов области в общем объеме продаж водки составил 54,5%, других регионов РФ - 41,2%, импортного производства - 4,3%.

Характерной чертой последних лет является постепенное перераспределение объемов продаж крепкого алкоголя на слабоградусные изделия и пиво.

Декларирование позволяет получить достаточно точный объем продаж алкогольной продукции как в разрезе городов и районов, так и в целом по области, иметь точную структуру продаж по видам продукции в каждом муниципальном образовании, иметь объективную информацию о фактических поставщиках завозной алкогольной продукции на территории области.

Все мероприятия, проводимые на потребительском рынке области по государственному контролю в сфере производства и оборота алкогольной продукции, позволили принимать оперативные управленческие решения для устойчивой работы алкогольного рынка и контролировать результаты проведения проверок качества завозной алкогольной продукции оптовыми и розничными предприятиями, не допуская к реализации некачественную продукцию.

В 2009 году исключены такие важнейшие полномочия субъектов Федерации, как проведение специальных защитных мер, включающих в себя проверку качества алкогольной продукции и аккредитацию оптовых организаций. Кроме того, с 1 января 2011 года из единой государственной автоматизированной информационной системы учёта объёмов производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции выведены оптовые предприятия. Все эти действия осложнили ситуацию на рынке, увеличив поток жалоб покупателей и поступление фальсифицированной и некачественной алкогольной продукции.

Управлением потребительского рынка заключены соглашения с производителями спирта, алкогольной продукции и оптовыми поставщиками об информационном взаимодействии в 2011 году. Разрабатывается и внедряется региональная автоматизированная информационная система учета объемов производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции, в том числе электронное декларирование

розничной продажи, которая позволит проконтролировать оборот алкогольной продукции и исключить нелегальность оборота.

Основными задачами по обеспечению контроля в сфере алкогольного рынка:

1) увеличения доли алкогольной продукции, проверяемой в аккредитованных лабораториях;

2) обеспечение надзора за исполнением законодательства на алкогольном рынке путем эффективного взаимодействия с правоохранительными, контролирующими и надзорными органами и органами исполнительной власти области;

3) содействие продвижению алкогольной продукции липецких производителей, качество которой не вызывает сомнения, путем предоставления «лучших мест на полках» в предприятиях торговли особенно в крупных сетевых компаниях области;

Активное сотрудничество всех операторов алкогольного рынка и администрации области, основанное на всестороннем взаимодействии, также может защитить потребителя от недоброкачественной и фальсифицированной продукции, сохранить здоровье населения и дать возможность развиваться легальному рынку алкогольной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бурцев, В.В. Управленческий аудит системы сбыта готовой продукции: учебное пособие [Текст] / В.В. Бурцева. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2002. – 543 с.
2. Налогообложение и бухгалтер [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.buhgaltery.ru/>.

Григоренко Инна Анатольевна

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862)41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

I.A. GRIGORENKO

BRANCH FEATURES SALES OF FINISHED PRODUCTS IN THE ALCOHOL INDUSTRY

Sale of finished goods includes a set of transactions related to bringing the final product from the producer to the consumer. The paper presents the features of the industry sales of finished products in the alcohol industry.

Keywords: *finished goods, industry, alcohol sales.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Burcev, V.V. Upravlencheskij audit sistemy sbyta gotovoj produkcii: uchebnoe posobie [Tekst] / V.V. Burceva. - M.: Informacionno-vnedrencheskij centr «Marketing», 2002. – 543 s.
2. Nalogooblozhenie i buhuchet [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.buhgaltery.ru/>.

Grigorenko Inna Anatol'evna

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

А.Э. ВИЛЬМС

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

В статье раскрыты вопросы формирования стратегических альянсов как вида межфирменной кооперации. Дана классификация альянсов: контрактные альянсы и совместные предприятия. Высказано утверждение, что цель создания стратегических альянсов - снижение транзакционных издержек и достижение корпоративной синергии.

***Ключевые слова:** стратегический альянс, интеграция, синергия, синергетический эффект, транзакционные издержки.*

Важность стратегических альянсов в наше время сложно переоценить. Согласно современным оценкам, количество подобных организаций постоянно растет. По словам А.О. Знаменского «развитие стратегических альянсов, которое происходит в последние 10-15 лет, является одной из наиболее заметных особенностей настоящего времени» [4].

Стратегические альянсы в России появились сравнительно недавно и данная категория не закреплена в законодательстве РФ. Для того чтобы раскрыть экономическое содержание понятия «стратегический альянс», необходимо проанализировать существующие подходы к определению сущности данной формы межфирменной интеграции.

Ученые М.И. Гельвановский и Т.А. Литвинова дают достаточно широкое определение стратегическому альянсу – это «соглашение о сотрудничестве между двумя или несколькими компаниями, которые идут дальше, чем проведение обычных торговых операций, но не доводят дело до слияний и поглощений» [2]. С.Ю. Кузнецова предлагает более детализированное определение. Она обозначает стратегический альянс как «форму делового сотрудничества между компаниями, основанную на отсутствии контроля над собственностью участников при наличии полного или частичного контроля над их поведением, созданную с целью оптимизации производственных и транзакционных издержек и/или получения конкурентного преимущества, посредством координации необходимых знаний и ресурсов» [6].

Некоторые авторы отличают стратегические альянсы от других интеграционных форм сотрудничества. Например, В.В. Смыков определяет стратегические альянсы как «новый тип интегрированных научно-производственных, финансовых структур, где общая собственность распространяется лишь на нематериальные активы» [9]. М.В. Ботнарюк воспринимает формирование стратегических альянсов как «одну из форм преодоления негативных последствий, вызванных природой глобализации» [1].

Западная наука рассматривает стратегические альянсы в более широкой перспективе. К примеру, Р. Гулати определяет стратегический альянс как «заклученные по свободной воле соглашения между фирмами, которые включают обмен, деление и развитие ресурсов» [3].

Таким образом, несмотря на различные формулировки при определении сущности стратегических альянсов, можно выделить, как основную черту, желание компаний получить преимущества от вхождения в стратегический альянс. Данное стремление может быть связано с концепцией «корпоративной синергии» или бизнес-синергии.

Принцип «корпоративной синергии» был введен И. Ансовым, американским экономистом русского происхождения, в 1965 году. И. Ансов определяет корпоративную синергию, как «идею о том, что фирмы должны искать такое положение на рынке, при котором комбинированная производительность выше, чем сумма ее частей» [7]

Дальнейшие исследования расширили базовый концепт корпоративной синергии и показали, что горизонтальные слияния направлены на получение большей «рыночной власти», а вертикальные слияния относятся к операциональной синергии, достижению

повышенной эффективности. Несвязанные слияния позволяют достичь финансовой синергии путем уменьшения стоимости капитала [7].

Эффект корпоративной синергии может быть разделен на две составляющих – эффект рационализации, который приводит интегрированную бизнес-систему в оптимальное состояние, и непосредственно синергетический эффект, который обуславливает разницу между результатами отдельных предприятий и интегрированной бизнес-системы.

Синергетический эффект основывается на концепции стержневых компетенций организации. Термин «стержневая компетенция» может быть определен следующим образом – это «область специальных умений, получающихся в результате гармонизации сложных потоков технологий и человеческой деятельности» [12]. Стержневые компетенции являются ядром организации – остальные операции обеспечивают функционирование и развитие этих компетенций. Также стержневые компетенция являются основой для стратегического планирования, в том числе, и при выборе стратегических партнеров и форм сотрудничества с ними.

Максимальный синергетический эффект от стратегического альянса должен основываться на эффективном взаимодействии стержневых компетенций партнеров – участников альянса.

Для того, чтобы выстроить эффективные интеграционные процессы, необходимо пройти несколько шагов. Первый шаг – концептуальный, когда организация анализирует свои стержневые компетенции и ищет пути ее дальнейшего развития. Затем, во время второго шага, анализ структуры взаимоотношений организации с внешней средой позволяет идентифицировать оптимальных партнеров по стратегическому альянсу. Третий шаг означает непосредственное осуществление интеграции партнеров в альянс, управление этим альянсом, его функционирование. В момент, когда альянс больше не поддерживает стержневые концепции его участников, начинается неизбежный процесс угасания интеграционных процессов.

Методология создания стратегического альянса, основанная на концепте стержневых компетенций, может быть наложена на жизненный цикл стратегического альянса, и может быть представлен следующим образом (рис. 1):

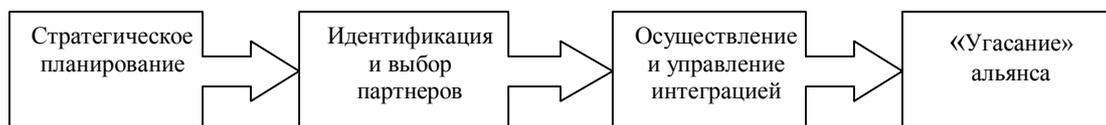


Рисунок 1 - Жизненный цикл стратегического альянса (основано на Уитманн С. [11])

Также исследователи В. Потокан и Б. Куральт приводят «необходимое условие для осуществления интеграционных процессов»:

$$e_j^2 - \sum_{i=1}^M e_j^1 > 0 \quad (1) [6, 202]$$

где - e_j^1 – результаты деятельности предприятий до интеграции;

e_j^2 – результат деятельности интегрированной бизнес-системы;

M – количество организаций, включенных в интеграцию.

Таким образом, синергетический эффект, приводящий к увеличению совокупного эффекта сотрудничества партнеров, основывается на взаимодействии стержневых компетенций организаций.

Второй составляющей бизнес-синергии является эффект рационализации, суть которого в достижении организацией оптимального состояния в ходе сотрудничества. Оптимальное состояние предприятия можно определить как достижение максимального результата при минимальных затратах.

Концепт «эффекта рационализации» можно связать с теорией трансакционных издержек, предложенной Рональдом Коузом. Этот вид издержек связан с потоками информации среди контрагентов, неуверенностью в поведении участников рынка и в изменениях рынка, защитой информации и технологий и т.д. Согласно эссе Р. Коуза «Природа фирмы», создание института фирмы являлось реакцией на трансакционные издержки – фирма является наиболее жизнеспособной формой приспособления к этим издержкам [5]. Ценовой, рыночной механизм в рамках фирмы заменяется административным механизмом, который заметно снижает трансакционные издержки.

Основы данной теории могут быть представлены в так называемой теореме Коуза, сформулированной Дж. Стиглером в 1966 году, которая звучит следующим образом - «если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности» [10]. Иными словами, при нулевых трансакционных издержках, ценовой механизм позволит организации достичь оптимального использования своих ресурсов, то есть воплотить в полной мере эффект рационализации.

Таким образом, по аналогии с «фирмой» в теории Коуза, стратегический альянс может рассматриваться как инструмент борьбы с трансакционными издержками.

Однако необходимо понимать, что в случае создания альянса стоит ожидать появления трансакционных издержек более высокого уровня, относящегося к непосредственной деятельности альянса. Эти издержки могут связаны с:

- пересмотром условий функционирования стратегического альянса;
- принятием решений, касающихся всех организаций, входящих в альянс;
- спецификацией прав собственности участников альянса на результаты деятельности этого альянса и т.д.

Соответственно, можно предположить, что одним из необходимых условия создания альянса является выполнение следующего неравенства:

$$\sum_{i=1}^N c_j^1 > c^A + \sum_{i=1}^N c_j^2 \quad (2).$$

где c_j^1 – трансакционные издержки каждой организации до вхождения в стратегический альянс;

c_j^2 – трансакционные издержки каждой организации после вхождения в стратегический альянс;

c^A – трансакционные издержки уровня стратегического альянса;

N – количество организаций, входящих в стратегический альянс.

Буквально, данное неравенство обозначает, что общая сумма трансакционных издержек должна уменьшаться за счет создания стратегического альянса.

Также представляется целесообразным объединить математические выражения синергетического и рационалистического эффектов корпоративной синергии в единую формулу:

$$\sum_{i=1}^N c_j^1 - c^A - \sum_{i=1}^N c_j^2 + (e_j^2 - \sum_{i=1}^M e_j^1) > 0 \quad (3).$$

Данное неравенство выражает идею, что общий эффект от создания альянса может быть положительным, в то время как некоторые его части могут быть отрицательными. К примеру, из-за сложности интеграционных процессов, новые трансакционные издержки непосредственно самого альянса могут быть больше, чем трансакционные издержки участников альянса (отрицательный эффект рационализации), однако синергетический эффект превосходит это негативное влияние – и общий эффект остается положительным.

Таким образом, можно утверждать, что основной целью создания стратегических альянсов являются снижение трансакционных издержек участников и достижение

синергетического эффекта.

Существует множество различных классификаций стратегических альянсов, например, экономист В.В. Смыков выделяет следующие типы стратегических альянсов – научно-технические, производственные, интернет-альянсы [9]. Ученый Д.А. Чернышев основывает свою классификацию на различных типах конкурентных отношений и приводит примеры стратегических альянсов фирм-конкурентов, интеграционных альянсов, псевдо-концентрационных альянсов, комплементарных альянсов [13]. Исследователи С. Попов и И. Поповкин в основу классификации кладут «различные алгоритмы создания стоимости» и предлагают выделять [13]:

- коопцион, который позволяет охватывать новые рынки;
- взаимную специализацию, которая создает стоимость при помощи объединения ресурсов и технологий;
- интернализацию, которая является средством для изучения и освоения новых навыков и знаний.

Несмотря на то, что все указанные авторы в основу классификаций кладут различную базу, согласно Демиркану, можно выделить две основные группы – контрактные альянсы и совместные предприятия [3]. В данной классификации основным признаком является деление собственности и ее обмен среди партнеров.

Контрактные альянсы основаны на определенной договоренности, в рамках которой детально прописаны возможные формы сотрудничества. Данный вид сотрудничества более надежный, так как риски и транзакционные издержки минимизированы. Однако, в то же время, взаимодействие стержневых компетенций организаций ограничено рамками контракта, а, согласно исследованиям Потокана и Куральта, инновации требуют больше открытости и гибкости во взаимодействии среди членов стратегического альянса [7]. Для того, чтобы повысить эффективность взаимодействия партнеров в рамках контрактного альянса, необходимо создать систему периодической оценки деятельности альянса.

Совместные предприятия намного более рискованная форма интеграции. Риски здесь существенны, а транзакционные издержки могут даже возрасти от интеграции, однако, благодаря гибкости данного вида альянсов, возможно более тесное взаимодействие стержневых компетенций организаций, которое позволяет ожидать высокий синергетический эффект.

Данную классификацию можно представить следующим образом (рис. 2).

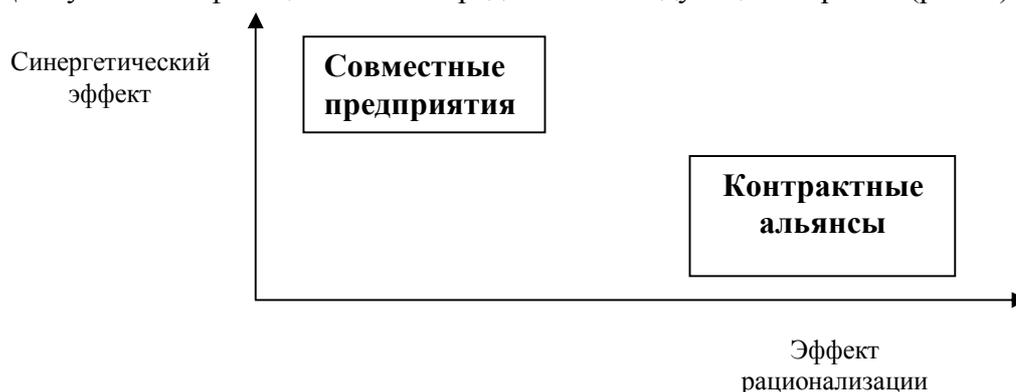


Рисунок 2 – Классификация альянсов

Подобная классификация позволяет расширить понимание связи стратегических альянсов с концепцией бизнес-синергии.

Таким образом, можно утверждать, что целью создания стратегических альянсов является достижение корпоративной синергии, которая представляет собой сумму двух эффектов – непосредственно синергетического эффекта и эффекта рационализации.

Синергетический эффект имеет прямое отношение к взаимодействию стержневых

компетенций партнеров в рамках альянсов, в то время как, эффект рационализации может быть связан с теорией трансакционных издержек и, в частности, теоремой Коуза.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ботнарюк, М.В. Формирование стратегических альянсов в условиях глобализации экономики: институциональный аспект [Текст] / М.В. Ботнарюк, // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – №12. – С. 29-33.
2. Гельвановский, М.И. Стратегические альянсы в глобальной конкуренции [Текст] / М.И. Гельвановский, Т.А. Литвинова // Экономический журнал. – 2009. – №16. – С. 158-162.
3. Демиркан, С. Последствия стратегических альянсов для информационной среды: диссертация на степень PhD в менеджменте Университета Техаса в Далласе [Текст] / С. Демиркан. – 2009. – С. 1-117.
4. Знаменский, А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций [Текст] / А.О. Знаменский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – №4. – С. 11-19.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право. 2007 [Текст] / Р. Коуз. – М.: Новое издательство.
6. Кузнецова, С.Ю. Формирование стратегических альянсов компаний в условиях интенсификации развития реального сектора экономики [Текст] / С.Ю. Кузнецова // Проблемы современной экономики. – 2011. – №4. – С.129-132.
7. Потокан, В. Синергия в бизнесе: некоторые новые предположения [Текст] / В. Потокан, Б. Куральт // Журнал Американской Академии Бизнеса. – 2007. – №12(1). – С. 199-204.
8. Руденко, М.Н. Мотивы создания стратегических альянсов [Текст] / М.Н. Руденко // Вестник Пермского университета. Серия: экономика. – 2011. – №4. – С. 110-117.
9. Смыков, В.В. Конкурентные преимущества стратегических альянсов [Текст] / В.В. Смыков // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 1 (9). – С. 53-58.
10. Стиглер, Дж. Теория цены [Текст] / Дж. Стиглер. - Нью-Йорк. - Макмиллан.- 1966.
11. Уитманн, С. Стратегические альянсы: Чему мы можем научиться, когда они ошибаются? [Текст] / С. Уитманн // Журнал B2B маркетинга. – 2007. – №14(3). – С. 1-19.
12. Хемел, Г. Стержневые компетенции. Стратегия лидерства [Текст] / Г. Хемел. - М.: 1995.
13. Чернышев, Д.А. Виды стратегических альянсов в международном бизнесе [Текст] / Д.А. Чернышев // Научный вестник МГИИТ. – 2011. – №5. – С. 61-66.

Вильмс Антон Эдуардович

Омский государственный университет путей сообщения

Аспирант

644046, г. Омск, пр. Маркса, 35

Тел.: (3812) 31-42-19

E-mail: aevilms@gmail.com

A.E. VIL'MS

SYNERGISTIC ASPECTS IN STRATEGIC ALLIANCES

In the article, the questions of the formation of strategic alliances as a form of inter-firm cooperation are presented. The classification of alliances on contractual alliances and joint ventures is revealed. The assertion that the purpose of creating strategic alliances is reducing transaction costs and achieving corporate synergy is made.

Keywords: *strategic alliance, integration, synergy, synergies, transaction costs.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Botnarjuk, M.V. Formirovanie strategicheskikh al'jansov v uslovijah globalizacii jekonomiki: institucional'nyj aspekt [Tekst] / M.V. Botnarjuk, // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. – 2010. – №12. – S. 29-33.
2. Gel'vanovskij, M.I. Strategicheskie al'jansy v global'noj konkurencii [Tekst] / M.I. Gel'vanovskij, T.A. Litvinova // Jekonomicheskij zhurnal. – 2009. – №16. – S. 158-162.
3. Demirkan, S. Posledstvija strategicheskikh al'jansov dlja informacionnoj sredy: dissertacija na stepen' PhD v menedzhmente Universiteta Tehasa v Dallase [Tekst] / S. Demirkan. – 2009. – S. 1-117.

4. Znamenskij, A.O. Strategicheskie al'jansy kak mezhdunarodnye ob#edinenija korporacij [Tekst] / A.O. Znamenskij // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. – 2008. – №4. – S. 11-19.
5. Kouz, R. Firma, ryok i pravo. 2007 [Tekst] / R. Kouz. – M.: Novoe izdatel'stvo.
6. Kuznecova, S.Ju. Formirovanie strategicheskikh al'jansov kompanij v uslovijah intensivifikacii razvitija real'nogo sektora jekonomiki [Tekst] / S.Ju. Kuznecova // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2011. – №4. – S.129-132.
7. Potokan, V. Sinergija v biznese: nekotorye novye predpolozhenija [Tekst] / V. Potokan, B. Kural't // Zhurnal Amerikanskoj Akademii Biznesa. – 2007. – №12(1). – S. 199-204.
8. Rudenko, M.N. Motivy sozdaniya strategicheskikh al'jansov [Tekst] / M.N. Rudenko // Vestnik Permskogo universiteta. Serija: jekonomika. – 2011. – №4. – S. 110-117.
9. Smykov, V.V. Konkurentnye preimushhestva strategicheskikh al'jansov [Tekst] / V.V. Smykov // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2004. – № 1 (9). – S. 53-58.
10. Stigler, Dzh. Teorija ceny [Tekst] / Dzh. Stigler. - N'ju-Jork. - Makmillan.- 1966.
11. Uitmann, S. Strategicheskie al'jansy: Chemu my mozhem nauchit'sja, kogda oni oshibajutsja? [Tekst] / S. Uitmann // Zhurnal B2B marketinga. – 2007. – №14(3). – S. 1-19.
12. Hemel, G. Sterzhnevye kompetencii. Strategija liderstva [Tekst] / G. Hemel. - M.: 1995.
13. Chernyshev, D.A. Vidy strategicheskikh al'jansov v mezhdunarodnom biznese [Tekst] / D.A. Chernyshev // Nauchnyj vestnik MGIIT. – 2011. – №5. – S. 61-66.

Vil'ms Anton Jeduardovich

Omsk State Transport University
Postgraduate student
644046, Omsk, Marx avenue, 35
Numb.: (3812) 31-42-19
E-mail: aevilms@gmail.com

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.

- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

- Статьи должны быть набраны шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.

- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

- К статье прилагается перечень ключевых слов на русском и английском языке.

- Сведения об авторах приводятся в такой последовательности: Фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.

- В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;

- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;

- не применять произвольные словообразования;

- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unprk.ru.

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 25.02.2013 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 135/13П1

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65