



Научно-
практический
журнал
Орловского
государственного

технического университета

Выходит двенадцать раз в год

№ 4/210(578) 2009

Экономические и гуманитарные науки (ЭиГН)

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

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

Содержание	
Социальное управление и общественное развитие	
<i>Смирнов В.В. Методологические основы разработки стандартов качества жизни для системы социального управления.....</i>	3
<i>Греков И.Е. Об измерении результатов и эффективности общественного развития.....</i>	11
<i>Яковлев А.С. Правовые основы социальной сферы.....</i>	24
Инвестиции и инновации	
<i>Дьячков М.В. Инновационный подход в теории эволюционной экономики.....</i>	30
<i>Лукьянчикова Т.Л. Модель социального партнерства и структура вознаграждения за реализованный интеллектуальный капитал.....</i>	33
Учетно-аналитическая система	
<i>Попова Л.В. Методика организации управленческого учета потовой издержкостности.....</i>	38
<i>Маслова И.А. Методика анализа производственного и ресурсного потенциала предприятия.....</i>	43
<i>Казора О.Л., Тюхова Е.А. Проблемы реформирования учета затрат в условиях адаптации к МСФО.....</i>	50
<i>Маслов Б.Г. Теоретико-методические аспекты учетно-аналитической системы формирования себестоимости.....</i>	57
<i>Малкина Е.Л. Совершенствование бухгалтерского учета актуализации стоимости продукции.....</i>	67
<i>Боброва Е.А., Ефименко И.С. Принципы и образующие элементы учетно-аналитической системы.....</i>	73
<i>Герасин О.Н. Оценка интеллектуальной собственности как инструмент бухгалтерско-аналитического обеспечения.....</i>	80
Финансы, налоги и кредит	
<i>Варакса Н.Г. Теоретические аспекты оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта.....</i>	87
<i>Дрожжина И.А. Анализ налоговой нагрузки экономического субъекта как направление оптимизации его системы налогообложения.....</i>	94
<i>Байдак В.Ю. Кредитный риск коммерческого банка и способы его минимизации.....</i>	104
Экономика и управление предприятием	
<i>Симонова Е.В. Взаимозависимость правовой и экономической состоятельности предприятий бизнеса.....</i>	108
<i>Лебедева О.А. Исследование конкурентов как основополагающий элемент разработки стратегии компании.....</i>	111

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р. техн. наук,
проф., председатель

Радченко С.Ю., д-р. техн. наук,
проф., зам. председателя

Борзенков М.И., канд. техн.
наук, доц.

Колчунов В.И., д-р. техн. наук,
проф.

Попова Л.В. д-р. экон. наук,
проф.

Степанов Ю.С. д-р. техн. наук,
проф.

Главный редактор серии:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора серии:

Аронов Д.В., д-р. ист. наук, доц.

Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Снежко О.А., канд. юр. наук, доц.

Фролова Н.А., канд. социол. наук,
доц.

Редколлегия:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.

Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Земляков Ю.Д., д-р. экон. наук,
проф.

Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.

Мельник М.В., д-р. экон. наук, проф.

Никитин С.А., д-р. экон. наук, проф.

Носков Б.П., канд. юр. наук, проф.

Овчинникова О.П., д-р. экон. наук,
проф.

Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.

Росс Г.В., д-р. экон. наук, проф.

Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Суворова С.П., д-р. экон. наук, проф.

Юрга В.А., канд. экон. наук, доц.

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редколлегии серии:

302020, г. Орел,

Наугорское шоссе, 29

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

www.ostu.ru

E-mail: nmu@ostu.ru

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

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

Подписной индекс 29503

по объединенному каталогу «Пресса
России»

© ОрелГТУ, 2009

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



Scientifically-
practical journal
of Orel State Technical
University

The journal is published
12 times a year

№ 4/210(578) 2009

Economic Science and Humanities (ESaH)

IZVESTIA OreISTU

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

Editorial council:

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

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

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

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

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

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

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

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

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

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

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

Editorial Committee:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Responsible for edition:

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

Address:

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

Journal is registered in Federal Agency of supervision in sphere of communication and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-35716 from 24.03.09

Index on the catalogue of the «Pressa Rossi» 29503

© OSTU, 2009

Contents

Social management and social development

Smirnov V.V. Metodologicheskie bases of working out of the quality standards of a life for system of social management.....	3
Grekov I.E. About measurement of results and efficiency of social development.....	11
Jakovlev A.S. Legal bases of social sphere.....	24

Investments and innovations

Djachkov M.V. The innovative approach in the theory of evolutionary economy.....	30
Lukjanchikova T.L. Model of social partnership and structure of compensation for the realised intellectual capital.....	33

Accounting-analytical system

Popova L.V. Technique of the organisation of the administrative account of commodity costs reflection.....	38
Maslova I.A. Technique of the analysis of industrial and resource potential of the enterprise.....	43
Kazora O. L., Tjuhova E.A. Problems of reforming of the account of expenses in the conditions of adaptation to the international standards of the financial reporting.....	50
Maslov B.G. Teoretiko-methodical aspects of registration-analytical system of formation of the cost price.....	57
Malkina E.L. Perfection of book keeping of actualisation of cost of production.....	67
Bobrova E.A., Efimenko I.S. Principles and forming elements of registration-analytical system.....	73
Gerasin O.N. An intellectual property estimation as the tool of buhgaltersko-analytical maintenance.....	80

Finance, taxes and the credit

Varaksa N.G. Theoretical aspects of optimisation of tax loading of the economic subject.....	87
Drozhhina I.A. The analysis of tax loading of the economic subject as a direction of optimisation of its system of the taxation.....	94
Bajdak V. Ju. Credit risk of commercial bank and ways of its minimization.....	104

Economy and operation of business

Simonova E.V. Interdependence of a legal and economic solvency of the enterprises of business.....	108
Lebedeva O.A. Research of competitors as a basic element of working out of strategy of the company.....	111

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

УДК 316.334.2

В.В. СМИРНОВ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ДЛЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье раскрывается содержание, роль и назначение стандартов качества жизни населения, дана классификация факторов и шкала уровней жизни, примерная структура направлений стандартизации жизнедеятельности для экспертных оценок.

Ключевые слова: стандарт качества жизни, интегральный показатель уровня жизни, факторы уровня жизни.

In article the maintenance, a role and appointment of the quality standards of a life of the population reveals, classification of factors and a scale of standards of living, approximate structure of directions of standardization of ability to live for expert estimations is given.

Key words: the life quality standard, integrated indicator of a standard of living, factors of a standard of living.

Исходным для построения системы показателей уровня жизни должно быть представление о населении региона как совокупности социальных групп (социально-демографических, профессиональных и т.п.), уровень жизни которых во многом зависит от реализации мероприятий экономических и социальных программ, разработанных для территории. Каждая из данных групп может быть охарактеризована своим набором потребностей, являющихся выражением ее интереса к определенным потребностям из всего возможного их спектра. Этот набор выражает актуальные для группы потребности, средства, способы, образцы, инфраструктуру их удовлетворения, которые могут быть описаны как стандарт жизни представителей той или иной конкретной группы. Число и состав групп определяется приоритетными направлениями социальной и экономической политики, проводимой в регионе.

Необходимость разработки стандартов жизни определяется потребностью в единой теоретико-методологической базе для отслеживания и оценки уровня жизни населения региона, выработке мероприятий по его повышению. Недочет этого приводит к тому, что предлагаемые для этого системы показателей и методики выглядят как набор случайно подобранных подходов и показателей, индикаторов, у которых нет единого основания для их совместного и целостного использования. И, как следствие этого, зачастую трудно, да и практически невозможно, обосновать используемый перечень показателей, индикаторов и методики их расчета, доказать, что они полностью или частично, в определенных границах показывают нам состояние дел в сфере уровня жизни на территории региона.

Именно представления о стандартах жизни закладывают общую теоретико-методологическую базу под разработку методики или технологии мониторинга уровня жизни, позволяют четко и однозначно сформулировать целевые установки экономических и социальных программ, реализуемых на территории. С помощью стандартов жизни обосновываются: качественные и количественные различия в уровне жизни; набор показателей или индикаторов, с помощью которого эти различия в уровне жизни отслеживаются; общая единица измерения значений этих показателей; единая методика их расчета или оценки, расчет интегрального показателя уровня жизни.

Прообразами стандартов жизни можно считать потребительскую корзину, потребительский бюджет, тарифно-квалификационные карты для определения разряда

сложности работы. Отличие стандарта заключается в том, что в стандарт закладываются более общие представления о социальной жизни человека, в то время как потребительские корзины, тарифно-квалификационные карты выделяют лишь отдельные стороны и характеристики жизни человека. Но следует учитывать и то, что стандарты жизни достаточно сложно выделить в «чистом виде», особенно в современной России, последнее время находящейся в состоянии постоянных преобразований. Реальная жизнь людей может складываться из элементов, входящих в разные «идеальные стандарты». Это порождает ряд методических и технических трудностей.

Совокупность стандартов достойной жизни, измеренная по числу их возможных носителей (людей) или по числу составляющих стандарты элементов, распределенных среди населения региона необходимо рассматривать как социальный норматив, ту цель, к достижению которой должна стремиться проводимая на территории социальная и экономическая политика. Возможность достижения данного норматива ограничивают сложившиеся на территории условия жизни, инфраструктура удовлетворения потребностей, входящих в стандарт и т.п. Соответственно (как вариант расчета интегрального показателя), можно рассчитать, сколько стандартов по каждой группе фактически может обеспечить территория. И на сопоставлении нормативного и фактического значения определить достигнутую величину уровня жизни.

Структурно любой стандарт должен описывать основные сферы, параметры и характеристики качественной достойной или доступной жизни представителя конкретной социальной группы. Это своего рода описательная модель достойной или доступной жизни человека и ее границ в рамках стандарта. Каждая характеристика, включенная в стандарт, может быть представлена определенным показателем или группой показателей (эти показатели могут рассчитываться или не рассчитываться государственной статистикой, но на данном этапе рассуждений это не важно). Сама характеристика (качество) описывается как образец действия, деятельности, времяпровождения или состояния жизни и т.п. В рамках стандарта эти характеристики и их значения делятся на группы:

- 1) те, которые стандарт принципиально исключает (антикачества, антисоциальные характеристики);
- 2) те, которые соответствуют нижней границе стандарта (низкое качество);
- 3) те, которые можно считать нормальными для соответствующей группы (нормальное качество жизни);
- 4) те, которые характеризуют условия перехода к более высоким стандартам жизни (высокое качество).

Более детально, стандарт может быть представлен в виде таблицы (матрицы), вариант которой представлен в таблице 1. При разработке этой таблицы, автор не ставил перед собой следующих целей:

- 1) применить специальные процедуры для оценки обоснованности показателей и их значений;
- 2) учесть возможную многовариантность проявлений жизни в рамках одного и того же качества и даже одного показателя.

Такого рода стандарты должны быть разработаны для тех социальных групп, уровень жизни которых имеет существенное значение для проводимой экономической и социальной политики. Стандарты закладывают единую теоретико-методологическую основу для определения оценки уровня жизни. Как инструмент мониторинга стандарт должен стараться учитывать в основном те показатели, которые отслеживаются государственной статистикой. На основании таких стандартов может быть составлен Единый справочник стандартов жизни, подобный Единственному тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих.

Как инструмент управления стандарты жизни имеют более широкую сферу применения, не только как инструмент мониторинга уровня жизни. Такого рода стандарты должны разрабатываться, обсуждаться и приниматься с учетом мнения населения региона.

Таблица 1 – Примерная структура стандарта жизни

№ п/п	Сферы жизни и показатели качества жизни	Антисоциальные характеристики (те, которые стандарт исключает)	Низкое качество (нижняя граница жизни в рамках стандарта)	Нормальное для представителя социальной группы	Высокое качество (достижимое для данных условий, обеспечивающее переход к более высоким стандартам жизни)
1	2	3	4	5	6
1	ДУХОВНЫЕ ОСНОВЫ				
1.1.	Уровень и качество образования	Неграмотность	Начальное образование	Общее среднее образование	Высшее образование
1.2.	Творческая активность	Неприятие духовного, отрицание творчества	Только потребление ограниченного набора духовных ценностей	Любительское творчество, избирательные увлечения и накопление духовных благ	Любительское творчество и достаточная широта духовных устремлений
1.3.	Наличие свободного времени и культура досуговых занятий	Девиантное поведение (алкоголизм, наркомания, бродяжничество, криминальные действия)	Пассивный отдых при незначительных ресурсах времени	Наличие хобби и удовлетворенность досуговыми занятиями	Сознательное выделение свободного времени на интересный досуг
1.4.	Доступность и степень освоения духовных ценностей	Недоступность или личное нежелание воспринимать духовный мир, стремление к грубым формам искусства	Ограниченный доступ к высшим духовным ценностям, ориентация на примитивные формы искусства, фанатизм	Наличие доступа к духовным ценностям, следование моде, избирательному подходу	Доступность и способность освоения высоких духовных ценностей, многообразие и культура духовных устремлений
2.	СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС И КРУГ ОБЩЕНИЯ				
2.1.	Деловые занятия и активность	Незанятость, нежелание работать, иждивенчество	Простой труд с низким доходом	Квалифицированный труд со средним доходом	Высококвалифицированный труд с достаточными доходами и ответственностью
2.2.	Профессиональный уровень и перспективы продвижения	Отсутствие профессии, нежелание и неприятие общественно полезного труда и занятий	Низкая квалификация, незначительная вероятность выхода на следующий уровень ответственности	Средняя квалификация по профессии, стремление к профессиональной карьере	Высокая квалификация, непрерывность и хорошие перспективы делового роста
2.3.	Гражданская, политическая активность	Политическая инертность, пассивность, изоляция и ограниченность общения	Низкая политическая активность, осознанный отказ от участия в партиях, движениях, акциях	Выполнение основных гражданских обязанностей без устойчивого политического выбора	Сознательное участие в партиях, движениях, наличие устойчивых политических ориентаций и действий
2.4.	Социальная идентификация и круг общения	Низшие слои общества, изгои, «социальное дно»	Социально уязвимые группы, ограниченный круг общения, поддержание родственных связей	Массовые социальные группы (классы), трудовой круг общения	Группы среднего класса, общение по интересам и собственному выбору
3.	МАТЕРИАЛЬНЫЙ ДОСТАТОК И БЛАГОСОСТОЯНИЕ				
3.1.	Доходы	Случайные или криминальные	Низкие, на уровне прожиточного минимума (ПМ)	Средние по социальной группе, необходимые для поддержания работоспособности (2-3 БПМ в месяц)	Достаточные для личной жизни и содержания семьи (> 4 БПМ в месяц)

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
3.2.	Качество питания	Питание нерегулярное, недостаточное, вредные привычки	Питание скудное, дешевые продукты, часто несбалансированное (1800 – 2400 ккал в день)	Питание нормальное, привычное при ограниченном наборе продуктов (2500-3200 ккал в день)	Питание достаточное, сбалансированное, достаточный выбор продуктов, гастрономические пристрастия (3000-4500 ккал в день)
3.3.	Здоровье	Подорванное здоровье, высокий риск заболеваемости. Повышенная смертность	Рисковое здоровье, доступность только бесплатных медицинских услуг и дешевых лекарств. Потери более 20 дней в год по болезни	Средние показатели заболеваемости, ориентация на бесплатные медицинские услуги и вынужденные платные услуги. Потери 10-19 дней в году по болезни	Осознанные оздоровительные действия и процедуры, доступность необходимых платных услуг и хороших лекарств. Потери до 10 дней в год по болезни
3.4.	Качество жилья и коммунальных услуг	Отсутствие жилья или непригодное жилье без основных услуг	Жилье по минимальным социальным нормам (6-9 кв. м на чел.)	Жилье по средним нормам (10-20 кв. м) со стандартным набором услуг (вода, газ, электричество, тепло и др.)	Благоустроенное жилье по рациональным нормам (20-30 кв. м) с полным набором качественных коммунальных услуг (телефон)
3.5.	Уровень и качество потребления	Ограниченный, часто случайный набор поношенных вещей, безразличие к вещам	Ограниченный набор потребительских благ с использованием до полного износа и организацией ремонта	Типичный набор благ, бережное использование, доступность некоторых модных вещей	Достаточный набор благ, доступность досрочной смены вещей модного ассортимента
3.6.	Безопасность жизни и риски	Частые нарушения прав и личной безопасности, высокие риски	Ограничение прав, риск бедности и пессимистический настрой	Среднее число посягательств на жизнь и имущество, средние риски, частичное страхование	Повышенные риски посягательств на имущество и достоинство, использование страхования и резервов
3.7.	Сбережения и оценка перспектив жизни	Жизнь текущим моментом без размышлений о перспективах	Трудная жизнь и преобладание опасений за будущее, незначительные сбережения	Переменная жизнь с преобладанием улучшений, наличие сбережений	Благоприятные перспективы на основании собственных усилий, накопление сбережений

Разработка стандартов жизни необходима для четкого представления о следующем:

- 1) нормальных условиях воспроизводства жизни населения региона,
- 2) фактически достигнутом уровне жизни,
- 3) целевых установках реализуемых социальных программ,
- 4) обоснованности социальных гарантий и т.п.

Стандарты жизни населения региона необходимо рассматривать как систему стандартов. В нее должны входить стандарты основных наиболее представительных и важных для будущего региона социально-демографических, профессиональных групп населения.

Соблюдение стандартов жизни необходимо считать обязательным при:

- проектировании, строительстве, реконструкции предприятий и производств,
- переходе на выпуск новой продукции,

- изменении организации и условий труда,
- выборе и реализации инвестиционных проектов,
- проведении налоговой и бюджетной политики,
- развитии различных форм предпринимательства,
- развитии региональной инфраструктуры,
- развитии межрегиональных связей,
- осуществлении мероприятий по охране окружающей среды,
- реализации социальных мероприятий.

Необходимый контроль в данном случае осуществляют органы местного управления региона, иные общественные и политические организации.

Для установления и обоснования нормативных значений показателей, включаемых в стандарт, необходим учет факторов, которые влияют на величину этих значений.

С точки зрения возможности учета влияния данных факторов на проведение мероприятий, направленных на повышение уровня жизни населения региона, они составляют три основные группы:

1. «Фоновые», влияние которых постоянно, остается неизменным в течение длительных периодов времени. Данные факторы формируют «нижнюю границу» выживания населения на территории, привлекательность или непривлекательность территории для различных социальных групп населения.

2. «Стартовые», характеризующие экономическую и политическую ситуацию, в которой находится регион в момент реализации мероприятий повышения уровня жизни. Под влиянием данных факторов формируется «верхняя, достижимая на данный момент, возможная в перспективе» граница нормативных значений показателей.

3. «Активные», влияние которых и формирует норму, нормально-возможную для данных условий и ситуации величину нормативных значений показателей. Под влиянием данных факторов создается собственная для региона основа роста благосостояния населения.

К группе «фоновых» относятся следующие факторы:

- географической среды (климат, степень разнообразия и привлекательности ландшафта и т.п.);
- техногенной среды (сложившиеся населенные пункты, географическое распределение населения, структура традиционного производства и занятости, экология региона и т.п.);
- культурной среды (традиции производства и потребления, уровень развития культуры населения, национальные и этнографические особенности населения, размеры и состав домашних хозяйств и т.п.).

К группе «стартовых» относятся:

- внешние факторы (место региона в общероссийском разделении труда, вклад в национальное богатство страны, потребность в развитии данного региона со стороны общества, заинтересованность в развитии территории региона со стороны вышестоящих органов власти, экономическая и политическая ситуация в стране в целом и т.п.);
- внутренние факторы (демографическая структура населения, безопасность проживания, структура и качество человеческого капитала региона, состояние в сфере производства и занятости, развитость социальной инфраструктуры, уровень социальной запущенности и т.п.).

К группе «активных» факторов относятся:

- заинтересованность в проведении активной социальной политики в сфере труда, занятости, предпринимательства, благосостояния со стороны местных органов власти;
- трудовая и предпринимательская активность населения;
- отношение населения к изменениям и новшествам;
- развитость инфраструктуры содействия повышению трудовой и предпринимательской активности и т.п.

Влияние данных факторов формирует уникальные для данных исторических условий и особенностей региона возможности определения реальных, обоснованных нормативных значений показателей, входящих в стандарт жизни.

При разработке концепции стандарта жизни было учтено и то, что субъективно, с позиций здравого смысла или обыденного восприятия мира людям свойственно определять свой уровень жизни, свое благосостояние, прежде всего, с его качественной стороны. В этом случае, конкретное состояние жизни определяется по шкалам: «плохая, хорошая жизнь», «низкий, средний, высокий уровень жизни», «нормальная, ненормальная жизнь» и т.п. Эту особенность человеческого восприятия жизни необходимо использовать. Уровни жизни, их объективное содержание должны, прежде всего, получить свою качественную определенность с точки зрения населения региона.

Материал русского языка позволяет построить порядковую шкалу субъективного восприятия уровней жизни, состоящую из десяти пунктов. Эти пункты располагаются вдоль более общей шкалы «очень плохая жизнь – нормальная жизнь – очень хорошая жизнь». Каждый из пунктов имеет в русском языке свое толкование и выражает определенный уровень благосостояния, жизни человека. Установленные нормативные значения показателей, включенных в стандарты, должны быть соотнесены с этой шкалой. Это необходимо, для того чтобы определить, какое положение стандартные значения занимают вдоль этой шкалы. Это даст более богатый материал для анализа уровня жизни населения региона.

Шкала уровней жизни:

- 1) НИЩЕТА – крайняя бедность;
- 2) НУЖДА – недостаток в необходимом;
- 3) БЕДНОСТЬ – недостаток в чем-либо;
- 4) СКУДНОСТЬ – бедность в каком-либо отношении;
- 5) ДОСТАТОК – отсутствие нужды, хватает;
- 6) ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ – обладание благосостоянием;
- 7) ЗАЖИТОЧНОСТЬ – обладание достатком, состоятельность, обеспеченность;
- 8) БОГАТСТВО – обилие материальных ценностей, услуг; обладание большим имуществом; в высшей степени зажиточность;
- 9) РОСКОШЬ – излишества в комфорте, в удовольствии; возможность позволить себе что-то лишнее;
- 10) ИЗОБИЛИЕ – полное обилие; в высшей степени достаток.

Исходя из фактически сложившегося в регионе уровня жизни можно делать отдельные отрезки шкалы более или менее чувствительными, дробными, а также использовать лишь часть шкалы.

Рассуждения, представленные выше, позволяют реализовать и схему расчета интегрального показателя уровня жизни. Порядок расчетов может быть представлен следующим образом.

Пусть имеем исходный спектр показателей, прямо или косвенно связанных с уровнем жизни населения. Эти показатели могут принимать различные значения, часть которых можно использовать в качестве нормативных значений для построения стандартов жизни. Обоснование показателей, включаемых в стандарт, и их нормативных значений - это наиболее трудоемкий этап построения методики.

Из совокупности этих показателей и соответствующих значений конструируются стандарты жизни выделенных групп населения.

Сами значения показателей, включаемых в стандарт, проверяются по шкале уровней жизни, представленной ранее.

Зная численность и состав населения региона, в результате применения этих процедур, мы получаем знание того, каков в действительности должен быть уровень жизни населения, и получаем возможность сравнить его с фактическим состоянием дел.

Другими словами, мы получаем два вектора значений показателей, причем каждый из этих показателей дает нам представление о том, какова должна быть и какова есть численность населения с соответствующими значениями показателей. На сопоставлении этих векторов основан расчет интегрального показателя, отслеживание динамики его изменения.

Сравнение двух замеров уровня жизни должно нам позволить сделать вывод о том, что, например, реализация мероприятий социальной и экономической политики региона, в результате которых жизнь одних людей улучшится, а других ухудшится, число людей, параметры жизни которых улучшились, превысит число людей, параметры жизни которых ухудшились на столько-то процентов или человек и т.п. Причем с учетом разного понимания интегрированности общего показателя уровня жизни.

Сами техники расчета интегрального показателя могут быть разными, совмещать в себе различные подходы. Основное требование в данном случае – это конечная смысловая интерпретация значений.

Интегральный показатель уровня жизни может предполагать расчет по формуле средневзвешенной.

Сопоставления фактических значений частных показателей уровня жизни с нормативными значениями может производиться по формуле, учитывающей весовой коэффициент частных показателей уровня жизни:

$$U = \sum_{i=1}^n K_i \times \frac{P_i}{P_i^n},$$

где i – индекс частного показателя уровня жизни;

n – количество частных показателей уровня жизни;

K_i – весовой коэффициент (коэффициент значимости) i -го частного индикатора уровня жизни, оценивается экспертно (сумма весов равна единице);

P_i – частный показатель уровня жизни (статистически отслеживаемая величина);

P_i^n – нормативное значение частного показателя уровня жизни.

Сопоставление может производиться с использованием элементов векторной алгебры.

В данном случае совокупность нормативов в наборе показателей образует вектор целей, а совокупность фактических показателей – вектор достигнутых результатов. Тогда величина расхождения между ними является мерой пропорциональности развития, а произведение отношения длин векторов на косинус угла между ними – мерой степени приближения к целевому (нормативному) состоянию.

Все зависит от того, какие возможности существующей системы государственной статистики будут использоваться в конечном варианте методики.

Статистика уровня жизни предлагает различные системы показателей (индикаторов), отражающих те или иные стороны жизни населения в международном, национальном, региональном разрезе. Число показателей, которые прямо или косвенно отражают уровень жизни населения, достигает нескольких сот.

Основная проблема, которая, на первый взгляд, затрудняет создание методики на основе предлагаемой концепции, заключается в поиске ответа на вопрос: способна ли государственная статистика давать необходимые распределения значений тех показателей, которые включаются в стандарты жизни? Есть несколько направлений ответа на данный вопрос:

1. Статистика дает распределения не всех, но важнейших для оценки уровня жизни показателей, например, распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в том числе и поквартально). Путем перегруппировки значений или путем использования методов пересчета можно получить распределения по предусмотренным методикой интервалам.

2. Структура стандарта жизни предусматривает использование не только прямых, но и косвенных показателей, по величине которых можно оценить искомые группы населения, группы, живущие по определенным стандартам.

3. Как крайний вариант можно предусмотреть проведение дополнительных исследований наиболее типичных представителей той или иной группы населения и на основании полученных данных с некоторой заданной заранее, или рассчитанной по факту погрешностью распространять выводы на всех представителей группы (исследование типических групп).

Вторая проблема, которую должна преодолеть методика – это изначальное предположение о независимости статистических наблюдений. Но современные пакеты обработки и статистического анализа социально-экономических данных (SPSS, STATISTICA, даже MATHCAD как современное средство автоматизации решения математических задач) предусматривают множество процедур, с помощью которых можно решить данную проблему.

Статистические показатели выражают объективную составляющую уровня жизни. Но вообще к статистическим показателям нужно относиться осторожно, т.к. нет стопроцентного статистического индикатора, который бы отражал реальную ситуацию. Статистический показатель – это максимально точное приближение к результату, но полностью явление им отражено быть не может.

И в заключение еще раз отметим, что исходным в исследовании региональных особенностей уровня жизни населения является положение об объективном характере известного территориального неравенства в жизненных условиях населения и связанных с этим различиях в объеме и структуре необходимого для воспроизводства фонда жизненных средств. Это необходимо учитывать при разработке методики на основе концепции стандартов жизни. Региональные особенности как существенные факторы, влияющие на стандарты жизни, должны быть полностью отражены в методике. При разработке методики отслеживания уровня жизни населения необходимо также учитывать основные задачи и приоритетные направления региональной экономической и социальной политики.

Следовательно, цель социальной и экономической политики в рамках реализации предлагаемой программы можно сформулировать как развитие инфраструктуры обеспечения стандартов жизни населения (домохозяйств) региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амартя, Сен Стандарт жизненного уровня [Текст] / Сен Амартя. - The Standarot of Ziving. - Cambridge University Press, 1989.
2. Жеребин, В.М. Уровень жизни населения [Текст] / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.

Смирнов Владимир Владимирович

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

И.Е. ГРЕКОВ

ОБ ИЗМЕРЕНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Обоснована необходимость использования интегральных показателей уровня и качества жизни. Проведен анализ существующих индикаторов благосостояния населения. Выделены преимущества и недостатки показателей различных групп. Рассмотрев существующую практику использования показателей эффективности общественного развития, был сделан вывод о необходимости конструирования интегрального критерия эффективности общественного развития.

Ключевые слова: благосостояние, уровень жизни, качество жизни, показатель.

Necessity of use of well-being and quality of life integrated measures is proved. The analysis of existing indicators of population well-being is lead. Advantages and lacks of various measures are allocated. After reviewing of the existing practice for use of social development efficiency measures a conclusion on necessity of designing of integrated criterion of social development efficiency has been drawn.

Key words: welfare, well-being, quality of a life, measure.

С тех пор как концепции благосостояния и устойчивого развития получали все более широкое распространение, проблема измерения качества жизни населения и устойчивости развития становилась все актуальнее.

Концепция устойчивого развития требует понимания проблем во многих науках. Например, экономисты, скорее всего, будут отдавать больший приоритет экономическим целям, экологи будут склонны заострять внимание на экологических проблемах, а социологам будут ближе социальные проблемы. Каждая из этих трех сфер общественного развития трактуется как системы: экономическая, экологическая или социальная. При этом устойчивое развитие, по верному замечанию Х. Босселла, возможно, только если подсистемы, так же как и общая система, устойчивы. Поэтому необходимо идентифицировать подсистемы и определить индикаторы, которые могут обеспечить наиболее полную и надежную информацию об устойчивости каждой из подсистем и общей системы в целом» [1].

Таким образом, для планирования и оценки степени достижения высших целей человеческой цивилизации необходимо иметь адекватную информацию о степени их реализации. В этой связи актуальна разработка, согласование и проверка интегрального критерия и системы индикаторов, чтобы измерять и регулировать устойчивость и гармоничность развития в различных сферах и по системе в целом.

В настоящее время существует множество инструментов для измерения уровня и качества жизни и отдельных их элементов. В.М. Жеребин и Н.А. Ермакова выделяют следующие типы показателей: одиночные однокомпонентные показатели, такие как валовой внутренний продукт на душу населения, душевное потребление продуктов питания; двухкомпонентные относительные показатели – соотношение доходов и расходов, доходов и прожиточного минимума; целые наборы показателей – от отдельных фрагментов или всей системы показателей уровня жизни [2].

Наиболее известные показатели, часто применяемые в международных сравнениях уровня жизни, – это ВВП и ВВП на душу населения. Для международных сравнений показатель ВВП на душу населения приводится не только в долларах по валютному курсу, но и в долларах по ППС – паритету покупательной способности, что позволяет проводить более точное сравнение средних уровней душевого дохода в разных странах. Однако высокие уровни дохода не всегда соответствуют высокому качеству жизни.

Наряду с ВВП широко также распространены показатели обеспеченности населения

различными благами и показатели потребления. Показатели этой группы рассчитываются как в России, так и на международном уровне международными организациями (ООН, Всемирным банком, МВФ и др.). Не будем останавливаться на данных показателях, поскольку они, как правило, характеризуют отдельные стороны благосостояния и малоинформативны для оценки качества жизни в целом. Комплексную оценку уровня и качества жизни позволяют произвести составные показатели (или индексы), которые рассчитываются по определенным моделям и состоят из нескольких компонентов.

Начиная с 60-х годов XX века интерпретация ВВП на душу населения, как показателя степени благосостояния, критикуется многими уважаемыми экономистами.

Подробнее рассмотрим аргументы против использования ВВП¹ в качестве меры человеческого благосостояния, многие из которых также являются аргументами против использования экономического роста в качестве основной цели экономической политики. Проанализированные позиции позволяют выделить пять направлений такой критики.

1. ВВП не включает важные компоненты качества жизни.

Э. Мишан [3] и Г. Дэйли [4] пришли к выводу, что ВВП нужно рассматривать как оценку общей стоимости всех экономических операций в стране, реальное воздействие которых на благосостояние не является столь однозначным. По их мнению, ВВП нельзя рассматривать как индикатор прогресса. Это объясняет ситуации, когда рост ВВП и рост благосостояния не обязательно совпадают. Доказано, что в определенный момент рост ВВП создает больше издержек чем выгод в плане благосостояния [5].

Кроме того, при расчетах ВВП не учитываются блага неофициальной экономики, такие как домашний труд, благотворительность и т.д. При этом рост ВВП может быть следствием перехода таких благ из неофициальной экономики в официальную, хотя сам объем благ в обществе не изменился². В этом случае ВВП не будет отражать увеличения благосостояния.

ВВП не учитывает изменения в окружающей среде и состоянии ресурсов. При этом может сложиться парадоксальная ситуация, когда вызванное увеличением производства ухудшение экологии не учитывается в ВВП, но природоохранные мероприятия («исправление ситуации» в экологии) будут включаться в состав ВВП.

Кроме того, ВВП, являясь потоковым показателем, не отражает состояние активов общества, которые являются более адекватной мерой общественного благосостояния. Поэтому, когда в результате роста ВВП происходит исчерпание ресурсов, то на самом деле общество становится не богаче (как можно судить по росту ВВП), а, наоборот, беднее, что следует из уменьшения количества ресурсов [6].

2. ВВП не отражает степень удовлетворения потребностей человека.

Согласно иерархии Маслоу люди имеют различные потребности, например физиологические (вода, воздух, пища), потребности в безопасности, уважении и т.д. Базовые потребности не могут быть обменены на предметы роскоши или иные материальные товары, не удовлетворяющие эти базовые потребности. Другими словами, замещение в потреблении достаточно ограничено: более «низшие» потребности должны быть удовлетворены прежде, чем будут удовлетворены более «высокие» потребности.

Таким образом, рост дохода и, связанный с ним, рост материального потребления, особенно в городах и на загрязненных территориях, не может быть компенсацией нехватки удовлетворения базовых потребностей, типа чистой экологии, психологического равновесия и др. В результате, рост доходов и потребления может не только не сопровождаться ростом благосостояния, но быть причиной его снижения.

На наш взгляд, при разработке системы оценки качества жизни необходимо иметь в

¹ Здесь и далее мы указываем ВВП, понимая, что в качестве меры благосостояния используется ВВП на душу населения.

² Типичный пример – наем домохозяйки и няnek. С ростом доходов все большее количество семей нанимают домохозяйку и няnek для ухода за своими детьми, при этом объем (качество) услуг в обществе не только не изменяется, но даже может уменьшиться (ухудшиться) ввиду недобросовестности наемных работников.

виду, что эта категория не является стопроцентно универсальной для всех народов нашей планеты, поскольку между ними существуют колоссальные различия как в географическом, культурном и экономическом, так и других аспектах жизнедеятельности.

Например, величина и структура потребительского бюджета человека очень сильно зависит от культурных и географических особенностей среды его проживания. Так, южные народы меньше нуждаются в теплом жилище, зимней одежде и других благах личного потребления, характерных для северных народов, то есть можно говорить о меньшей дифференциации структуры их потребления. Но в то же время, они могут больше нуждаться в ресурсах питьевой воды, важных ископаемых ресурсах, недоступных на их территории и т.п. А культурные и религиозные различия во многом определяют, например, рационы питания народов и, соответственно, могут влиять как на уровень потребительских расходов, так и на здоровье, а, следовательно, и продолжительность жизни населения.

3. ВВП не учитывает диспропорции распределения доходов в обществе.

ВВП на душу населения является усредняющим показателем. Однако неравномерное распределение доходов подразумевает неравные возможности людей и, соответственно, уровня и качества жизни. Кроме того, ВВП «безразличен» к структуре расходов, будь то расходы бедных на удовлетворение основных потребностей или богатых, чьи расходы в большинстве своем представляют чрезмерное потребление. А, учитывая более высокие цены на предметы роскоши, доля богатых в общем потреблении получает больший вес.

Конечно, рост ВВП может сопровождаться уменьшением неравенства доходов, однако это, как правило, исключение. Кривая Кузнеца (перевернутая U) является показательным примером взаимосвязи между уровнем доходов и неравенством доходов во времени [7]. Согласно ей, до определенного момента экономический рост сопровождается ростом неравенства доходов (что наблюдается, как правило, в развивающихся странах), но после определенного критического уровня эта взаимосвязь меняется на обратную (развитые страны).

Также необходимо отметить, что сопоставление длинных динамических рядов по ВВП, скорректированных на индекс инфляции, дает сильно смещенные оценки, поскольку индекс инфляции обычно отражает динамику цен средней корзины потребления. Однако, чем более неравномерно распределены доходы и потребление в обществе, тем менее точными будут оценки ВВП в результате учета инфляции.

4. ВВП не отражает субъективное благосостояние человека.

В период с 1950 по 1970 гг. исследователи в области благосостояния на основе эмпирических данных выявили, что в большинстве развитых стран, несмотря на неустойчивые положительные темпы экономического роста, уровень субъективного благосостояния или остался неизменным, или даже снизился³. Например, Дж. Хеллиуэл оценил уровень дохода, выше которого происходит утрата взаимосвязи между ростом ВВП и субъективным благосостоянием, равный 15 000 долл. США [8]. Наличие «порогового» уровня дохода отмечалось многими исследователями, что легло в основу так называемой «гипотезы порогового уровня», согласно которой выше некоторого уровня ВВП издержки роста превышают его выгоды, как замечает М. Макс-Ниф: «... для каждого общества, вероятно, существует период, в течение которого экономический рост ведет к повышению качества жизни, но только до некоторого уровня – пороговой точки – выше которой повышение экономического роста может вести к ухудшению качества жизни» [9].

Исследования субъективного благосостояния также показывают, что на индивидуальном уровне доход чаще не коррелирует с благосостоянием [10-12]. Более важным для индивида становятся семейное благополучие, здоровье, личная свобода и т.д. Таким образом, если доход не может быть мерой благосостояния на микроуровне, он вряд ли может быть таковой на макроуровне.

Используя индикаторы субъективного благосостояния для большого количества стран

³ Здесь речь идет о категории «субъективное благосостояние», близкой к категории «счастью». То есть респонденты не ощущали роста благосостояния или отмечали даже его снижение.

(www.worldvaluessurvey.org) – Р. Лэйард сделал вывод, что в странах с высоким доходом отмечается небольшое изменение в субъективном счастье, в отличие от стран с низким доходом [13]. Кроме того, на счастье оказывают серьезное влияние условия климата и тип политической системы.

Также, счастье во многом зависит от досуга. Однако досуг не учтен ВВП. Напротив, досуг является «непроизводительным» временем с точки зрения экономического роста и отрицательно коррелирует с динамикой ВВП. Тем не менее, исследования показывают, что наличие большего свободного времени связано, как правило, с большей субъективной удовлетворенностью жизнью.

Удовлетворенность человека условиями жизни или категория «счастье» – это субъективная категория, трудно поддающаяся оценке и иногда расходящаяся с экономическим благосостоянием и другими важными составляющими уровня жизни.

Таким образом, из-за огромной культурно-географической дифференциации и различного мировосприятия населения качество жизни человека должно оцениваться по достаточно однородным группам или должны браться в расчет показатели качества жизни, в равной степени актуальные (инвариантные) для всех народов. Безусловно, существует множество критериев, по которым можно группировать население. Однако наиболее важным, по-нашему мнению, является именно культурно-географический признак.

Вместе с тем, необходимо помнить, что подобная группировка не может претендовать на роль оправдания сверхбогатства одних стран и бедности других, имущественного превосходства одних народов над другими и т.п. Она необходима для учета различий в предпочтениях, отдаваемых тем или иным благам (материальным и нематериальным), входящим в категорию «качество жизни». Отметим, что создание такой группировки является особенно важным при использовании широкого набора показателей для оценки качества жизни, по которым может наблюдаться высокая дифференциация.

5. ВВП не отражает относительные аспекты благосостояния человека.

Существуют и более тонкие аспекты субъективного благосостояния. Исследования показали, что люди недовольны по экономическим причинам (чувствуют себя бедными), потому что они потребляют намного меньше, чем большинство людей в их социальной группе. Таким образом, бедность имеет относительное измерение⁴. При этом глобализация способствует тому, что информация об уровне жизни в различных странах становится общедоступной. Поэтому у людей есть возможность сравнивать свои условия жизни с другими. В этой связи несчастными могут стать целые народы. Это, кстати, объясняет рост пессимизма и количества несчастных людей во многих развивающихся странах, хотя темпы их экономического роста намного превосходят темпы роста развитых стран.

Например, С. Солник и Д. Геменизи провели опрос [14], в результате которого было выявлено, что большинство респондентов скорее желает быть бедным в абсолютном смысле, но более богатым в относительном, чем наоборот⁵. Таким образом, ВВП упускает относительные аспекты благосостояния.

В этой связи увеличение относительного дохода может улучшить благосостояние соответствующего человека, однако это не изменит общее социальное благосостояние. Причина проста: повышение относительного дохода и благосостояния – это игра с нулевой суммой, то есть один человек теряет то, что получает другой⁶. Поэтому нельзя увеличить

⁴ Существует и абсолютная бедность, то есть такой уровень доходов, который считается бедностью в любом обществе или бедность относительно первичных потребностей человека.

⁵ Такое поведение, согласно Ч. Дарвину, вполне вписывается в поведение животных, которые постоянно стремятся привлечь к себе внимание сексуальных партнеров. Кроме того, люди, которые уже имеют партнера и потомство все еще продолжают стремиться повысить свой статус через потребление. Стремление индивида к росту доходов, таким образом, полностью понятна, однако оно не обязательно ведет к счастью, поскольку все остальные индивиды также стремятся к этой же цели.

⁶ Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from A New Science*. Penguin, London. Эмпирические исследования даже предлагают асимметрию в смысле, что «бедные» теряют больше счастья чем приобретают «богатые» (Fetter-i-

относительное благосостояние каждого: относительно богатые всегда будут более счастливы, чем относительно бедные и рост ВВП этого не изменит.

Указанные направления критики ВВП не являются исчерпывающими. Но их уже достаточно, чтобы искать более адекватные показатели качества жизни и благосостояния.

Альтернативными ВВП, но наиболее близкими по смыслу, являются такие показатели как Мера Экономического Благосостояния (MEW) [15], Индекс устойчивого экономического благосостояния⁷ (ISEW) [16], Индекс истинного прогресса (GPI) [17], Индекс устойчивой чистой выгоды (SNBI) [18] и т.д. Данные показатели имеют похожие методики расчета, заключающиеся в корректировке ВВП, добавляя важные неучтенные компоненты и вычитая «лишние», с точки зрения благосостояния, элементы. Другими словами, указанные индексы объединяют то, что они основаны на ВВП и имеют денежную оценку.

Однако существует множество проблем с вычислением меры благосостояния, основанной на ВВП. Во-первых, сложность оценки «нерыночных» товаров и услуг, во-вторых, сложность денежной оценки базовых потребностей, «цена» которых может значительно различаться среди индивидуумов, не говоря о странах. Все это делает данные показатели столь же уязвимыми к критике, указанной выше для ВВП.

Однако некоторые из указанных индикаторов все же получили достаточно широкое распространение. Индекс устойчивого экономического благосостояния (ISEW), предложенный Г. Дэйли и Дж. Коббом, считается одним из самых известных показателей экономического благосостояния. В последние годы ISEW был вычислен для таких стран как Великобритания, Швеция, Австрия, Нидерланды, Италия, Чили, Бельгия и т.д.⁸

Алгоритм вычисления ISEW в общем виде представлен следующим образом⁹:

ISEW = частные потребительские расходы
минус потери от неравенства в распределении доходов
плюс стоимость домашнего труда
плюс общественные расходы не относящиеся к защитным
минус социальные и экологические затраты (защитные расходы)
минус ущерб от деградации экологической среды
минус обесценение естественного капитала
плюс чистый прирост искусственного капитала (инвестиции)

Carbonell, A. (2005). Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics* 89(5-6): 997-1019.

То есть по существу это игра с отрицательной суммой. Такая асимметрия уже предлагалась давным-давно. (Duesenberry, J.S. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press, Cambridge, MA. Duesenberry, 1949).

⁷ На самом деле, данный показатель, а также некоторые другие из представленных показателей не являются индексами в статистическом смысле, поскольку представляют собой абсолютные величины, рассчитываемые в денежных единицах. Тем не менее, мы не будем отступать от оригинальных названий данных показателей.

⁸ Заметим, что расчет ISEW даже для одной страны является весьма сложным процессом, не говоря о расчете данного показателя в динамике и по всем странам мира. Это видимо и сдерживает широкое использование ISEW. Однако данная проблема может быть решена при условии модернизации СНС.

⁹ Расчет ISEW начинается с оценки размера частного потребления, которое является также отправной точкой для расчета ВВП. Так как полезность дополнительного дохода не одинакова для бедных и состоятельных семей (для бедных она выше, чем для богатых), частное потребление должно быть скорректировано согласно индексу Джини. Впоследствии, статьи, которые, как предполагается, увеличивают экономическое благосостояние, прибавляются, а те, которые уменьшают экономическое благосостояние – вычитаются. Например, положительными статьями являются домашний труд и «незащитные» общественные расходы (культура, образование и т.д.). К отрицательным статьям относятся расходы на здравоохранение и экологию (данные расходы являются «защитными», поскольку они не повышают уровень благосостояния, а возникают из-за деградации социально-экологической системы вследствие экономического прогресса). Статья «деградация экологической среды» представляет собой оцененный экологический ущерб, причиненный различным природным средам. «Обесценение естественного капитала» – это утрата экологических активов, то есть ресурсов, а также затраты, которые должны будут взять на себя будущие поколения в этой связи. «Чистый прирост искусственного капитала» представляет собой прирост долгосрочных благ (активов), созданных человеком.

Исследования показывают, что динамика ВВП и ISEW, впрочем, как и других показателей этой группы (например, GPI), значительно различается. Если ВВП имеет повышательную тенденцию, то ISEW может оставаться на том же уровне или даже снижаться. Расхождение в тенденциях данных показателей предположительно началось в 1970-х годах.

В целом, ISEW считается более адекватной мерой благосостояния, чем ВВП. Тем не менее, он не лишен некоторых недостатков. Во-первых, ISEW можно назвать индикатором экономического благосостояния, но не индикатором устойчивого развития. Во-вторых, расчет ISEW связан со многими методологическими проблемами. Например, в нем не разделяются возобновляемые и невозобновляемые ресурсы. Кроме того, отсутствие единой методики расчета ISEW приводит к тому, что разные исследователи включают в его расчет разные статьи, или рассчитывают одни и те же статьи различными способами. В конце концов, Г. Дэйли и Дж. Кобб сами признали, что их собственные вычисления были предварительными и основывались на достаточно абстрактных предположениях, но, тем не менее, как отмечал Г. Дэйли: «ISEW в данном смысле похож на фильтр на сигарете. Это лучше чем ничего» [19].

Еще одной группой показателей качества жизни и благосостояния, придающих особое внимание экологическим проблемам, являются так называемые «зеленые индексы». Наиболее известными являются Индекс экологической устойчивости (ESI), Устойчивый национальный доход (SNI), «Зеленый» Чистый национальный продукт (green NNP), Экологический след (Ecological Footprint) (EF) и др.

Наиболее широкий ряд экологических показателей применяется для расчета Индекса экологической устойчивости (ESI) [20]. Данный индекс ежегодно рассчитывается Йельским и Колумбийским университетами США на основе 76 показателей, сгруппированных в 21 индикатор, которые, в свою очередь, сведены в 5 компонентов: «Экологическая система», «Снижение экологического стресса», «Снижение уязвимости человечества», «Социальные и институциональные возможности» и «Глобальное управление».

Создатели ESI утверждают, что данный индекс является аналитической основой для принятия решений в области экологических мероприятий. Кроме того, ESI является альтернативой ВВП и ИРЧП и позволяет оценить прогресс страны в экологической сфере. Наконец, ESI представляет собой полезный инструмент оценки эффективности экологической политики государств.

Наиболее успешные страны по Индексу экологической устойчивости – Финляндия, Норвегия, Уругвай, Швеция и Исландия. Все эти страны имеют значительные запасы природных ресурсов и низкую плотность населения. Наименее успешные страны – Северная Корея, Ирак, Тайвань, Туркмения и Узбекистан. Эти страны стоят перед многочисленными экологическими проблемами, а экологическая политика практически отсутствует.

В то же время, высказывается множество критических замечаний по поводу построения ESI. Например, Индекс объединяет слишком много несоизмеримых элементов, что делает его бессмысленным. ESI имеет высокие значения в северных странах (в частности в скандинавских), хотя использование природных ресурсов на душу населения, а также чрезмерное потребление в этих странах далеко не является оптимальным. В Индекс включаются спорные показатели, такие как показатели смертности, индексы коррупции, эффективности государства, уровень демократии, индекс инновационности, количество изобретений на один миллион граждан и т.п. Подобные показатели серьезно завышают значения ESI для развитых стран, и, наоборот, снижают рейтинг экологической устойчивости для остальных стран, хотя непосредственной взаимосвязи данных показателей с экологической устойчивостью нет или она очень слабая.

Индекс экологической устойчивости хотя и позиционируется его создателями как альтернативный ВВП и ИРЧП, инструмент измерения устойчивости развития, отражает в основном экологическую сферу общественного развития и не может отвечать за устойчивое развитие в целом.

В расчете Устойчивого национального дохода (SNI) [21] используется общая модель равновесия, согласно которой вычисляется воздействие на национальный доход ограничений устойчивого развития по девяти важнейшим экологическим проблемам¹⁰: изменение климата; истощение озонового слоя; закисление среды; эвтрофикация; засорение атмосферы взвешенными частицами; испарение органических соединений; оседание тяжелых металлов в водных ресурсах; засуха и радиоактивное заражение грунта. Данный подход выражает устойчивость развития в строгом смысле, то есть экологический капитал не может быть замещен экономическим. Кроме того, невозможно замещение между экологическими проблемами. По-сути, подход, применяемый в расчете SNI такой же, как и для показателей предыдущей группы, то есть корректировка ВВП на соответствующие затраты.

Экологический След (EF) – показатель учета ресурсов, который исчисляется в «глобальных гектарах» и показывает, сколько продуктивной земли и морских ресурсов доступно на Земле и сколько из них приспособлено для человеческого использования. Экологический след выражается в «глобальных гектарах» – нормализованных по средней производительности гектарах доступной для использования области Земли. Так, по оценкам в 2003 году на Земле насчитывалось приблизительно 11,2 млрд. глобальных гектаров доступной области. В том же году человечество потребило количество продуктов и услуг, эквивалентное 14,1 млрд. глобальных гектаров. Таким образом, оцениваемый дефицит составил в 2003 году 2,9 млрд. глобальных гектаров. Если такая ситуация будет наблюдаться в будущем – это грозит глобальной экосистеме серьезной деградацией и даже катастрофой¹¹.

Таким образом, несмотря на всю важность экологических индексов, необходимо признать, что они отражают состояние только одной из трех основных сфер, поэтому не могут претендовать на всеобщую меру качества жизни, устойчивости и эффективности общественного развития.

Еще одна группа показателей делает акцент на соотношении текущего благосостояния и долгосрочного устойчивого развития в будущем. Данные индикаторы достаточно теоретизированы и включают в себя как интертемпоральные функции благосостояния [22], так и функции благосостояния, построенные в рамках «Теории справедливости» Дж. Роулза [23-25]. Наиболее известным среди них является показатель Истинные накопления (Genuine saving) (GS), разработанный Всемирным Банком. Данный показатель определяет благосостояние страны в более широком плане, чем национальные счета. Методика расчета данного показателя предполагает корректировку валовых внутренних сбережений на величину истощения природных ресурсов (-), ущерба от загрязнения окружающей среды (-), а также на величину расходов на образование¹² (+) и износа производственных активов (основного капитала) (-):

$$GS = (GDS - CFC) + EDE - DRNR - DME$$

где GDS – валовые внутренние сбережения;

CFC – износ производственных активов;

(GDS-CFC) – чистые внутренние сбережения;

EDE – расходы на образование;

DRNR – величина истощения природных ресурсов;

DME – величина ущерба от загрязнения окружающей среды.

Наибольшая сложность возникает в оценке элементов DRNR и DME. Тем не менее, Всемирный Банк располагает такой информацией и данный показатель рассчитан практически для всех стран. В результате величина GS, как правило, меньше половины

¹⁰ Данные проблемы были выделены для Нидерландов, поскольку изначально SNI создавался на базе этой страны. Вычисления для Нидерландов показывают, что SNI равен примерно половине ВВП.

¹¹ Подробнее об Экологическом следе см. на официальном сайте Системы экологического следа <http://www.footprintnetwork.org>

¹² Расходы на образование рассматриваются не как потребление, а как инвестиции в человеческий капитал, поэтому данные расходы увеличивают истинные накопления.

валовых сбережений. При этом GS являются отрицательными для Ближневосточной и Северной Африки, Африканских стран района Сахары, положительными для стран ОЭСР и самыми высокими для Восточной Азии и стран тихоокеанского региона [26].

Главный недостаток GS состоит в том, что данный показатель не является показателем устойчивости развития в строгом смысле, поскольку потери естественного капитала (какими бы угрожающими они не были) в данном показателе могут замещаться ростом экономического и человеческого капитала¹³.

Наконец четвертая группа индикаторов включает сложные многокомпонентные показатели человеческого благосостояния и качества жизни. В отличие от предыдущих показателей они выражаются в безразмерных единицах (впрочем, как ESI), но в то же время характеризуют человеческое благосостояние с разных сторон.

Самыми известными являются показатели, рассчитываемые в рамках программы ПРООН. Особое место среди них занимает Индекс развития человеческого потенциала (HDI или ИРЧП).

ИРЧП был построен на основе концепции человеческого развития, ключевые положения которой состоят в следующем:

- человеческое развитие представляет собой как процесс расширения человеческого выбора, так и достигнутый уровень благосостояния людей;
- уровень благосостояния критически зависит от возможности прожить долгую и здоровую жизнь, приобрести знания, иметь доступ к ресурсам, обеспечивающим достойную жизнь;
- доход рассматривается как средство, расширяющее человеческий выбор, то есть предоставляющее большую свободу выбора и больше вариантов для достижения выбранной цели;
- позитивное воздействие дохода на человеческое развитие ослабевает по мере его роста (принцип «убывающей предельной полезности дохода»).

ИРЧП рассчитывается на основе следующих показателей: продолжительности жизни; уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес в две трети) и совокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней (вес в одну треть), и уровня жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения (ППС в долл. США).

При построении индекса для каждого из этих показателей были установлены фиксированные максимальные и минимальные значения:

- продолжительность предстоящей жизни при рождении: 25 лет и 85 лет,
- грамотность взрослого населения (возраст 15 лет и старше): 0 % и 100 %,
- совокупная доля учащихся: 0 % и 100 %,
- ВВП на душу населения (ППС в долл. США): 100 и 40 000 долл. ППС.

Для любого компонента ИРЧП отдельные индексы могут быть рассчитаны по следующей общей формуле:

$$\text{Индекс} = \frac{y - y_{\min}}{y_{\max} - y_{\min}}, \quad (1)$$

где y , y_{\min} , y_{\max} – соответственно фактическое, минимальное и максимальное значение.

Несколько сложнее обстоит дело с построением индекса дохода. Замещающий показатель дохода используется в ИРЧП для определения всех аспектов процесса развития человеческого потенциала, не нашедших отражения в контексте таких показателей, как долголетие при здоровом образе жизни и знания. В определении ООН доход не является мерилем человеческой жизни, а его отсутствие – мерилем человеческих лишений. Для

¹³ Такая компенсация подразумевает устойчивость в слабой форме.

достижения достойного уровня развития человеческого потенциала не требуется неограниченного дохода. Поэтому ИРЧП отражают доход как промежуточный показатель, дающий лишь общее представление о достойном уровне жизни. В связи с этим дисконтирование дохода при расчете ИРЧП осуществляется на основании следующей формулы:

$$W(y) = \frac{\lg y - \lg y_{\min}}{\lg y_{\max} - \lg y_{\min}} \quad (2)$$

В конечном счете, ИРЧП представляет собой простое среднее перечисленных компонентов, а его значение варьируется от 0 до 1.

Место, занимаемое той или иной страной мира по показателю ИРЧП, зачастую существенно отличается от ее места в списке стран, ранжированных по величине ВВП (или ВВП) на душу населения. Как уже говорилось, существование разницы между рангами стран по ИРЧП и по доходу на душу населения свидетельствует о том, что определенный уровень дохода не всегда адекватен качеству жизни, достигнутому в той или иной стране.

Также в рамках ПРООН рассчитываются Индекс развития с учетом гендерного фактора (ИРГФ) и Показатель расширения возможностей женщин (ПРВЖ), впервые представленные в Докладе о развитии человека за 1995 год. Они представляют собой составные показатели, отражающие неравенство между женщинами и мужчинами в контексте развития человеческого потенциала. ИРГФ используется для отражения достигнутых результатов по тем же параметрам и на основе тех же переменных, что и ИРЧП, однако с учетом неравенства между мужчинами и женщинами. ПРВЖ используется для измерения гендерного неравенства в плане экономических и политических возможностей.

Наконец, в Докладе о развитии человека за 1997 год была представлена концепция нищеты (бедности) населения и составной показатель для ее измерения – Индекс нищеты (бедности) населения (ИНН). Если ИРЧП используется для измерения усредненных достижений в основных аспектах развития человека, то ИНН отражает недостатки в этих же областях. При этом данный индекс рассчитывается отдельно для развитых и развивающихся стран, поскольку само явление бедности существует во всех странах, но положение бедных в развитых и развивающихся странах сильно отличается.

Несмотря на широкое распространение, ИРЧП серьезно критикуется по нескольким направлениям.

Во-первых, принятая шкала от 0 до 1 для ИРЧП снижает некоторую степень свободы при оценке благосостояния. При этом числовое значение в ИРЧП малоинформативно и приближается по смыслу к рейтингу.

Во-вторых, отмечается тесная корреляция ИРЧП с ВВП на душу населения, поэтому можно сказать, что ИРЧП не несет новой информации относительно благосостояния по сравнению с тем же ВВП [27].

В-третьих, недостаточно аргументированы принятые пределы изменения базовых показателей (например, 85 лет ожидаемой продолжительности жизни и 40 000 долларов реального ВВП на душу населения), практически свободное взаимозамещение базовых показателей (например, высокий уровень человеческого развития (ИРЧП > 0,8) может быть достигнут при ожидаемой продолжительности жизни менее 50 лет или уровне грамотности взрослого населения 10 %) [28].

В-четвертых, наиболее спорным и субъективным показателем из включаемых в ИРЧП является ВВП на душу населения. Он является как бы агрегированным компонентом, учитывающим все остальные стороны человеческого потенциала, кроме образования и продолжительности жизни. Но при этом, объем душевого ВВП, как было указано выше, не отражает реальную степень удовлетворения потребностей: потому что структура и объем потребительских бюджетов (минимального, рационального и бюджета развития) в разных странах различаются; потому что ВВП не есть доходы населения, хотя правильнее было бы

использовать последние; наконец, потому что он не учитывает степень дифференциации населения по доходам, поскольку средний арифметический ВВП на душу населения трудно признать лучшей мерой благосостояния населения.

В-пятых, ИРЧП не в полной мере отражает благосостояние населения, и экономический потенциал страны, так как не учитывает дифференциацию доходов граждан и не включает ряд других весьма важных элементов качества жизни, например, уровень культуры, уровень уверенности в будущем, качество экологии и другие компоненты качества жизни.

Некоторые из указанных проблем попытались решить В. Костантини и С. Мони, модернизировав ИРЧП и получив Индекс устойчивого развития человеческого потенциала (SHDI) [29]. Методика расчета Индекса устойчивого развития человеческого потенциала (SHDI) следующая:

$$SHDI = \frac{1}{4} \left[\left(\frac{x_1 - 0}{100 - 0} \right) + \left(\frac{(100 - x_2) - 0}{100 - 0} \right) + \left(\frac{\log(x_3) - \log(100)}{\log(40000) - \log(100)} \right) + \left(\frac{x_4 + x_5 + x_6}{3} \right) \right], \quad (3)$$

где x_1 – охват населения третичным образованием (согласно Международной стандартной классификации образования, утвержденной Генеральной конференцией ЮНЕСКО в ноябре 1997г. сюда включаются: среднее профессиональное, высшее профессиональное и послевузовское образование), %;

x_2 – уровень безработицы, %;

x_3 – «Зеленый» чистый национальный продукт, в текущих долларах США по ППС;

x_4 – Индекс атмосферного загрязнения, определяемый по формуле:

$$x_4 = 1 - \left(\frac{y_1 - 0}{0.03 - 0} \right), \quad (4)$$

где y_1 – количество выбросов NO_x , SH_2 , NH_3 , $NMVOС$, CO в тоннах в день на одного работающего

x_5 – Индекс загрязнения водных ресурсов, исчисляемый по следующей формуле:

$$x_5 = 1 - \left(\frac{y_2 - 0}{0.55 - 0} \right), \quad (5)$$

где y_2 – эмиссия органических соединений (BOD) в килограммах в день на одного работающего ((BOD) биохимическое потребление кислорода – органический и минеральный азот, в том числе аммиак, взвеси, другие питательные вещества и продуктивность воды);

x_6 – Индекс загрязнения почв сельским хозяйством, рассчитываемый по формуле:

$$x_6 = 1 - \left(\frac{y_3 - 0}{6.000 - 0} \right), \quad (6)$$

где y_3 – количество удобрений, гербицидов, инсектицидов, используемых на сельскохозяйственных землях, кг на гектар.

Несомненным достоинством SHDI является включение экологических факторов в его расчет, а также использование вместо ВВП «Зеленого» чистого национального продукта. Между тем, данный индикатор страдает теми же недостатками, что и ИРЧП. Например, линейная взаимозамещаемость различных компонентов, что не отвечает принципам устойчивости в строгом смысле. Кроме того, не учитываются важные социальные элементы качества жизни, например, равенство доходов.

Обобщенная информация о рассмотренных выше показателях благосостояния населения представлена в таблице 1.

Сравнивая рассмотренные выше альтернативные ВВП индикаторы благосостояния можно отметить, что в настоящее время достойной по доступности альтернативы ВВП нет.

Многие из рассмотренных индикаторов имеют те же недостатки, что и ВВП. Например, ни один из представленных индикаторов не учитывает субъективность оценок благосостояния.

Тем не менее, все эти альтернативы являются намного лучшим отражением социального благосостояния, чем валовой внутренний продукт. Наиболее привлекательным с концептуальной точки зрения выглядит ISEW. Однако методологические трудности его оценки являются серьезным барьером на пути его широкого распространения. Напротив, ИРЧП, получивший широкое распространение, является наименее привлекательным с методологической точки зрения, и неподходящим для оценки более богатых стран.

Таблица 1 – Индикаторы благосостояния: их преимущества и недостатки

Показатель	Преимущества	Недостатки
ВВП на душу населения	Доступность информации для расчета, универсальность СНС, простота понимания	Не включает важные компоненты качества жизни; не отражает степень удовлетворения потребностей человека; не учитывает диспропорции в обществе; не отражает субъективные и относительные аспекты благосостояния; не является индикатором устойчивости и благосостояния
Индикаторы благосостояния, основанные на корректировке ВВП		
Мера Экономического Благосостояния (MEW), Индекс устойчивого экономического благосостояния (ISEW), Индекс истинного прогресса (GPI), Индекс устойчивой чистой выгоды	Более адекватно, чем ВВП отражают благосостояние, поскольку учитывают «нерыночные» товары и услуги, диспропорции в обществе и экологический ущерб. Основываются на дооценке существующего ВВП путем вычета или прибавления соответствующих статей	Как и ВВП измеряются в денежной оценке, что сужает круг включаемых в расчет аспектов благосостояния; сложность денежной оценки «нерыночных» товаров и услуг, базовых потребностей, «цена» которых может значительно различаться среди индивидуумов, не говоря о странах
Индикаторы устойчивого развития с экологическим уклоном («зеленые индексы»)		
Индекс экологической устойчивости (ESI), Устойчивый национальный доход (SNI), «Зеленый» Чистый национальный продукт (green NNP), Экологический след (Ecological Footprint) (EF)	Многокритериальный подход к оценке устойчивости развития экологической сферы; включают экологические аспекты благосостояния по широкому кругу показателей	Отражают состояние только одной из трех основных сфер, поэтому не могут претендовать на всеобщую меру качества жизни и благосостояния, устойчивости и эффективности общественного развития; зачастую (как, например, ESI) неоправданно включают разнородные показатели, не относящиеся к экологии; для денежных показателей – сложность оценки экологического ущерба и истощения ресурсов
Индикаторы устойчивого развития		
Функции благосостояния, Истинные накопления (Genuine saving) (GS)	В более широком плане отражают благосостояние страны, чем показатели СНС	Не являются индикаторами устойчивости в строгом смысле, то есть возможна прямая заменяемость отставания в одной сфере успехами в другой; сложность денежной оценки экологического ущерба и истощения природных ресурсов
Многокомпонентные показатели человеческого благосостояния и качества жизни		
Индекс развития человеческого потенциала (HDI) и другие показатели в рамках ПРООН, Индекс устойчивого развития человеческого потенциала (SHDI)	Охватывают разные сферы благосостояния; простая методика расчета; возможность дополнения и модернизации методики	Не являются индикаторами устойчивости в строгом смысле, то есть, возможна прямая заменяемость отставания в одной сфере успехами в другой; не учитывают диспропорции в обществе и другие важные элементы качества жизни; сильная корреляция с ВВП на душу населения; далекая от идеальной шкала делает эти индикаторы скорее рейтингами, чем показателями, отражающими «расстояние» в развитии между странами

Методологически и теоретически доказанным следует признать следующие недостатки рассчитываемых показателей развития:

1) в их статичности, например ИРЧП показывает результаты развития государства на определенную дату или период (год) и не дает возможности оценить, в каком направлении по магистрали общественного развития движется страна;

2) они не раскрывают эффективность общественного развития, имея ввиду, что эффективность – это относительная величина, где в числителе должен быть представлен интегральный результат, а в знаменателе – объем потребляемых ресурсов;

3) практически все показатели либо не являются критериями устойчивости, либо являются таковыми в слабой форме, то есть допускают замену потерь в одной сфере высокими результатами в другой.

Таким образом, в мировой практике пока еще не сложилась общепринятая система показателей для измерения качества жизни и экологической среды. Существующие показатели имеют ряд серьезных недостатков и не отражают в комплексе эффективность общественного развития. Кроме того, для дальнейшего совершенствования системы критериев общественного развития (в том числе в рамках ПРООН и Концепции устойчивого развития) необходимо расширение информационного обеспечения и гармонизация деятельности статистических служб, как на национальном, так и на международном уровне.

Рассмотрев существующую практику использования показателей эффективности общественного развития, мы приходим к выводу о необходимости конструирования интегрального критерия эффективности общественного развития. Для этого сначала необходимо построить целостный, простой по методике расчета, интегральный критерий, характеризующий результаты развития общества в основных областях, а потом соотнести его с затратами по достижению данных результатов.

Возможный перечень составляющих элементов для расчета интегрального критерия результатов общественного развития приведен нами, в частности, в работе Садкова В.Г. [30]. Как правило, предлагаемые перечни структурированы по нескольким разделам и содержат экономические, социальные и экологические показатели. Придерживаясь данной схемы, предлагается построить интегральный критерий (индекс) результатов гармоничного развития общества (ИРГО или SGDRI), который должен включать в себя три блока: социальный, экологический и экономический [31].

Подводя итоги необходимо отметить, что в спектре инструментов для международных сравнений, включая статистику ООН, должна быть представлена система интегральных показателей, характеризующих конечные результаты и интенсивность развития каждой из стран мирового сообщества, в соответствии с глобальными ценностными ориентирами цивилизации XXI века.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bossell, Hartmut, ed. (1999). Indicators for Sustainable Development: Theory, Method, Applications: A Report to the Balaton Group, p.2. Winnipeg, Canada: International Institute for Sustainable Development (IISD).
2. Жеребин, В.М. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня [Текст] / В.М. Жеребин, Н.А. Ермакова // Вопросы статистики. – 2000. – №8. – С. 3-11.
3. Mishan, E.J. (1967). The Cost of Economic Growth. Staples Press, London.
4. Daly, H.E. (1977). Steady-State Economics. W.H. Freeman, San Francisco.
5. Daly, H.E. (1992). Allocation, distribution, and scale: towards an economics that is efficient, just and sustainable. Ecological Economics 6: 185-193.
6. Atkinson, G., R. Dubourg, K. Hamilton, M. Munasinghe, D. Pearce and C. Young (1997). Measuring Sustainable Development: Macroeconomics and the Environment. Edward Elgar, Cheltenham.
7. Kuznets, S. (1934). National Income, 1929-32, 1934. National Bureau of Economic Research, New York.
8. Helliwell, J. (2003). How's life? Combining individual and national variations to explain subjective wellbeing. Economic Modelling 20: 331-360.
9. Max-Neef, M. (1995). Economic growth and quality of life: A threshold hypothesis. Ecological Economics 15: 115-118.
10. Easterlin, R.A. (2001). Income and happiness: Towards a unified theory. The Economic Journal 111: 465-484.

11. Van Praag, B., and A. Ferrer-i-Carbonell (2004). *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach*. Oxford University Press, Oxford.
12. Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics* 89(5-6): 997-1019.
13. Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from A New Science*. Penguin, London.
14. Solnick, S., and D. Hemenway (1998). Is more always better? A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behaviour and Organization* 37: 373-383.
15. Nordhaus, W.D. and J. Tobin (1972). Is growth obsolete? *Economic Growth*. 50th anniversary colloquium V. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. New York. Reprinted in: Milton Moss (ed.), *The Measurement of Economic and Social Performance, Studies in Income and Wealth, Vol. 38*, National Bureau of Economic Research, 1973.
16. Daly, H.E., and J. Cobb (1989). *For the Common Good: Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*. Beacon Press, Boston, MA.
17. Cobb C., Halstead T., Rowe J. (1995) *Redefining Progress: The Genuine Progress Indicator, Summary of Data and Methodology*. San Francisco.
18. Lawn, P., and R. Sanders (1999). Has Australia surpassed its optimal macroeconomic scale: finding out with the aid of 'benefit' and 'cost' accounts and a sustainable net benefit index. *Ecological Economics* 28: 213-229.
19. England, R.W., 1998. Measurement of social well-being: alternatives to gross domestic product. *Ecological Economics*, 25: 89-103.
20. 2005 Environmental Sustainability Index Report // Internet resource: <http://www.yale.edu/esi>.
21. Gerlagh, R., R.B. Dellink, M.W. Hofkes and H. Verbruggen (2002). A measure of sustainable national income for the Netherlands. *Ecological Economics* 41: 157-174.
22. Weitzman, M.L. (1976). On the welfare significance of national product in a dynamic economy. *Quarterly Journal of Economics* 90: 156-162.
23. Rawls, J. (1972). *A Theory of Justice*. Clarendon Press, Oxford.
24. Arrow, K.J. (1973). Some ordinalist-utilitarian notes on Rawl's Theory of Justice. *Journal of Philosophy* 70: 245-263.
25. Solow, R.M. (1974). Intergenerational equity and exhaustible resources. *Review of Economic Studies* (symposium) 41: 29-45.
26. World Bank (2006). *Where is the Wealth of Nations*. The World Bank, Washington D.C.
27. McGillivray, M. (1991). The Human Development Index: Yet Another Redundant Composite Development Indicator? *World Development* Vol. 19 (10), pp. 1461-1468.
28. Иванов, Ю.Н. К вопросу об исчислении и анализе показателей человеческого развития в регионах России [Текст] / Ю.Н. Иванов, А.А. Саградов // Вопросы статистики. – 2001. – №2. – С. 23-26.
29. Costantini, V., Monni, S. Measuring Human and Sustainable Development: An Integrated Approach for European Countries. *Universita degli Studi di Roma Tre. Working paper № 41, 2004, 54 p.*
30. Садков, В.Г. Системные основы формирования общества XXI века и модель основного закона России [Текст] / В.Г. Садков. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2002. – 136 с.
31. Греков, И.Е. Гармоничное развитие России и оптимизация ключевых ориентиров современной макроэкономической политики [Текст] / И.Е. Греков, В.Г. Садков. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2006. – 216 с.

Греков Игорь Евгеньевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 73-23-51

E-mail: grekov-igor@mail.ru

А.С. ЯКОВЛЕВ

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

В статье автором предпринята попытка оценки важности социальной сферы, а именно – ее правового аспекта. В частности научно обоснован и проанализирован ряд основополагающих нормативно-правовых актов РФ и дана оценка важности их правового знания. Кроме того, в статье дается краткий анализ изменения положения объекта изучения за последнее время и предлагается динамика его дальнейшего развития.

Ключевые слова: социальная сфера, нормативно-правовые акты.

In article the author undertakes attempt of an estimation of importance of social sphere, namely – its legal aspect. In particular scientifically-is proved also a number of basic regulatory legal acts of the Russian Federation is analysed and the estimation of importance of their legal knowledge is given. Besides, in article the short analysis of change of position of object of studying is given lately and dynamics of its further development is offered.

Key words: social sphere, regulatory legal acts.

В современном мире, где преимуществами обладает тот, кто имеет самую точную и достоверную информацию, возрастает необходимость изучения и освоения нормативно-правовых положений и основ большинства областей жизнедеятельности человека. В России этот вопрос стоит особенно остро, ввиду сложившегося «правового нигилизма», обуславливающего и порождающего множественные конфликты. А вместе с тем, повышение заинтересованности в изучении правового законодательства может, в определенной степени, решить поставленные перед страной задачи.

Действительно, процесс познания, в данном случае – в области правовых отношений, на наш взгляд, способствует снижению коррумпированности страны, а так же повысит ответственность руководителей всех уровней и рангов перед своими подчиненными и теми, кто находится в сфере их непосредственного и опосредованного влияния.

Социальная сфера сегодня – это уже не просто область существования и реализации своих человеческих возможностей в виде человеческого капитала, но и объект пристального внимания Правительства РФ и Президента РФ. Она рассматривается, как обширная инвестиционная ниша, нуждающаяся в наполнении денежными потоками. Инвестиции в социальную сферу тем более актуализируются, особенно государственные, когда в глобальном масштабе происходят серьезные экономические потрясения такие, как мировой экономический кризис. Причем в такой ситуации это скорее реальная возможность выхода из коллапса, чем одна из альтернатив.

Вместе с тем, социальная сфера, охватывая все направления жизнедеятельности человека – от образования и здравоохранения до сельского хозяйства, строительства и культуры, – с позиции населения не вызывает должного интереса. Данное положение действительности отрицательно влияет на обе взаимодействующие стороны. Так, Президент РФ и Правительство РФ, чтобы повысить эти результаты, вынуждены предпринимать все новые и новые усилия для улучшения социально-экономических показателей страны. С другой позиции – правовое незнание населением само порождает коррупцию и искажение фактов и законодательства. В этой связи решение может быть найдено, и оно очень простое – необходимо увеличить информированность населения о правовом обеспечении социальной сферы.

Достижение положительного эффекта при этом будет проходить сразу по нескольким направлениям. Знание основ и сущности законодательства социальной сферы населением позволит определить каждому человеку: достоверность существующей у государственных структур информации, собственные права и обязанности, а так же права и обязанности тех, кто непосредственно занимается теми или иными вопросами в этой области. Повышение

общественной, экономической и политической активности населения будет еще одним полученным значительным результатом.

Знание ситуации и постановка проблемы в правительственном масштабе, проецируясь в сознание населения, породит у каждого собственное мнение о трудности сложившейся ситуации и о мерах, принятых по их устранению. Вызываемая ответная реакция будет свидетельствовать о наличии обратной связи – с явной положительной, или отрицательной окраской. Последняя представляет собой сегодня недостающее звено в одной большой цепи, способной к эффективной и слаженной работе.

Определенно, действенная, активная обратная связь населения своей реакцией и предложениями может, да и должна, повышать эффективность работы Правительства РФ и Президента РФ. Это – информация «от первого лица» - от лица, ради которого и создавалось государство, ради которого и издавались, издаются и будет издаваться законодательные акты, и не прислушиваться к их компетентному мнению является в высшей степени расточительным.

О важности претворения в жизнь социальных обязательств государства перед народом было неоднократно подчеркнуто в Послании Президента РФ Федеральному Собранию. Так, по словам Д.А. Медведева, государство будет выполнять все свои обязательства перед людьми. Денежные сбережения граждан, уровень пенсионного обеспечения, все социальные гарантии должны быть предметом пристального внимания, повседневной работы и безусловной ответственности Правительства России [1].

При этом в выступлении Президента РФ подчеркивалось, что основу национальной политики должна составить идеология, в центре которой – человек как личность и как гражданин, которому от рождения гарантированы равные возможности, а жизненный успех которого зависит от его личной инициативы и самостоятельности, от его способности к новаторству и творческому труду [1].

Главным, и в то же время определяющим характер социально-экономической и политической жизни общества документом, в нашей стране является Конституция РФ, принятая 12 декабря 1993 года. Она заложила все основные общественно-этические и поистине фундаментальные понятия в своем содержании. Действительно, именно Конституция РФ утверждает свободу и справедливость, человеческое достоинство и благополучие, защиту семьи и Отечества, единство многонационального народа – не только как общепризнанные ценности, но и как юридические понятия. Формирует социальные институты и образ жизни миллионов людей [2].

Согласно статье 2 Конституции РФ, человек, его права и свободы являются высшей ценностью, признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства. Незыблемость этого вряд ли может подвергаться сомнению, однако сложность выполнения государством взятых на себя обязательств нередко представляет собой непосильную ношу.

Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты [2].

В основном законе нашей страны четко прописаны нормы и права каждого на жилище (ст. 40), на охрану здоровья и медицинскую помощь (ст. 41), при этом последняя гарантирована в медицинских муниципальных и государственных учреждениях здравоохранения бесплатно. Важно отметить гарантированность общедоступного и бесплатного дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях. Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в

государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии [2]. При этом Конституцией РФ определяется ответственность и компетентность властей, в ведении которых находятся социальные и экономические приоритеты государства.

Следующим, не менее значимым для государства и граждан, документом, так или иначе влияющим на социальную составляющую российского общества, является Гражданский Кодекс РФ. Его значение трудно переоценить, ибо основная его задача сводится к закреплению тех общих положений, прописанных в Конституции РФ, а вместе с тем, и укрепление таких социальных норм, как гражданственность и гражданин. О значимости формирования последнего, как отмечал действующий Президент РФ в своем послании, говорилось, говорится и будет сказано еще немало. Однако, реалии таковы, что именно гражданин, со своими обязанностями и правами, формирует государство и его социально-экономическую сущность. Ради него предвзяются в жизнь федеральные законы, кодексы и другие имеющие законодательную силу акты. Поэтому сегодня по особенному остро стоит задача воспитать как можно большее количество граждан, переживающих за свою страну, не только как за что-то грандиозное и величественное, но и как за ощущение себя малой, но незаменимой частью. Именно из этих, малых и незаменимых, единиц и множества граждан складывается сильная и могучая во всех пониманиях нация.

Приятно, что социальной сфере сегодня все больше и больше уделяется внимания со стороны государства. Для справедливости отметим, что она сама в себе несет огромный потенциал саморазвития, основанный, в первую очередь, на сильных культурных традициях и активной пропаганде СМИ. Действительно, на протяжении всей своей истории наш народ доказывал, что он не лучше барона Мюнхгаузена может вытянуть себя же из любых трудностей и неприятностей, не полагаясь при этом ни на кого. Сильные духом, патриотизмом и большим творческим началом, отечественные ученые, да и простые сельские труженики не только защищали интересы своей страны, когда она о них, казалось, забыла, но и выживали в таких условиях, в каких не выдерживают многие из животного мира.

Однако сегодня большинству элитной части нашего общества, той, что располагает и действенными инструментами правления и механизмом предвещения в жизнь любых идей, стала очевидна кризисная ситуация русского народа. Лишь подъем социальной сферы может в значительной степени возродить прежний уровень и раскрыть еще не утраченный потенциал многих граждан, желающих помочь процветанию нации.

Говоря о социальной сфере, и, прежде всего, ее правовых основах, нельзя не отметить о дифференцированном и несколько нестандартном подходе в решении сложившихся проблем. Так, с одной стороны, принятые и действующие сейчас Федеральные Законы, в том числе Закон о развитии сельского хозяйства, Закон об образовании, и действующие в их рамках различные Федеральные целевые программы. С другой – это уже действенный и вполне эффективный подход, основанный на реализации приоритетных национальных проектах.

Несмотря на то, что оба подхода носят явно директивный характер, в том понимании, что направлены «сверху», исходят они с достаточно разных побуждений, а потому направлены на решение одной проблемы с двух противоположных позиций. Так, первые носят жестко регламентированный и узаконенный характер и реализуются регулярно. Вторые же, носят временную (хотя и долгосрочную) и более либеральную окраску. Значительная осведомленность СМИ играет свою положительную роль. Важность последних, как незыблемого атрибута отражения общественного мнения была подчеркнута как Президентом РФ Д.А. Медведевым, так и всем российским обществом.

Одной их острых и наиболее значимых социальных проблем в сегодняшнем мире, и в нашей стране, является обеспечение продовольствием. Для этих целей проводится в нашей стране государственная аграрная политика, о которой упоминалось уже не одно десятилетие, и которая нашла свое отражение в принятом в конце декабря 2006 года законе «О развитии сельского хозяйства». Так, в его рамках предусматривается формирование Различных

федеральных программ развития сельского хозяйства в определенный временной период. При этом важно отметить, что и на момент ратификации, и в дальнейшем были приняты различные программы, преследующие идентичные цели, но с выделением различных денежных средств. Здесь речь идет о программе социального развития села до 2010 года, социально-экономического развития на среднесрочную перспективу и др. – все они поднимают одну острую и давно назревшую проблему. Бедность и нищенское существование сельских жителей инициирует территориальную раздробленность страны и порождает социальное неравенство и процветание негативных настроений в обществе.

Реализация приоритетного национального проекта по развитию сельского хозяйства и привлечению на село молодых специалистов, по своей сути породила еще больше вопросов и конфликтных ситуаций, чем можно было ожидать. Так, ведущие специалисты страны, определяющие финансовую и экономическую политику государства, кроме как о кредитных льготах ничего придумать и реализовать не могут. Но время изъятий с народа уже закончилось – брать больше нечего. Кредит – это долг, а он платежом красен. Неужели последствия приватизации не научили управленцев и менеджеров вначале доступно разьяснять, а затем принимать решения и действовать? Не доступное жилье и не доступный бизнес предлагается сегодня, а возможность влезания в долги с неоднозначной перспективой успеха. Сегодняшние условия мирового экономического кризиса рисуют последнюю, как кажется, в темных и траурных тонах. Может быть дело в великом парадоксе нашей страны – самая богатая по запасам ресурсов страна одновременно не может обогатить, или хотя бы осчастливить своих граждан.

Комплексный подход в реализации федеральных программ и их частичное дублирование друг другом порождает своеобразный мультипликативный эффект – эффективность выполнения одной программы увеличивается при выполнении другой, а так же взаимодополняется и совершенствуется. Реализация приоритетных национальных проектов направлена на улучшение целого ряда социально-экономических показателей и весьма действенна ввиду единого подхода в осуществлению.

В итоге хочется сделать вывод о том, что необходимо базироваться в государственной политике, как с позиций четырех «И» - Институты, Инвестиции, Инфраструктура, Инновации, так и с позиций предоставления возможностей для реализации и воспроизводства человеческого капитала. Такая политика, еще не повсеместно и не на всех направлениях, но уже осуществляется и доказывает свою эффективность.

Другой, не менее важной составляющей социальной сферы, является система образования. В этой связи особенно актуальны слова Д.А. Медведева в Послании Президента РФ Федеральному собранию. Так, решающую роль в формировании нового поколения профессиональных кадров должно сыграть возрождение российской образовательной системы. Ее прежние успехи были признаны во всем мире. Сегодня, несмотря на некоторые позитивные сдвиги, положение дел в образовании оставляет желать лучшего. Надо прямо сказать: с передовых позиций мы уже «откатились». И это становится самой серьезной угрозой нашей конкурентоспособности.

Кроме того, система образования в прямом смысле слова образует личность, формирует сам образ жизни народа. Передает новым поколениям ценности нации. [6]

При этом, в рамках современного законодательства об образовании и коренного реформирования всей образовательной программы – реализация так называемого «Болонского процесса», предусмотрены значительные изменения в системе высшего профессионального и послевузовского обучения.

Однако, начальное и среднее образование, как было отмечено Президентом РФ в своем выступлении, так же не останется неререформированным.

Изменения в основном будут направлены на развитие и реализацию творческих и иных потенциалов молодых людей, на предоставление возможностей раскрытия своих способностей, подготовке к жизни в высокотехнологичном конкурентном мире. Для этих целей предполагается разработка нового поколения образовательных стандартов.

Одновременно с реализацией стандарта общего образования должна быть выстроена разветвленная система поиска и поддержки талантливых детей, а также их сопровождения в течение всего периода становления личности [1]. Это направление особенно актуально, так как стране нужна не только финансовая, но и нравственная и духовная стабильность, а так же высокий научный потенциал.

В этой связи остро встает вопрос о квалификации и профессиональной компетенции учителей и преподавателей, необходимости разработки системы моральных и материальных стимулов для сохранения в школах и ВУЗах лучших педагогов и преподавателей, постоянного повышения их квалификации.

Необходимость разработки нормативно-правовой базы в системе образования любого уровня позволяет гарантировать стабильность и четкость реализации любой поставленной задачи в данной сфере.

Важность правового регулирования управленческих отношений в системе образования, не в последнюю очередь обусловлена теми проблемами, о которых сказано в Постановлении Правительства РФ от 23 декабря 2005 г. №803 «О федеральной целевой программе развития образования на 2006-2010 годы»:

– низкая квалификация значительной части административно-управленческого персонала не позволяет осуществлять развитие системы образования на основании внедрения эффективных форм и технологий организации и управления;

– слабая восприимчивость традиционной системы образования к внешним запросам и дефицит квалифицированных кадров являются следствием несоответствия действующих в этой сфере механизмов государственного управления задаче создания благоприятных условий для развития системы образования. В то же время недостаточно развиты механизмы привлечения общественных и профессиональных организаций к решению вопросов формирования и реализации образовательной политики. Отсутствуют условия для развития независимых форм оценки качества образования, а также механизмы определения, поддержки и распространения лучших образцов инновационной образовательной деятельности.

– несоответствие заявляемых целей и задач преобразований тем результатам, которые достигаются в процессе их реализации, в значительной степени является следствием того, что каждый из активно действующих на открытом образовательном пространстве субъектов интерпретирует эти цели и задачи по-своему [3].

Вместе с тем, разработанные Федеральные Законы РФ и Постановления Правительства РФ, а так же связанные с ними Программы развития образования, в первую очередь, являются одними из основных инструментов единой государственной политики в сфере образования. И без их действенной реализации все указанные противоречия не будут устранены, а стоящие перед образованием задачи не найдут своего решения [7].

В рамках реализации поставленных целей в сфере образования в этом году планируется принять государственную программу, направленную на приоритетность здорового образа жизни в школе. В центре ее будут механизмы, обеспечивающие ответственность врачей и медицинских организаций за качество и результаты работы. Они расширят их возможности и одновременно будут мотивировать к достижению наиболее высоких показателей [1].

Немаловажным, но в значительной мере неосведомленным, является вопрос об обязательном медицинском страховании. Его действенность не только оставляет желать лучшего, но и ставит под сомнение всю систему. Об этом свидетельствует не обеспечение в полной мере прав граждан. Более того, реалии таковы, что не выполняются законодательно закрепленные возможности выбора не только страховой организации и медицинского учреждения, но и просто самого врача. Рост платных услуг замедляет темпы добровольного медицинского страхования и не способствует развитию здоровой конкуренции в этой области.

Сегодня напрямую ставится вопрос о последовательном внедрении полноценного медицинского страхования, и по охвату, и по стоимости. Однако, в этой связи возникает множество вопросов, которые всегда присущи в товарно-денежных отношениях – полноценные по стоимости для кого? Для граждан или государства.

Та свойственная и характерная, к великому сожалению, черта русского народа созидания после полного уничтожения старого преследует нас на протяжении всей истории. По словам нигилиста Базарова, одного из героев романа «Отцы и дети» Ф.М. Достоевского, «для того, чтобы построить что-то новое необходимо сначала расчистить место». Однако сегодня, во времена борьбы с «правовым нигилизмом» важно помнить о неправомерности таких действий, хотя бы из-за того поколения людей, которое отдало свою жизнь ради нашей свободы.

Кстати, в Конституции РФ законодательно закреплено, что люди старшего поколения, люди пенсионного возраста имеют право на достойную жизнь. Поэтому пенсионная система не должна ориентироваться на абстрактные средние показатели пенсионного обеспечения. Сегодня возрастает достоверность и индивидуальный подход к определению уровня жизни человека в пенсионном возрасте.

По словам Президента РФ именно в этих сферах, важнейших сферах: в образовании, в здравоохранении, в пенсионном обеспечении – люди должны ясно увидеть, зачем нужен экономический рост, какие плоды он принесет и как они будут распределяться. [8]

Еще одним, не менее важным звеном большой цепи социальной сферы, является культура. Она, по своей сути, является главной амортизационной силой, способствующей отражению всех негативных моментов современной жизни общества и выживанию в этих тяжелых условиях. Сегодня важно не только сохранить быт и традиции предков, но и создать условия для развития и процветания любых проявлений как новых, так и давно забытых направлений. Значима роль СМИ, как составляющей культурной жизни общества. Сегодня это один из самых влиятельных информационных источников в обществе и от него зависит действенность многих политических программ и интересов.

Отметим важные составляющие эффективного развития социальной сферы и важности ее правового обеспечения.

Во-первых, необходимость комплексного подхода ко всем объектам социальной сферы. Сегодня это не только эффективный способ, но и объективная необходимость сложившейся проблемной ситуации.

Во-вторых, значимость жесткого контроля всех институтов власти и выполнения их решения со стороны средств массовой информации. Позволит увеличить ознакомленность граждан с принятыми решениями и ответственность компетентных органов.

В-третьих, реализация любой законодательной инициативы должна иметь обоснованную обратную связь. Наличие последней, как показывает опыт значительного большинства компаний в мире, увеличит доступность принятых решений гражданам.

Важно отметить, что при реализации этих составляющих любая поставленная задача будет иметь ответную реакцию, положительную или отрицательную, как со стороны СМИ, так и населения, следовательно, государство будет гораздо ближе к народу и решит гораздо большее количество проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию [Текст] // Российская газета. Неделя – 6-12 ноября 2008. - №230 (4787).
2. Конституция РФ [Текст] // Справочная информационно-правовая система КонсультантПлюс
3. Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2005 г. № 803 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2006 – 2010 годы» [Текст] // Справочная информационно-правовая система КонсультантПлюс

Яковлев Александр Сергеевич

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Аспирант кафедры «Экономической теории и мировой экономики»
Тел. 8-906-665-57-56
E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 330.101

М.В. ДЬЯЧКОВ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ТЕОРИИ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрывается инновационная экономика как научный подход в теории эволюционной экономики. Показаны два основных этапа развития эволюционной экономики – системный и процессный. Практическое применение положений инновационной экономики позволяет обеспечить достижение целей и решение задач управления по трем направлениям развития национальной экономики.

Ключевые слова: инновационная экономика, эволюция.

Innovational economy as a scientific approach to the evolutionary economy theory is disclosed. Two main stages of evolutionary economy development are shown – systematic and process. The Practical application of the innovation economy propositions allows reaching the goals and solving the problems of management in three directions of national economy development.

Key words: innovative economy, evolution.

Теория и методология инновационного подхода представляют самостоятельную область исследований в экономической науке. Она основывается на теориях разделения, обобщения и кооперации труда, воспроизводства общественного продукта, ускорения социального и научно-технического прогресса. Инновационная экономика как научный подход в теории эволюционной экономики прошла два основных этапа в своем развитии – системный и процессный.

На основе инновационной экономики представляется возможным изучить и раскрыть: инновации и технологии как следствие научно-технической и промышленной политики; поведение хозяйствующих субъектов, их цели, правила, характер взаимодействия, формы рыночных структур, которые для них предпочтительны; организационно-экономическую трансформацию – цикличность, траекторию развития экономической системы; потребность в ресурсном обеспечении процессов инновационного развития; необходимость в институциональных преобразованиях (принятие новых правил в хозяйственной деятельности, законов); необходимость разработки адекватных прогрессивным технологическим укладам методов и организационных структур управления в экономике.

На современном этапе центральными аспектами в рамках эволюционной экономики являются не только циклические и технологические представления, но и генетическое представление о развитии экономических и социальных систем. Генетический аспект исходит из того, что хозяйствующий субъект, технология, инновация имеют свой «жизненный цикл». Под воздействием внутренних и внешних сил происходит их саморазвитие. Практическое применение положений инновационной экономики позволяет обеспечить достижение целей и решение задач управления по трем направлениям:

- 1) развитие технологий посредством использования инноваций;
- 2) определение необходимых объемов и структуры инвестиций для использования инноваций;
- 3) управление процессами модернизации экономики, увязывая их на микроуровне с мезо- и макроэкономической политикой и институциональными преобразованиями в национальной и мировой экономике.

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты являются открытыми системами, их развитие и выживание в рыночной стихии существенным образом зависит не только от факторов, заложенных в саморазвивающихся элементах (цель, ресурсы, организационная структура управления) внутри организации, но и от внешних условий, с которыми хозяйствующий объект сталкивается (состояние и степень воздействия

окружающей среды) и с которыми ему придется столкнуться в будущем. Другими словами, в динамичных рыночных условиях эволюционной экономики хозяйствующие субъекты должны обладать необходимой экономической устойчивостью.

Экономическая устойчивость – это потенциал производственных и финансовых ресурсов, состояние организации и способность к эффективному использованию ресурсов с тем, чтобы полностью противостоять негативному воздействию со стороны внешней среды и в то же время с наибольшей выгодой использовать позитивное ее воздействие.

Устойчивость хозяйствующего субъекта – это экономическая категория, характеризующая наиболее существенные связи и отношения его реальной экономической деятельности с внешней средой. По сути, она представляет собой баланс сил между внутренними ресурсами и силами, воздействующими на хозяйствующий субъект со стороны внешней среды. При этом баланс сил следует представлять как крайнее состояние системы, близкое к критическому положению экономической системы в рыночной среде. Чтобы хозяйствующий субъект развивался, баланс этих сил должен складываться в его пользу.

Считается, что наиболее радикальным и постоянно действующим фактором поддержания экономического роста России и ее отраслевых и территориальных комплексов является усиление инновационной деятельности и выход на новый качественный уровень развития эволюционной экономики. Этот тезис понятен, поскольку он был известен и раньше. Однако желаемые результаты развития экономики России все еще не достигнуты. Основной причиной такого состояния российской экономики является недостаточное внимание к инновационной и инвестиционной деятельности, прежде всего в сфере материального производства, со стороны институтов государственного регулирования и управления, а также индустрии науки и образования.

В то же время мировая практика показывает, что только активная инновационная и инвестиционная деятельность позволяет обеспечить длительные конкурентные преимущества промышленным товарам и услугам. Известно, что меры по защите конкурентных преимуществ продукции и услуг обеспечивают эти преимущества в течение определенного срока: до двух месяцев в результате введения более низких цен; до одного года – активной рекламной компании; до двух лет – создания нового продукта; до трех лет – создания новой технологии; до семи лет – подготовки персонала, соответствующего новой технологии. Эта аргументация подтверждает актуальность и исключительную важность для обеспечения экономического роста инновационной и инвестиционной концепций, развития их в контурах институциональных преобразований экономики. Признаками эволюционной экономики являются:

- во-первых, обеспеченность необходимой информацией о новых и известных знаниях, инновациях, инновационной деятельности и инновационных процессах на основе автоматизированного доступа и компьютеризированных систем;
- во-вторых, наличие развитой инфраструктуры, которая обеспечивает создание национальных и глобальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания ускорения научно-технического процесса и инновационного развития;
- в-третьих, обеспечение в отраслях экономики перехода на технологии пятого и шестого технологических укладов всех сфер и отраслей общественного производства и управления;
- в-четвертых, расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах человеческой деятельности;
- в-пятых, развитие инвестиционной инфраструктуры, способной в режиме реального времени гибко реализовать необходимые инновации, основанные на высоких технологиях;
- в-шестых, создание гибкой опережающей системы подготовки переподготовки профессиональных кадров в области инновационных технологий эффективной инвестиционной деятельности.

Эволюционная экономика оперирует с категориями «инновационный потенциал» и «инвестиционный потенциал», которые характеризуют наличные ресурсы общества, государства или какой-то другой экономической системы, которые используются или могут быть использованы для осуществления инновационной и инвестиционной деятельности в целях решения экономических и социальных задач конкретной социально-экономической системы. Под инновационным потенциалом подразумевают все виды средств, необходимых

для осуществления инновационной деятельности, в результате которой создаются не только новации, но и инновации. Их назначение – активно способствовать как росту производства, так и удовлетворению потребностей населения.

Инвестиционный потенциал – это кредитно-денежный капитал, который должен обеспечивать эффективное инвестирование и функционирование инновационного потенциала. Инвестиционный потенциал, по сути, является средством для покупки и использования факторов производства (труда, капитала и земли), необходимых для осуществления инновационной деятельности, их обслуживания в процессе обеспечения этой деятельности. В связи с этим под совместной инновационной и инвестиционной деятельностью следует понимать интегрированные процессы инновационного и инвестиционного характеров.

В этом контексте инновационная деятельность представляется как связанная с освоением нового (новшества, новации), содействие этому процессу и управление им, а также научная, опытно-конструкторская и иная деятельность по осуществлению самого инновационного процесса. Инновационная деятельность, образуя контур нового технологического уклада, в своем жизненном цикле проходит пять фаз: 1) зарождение идеи; 2) научная и практическая разработка этой идеи; 3) освоение в производстве и потребление идеи, распространение и охват идеей более широких секторов производства и рынка потребления; 4) стабильное производство с последующим улучшением качества и технологии по мере ее потребления с тем, чтобы не потерять конкурентных преимуществ; 5) старение и вытеснение из сфер производства и потребления, замены новыми и более совершенными и эффективными поколениями технологии и продукции.

Категория «инвестиционная деятельность» выражает: во-первых, реальные инвестиции, близкие по содержанию термину «капитальные вложения»; во-вторых, финансовые инвестиции, называемые также портфельными инвестициями. К последним относятся деньги в акциях и облигациях, другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, – все они дают право на получение дохода от собственности. Целевое использование второй составной части инвестиций не ограничивается названным, поскольку они могут стать дополнительным источником капитальных вложений, предметом биржевой деятельности на рынке ценных бумаг, иметь другое использование, приносящее прибыль. Инвестиции разделяют на реальные (real) и прямые (direct). Реальные инвестиции – это инвестиции в землю, недвижимость, машины и оборудование, оборотный капитал хозяйствующих субъектов. Прямые инвестиции – это капитальные вложения в реальные активы (производство), т. е. по экономическому назначению они адекватны капитальным вложениям. Таким образом, реальные инвестиции представляют собой фактор (ресурс) производства и инновационной деятельности в форме вложений капитала в предприятия, предпринимательские и инновационные проекты, социально-экономические программы, в строительство экологических и социальных объектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Эволюционная экономика: инновации, инвестиции, интеллектуальный капитал: Монография [Текст] / Под ред. Н.А. Шайденко, М.П. Переверзева. – Тула: Изд. ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2008.
3. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1982.
4. Хубиев, Д. О содержании «Новой экономики» [Текст] / Д. Хубиев // Экономист. – 2008. – № 5. – С. 63-70.
5. Ясин, Е. Модернизация экономики и система ценностей [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2003. – С. 4-29.

Дьячков Максим Вячеславович

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

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предпринимательства

Тел.: (0872) 35 - 14 - 88

Т.Л. ЛУКЪЯНЧИКОВА

МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА И СТРУКТУРА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА РЕАЛИЗОВАННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Актуальность темы публикации вызвана тем, что в настоящее время в условиях инновационного развития отношения между трудом и капиталом изменяются принципиально. Это находит отражение в новых формах социального партнерства и принципиальном изменении основы распределения доходов.

Особое внимание в статье уделяется новому подходу к формированию системы вознаграждения в инновационном секторе экономики: оплата идет за вложенный интеллектуальный капитал, а не просто по труду.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, вознаграждение, инновационная экономика.

Publication is caused by now in conditions of innovative development of the attitude between work and the capital essentially changed. It finds reflection in new forms of social partnership and basic change of a basis of distribution of incomes. The special attention in paper is given to the new approach formation of compensational system in innovative sector of national economy: payment follows the invested intellectual capital, instead of is simple on work.

Key words: the intellectual capital, compensation, innovative economy.

Понятие интеллектуального капитала уже неотделимо от новой экономики. На определенном, уже наступившем, этапе инновационного развития он проявляется с такой интенсивностью, которая позволяет говорить о коренном отличии новой экономики от экономики промышленной индустрии, опирающейся на природно-сырьевые ресурсы и труд так называемого промышленно-производственного персонала.

Интеллектуальный капитал как вид человеческого капитала приобрел свою актуальность сравнительно недавно. В современном мире именно люди, обладающие большим объемом знаний, информации, занимают более выгодные места в жизни. Материальное производство изменяет свою роль, взаимодействуя через человеческий потенциал со сферой услуг. Инвестиции в интеллектуальный капитал получают все большее распространение из-за высокой эффективности. Талантливые ученые получают высокие доходы от реализации объектов интеллектуальной собственности. Инновационная деятельность в настоящее время развивается быстрыми темпами и является перспективным и высоко доходным видом экономической деятельности.

Интеллектуальный капитал (ИК) содержит запас и поток профессиональных знаний персонала, объекты интеллектуальной собственности, используемые в производственной деятельности и обеспечивающие дополнительные доходы человеку, фирме и обществу за счет использования опережающих конкурентных преимуществ [1].

В XXI веке конкурентоспособность определяется интеллектуальным потенциалом нации, повышенным спросом на услуги ученых, изобретателей, специалистов, которые составляют основу среднего класса. Опыт стран Европы, США, Японии показывает, что социальной базой стабилизации общества являются позиции и поведение среднего класса. К среднему классу на данный момент относят примерно 60-70 % экономически активного населения развитых стран мира. Формирование среднего класса считается одной из приоритетных задач правительства РФ. Сегодня доля этой категории населения составляет 15-20 %, за 12 лет она должна возрасти до 70-80 %. Обеспечивать такие глобальные бизнес-задачи и призваны бюджетники [2].

Согласно данным Независимого института социальной политики, в России расслоение общества выглядит следующим образом: около 10-20 % занимает средний класс,

1 % – элита общества, около 10 % – люди, не дотягивающие до прожиточного минимума. Все остальные, а это около 70 % населения страны – люди, живущие «от зарплаты до зарплаты» [2]. Чтобы бюджетники стали средним классом, их доходы должны существенно увеличиться. В инновационном секторе экономике изменяются и принципы, и системы вознаграждения: оплата идет за вложенный интеллектуальный капитал, а не просто по труду. Этот вывод подтверждается и практикой стимулирования оплаты труда в странах-лидерах научно-технического прогресса, в наукоемких фирмах.

Системный подход к разработке стратегии мотивации персонала в сочетании с применением прогрессивных инструментов анализа информации о трудовых ресурсах и экономических результатах деятельности компании, особенно в инновационном секторе экономики, значительно повышает качество управленческих решений по человеческому капиталу.

В экономике труда и в экономической теории существуют следующие концепции в трактовке заработной платы. В первой концепции оплата труда характеризуется как рыночная цена особого товара - рабочей силы, и ее величина зависит от спроса и предложения на рынке труда, что изложено в работах М. Армстронга и Т. Стивенса [3].

Во второй концепции доходы персонала образуются из двух частей: оплата за труд и стимулирующих выплат за вложенный интеллектуальный капитал, реализацию объектов интеллектуальной собственности. Эта концепция раскрывается в работах П. Чингоса [4], Н. Горелова [5, 6], Н. Волгина [7].

Третья позиция заключается в том, что все виды доходов персонала определяются вкладом человеческого капитала, что развивается в работах Як Фитц-енца [8].

Среди интересных разработок отечественных исследователей можно упомянуть концепцию С.А. Дятлова. Он рассматривает заработную плату современного работника как сочетание рыночной цены простого труда и рентного дохода от вложения в человеческий капитал [9].

Принципиальная модель вознаграждения за труд в современном инновационном бизнесе заключается в пропорциях вложения интеллектуального капитала и материальных активов с соответствующим распределением дохода фирмы. Соответственно изменяется базовый принцип распределения доходов: от распределения по стоимости и цене рабочей силы к делению доходов от бизнеса пропорционально вкладу интеллектуального и физического капиталов (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Модель социального партнерства и стратегии мотивации персонала по труду и вложениям интеллектуального капитала

Принципиально изменяется и система социального партнерства: инноватор – собственник интеллектуального капитала, является ведущим субъектом, а инвестор (предприятие) – сопартнером. Анализ современных западных теорий оплаты труда, обобщение опыта передовых наукоемких фирм, позволяет утверждать, что экономической основой вознаграждения за труд является вклад человеческого капитала в достижение доходов фирмы. Значит, доходы современного работника, квалифицированного, со средним и высшим образованием, компетентного, проявляющего ответственность, инициативность, предпринимательскую смекалку и инновационную активность, состоят из трех частей: заработная плата за труд, плюс доходы на вложенный человеческий капитал, плюс фирменные инвестиции в человеческий капитал (Рисунок 2).

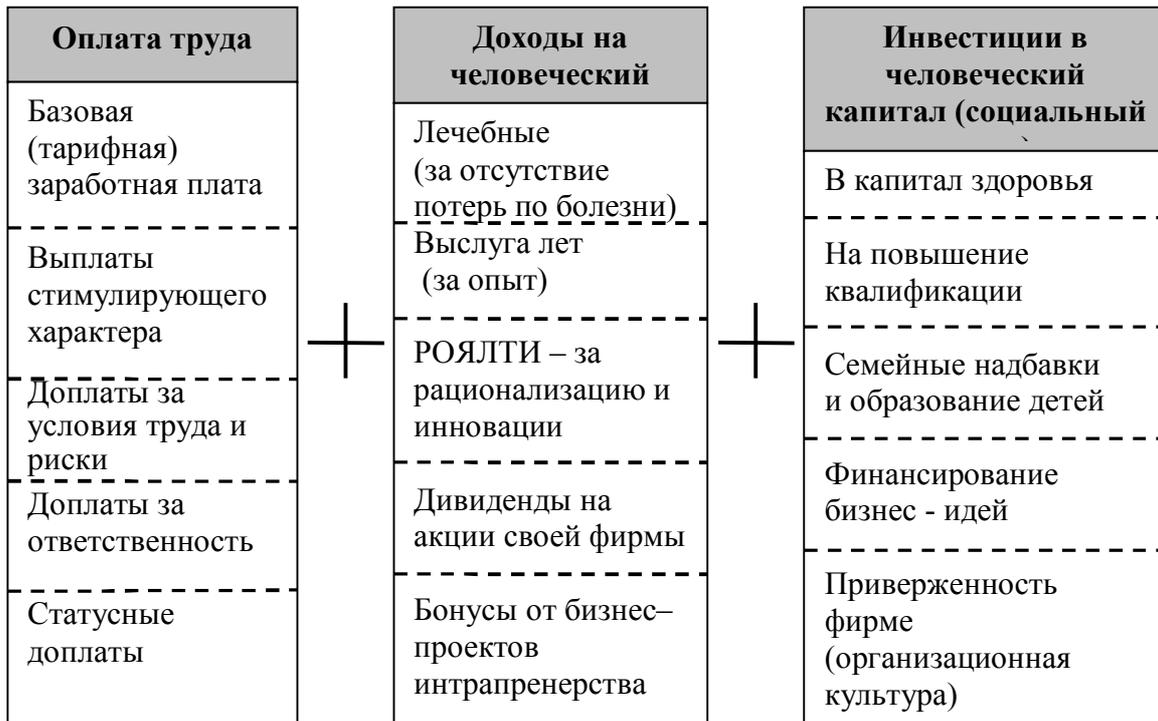


Рисунок 2 – Структура доходов персонала предприятий в инновационном бизнесе

Данный подход уже реализуется на предприятиях наукоемкого сектора экономики, в сфере социальных услуг, на многих промышленных предприятиях, активно ведущих инновационную деятельность и использующих систему интрапренерства. Данная структура вознаграждения за труд четко прослеживается в коллективных договорах и индивидуальных контрактах ученых, инноваторов и других креативных специалистов.

Так, коллективным договором типичного промышленного предприятия города Орла предусмотрена система оплаты труда, которая фактически обеспечивает выплату вознаграждений за используемый человеческий капитал (Таблица 1).

Таблица 1 – Структура доходов работников ОАО «Орелэнерго»

Доходы работников	Учет используемого вида человеческого капитала
Оплата за труд (должностной оклад, тарифная ставка) Премии по результатам работы	Трудовой капитал
Доплаты: - за работу в тяжелых и вредных условиях труда; - за разъездной характер работы; - за многосменный режим и т.п. Выплаты при уходе в отпуск на лечение; Льготы: предоставление бесплатных путевок в оздоровительные лагеря каждому ребенку, где более двух детей, а также в неполных семьях; Негосударственное медицинское страхование	Капитал здоровья
Вознаграждение по итогам работы за год Выплата дивидендов	Предпринимательский капитал

Продолжение таблицы 1

Доходы работников	Учет используемого вида человеческого капитала
Доплаты за совмещение профессий; Премирование победителей профессиональных конкурсов; Премирование за внедрение новой техники, за разработку и внедрение рационализаторских предложений;	Интеллектуальный капитал
Ежемесячная надбавка за выслугу лет; Премирование (разовое) при награждении правительственными, отраслевыми наградами, присуждение почетных профессиональных званий; Скидка на оплату услуг ЖКХ; Выплаты: • при рождении ребенка; • регистрации брака; • на похороны близких родственников; Льготы: предоставление возможности ипотечного кредитования; Негосударственное пенсионное страхование	Социальный капитал
Премирование за успешное окончание учебного заведения	Культурно-нравственный капитал

В ОрелГТУ 30.09.08 утверждено Положение об оплате труда, согласно которому зарплата работников университета складывается из оклада и стимулирующих доплат. Базовая часть в среднем составляет 70 %, доплаты – 30 %. Размеры окладов, ставок заработной платы работников устанавливаются на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации с учетом сложности и объема выполняемой работы. Выплаты компенсационного характера устанавливаются в процентах к окладам ставкам или в абсолютных размерах [10]. Потенциально профессор, доцент, старший преподаватель без ученой степени могут обеспечить среднемесячные доходы, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Структура доходов преподавателей ОрелГТУ в декабре 2008 г.

Вид человеческого капитала	Величина и доли доходов					
	Доктор наук, профессор, зав. кафедрой		Кандидат наук, доцент		Старший преподаватель без ученой степени	
	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу
1. Трудовой капитал:	14 300	17,1	9 100	33,9	7 150	46,4
1.1 оклад:	11 000	13,2	7 000	26,1	5 500	35,7
1.2 премия по результатам работы	3 300	3,9	2 100	7,8	1 650	10,7
2. Интеллектуальный потенциал:	7 000	8,4	3 000	11,2	-	-
- доплата за ученую степень	7 000	8,4	3 000	11,2	-	-
3. Интеллектуальный капитал:	28 000	33,5	6 000	22,3	4 000	25,9
3.1 выполнение НИР	25 000	29,9	5 000	18,6	4 000	25,9
3.2 реализация объектов интеллектуальной собственности (книги)	3 000	3,6	1 000	3,7	-	-
4. Предпринимательский капитал:	22 000	26,3	2 000	7,4	1 000	6,5
4.1 участие в выполнении инновационных проектов	12 000	14,3	2 000	7,4	1 000	6,5
4.2 экспертно-консультационные услуги	10 000	11,9	-	-	-	-
5. Социальный (статусный) капитал:	9 350	11,2	3 750	14,0	275	1,8
5.1 доплата за должность	6 600	7,9	2 800	10,4	-	-
5.2 за выслугу лет	550	0,7	350	1,3	275	1,8
5.3 за заслуги перед университетом	2 200	2,6	600	2,2	-	-
6. Инвестиции в капитал здоровья (биофизический капитал):	3 000	3,6	3 000	11,2	3 000	19,4
- оказание медицинской помощи	3 000	3,6	3 000	11,2	3 000	19,4
ИТОГО	83 650	100,0	26 850	100,0	15 425	100,0

Анализ структуры дохода трех преподавателей - профессора, доктора экономических наук, заведующего кафедрой, кандидата наук, доцента и старшего преподавателя без степени, показывает, что доля чистой оплаты труда с учетом совместительства и премий (трудовой капитал) составляет только 17 % дохода у профессора; у кандидата наук, доцента – 34%, старшего преподавателя без ученой степени – 46 %. Второй источник доходов от

реализации интеллектуального капитала и за интеллектуальный потенциал – оплата НИР, гонорар за книги, доплаты за ученую степень, всего соответственно 42 %, 33 % и 26 %.

На третьем месте в структуре доходов доктора наук, профессора, зав. кафедрой стоит доход от предпринимательского капитала – 26 % (участие в инновационных проектах, оказание экспертно-консультационных услуг). В доходах кандидата наук, доцента третье место занимают доходы за социальный (статусный) капитал – 14 %. А в доходах старшего преподавателя на третьем месте стоят инвестиции в капитал здоровья (оказание бесплатных медицинских услуг) – 19 % соответственно. Это говорит об эффективном стимулировании капитала здоровья руководством университета.

Осознание новой идеологии и принятие менеджментом фирм данной системы оплаты труда персонала будет способствовать росту конкурентоспособности российского инновационного бизнеса и преодолению векового предрассудка «экономить на заработной плате». Эта позиция осознана и признана многими ведущими учеными. Так, в коллективной монографии «Института экономики РАН», подчеркивается «превращение человеческого капитала в главный фактор экономического развития» [11]. Е. Ясин, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель ГУ-ВШЭ подчеркивает, что при переходе к инновационной экономике необходимы крупные инвестиции в трансформацию институтов рынка человеческого капитала: пенсионной системы, системы образования и здравоохранения, создание рынка доступного жилья, повышение заработной платы бюджетникам [12]. Уже сделаны реальные шаги в этом направлении, о чем говорит переход к новой системе оплаты труда бюджетников, порядок которого утвержден постановлением Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583. Требуют доработки критерии оценки достижений и качества учебной, научной и инновационной деятельности преподавателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография [Текст] / Под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с.
2. Кондратенко, Н. Новые средние русские [Электронный ресурс] // Реальный бизнес- Интернет журнал -2008 // <http://www.real-business.ru>.
3. Армстронг, М. Оплата труда: практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала [Текст] / М. Армстронг, Т. Стивенс / Пер. с англ. под науч. ред. Т.В. Герасимовой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
4. Чингос, П. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США [Текст] / П. Чингос: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 416 с.
5. Горелов, Н.А. Вознаграждение работникам (Компенсационный менеджмент): Учебное пособие [Текст] / Н.А. Горелов. – СПб.: Информационно-издательское агентство «ЛИК», 2007. – 816 с.
6. Политика доходов и качество жизни населения [Текст] / Под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.
7. Волгин, Н.А. Оплата труда: японский опыт и российская практика: Учебное пособие [Текст] / Н.А. Волгин, О.Н. Волгина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 508 с.
8. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала [Текст] / Як Фитц-енц; пер. с англ., под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
9. Дятлов, С.А. Теория человеческого капитала: Учеб. Пособие [Текст] / С.А. Дятлов. - СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1996.
10. Положение об оплате труда [Электронный ресурс]. - П ОрелГТУ 63-01-02-2008.
11. Стратегический ответ России на вызовы нового века [Текст] / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Изд. «Экзамен», 2004.
12. Ясин, Е. Модернизация и общество [Текст] / Е.М. Ясин // Вопросы экономики. – 2007. – №5. – С. 4-28.

Лукьянчикова Татьяна Львовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и статистика»

Тел.: (4862) 42-10-89

E-mail: smirn@orel.ru

УДК 657.1:[338.585:339

Л.В. ПОПОВА

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПОТОВАРНОЙ ИЗДЕРЖКОЕМКОСТИ

В статье рассмотрена методика организации управленческого учета издержкостоемости на предприятиях торговли. Предлагаемая методика заключается в сочетании метода учета затрат по видам деятельности и пошагового распределения затрат, является комплексной и должна применяться на постоянной основе.

Ключевые слова: управленческий учет, издержкостоемость, управленческий учет, расходы, затраты, издержки обращения, метод ABC.

In article the technique of the organisation of the administrative account costs reflection on trading enterprises is considered. The offered technique consists in a combination of a method of the account of expenses by kinds of activity and step-by-step distribution of expenses, is complex and should be applied on a constant basis.

Key words: the administrative account, costs reflection, the administrative account, expenses, expenses, distribution costs, method ABC.

Методика организации управленческого учета потоварной издержкостоемости, позволяет определить сущность и классификацию затрат, относимых на потоварную издержкостоемость для целей учета и контроля. В общем случае рационально действующий хозяйствующий субъект стремится к увеличению прибыли, поскольку именно прибыль (прямо или косвенно – через увеличение инвестиционной привлекательности предприятия) является основным источником финансирования деятельности организации.

В формировании прибыли организации участвуют затраты. Затраты, относящиеся к полученным доходам, рассматриваются как расходы, уменьшающие доходы, таким образом снижая финансовый результат. Поэтому затраты и расходы организации являются одними из основных объектов учета, анализа и управления.

Возрастание роли затрат в управлении торговой организацией обуславливает актуальность совершенствования управленческого учета издержек обращения. В связи с этим большое значение в учете также приобретает связанная с понятием затрат категория «расходы». То есть затраты могут признаваться как отток или истощение активов, которое может привести к признанию актива или расхода. Затраты признаются расходами, когда связаны с получением доходов за отчетный период. Это часть затрат, соответствующая признанным за отчетный период доходам (связанная с их получением).

Таким образом, расходы отражаются в бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с принципом соответствия доходов и расходов. Расходы по обычным видам деятельности всегда связаны с затратами. Чтобы избежать различного толкования терминов в учете, считает Е.В. Галкина, входящие затраты можно называть активами, а истекшие – расходами [1].

При этом счет 44 «Расходы на продажу» в торговых организациях отражает затраты по обычным видам деятельности, не включаемые в себестоимость товаров и признаваемые полностью или частично (в соответствии с учетной политикой) в качестве расходов в периоде их возникновения. Однако затраты торгового предприятия могут отражаться и на других счетах бухгалтерского учета в зависимости от качественных характеристик расходов и от специфики деятельности организации. В этом случае классификация затрат по обычным видам деятельности для торговых организаций будет иметь вид, представленный на рисунке 1.

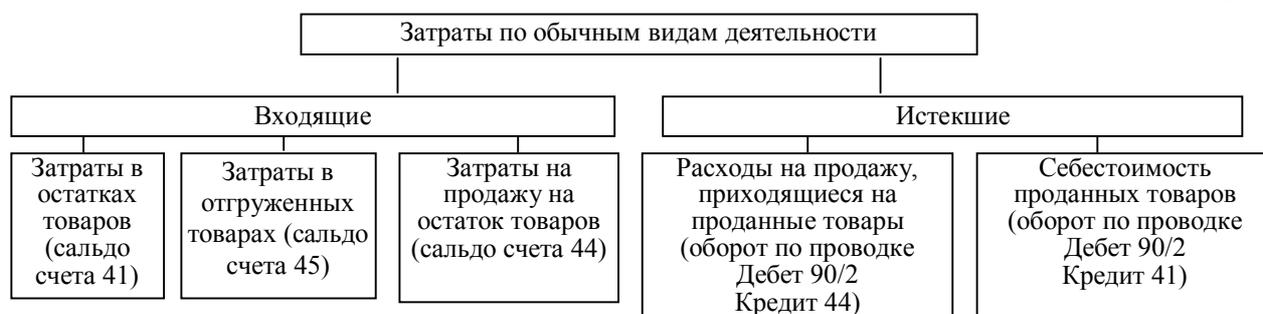


Рисунок 1 – Классификация затрат, связанных с обычными видами деятельности в торговле

Относительно обычных видов деятельности в организациях торговли затраты на продажу представляют собой сальдо по счету 44 «Расходы на продажу», а расходы на продажу - обороты по корреспонденции по дебету субсчета 2 «Себестоимость продаж» к счету 90 «Продажи» и по кредиту счета 44 «Расходы на продажу».

Структура счета 44 «Расходы на продажу» с учетом разделения значений терминов «затраты» и «расходы» представлена на рисунке 2.

Дебет	44 «Расходы на продажу»	Кредит
Сальдо начальное: Затраты, не связанные с получением доходов в предыдущем периоде		
Обороты: Затраты по обычным видам деятельности за период		Обороты: Расходы на продажу за период (затраты, связанные с получением доходов от обычных видов деятельности за период)
Сальдо конечное: Затраты, не связанные с получением доходов в периоде		

Рисунок 2 – Структура счета 44 «Расходы на продажу» с учетом разделения значений терминов «затраты» и «расходы»

В связи с этим для принятия решений о классификации издержек обращения торговой организации по обычным видам деятельности может быть использован алгоритм, представленный на рисунке 3.



Рисунок 3 – Алгоритм принятия решений о классификации затрат

Согласно ст. 320 НК РФ налогоплательщики, осуществляющие торговую деятельность, самостоятельно определяют состав косвенных расходов текущего месяца, закрепив порядок формирования стоимости приобретения товаров в учетной политике.

К прямым расходам относятся стоимость купленных товаров, реализованных в данном периоде, и суммы расходов на доставку (транспортные расходы) купленных товаров до склада в случае, если эти расходы не включены в цену приобретения этих товаров.

Все остальные расходы, осуществленные в текущем месяце, которые прямо нельзя отнести на тот или иной товар, признаются косвенными.

Косвенные расходы, в свою очередь, подразделяются на управленческие и неуправленческие (Рисунок 4).

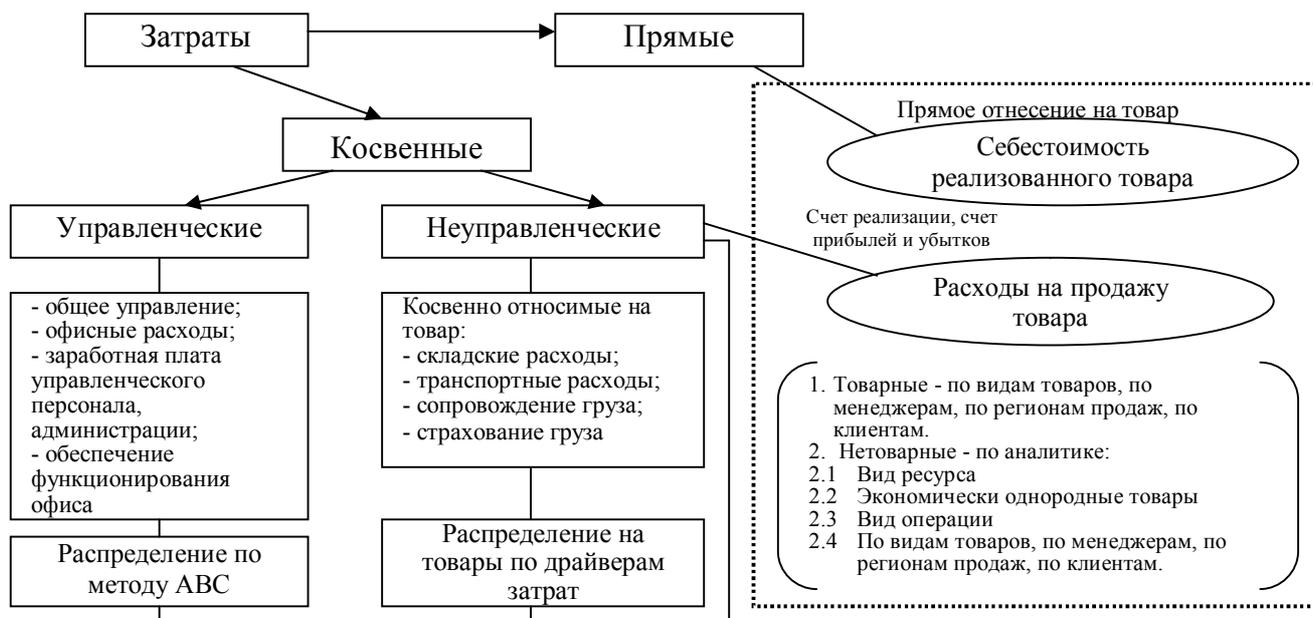


Рисунок 4 – Порядок признания расходов торговой организации

К косвенным управленческим расходам, по мнению С.Л. Пивкина, относятся все расходы, относящиеся к функционированию бизнеса. К косвенным неуправленческим расходам относятся все расходы, косвенно связанные с реализуемыми товарами [4].

Распределение косвенных управленческих расходов при организации управленческого учета потоварной издержкостности происходит согласно методу ABC, то есть по операциям. Распределение косвенных неуправленческих расходов происходит пропорционально выбранным драйверам. Драйверами затрат могут быть, например, для складских и транспортных расходов: объем продаж, время нахождения товара в пассивном хранении, стоимость обслуживания клиента, время товара в пути, степень сложности перевозки и хранения товара. Особенно важно такое распределение расходов для предприятий торговли нефтепродуктами, так как для построения качественной системы учета необходима организация наиболее детального контроля и анализа именно косвенных издержек предприятия. Однако конкретной рекомендуемой методики организации управленческого учета потоварной издержкостности на предприятиях торговли нефтепродуктами в настоящее время не существует.

Метод ABC наиболее полно удовлетворяет потребностям предприятий нефтепродуктообеспечения. Одна из главных причин целесообразности его применения заключается в том, что он направлен на скрупулезное поэтапное распределение косвенных расходов. Как правило, с прямыми расходами проблем не возникает: они могут быть непосредственно распределены на себестоимость конкретной партии товара. В связи с автоматизацией многих процессов в современных организациях снижается уровень прямых расходов с одновременным увеличением таких косвенных расходов, как расходы на маркетинговые исследования и рекламу, управленческие расходы, расходы на продажу,

расходы на поддержание положительной деловой репутации, расходы на повышение квалификации персонала, расходы на подавление конкуренции, расходы на привлечение новых клиентов, представительские расходы и пр. В сфере торговли нефтепродуктами наряду с данными косвенными расходами большую роль играют расходы на содержание и хранение нефтепродуктов в надлежащем состоянии, на научные разработки, на поддержание качества нефтепродуктов и т.д.

При таком разнообразии косвенных расходов необходим порядок и ранжирование. За основу калькуляции таких расходов по методу ABC принимают виды деятельности, операции. Традиционное распределение расходов (пропорционально объему трудозатрат, машинному времени, объему производства, продаж, прямых материальных расходов, часам труда основных работников) уже не удовлетворяет современным требованиям управленческих систем.

Однако общую модель ABC метода для учета и анализа потоварной издержкостности необходимо дополнить, помимо распределения расходов по видам деятельности и операциям, расчетом суммы издержек обращения, приходящейся на конкретные группы товаров. Калькулирование на основе метода по видам деятельности и по группам товаров предлагает идею использования факторов расходов, которые непосредственно связывают виды деятельности с продаваемыми товарами. Подход ABC (activity-based costing), считает В.Н. Жуков, предполагает, что распределение косвенных затрат должно быть осмысленным и обоснованным. Значимая оценка полных затрат должна включать распределение накладных расходов в пропорции к видам деятельности, которые их генерируют. Учет затрат по видам деятельности (ABC) позволяет реализовать указанный подход и рассматривается не только как система учета затрат, но и как один из инструментов анализа [2].

Метод ABC может использоваться в процессе формирования и функционирования единой информационной системы учета и управления.

В наиболее общем виде система учета по методу ABC включает следующие этапы:

- 1) определение основных видов деятельности (операций), имеющих место в компании, - activities;
- 2) выделение для каждого вида деятельности центра затрат (операций), - activity centers;
- 3) определение фактора затрат для каждого вида деятельности, - cost driver;
- 4) выявление группы затрат – cost pool – совокупности всех статей затрат, зависящих от одного фактора затрат;
- 5) определение критерия распределения затрат по каждому виду деятельности на продукт или иной объект затрат – cost object – в соответствии с его потребностью в ней.

Для оценки направлений использования ресурсов торговой организации традиционно используются статьи затрат, состав которых регламентируется Положениями по бухгалтерскому учету, а также Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания.

Статьи затрат для целей управления могут быть подвергнуты разделению и (или) объединению, что вызвано следующими причинами: большинство статей затрат являются комплексными; их составляющие неравнозначны с точки зрения удельного веса в структуре затрат и имеют разные характеристики.

Для проведения разукрупнения затрат на основе критерия существенности можно применить инструмент метода ABC, основанный на числах Парето (20-80; 30-15; 50-5). Если статьи затрат расположить в порядке убывания их удельных весов в общей сумме затрат, то для первых в списке 20 % статей сумма их удельных весов составит 80 % (группа А), далее аналогично выделяют группу В (30 % статей – 15 % сумма долей) и группу С (50 % - 5 %). Для выявления тенденций в структуре затрат метод ABC можно применять на основе учетных данных за длительный период (год или больше в зависимости от конкретной

ситуации). Сумма затрат определяется по формуле средней арифметической простой. При этом разукрупнение должно происходить по качественным характеристикам затрат статьи.

Общее правило выделения простых статей (подстатей) затрат, по мнению экономиста В.Б. Ивашкевича, – затраты внутри них должны иметь общую функцию поведения (в зависимости от уровня деловой активности – переменные, постоянные) [3].

Распределение затрат на продажу, в общем случае необходимо осуществлять по каждому виду товаров (для обеспечения максимальной гибкости управления затратами через ассортимент продукции). Однако такое глубокое распределение может быть неэффективным из-за трудоемкости или несоответствия уровню, на котором проводится управление ассортиментом. Поэтому для организации и ведения управленческого учета затрат в торговле важна экономически обоснованная классификация (группировка) товаров, которая используется как в целях калькулирования, так и в целях составления управленческой отчетности. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» устанавливает термины и определения основных понятий в области торговли. Иерархия в классификации товаров, установленная данным стандартом, представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Иерархия в классификации товаров

Таким образом, рассмотренная методика управленческого учета потоварной издержкоемкости в торговле, заключающаяся в сочетании метода учета затрат по видам деятельности и пошагового распределения затрат, является комплексной и для обеспечения управленческой деятельности должна применяться на постоянной основе.

Кроме того, рассмотренная учетная модель соответствует требованиям Международных стандартов финансовой отчетности и обеспечивает информационную основу системы управленческого анализа расходов на продажу в организациях оптовой торговли в процессе принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галкина, Е.В. Экономическая сущность затрат и расходов в бухгалтерском учете [Текст] / Е.В. Галкина // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – № 4. – 2006.
2. Жуков, В.Н. Учет издержек обращения в торговых организациях [Текст] / В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет. – № 3. – 2006. – С. 44-50.
3. Ивашкевич, В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Финансы, 2004. – 159 с.
4. Пивкин, С.Л. Распределение косвенных расходов по жизненному циклу продукта и денежным потокам [Текст] / С.Л. Пивкин // Экономический анализ: теория и практика. – № 11. – 2007.

Попова Людмила Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение», доктор экономических наук, профессор
 Тел.: (4862) 41-98-60
 E-mail: LVP_134@mail.ru

И.А. МАСЛОВА

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье автор проводит анализ влияния факторов, связанных с уровнем обеспеченности предприятия и эффективностью использования трудовых ресурсов, основных фондов, а также сырья и материалов на объем добычи промышленных предприятий.

Ключевые слова: анализ, факторы, потенциал, объем продукции.

In article the author carries out the analysis of influence of the factors connected with level of security of the enterprise and efficiency of use of a manpower, a fixed capital, and also raw materials and materials on volume of extraction of the industrial enterprises.

Key words: the analysis, factors, potential, production volume.

На объем добычи строительного песка оказывает влияние ряд факторов, связанных с уровнем обеспеченности предприятия и эффективностью использования трудовых ресурсов, основных фондов, а также сырья и материалов, оценка влияния которых производится посредством применения методики [3], представленной на рисунке 1.

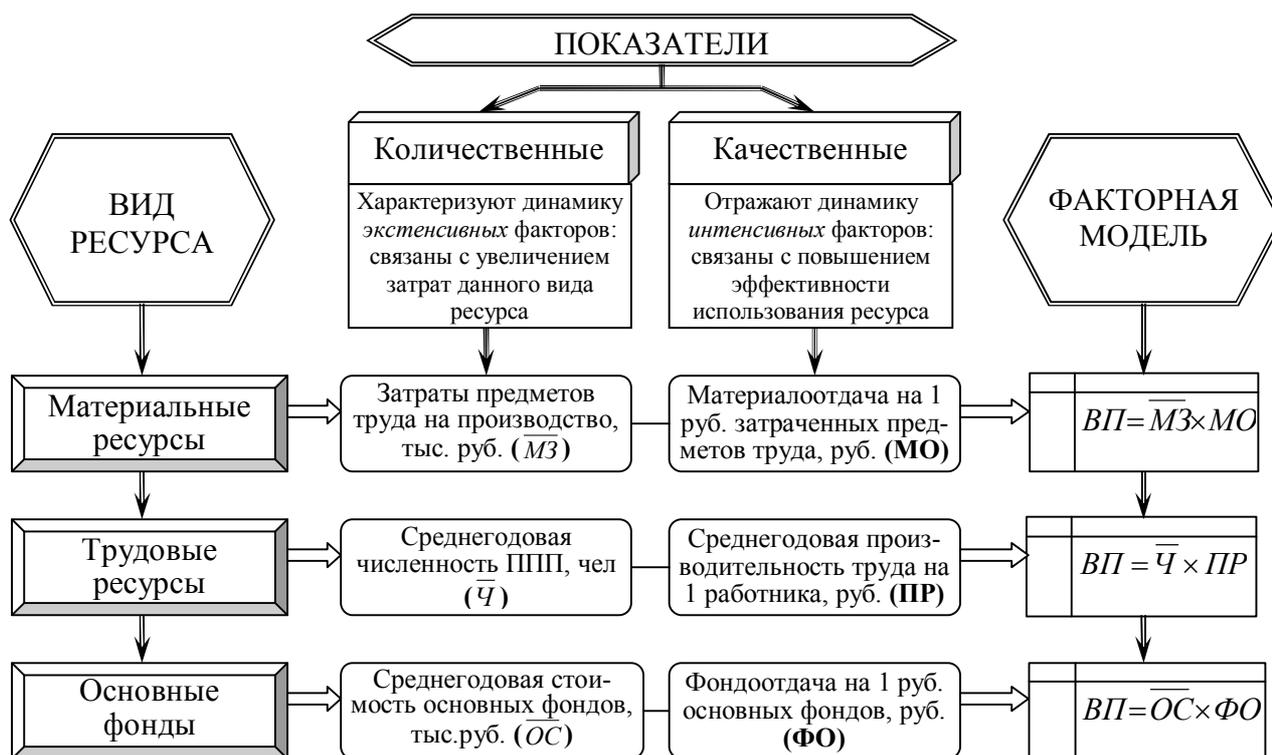


Рисунок 1 – Методика анализа влияния на объем продукции использования производственных ресурсов

Информационную базу для факторного анализа объемов реализации продукции представляют показатели, приведенные в таблице 1. Из таблицы 1 следует, что за отчетный период объем реализованной продукции увеличился на 4918 тыс. руб.

Одним из важнейших факторов, оказавшим влияние на изменение объемов производства продукции, на предприятии является обеспеченность основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования ресурсов за 2007-2008 гг.

Показатель	2007 г.	2008 г.	Отклонение	
			абс.	относ., %
1. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	25812	30730	4918	19,05
2. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3240	3929	689	21,27
3. Фондоотдача основных средств, руб./руб.	7,967	7,821	-0,145	1,82
4. Материальные затраты, тыс. руб.	4582	4224	-358	-7,81
5. Материалоотдача, руб./руб.	5,633	7,275	1,642	29,15
6. Среднегодовая численность работников, чел.	32	28	-4	-12,5
7. Производительность труда, тыс. руб./чел.	806,625	1097,500	290,875	36,06

Используя методику цепных подстановок, произведем оценку влияния на объем реализации показателей использования основных фондов предприятия, исходя из факторной модели:

$$ВП = \overline{OC} \times \Phi O \quad (1)$$

$$ВП_0 = \overline{OC}_0 \times \Phi O_0 = 3240 \times 7,967 = 25813,08 \text{ тыс. руб.}$$

$$ВП(\overline{OC}) = \overline{OC}_1 \times \Phi O_0 = 3929 \times 7,967 = 31302,343 \text{ тыс. руб.}$$

$$ВП(\Phi O) = \overline{OC}_1 \times \Phi O_1 = 3929 \times 7,82 = 30728,709 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на объем продукции изменения стоимости основных производственных фондов составит:

$$\Delta ВП(\overline{OC}) = \overline{OC}_1 \times \Phi O_0 - \overline{OC}_0 \times \Phi O_0 \quad (2)$$

$$\Delta ВП(\overline{OC}) = 31302,343 - 25813,08 = 5489,263 \text{ (тыс.руб.)}$$

Влияние на объем продукции изменения эффективности использования основных производственных фондов составит:

$$\Delta ВП(\Phi O) = \overline{OC}_1 \times \Phi O_1 - \overline{OC}_1 \times \Phi O_0 \quad (3)$$

$$\Delta ВП(\Phi O) = 30728,709 - 31302,343 = -573,634 \text{ (тыс.руб.)}$$

Таким образом, общее изменение результативного показателя – объема выпуска продукции – складывается из суммы частных изменений за счет влияния каждого фактора:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = \Delta ВП(\overline{OC}) + \Delta ВП(\Phi O) \quad (4)$$

$$\Delta ВП = 5489,263 - 573,634 \approx 4918 \text{ (тыс. руб.)}$$

Результаты расчета МЦП представлены в табличной форме (Таблица 2).

Таблица 2 – Факторная структура прироста объемов реализации за счет использования основных средств

Показатель	Значение, тыс. руб.
Прирост объемов реализации – всего, в том числе за счет:	4918,000
- роста среднегодовой стоимости основных средств	5489,263
- снижения фондоотдачи основных средств	-573,634

Таким образом, за счет ввода в эксплуатацию за отчетный период нового экскаватора и увеличения стоимости основных фондов объемы добычи возросли на 5489,263 тыс. руб. Данное изменение способствовало сохранению эффективности использования производственных мощностей предприятия. Так, за счет снижения фондоотдачи с 7,967 до 7,821 объемы добычи сократились на 573,634 тыс. руб.

Необходимым условием выполнения планов производства продукции является полное и своевременное обеспечение предприятия материальными ресурсами, оценка влияния показателей которых приведена в таблице 3.

Таблица 3 – Факторная структура прироста объемов реализации за счет использования материальных ресурсов

Показатель	Значение, тыс. руб.
Прирост объемов реализации – всего, в том числе за счет:	4918,0
- сокращения материальных затрат	-2018,0
- роста материалоотдачи	6936,0

С точки зрения использования материальных ресурсов прирост объемов добычи предприятия за отчетный период объясняются влиянием качественного фактора, т.е. показателя материалоотдачи. За счет повышения эффективности использования материальных ресурсов объемы добычи возросли на 6 936 тыс. руб., а экономия материальных затрат компенсировала данный рост на 2 018 тыс. руб.

Для оценки зависимости объемов добытого песка от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и уровня производительности труда целесообразно проанализировать данные таблицы 4.

Таблица 4 – Факторная структура прироста объемов добычи за счет использования трудовых ресурсов

Показатель	Значение, тыс. руб.
Прирост объемов реализации – всего, в том числе за счет:	4918,0
- сокращения численности работников	-3226,5
- повышение производительности труда	8144,5

За отчетный период вследствие сокращения численности работников на 4 человека повысились объемы добычи на 3 226,5 тыс. руб. Однако данный факт оказал положительное влияние на эффективность использования трудовых ресурсов предприятия и вызвал значительный рост производительности труда (36,06 %), которая объясняет прирост объемов добытого песка на 8 144,5 тыс. руб.

Таким образом, финансово-хозяйственная деятельность предприятия основана на использовании совокупности основных, материальных и трудовых ресурсов. Комплексный факторный анализ объемов добычи строительного песка на предприятии показал, что производственные ресурсы используются эффективно. Целям выявления резервов роста выпуска продукции служит детальный анализ обеспеченности комбината факторами производства и их состояния.

Обеспеченность комбината основными средствами целесообразно проанализировать на основании следующих показателей:

1) коэффициент обновления основных средств:

$$K_{обн} = \frac{ОС \text{ поступив.}}{ОС \text{ на конец года}} = \frac{2550}{9734} = 0,262$$

2) коэффициент выбытия основных средств из сферы производства:

$$K_{выб} = \frac{ОС \text{ выбывшие}}{ОС \text{ на начало года}} = \frac{2306}{9490} = 0,243$$

Положительным моментом для деятельности предприятия является опережение роста коэффициента обновления над коэффициентом выбытия, что связано ростом производственного потенциала за счет их приобретения при относительно незначительном их выбытии [1].

Техническое состояние основных средств предприятия оценивается на основании показателей износа и годности, характеризующихся значениями, представленными на рисунке 2.

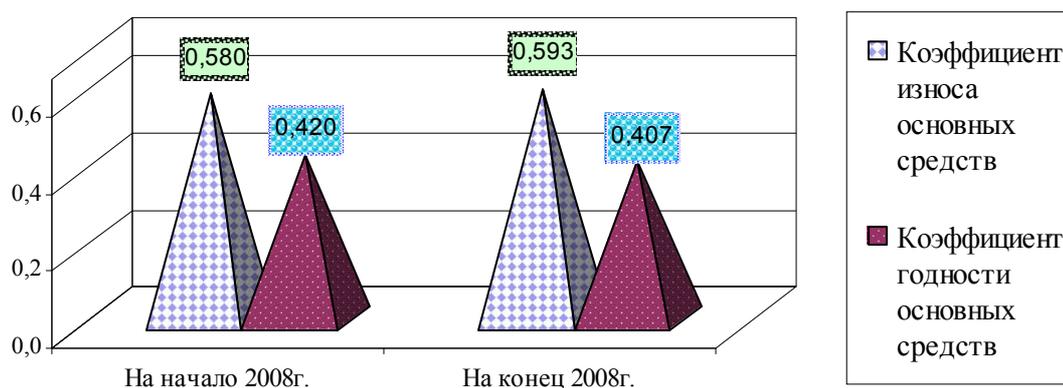


Рисунок 2 – Динамика показателей технического состояния основных средств исследуемого предприятия за 2008 г.

Значение коэффициентов износа и годности в динамике свидетельствует о некотором устаревании производственных фондов предприятия, что вызывает необходимость улучшения их технического состояния за счет ремонта, модернизации или обновления материально-технической базы.

Для характеристики эффективности использования основных средств предприятия служат такие показатели как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, расчет которых представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели эффективности использования основных средств исследуемого предприятия за 2007-2008 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	Отклонение	
				абс.	отн., %
1.	Выручка от реализации (ВР), тыс. руб.	25812	30730	4918	19,05
2.	Среднегодовая стоимость основных средств (ОС), тыс. руб.	3240	3929	689	21,27
3.	Доля активной части ОС, % (d_A)	55,15	58,77	3,62	6,56
4.	Среднегодовая стоимость активной части основных средств ($ОС_A$), тыс. руб.	1787	2309	522	29,21
5.	Фондоотдача ($ФО=ВР/ОС$), руб./руб.	7,967	7,821	-0,145	-1,82
6.	Фондоотдача активной части ($ФО_A=ВР/ОС_A$), руб./руб.	14,444	13,309	-1,136	-7,86
7.	Фондоемкость ($ФЕ=ОС/ВР$), руб./руб.	0,126	0,128	0,002	1,86
8.	Среднегодовая численность работников (R), чел.	32	28	-4	87,50
9.	Фондовооруженность ($ФВ=ОС/R$), руб./чел.	101,250	140,321	39,071	38,56

Анализ приведенных показателей свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. На 1 рубль, вложенный в основные средства, приходится 7,82 руб. валовой продукции. Однако за рассматриваемый период, несмотря на ввод новых производственных мощностей и увеличения стоимости основных фондов до 3929 тыс. руб., темп роста выпуска продукции не способствовал росту показателя фондоотдачи средств предприятия, который в 2008 г. снизился относительно 2007 г. на 1,88%. Уровень фондоемкости, характеризующей потребность предприятия в основных средствах за 2007-2008 гг. увеличился незначительно с 0,125 до 0,128. Уровень обеспеченности работников предприятия средствами труда характеризует показатель фондовооруженности, значение которого к 2008 г. возросло до 140,32 руб./чел.

Кроме того, для анализируемого периода деятельности предприятия характерно снижение фондоотдачи активной части основных средств с 14,44 руб./руб. до 13,31 руб./руб. Для определения причин данного обстоятельства целесообразно исследовать зависимость фондоотдачи активной части основных средств от таких факторов как: объем валовой продукции, среднегодовая стоимость основных средств и доля активной их части, с помощью следующей модели [2]:

$$FO_A = \frac{BP}{OC_A} = \frac{BP}{OC \times d_A} \quad (5)$$

Расчет влияния факторов на изменение фондоотдачи активной части в 2008 г. по сравнению с 2007 г. представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Факторный анализ фондоотдачи активной части

Показатель	Алгоритм расчета	тыс. руб.
Сокращение фондоотдачи активной части основных средств – всего, в том числе за счет:	$\Delta FO_A = FO_{A1} - FO_{A0} = \Delta FO_A(BP) + \Delta FO_A(OC) + \Delta FO_A(d_A)$	-1,136
- роста валовой продукции	$\Delta FO_A(BP) = \Delta BP / (OC_0 \times d_{A0})$	2,752
- увеличения стоимости основных средств	$\Delta FO_A(OC) = -(BP_1 \times \Delta OC) / (OC_1 \times OC_0 \times d_{A0})$	-3,015
- повышения доли активной части основных средств	$\Delta FO_A(d_A) = -(BP_1 \times \Delta d_A) / (OC_1 \times d_{A0} \times d_{A0})$	-0,873

Таким образом, снижение эффективности использования активной части основных средств (на 1,136) связано, прежде всего, с ростом их доли на 3,62 %. Отрицательное влияние (-3,015) также оказало повышение стоимости основных средств на 689 тыс. руб. Увеличение валовой продукции (на 4918 тыс. руб.) вызвало рост фондоотдачи на 2,752.

В целом, по результатам анализа можно сделать вывод об эффективности использования производственного потенциала предприятия.

Оценка эффективности использования оборотных средств предприятия производится с помощью показателей, представленных в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели эффективности использования оборотных средств за 2007-2008 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2007г.	2008г.	Отклонение	
				абс.	отн.,%
1.	Выручка от реализации (ВР), тыс. руб.	25812	30730	4918	19,05
2.	Величина оборотных средств (ОБ), тыс. руб.	8780	13859	5079	57,85
3.	Число дней (Т), дн.	360	360	-	-
4.	Коэффициент оборачиваемости (Коб = ВР/ОБ), количество оборотов	2,94	2,22	-0,72	-24,58
5.	Коэффициент загрузки в обороте (Кз = 1/Коб) руб./руб.	0,34	0,45	0,11	32,59
6.	Длительность оборота (Д = Т/Коб), дн	122,5	162,4	39,9	32,59

На основе представленных данных можно сделать вывод о повышении обеспеченности предприятия оборотными активами. В 2007 г. величина оборотных средств составляла 8780 тыс. руб. и увеличилась к 2008 г. до 13859 тыс. руб. Рост данного показателя составил 157,85 %.

Анализ оборачиваемости средств показывает, что в отчетном периоде коэффициент оборачиваемости составил 2,94, в то время как в 2007 г. на 1 рубль оборотных средств приходилось 2,22 руб. выручки от продажи продукции. За анализируемый период наблюдается соответствующий рост коэффициента загрузки средств в обороте, который характеризует сумму оборотных средств, авансированных на 1 рубль выручки. В 2007 г. этот

показатель составлял 0,34 и возрос к 2008 г. до 0,45. Кроме того, за отчетный период на 32,59 % увеличилась длительность оборота.

В целом, сложившиеся тенденции изменения основных показателей интенсивности использования текущих активов свидетельствуют о снижении эффективности использования оборотных средств, обеспечивающих непрерывность производственного процесса предприятия.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов целесообразно использовать систему показателей, представленных в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели эффективности использования материальных ресурсов за 2007-2008 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	Отклонение	
				абс.	отн., %
1.	Выручка от реализации (ВР), тыс. руб.	25812	30730	4918	19,05
2.	Материальные затраты (МЗ), тыс. руб.	4582	4224	-358	-7,81
3.	Материалоотдача (МО = ВР/МЗ), руб./ руб.	5,633	7,275	1,642	29,14
4.	Материалоёмкость (МЕ = 1/МО), руб./ руб.	0,178	0,137	-0,040	-22,57
5.	Удельный вес МЗ в СБ продукции (dМЗ=МЗ/СБ), %	41,13	26,98	-14,15	-34,40

Состав материальных ресурсов предприятия формируют вспомогательные материалы, запасные части, а также горюче-смазочные материалы. За отчетный период обеспеченность предприятия материальными ресурсами сократилась с 4582 тыс. руб. в 2007 г. до 4224 тыс. руб. – в 2008 г. За счет экономии материальных ресурсов наблюдается рост показателя материалоотдачи с 5,633 до 7,275, т.е. в 2008 г. с каждого рубля потребляемых материальных ресурсов производилось на 1,642 руб. больше чем в предыдущем периоде, что является положительной тенденцией. Соответственно заметно снижение расхода ресурсов на единицу продукции: в 2007 г. уровень материалоёмкости составлял 0,178, в 2008 г. – 0,137.

Кроме того, для деятельности предприятия за отчетный период характерно сокращение доли материальных затрат в себестоимости с 41,13 % до 26,98 %, что свидетельствует о некотором сокращении материалоёмкости продукции предприятия.

В целом, рациональное использование материальных ресурсов предприятия за отчетный период способствовало росту объемов добычи природного песка.

На результаты производственно-хозяйственной деятельности, динамику выполнения планов производства оказывает влияние степень использования трудовых ресурсов, для оценки которой используется система показателей, представленных в таблице 9.

Таблица 9 – Показатели эффективности использования трудовых ресурсов за 2007-2008 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	Отклонение	
				абс.	отн., %
1.	Выручка от реализации (ВР), тыс. руб.	25812	30730	4918	19,05
2.	Среднесписочная численность, чел (Ч):	32	28	-4	-12,50
	- ППП	21	18	-3	-14,29
	- Рабочих	11	10	-1	-9,09
3.	Удельный вес ППП в общей численности, %	65,63	64,29	-1,34	-2,04
4.	Удельный вес рабочих в общей численности, %	34,38	35,71	1,34	3,90
5.	Производительность труда (ПТ=ВР/Ч), руб./чел.	806,63	1097,50	290,88	36,06
6.	Трудоёмкость (ТЕ=1/ПТ)	0,0012	0,0009	-0,0003	-26,50
7.	Фонд оплаты труда (ФОТ), тыс. руб.	3805	5337	1532	40,26
8.	Среднемесячная оплата труда, руб. (ЗП = ФОТ/Ч/12*1000)	9908	15884	5976	60,31

Анализ численности трудовых ресурсов свидетельствует о снижении обеспеченности предприятия персоналом с 32 чел. до 28 чел., что связано с сокращением численности как промышленно-производственного персонала на 3 чел., так и рабочих – на 1 чел. В структуре работников доля ППП сократилась на 1,34 п.п. и составила 64,29 %, удельный вес рабочих – 35,71 %.

Сложившаяся ситуация отразилась на повышении производительности труда с 806,63 до 1097,5, что составляет 136,06 %. Размер затрат рабочего времени на единицу продукции (трудоемкость) соответственно снизился с 0,0012 до 0,0009, что является положительной тенденцией, подтверждающей эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.

Анализ фонда оплаты труда предприятия позволяет выявить тенденцию к повышению затрат на оплату труда. В 2007 г. данный показатель составлял 3805 тыс. руб., а в 2008 г. – 5337 тыс. руб. Вследствие сокращения численности персонала и повышение производительности труда, среднемесячная заработная плата повысилась на 5976 руб. и составила 15884 руб., что подтверждает эффективность политики руководства в области вознаграждений работникам.

Анализ факторов производства показал, что в наибольшей степени объемы добычи на предприятии зависят от обеспеченности основными средствами и эффективности их использования, поскольку предметы труда выступают главным фактором, обеспечивающим производственный процесс. Однако за отчетный период использование данного вида ресурсов не дало ожидаемого и возможного положительного результата.

Рост добычи за отчетный период связан также с существенным влиянием качественного фактора, характеризующего использование трудовых ресурсов предприятия. Материальные ресурсы отличаются повышением эффективности их использования, что позволило обеспечить прирост объемов продукции.

В целом, по результат проведенного анализа можно сделать вывод об эффективности использования основных средств, составляющих производственную мощность организации, а также трудовых ресурсов, являющихся неотъемлемой частью ресурсов предприятия, и необходимости разработки мероприятий по повышению эффективности использования оборотного капитала, выступающего в качестве основного фактора, обеспечивающего непрерывность производственного процесса предприятия.

При этом необходимо учитывать, что все производственные факторы взаимосвязаны и оказывают комплексное влияние на выпуск продукции, поэтому дальнейшее наращивание объемов производства комбината будет зависеть от более рационального использования, как основных средств, так и трудовых и материальных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. [Текст] / Н.П. Любушкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. [Текст] / Г.В. Савицкая – М.: Новое знание, 2006. – 679 с.
3. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ организации: учеб. пособие для вузов [Текст] / Г.В. Шадрина. – М.: Академический проект, Фонд «Мир», 2005. – 288 с.

Маслова Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-95-35
E-mail: Maslova27@gmail.com

О.Л. КАЗОРА, Е.А. ТЮХОВА

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К МСФО

В последние годы четко прослеживается процесс изменения масштаба бизнеса, проявляющийся в переходе от мелких производственных цехов к достаточно крупным производственным предприятиям. Эффективная рыночно-ориентированная технология корпоративного менеджмента требует постоянного совершенствования существующих и внедрения принципиально новых управленческих инструментов, на что направлена принятая в России стратегия гармонизации и реформирования бухгалтерского учета, приведения его в соответствие с мировыми стандартами. В статье приведен сравнительный анализ отечественных подходов к учету затрат и требований МСФО.

Ключевые слова: затраты, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности.

A process of business scale change has been traced lately. It is revealed in transition from small workshops to large enough manufacturing enterprises. Effective market oriented technology of corporate management demands constant development of existing managerial instruments and introduction of new ones. And this is the aim of the adopted Russian strategy of accounting harmonization and restructuring which brings accounting in correspondence with the worlds standards. The comparative analysis of domestic approaches to the account of expenses and requirements the international standards of the account and the financial reporting (IFRS) is led in article.

Key words: expenses, book keeping, the international standards of the financial reporting.

В современных условиях хозяйствования внутренним и внешним пользователям необходима информация о затратах на производство продукции, удовлетворяющая таким качественным характеристикам, как понятность, уместность, надежность, сопоставимость и т.д. Именно эти качественные характеристики соответствуют базовым учетным принципам, которые лежат в основе международных стандартов финансовой отчетности. Грамотно организованная система учета затрат позволяет организации функционировать безубыточно и иметь постоянный потенциал улучшения финансово-хозяйственного состояния. Западный опыт в данной области не подвергается сомнению. Применение МСФО дает возможность более четкого представления оборота капитала, процессов его накопления и использования, обеспечивает единое понимание экономической сути хозяйственных операций руководителями компании. В целях сближения отечественного учета затрат с международной практикой учета необходимо произвести сравнительный анализ отечественных подходов и требований МСФО в рамках данного направления.

Вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции на международном уровне рассматриваются МСФО 2 «Запасы». Данный стандарт регламентирует учет следующей группы запасов:

- товары, закупленные и хранящиеся для перепродажи;
- готовая продукция, произведенная компанией;
- незавершенное производство;
- сырье и материалы, предназначенные для дальнейшего использования в производственном процессе.

В части учета затрат в незавершенном производстве положения стандарта регулируют правила выбора методов калькулирования, оказывающих влияние на величину прибыли отчетного периода. В нем даются рекомендации по распределению косвенных накладных расходов производственного характера; по распределению услуг комплексных производств и по разграничению затрат между капитализируемыми и не капитализируемыми в балансе.

Заметим, что в отечественном учете положения стандарта «Учет материально-

производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденного приказом Минфина России от 09.06.2001 N 44н (в ред. от 27.11.2006 г.), не применяются в отношении активов, характеризующихся как незавершенное производство. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в российском учете устанавливается отраслевыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг).

В МСФО затраты связаны с понятием активов организации. Активы по МСФО – это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем. Для признания затрат в качестве актива в бухгалтерском балансе они должны соответствовать критерию признания актива:

- актив должен обладать стоимостью или оценкой, которую можно надежно измерить;
- должна существовать вероятность притока экономических выгод в будущем.

Будущая экономическая выгода, заключенная в активе, – это потенциал, который войдет, прямо или косвенно, в поток денежных средств или эквивалентов денежных средств компании. Будущие экономические выгоды от использования активов могут возникать в тех случаях, когда:

- актив используется обособленно или в сочетании с другим активом для производства товаров и услуг, которые предназначены для реализации;
- актив обменивается на другие активы;
- актив используется для погашения обязательств;
- актив распределен между владельцами (собственниками) организации.

Следовательно, затраты, связанные с приобретением и (или) изготовлением активов (затраты на приобретение сырья, материалов, которые не были использованы в производственном процессе, а также затраты на произведенную, но нереализованную продукцию), от которых компания ожидает экономических выгод в будущем, в балансе показываются в составе активов. Если использование имущества не обеспечивает компании будущих экономических выгод, оно представляется в отчетности как убытки или расходы периода. Расходы периода и затраты на продукт, относящиеся к реализованным в отчетном периоде продуктам (затраты, вошедшие в себестоимость реализованных продуктов) отражаются в отчете о прибылях и убытках как расходы по обычной деятельности. В связи с этим классификацию издержек в МСФО и порядок их отражения в отчетности компании можно представить на рисунке 1.

В результате, МСФО 2 «Запасы» отражает общий подход, принятый в международной практике, в соответствии с которым по принципу запасоемкости выделяют две базовых категории издержек – затраты на продукт и расходы периода. Затраты на продукт – это часть издержек, непосредственно связанная с приобретением и (или) изготовлением активов, определяющая их стоимость и участвующая в формировании прибыли компании в периоде реализации этих активов. Расходы периода – это издержки, не включаемые в себестоимость запасов и списываемые в уменьшение доходов отчетного периода.

В российском учете классификационные признаки издержек отсутствуют, что является недостатком РСБУ. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (в ред. от 27.11.2006 г.), в равной степени оперирует терминами «затраты» и «расходы», не проводя различия между ними. Однако ПБУ 10/99 предусматривает разграничение затрат на признаваемые в балансе и отражаемые в отчете о прибылях и убытках (расходы). Согласно пункту 19 ПБУ 10/99 в отчете о прибылях и убытках расход признается после признания дохода, который был получен в результате осуществления расходов, что соответствует международным принципам (принцип соответствия доходов и расходов).

Пункт 8 ПБУ 10/99 содержит указание на необходимость группировки расходов по обычным видам деятельности организации по экономическим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты. Данная классификация затрат используется для целей управления и в рамках

формирования финансовой отчетности. Группировка затрат по экономическим элементам необходима для того, чтобы определить, какие именно ресурсы израсходованы и каков удельный вес отдельных видов затрат в их общей сумме. В частности, расходы по экономическим элементам в российской отчетности раскрываются в форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

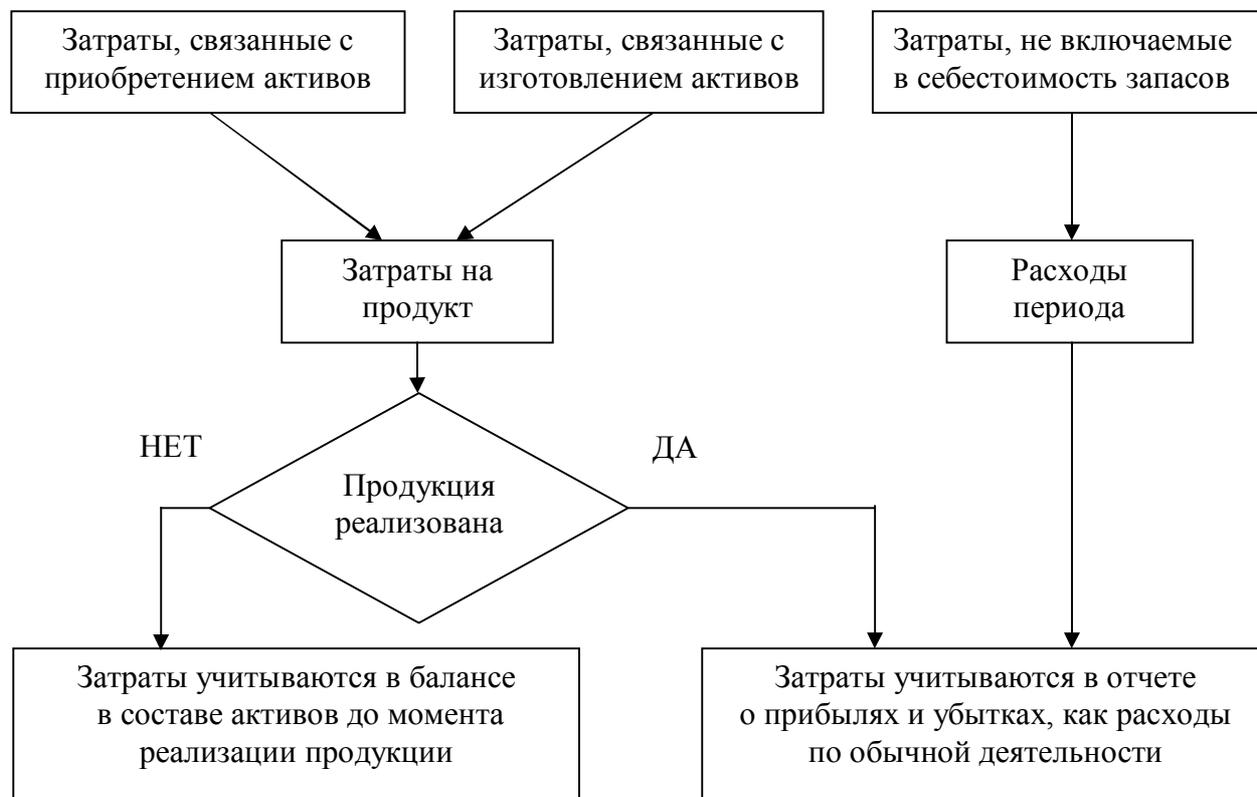


Рисунок 1 – Классификация издержек в МСФО

В МСФО для целей формирования достоверной информации о финансовом положении компании, необходимой внешним пользователям, используется два подхода к представлению расходов по обычной деятельности в отчете о прибылях и убытках: метод характера расходов и метод функции расходов. Метод характера расходов предусматривает раскрытие статей расходов по обычной деятельности по элементам: материалы, амортизация, транспортные расходы, заработная плата и т.д. Метод функции расходов предполагает отражение расходов в зависимости от их целевой направленности: себестоимость продаж, коммерческие, управленческие и прочие расходы [3]. В этой связи следует вывод, что МСФО группировку расходов по элементам в обязательном порядке не предполагают, так как могут рассматривать расходы как одноэлементные (заработная плата, амортизация), так и комплексные (себестоимость продаж).

МСФО 2 «Запасы» определяет три группы затрат, включаемых в себестоимость продукции:

- прямые производственные затраты;
- производственные накладные расходы;
- прочие затраты.

Особенность прямых производственных затрат заключается в том, что их можно непосредственно отнести на определенный продукт. К прямым затратам обычно относятся затраты на оплату труда производственного персонала и затраты сырья и основных материалов.

Производственные накладные расходы представляют собой совокупность различных

затрат, связанных с производством, которые не могут быть непосредственно отнесены на конкретные виды готовой продукции. К данным расходам относятся:

- вспомогательные материалы;
- косвенные расходы на оплату труда (заработная плата вспомогательных рабочих, оплата сверхурочной работы);
- другие косвенные производственные расходы (затраты на содержание цеховых зданий, техническое обслуживание и текущий ремонт оборудования, коммунальные услуги, арендная плата, амортизация оборудования).

В свою очередь, производственные накладные расходы по отношению к объему продукции делятся на постоянные и переменные.

Постоянными производственными накладными расходами являются те косвенные производственные затраты, которые остаются относительно неизменными независимо от объема производства, но в расчете на единицу продукции изменяются в зависимости от изменения уровня производства. Примерами постоянных производственных накладных расходов могут служить: амортизация производственных зданий, сооружений, оборудования; расходы на их ремонт и эксплуатацию; расходы на содержание аппарата управления цехов и прочего цехового персонала.

Переменными производственными накладными расходами являются те косвенные производственные расходы, которые находятся в прямой или в почти прямой зависимости от изменения объемов производства, а в расчете на единицу продукции представляют собой постоянную величину. Примерами таких затрат являются косвенные расходы на оплату труда, а также косвенные расходы сырья и материалов.

Прочие затраты согласно МСФО 2 «Запасы» могут относиться на стоимость запасов только в той степени, в которой они связаны с доведением запасов до их необходимого состояния и местоположения. Такими затратами могут быть, например, затраты по разработке специфических продуктов для конкретных клиентов.

Таким образом, состав прямых и накладных производственных затрат в МСФО соответствует РСБУ. Однако в российской системе учета состав косвенных расходов не регламентируется на уровне положений по бухгалтерскому учету, но обычно определяется отраслевыми инструкциями по учету затрат.

Переменные и постоянные производственные накладные расходы, и в МСФО и в РСБУ подлежат систематическому распределению.

Согласно МСФО 2 «Запасы» переменные косвенные производственные расходы полностью включаются в себестоимость продукции и распределяются между ее единицами на основе фактического использования запасов для выпуска продукции, т.е. базой распределения этих расходов является показатель «фактическая производственная мощность».

Постоянные накладные производственные расходы включаются в себестоимость продукции пропорционально прогнозному объему производства продукции при работе в нормальных условиях. Базой распределения этих расходов является показатель «нормальная производственная мощность». Стандартом так же допускается альтернативный вариант - использование в качестве базы распределения фактического объема производства в том случае, если он приближается к нормальной мощности.

Нормальная мощность – это ожидаемый объем производства, рассчитываемый на основе средних показателей за несколько периодов при нормальном ходе дел, с учетом плановых простоев оборудования в ремонте и др., т.е. это объем производства, необходимый для удовлетворения среднего покупательского спроса за определенный период времени (примерно, 2-3 года) [3]. Величина нормальной мощности должна корректироваться в соответствии с периодическими и циклическими колебаниями спроса.

Следовательно, распределение постоянных косвенных затрат происходит по сметным ставкам, в результате чего образуются отклонения между затратами, отнесенными на изделия, и затратами, учтенными в отчетном периоде. Эти отклонения относятся в состав

расходов периода. В связи с этим можно сказать, что МСФО не запрещает традиционный для российской практики нормативный метод учета затрат. Чего нельзя сказать о системе учета «директ-костинг», которая согласно МСФО может использоваться только для целей управленческого учета, а не для составления внешней отчетности.

Метод нормативных затрат в МСФО разрешен для оценки запасов материалов, незавершенного производства и готовой продукции и учитывает соответствующие установленные нормы использования сырья, материалов, труда, их эффективности и мощности производства. Данный метод широко используется при планировании деятельности производственной компании.

Нормативный метод учета затрат продукции предполагает обязательное предварительное составление по каждому изделию нормативных калькуляций, которые рассчитываются на базе действующих на начало отчетного периода норм затрат. По мере внедрения организационных и научно-технических мероприятий, обновления норм и нормативов калькуляции обновляются. При нормативном методе учет затрат ведется в пределах установленных норм и по отклонениям от них. Информация об отклонениях имеет большое значение для оперативного воздействия на процесс формирования себестоимости продукции путем последующего анализа и контроля затрат на производство.

В отечественной практике учета чаще всего используется неполный учет нормативных затрат, который является менее точным и менее трудоемким методом. При данном варианте учета нормируется только часть затрат. В основном, это прямые производственные затраты и нормативная калькуляция составляется только по ним. Производственные накладные затраты учитываются, как правило, на счете 25 «Общепроизводственные расходы» и включают:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общецеховые расходы на управление.

Порядок распределения производственных накладных расходов оговаривается в учетной политике организации, в которой могут быть указаны следующие базы распределения:

- заработная плата производственных рабочих;
- сумма прямых затрат;
- стоимость основных материалов;
- объем произведенной продукции в натуральном или стоимостном выражении;
- время работы производственных рабочих;
- машиночасы и т.п.

Методы распределения выбираются произвольно, по решению бухгалтера-аналитика. В качестве базы распределения указывается, как правило, тот показатель, который наиболее соответствует накладным расходам каждого производственного подразделения.

Таким образом, основным отличием МСФО и РСБУ является принцип использования нормальной мощности в распределении постоянных косвенных затрат. Действующие инструкции по калькулированию себестоимости допускают применение сметных ставок распределения косвенных затрат (в том числе и переменных) во вспомогательных производствах отдельных отраслей (цветная металлургия, сельское хозяйство, угольная промышленность) со списанием разниц на общепроизводственные расходы в конце отчетного периода. Использования сметных ставок в отношении общепроизводственных расходов основного производства российские стандарты не предусматривают.

Состав расходов, не включаемых в себестоимость продукции, в МСФО также отличается от российской системы учета.

Согласно МСФО 2 «Запасы» в себестоимость запасов не включаются следующие затраты:

- сверхнормативные затраты сырья, затраченного труда или прочие сверхнормативные производственные затраты;
- затраты на хранение, кроме тех случаев, когда такое хранение необходимо в ходе

производственного процесса;

- административные накладные расходы, которые не связаны с доведением запасов до их текущего состояния и месторасположения;
- коммерческие расходы.

В отечественной системе учета в зависимости от того, какие затраты включаются в себестоимость продукции, как правило, выделяют следующие ее виды:

1. Производственная себестоимость (цеховая) – включает прямые производственные затраты и общепроизводственные расходы, которые учитываются на счетах 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы». Характеризует затраты цеха на изготовление продукции.

2. Полная производственная себестоимость – включает прямые производственные затраты, общепроизводственные расходы, а также общехозяйственные расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Определяет затраты предприятия, связанные с выпуском продукции.

3. Полная коммерческая себестоимость - включаются все расходы, которые числятся на счетах 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу». Данный показатель интегрирует общие затраты предприятия, связанные как с производством, так и реализацией продукции.

Такой подход несколько противоречит Международным стандартам финансовой отчетности и практике учета западных стран, в соответствии с которыми в производственную себестоимость должны включаться лишь производственные затраты: прямые трудозатраты, прямые материальные затраты и общепроизводственные расходы, а полная себестоимость включает производственную себестоимость, административные и сбытовые расходы.

Порядок формирования себестоимости продукции на отечественных предприятиях определяется учетной политикой организации. При этом в отношении общехозяйственных и коммерческих расходов в учетной политике могут быть утверждены следующие варианты:

1. Общехозяйственные расходы признаются полностью в себестоимости проданной в отчетном периоде продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности, то есть общехозяйственные расходы, отраженные на счете 26, полностью списываются на счет 90 «Продажи» и в себестоимость запасов не включаются;

2. Коммерческие расходы, учтенные на счете 44 «Расходы на продажу» признаются полностью в себестоимости проданной в отчетном периоде продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности, то есть коммерческие расходы полностью списываются на счет 90 «Продажи» и в себестоимость запасов не включаются.

Следовательно, в российской системе учета общехозяйственные расходы и расходы на продажу в себестоимость продукции также не включаются. Однако в силу учетной политики управленческие расходы могут увеличивать стоимость запасов. В этом случае общехозяйственные расходы признаются частично в себестоимости проданной в отчетном периоде продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности, то есть общехозяйственные расходы, которые отражены на счете 26, полностью списываются в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» и 29 «Обслуживающие производства и хозяйства». При этом распределение общехозяйственных расходов между счетами 20, 23, 29 осуществляется в соответствии с выбранной базой распределения этих расходов. Базами распределения могут быть:

- прямые затраты (стоимость основных материалов);
- оплата труда производственного персонала;
- нормо-часы работы производственного персонала;
- машино-часы работы оборудования;
- плановый или фактический объем выпуска продукции (в стоимостном или натуральном измерении);

- плановый объем выполняемых работ, оказываемых услуг (в стоимостном измерении);
- выручка от продажи продукции, работ, услуг.

Для целей управления при этом могут использоваться различные методы расчета себестоимости в зависимости от того, какая управленческая задача решается. Например, торговой компании при принятии решения о том, что выгоднее - хранить товар или продавать его со скидкой, - необходимо регулярно получать данные о себестоимости запасов с учетом затрат на хранение. По МСФО такие затраты, напротив, признаются расходами периода и не включаются в себестоимость запасов.

В связи с этим в экономической литературе рекомендуется придерживаться такого правила: если использование стандартов МСФО позволяет получить отчетность, пригодную для целей управления компанией, стандарты соблюдаются. Если для каких-либо хозяйственных операций требуются методы учета, экономически обоснованные, но не соответствующие МСФО, от применения МСФО для учета этих операций можно отказаться.

Переход к формированию отчетности по МСФО, по мнению отечественных экономистов, целесообразно начинать с внедрения (либо реформирования существующей) системы управленческого учета. Управленческий учет в компании следует выстраивать, исходя из технологических особенностей бизнеса компании и тех ключевых показателей, которые необходимы акционерам и управленцам для принятия решений. Такой подход обеспечит разумную достаточность учитываемой и анализируемой информации, а также гибкость и экономность всей системы управленческого учета.

Таким образом, реформирование отечественной системы учета затрат на производство продукции в соответствии с МСФО сопряжено с рядом трудностей, обусловленных различиями в методологии учета затрат по принципам МСФО и РСБУ. В тоже время понимание стандартов руководителями компаний и финансовыми специалистами позволяет повысить качество финансовой и управленческой отчетности и результативность принимаемых на ее основе решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Текст]. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (в ред. от 27.11.2006 г)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Текст]. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (в ред. от 27.11.2006 г.)
3. Вахрушина, М.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие [Текст] / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова. – Москва: Омега-Л, 2006. – 568 с.
4. Волкова, О.Н. Управленческий учет: учебник [Текст] / О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2005. – 472 с.

Казора Оксана Леонидовна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры финансового учета
Тел.: (4862) 43-42-95
E-mail: riko@orel.ru

Тюхова Елена Анатольевна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры финансового учета
Тел.: (4862) 70-65-16

Б.Г. МАСЛОВ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

В статье исследованы особенности учетно-аналитической системы формирования себестоимости на предприятиях. Разработаны модели учета, анализа и аудита себестоимости продукции.

Ключевые слова: себестоимость, учет, анализ, аудит, промышленность, затраты, готовая продукция.

In clause features of registration-analytical system of formation of the cost price at the enterprises of the industry are investigated. Models of the account, the analysis and audit of the cost price of production are developed.

Key words: the cost price, the account, the analysis, audit, the industry, expenses, finished goods.

Эффективное управление производственной деятельностью зависит от информационного обеспечения различных уровней руководства предприятий. Ведущая роль в общей совокупности информации о состоянии и уровне использования всех факторов производства, финансовых результатах принадлежит учетно-аналитической, формируемой в процессе осуществления учета, анализа и аудита.

Для определения взаимосвязей и взаимозависимостей между этими элементами, сведения их в единую целостную теоретическую картину в целях полноты и своевременности информационного обеспечения управляющего персонала организации требуется применение системного подхода.

Центральной концепцией теории систем является понятие системы, под которой следует рассматривать множество взаимосвязанных элементов, каждый из которых связан прямо или косвенно с каждым другим элементом, а два любые подмножества этого множества не могут быть независимыми [4].

Впервые учетно-аналитическая система описывается в середине 90-х годов авторами Л.В. Поповой и И.П. Ульяновым, которые представляли учетно-аналитическую систему в виде трехмерной модели и характеризовали как систему, базирующуюся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации [6].

Учетно-аналитическая система (УАС) – это полностью или частично децентрализованная система, элементарные системы которой осуществляют собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях.

Возможность системного подхода к описанию учетно-аналитического процесса на предприятии реализуется с помощью моделирования. Соколов Я.В. рассматривает моделирование как метод бухгалтерского учета, способ информационного отражения фактов хозяйственной жизни, позволяющий изучать факты хозяйственной жизни и хозяйственные процессы не прямо и непосредственно, а через специально созданные их образы и описания – символы [5]. Выделение моделирования как метода научного познания представлено в работах Кохановского В.П., по мнению которого моделирование представляет собой воспроизведение характеристик некоторого объекта на другом объекте, специально созданном для их изучения. Последний называется моделью, под которой автор понимает объект, имеющий сходство в некоторых отношениях с прототипом и служащий средством описания и/или объяснения, и/или прогнозирования поведения прототипа [3].

Шеремет А.Д. отмечает, что модель – это условный образ объекта управления (исследования), она конкретизируется субъектом управления (исследования) так, чтобы отобразить характеристики объекта – свойства, взаимосвязи, структурные и функциональные параметры, существенные для целей управления (исследования) [10].

Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. также подчеркивают, что модель – это абстрактная теоретическая конструкция, логическая структура которой определяется как свойствами объекта, так и целями, характером исследования [8].

Таким образом, моделирование учетно-аналитической системы способствует более полной реализации требований к учетно-аналитическому процессу, улучшению качества системы и повышению степени ее управляемости. С учетом отраслевой специфики деятельности предприятий промышленности учетно-аналитическая система формирования себестоимости представляет модель, показанную на рисунке 1.

Учетно - отчетная подсистема себестоимости

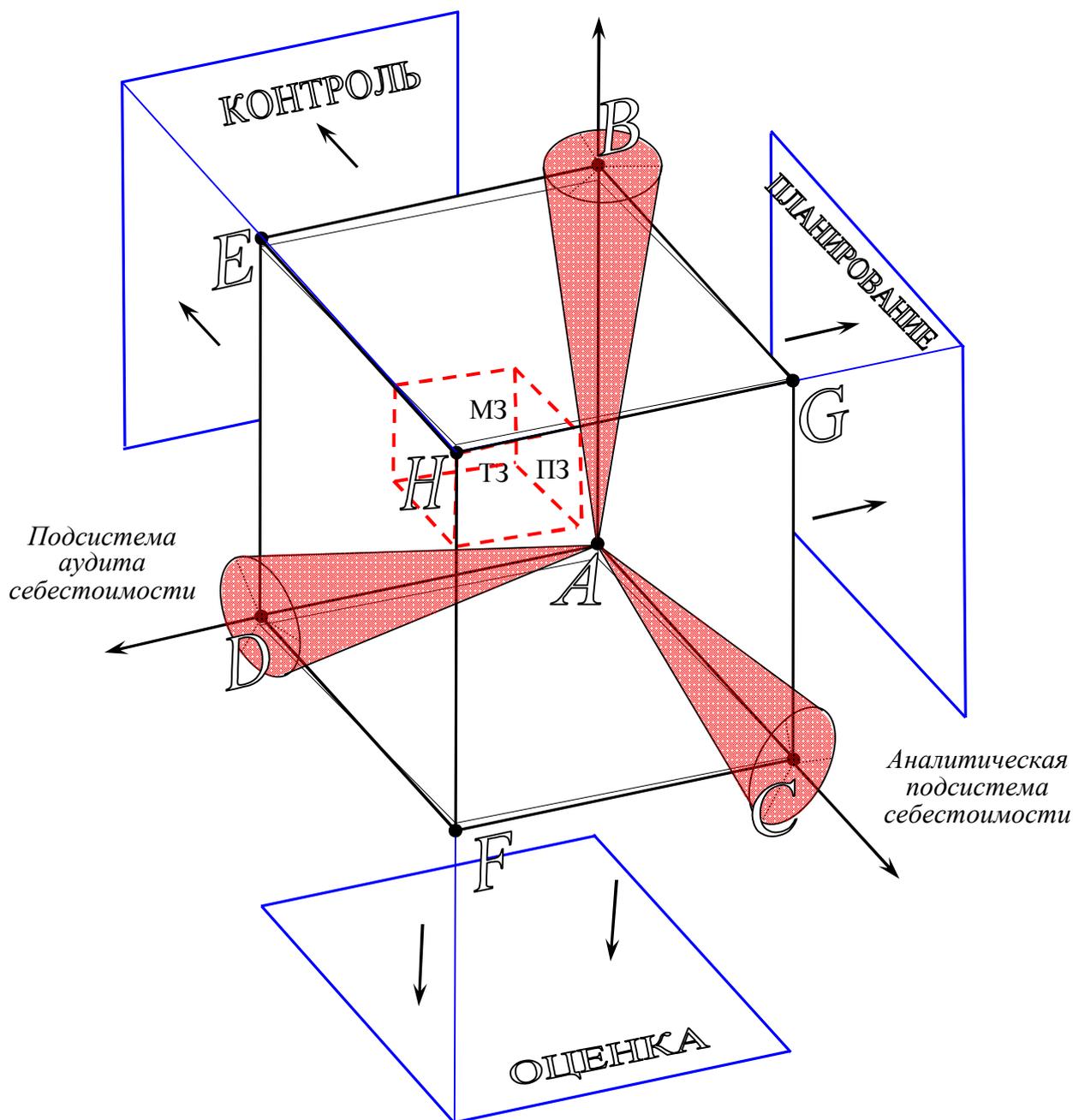


Рисунок 1 – Модель учетно-аналитической системы формирования себестоимости продукции предприятий промышленности

В представленной модели точка А выступает в качестве исходной информационной базы УАС и представляет финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Векторы по осям координат с основанием в данной точке характеризуют элементы УАС и образуют подсистему бухгалтерского учета и отчетности (вектор АВ), аналитическую подсистему (вектор АС) и подсистему аудита (вектор АД). Каждый компонент в свою очередь, сочетая финансовую, управленческую и налоговую составляющую, также является самостоятельной системой и моделируется соответствующим секторальным конусом.

Образуемый в графическом представлении модели УАС куб с вершиной в точке Н представляет процесс принятия управленческих решений на основе информации подсистем УАС. Важнейшим элементом управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия выступает себестоимость, которая, формируясь суммированием затрат организации, представляющих стоимостное выражение материальных, трудовых и прочих ресурсов, также может рассматриваться как система (графически – малый куб с вершиной в точке Н, отмеченный пунктирной линией).

Таким образом, взаимодействуя между собой, подсистемы УАС себестоимости обеспечивают реализацию функций управления: планирование, оценка и контроль.

Построение учетно-аналитической системы на промышленных предприятиях определяется рядом факторов, которые зависят от номенклатуры вырабатываемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг, характера производства и применяемой технологии. Все эти факторы, подверженные изменению в зависимости от конкретных условий, оказывают определяющее условие на организацию учета затрат на производство продукции, выбор объектов учета и методов калькулирования себестоимости продукции; выработку методики и моделей анализа; разработку процедур и последовательности аудита.

Базовым элементом учетно-аналитической системы себестоимости, формирующим информационное пространство другим ее компонентам, является учетно-отчетная подсистема, модель которой представлена на рисунке 2.

Формирование себестоимости представляет собой накопление затрат организации, сопряженных с процессом добычи и относящихся к определенному отчетному периоду. При этом в зависимости от цели определения себестоимости продукции: для финансового учета, для налогообложения, для принятия управленческих решений – затраты могут относиться на себестоимость продукции в разном размере, и их номенклатура может варьироваться.

Конечной целью финансового учета является правильное определение величины расходов за отчетный период для исчисления прибыли (убытка) как важнейшего обобщающего показателя деятельности.

В отличие от финансового учета, управленческий учет направлен главным образом на производственный аспект деятельности организации, в рамках которой формируются затраты по обычным видам деятельности.

Основной причиной необходимости организации налогового учета является различие в формировании бухгалтерской (реальной) и налогооблагаемой прибыли и неспособность получить налоговую базу, используя только лишь методы финансового учета.

Таким образом, общей информационной базой как финансового, управленческого, так и налогового учета является первичный учетный документ бухгалтерского учета, отражающий информацию о фактах хозяйственной деятельности предприятия, которая, накапливаясь и группируясь по различным основаниям в учетных регистрах в соответствии с задачами каждого вида учета, трансформируется в отчетность, удовлетворяющую потребности различных групп пользователей.

Накопление информации о затратах и калькулирование себестоимости в учетной системе предприятия производится посредством отражения данных о состоянии и изменениях, происходящих в объектах бухгалтерского наблюдения, на счетах методом двойной записи.

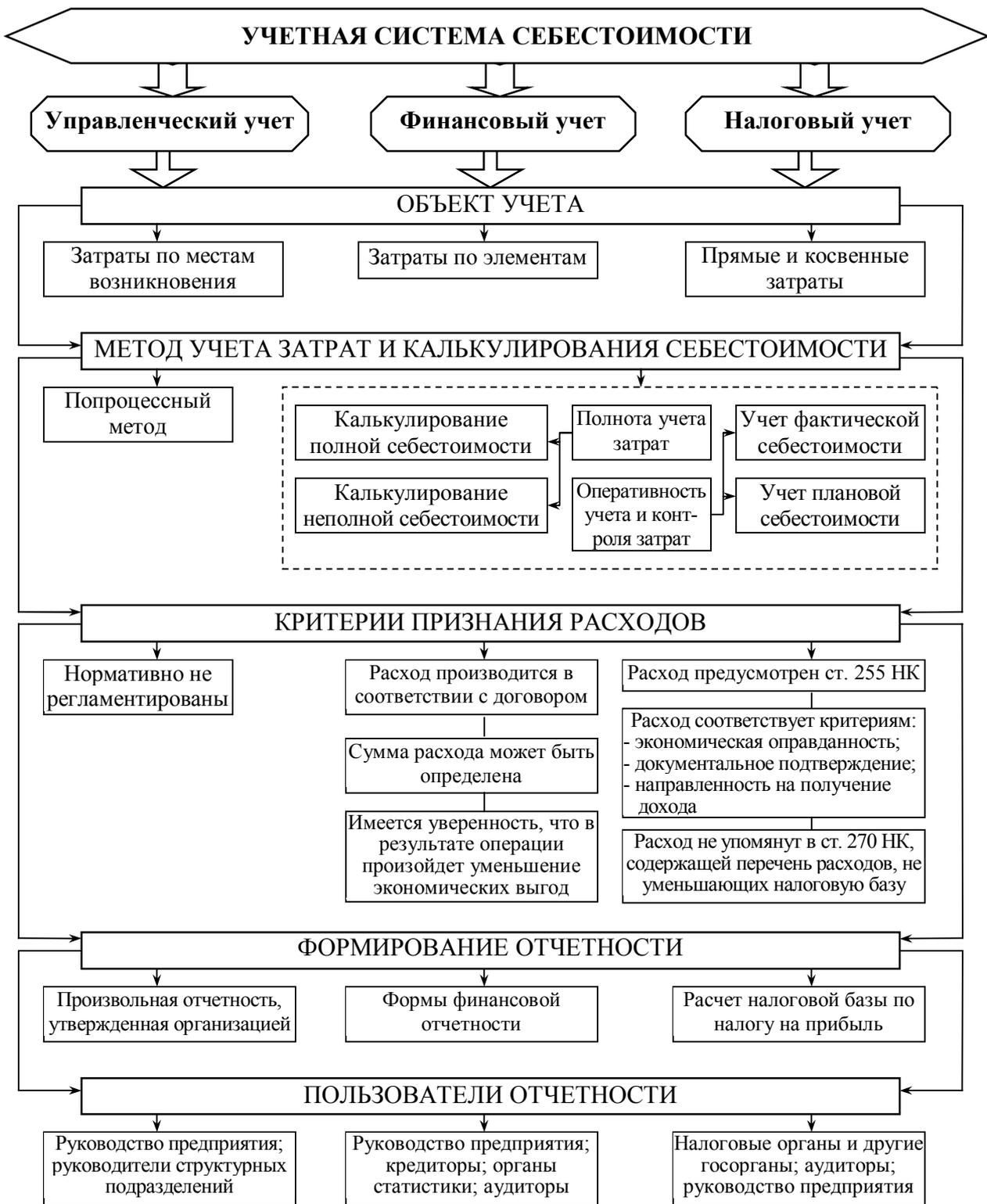


Рисунок 2 – Модель учетно-отчетной системы себестоимости продукции предприятий промышленности нерудных строительных материалов

Схемы корреспонденций счетов финансового учета на предприятиях промышленности при условии применения нормативного метода учета затрат с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» и калькулирования неполной себестоимости продукции представляет модель на рисунке 3.

Модель учета себестоимости отражает систематические записи в номенклатуре Плана счетов, которые связывают счета в единую информационную финансовую модель экономического субъекта.

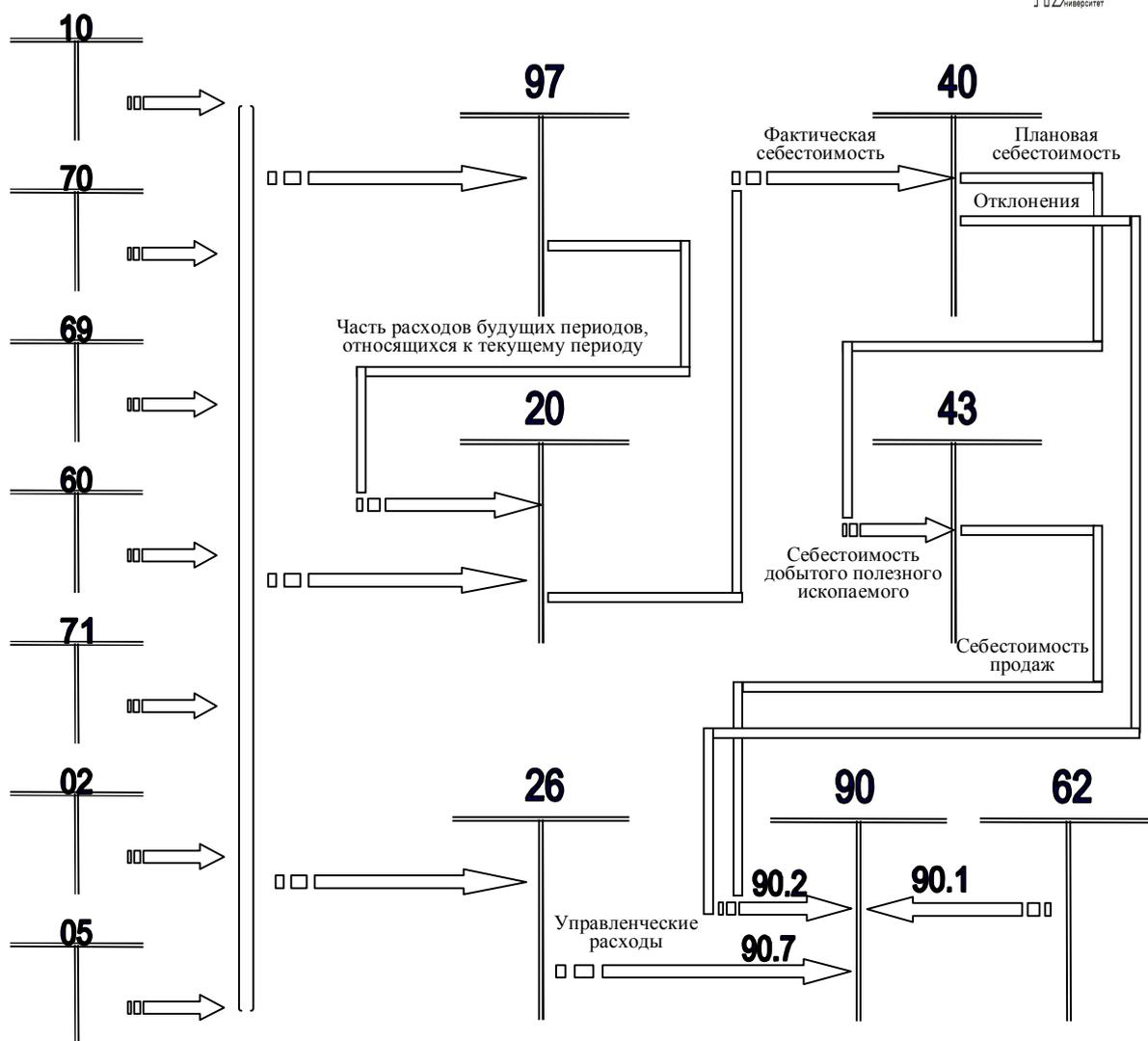


Рисунок 3 – Модель финансового учета себестоимости продукции предприятий промышленности нерудных строительных материалов

Одной из важнейших составляющих учетно-аналитической системы, предполагающей комплексную оценку деятельности организации на основе использования ряда показателей, является аналитическая подсистема, объединяющая в контексте используемой информационной базы и цели проведения финансовый анализ, управленческий анализ (контроллинг) и налоговый анализ (Рисунок 4).

Цель финансового анализа себестоимости заключается в выявлении возможностей повышения эффективности использования всех видов ресурсов в процессе производства. Анализ структуры себестоимости позволяет установить характер производства (материалоемкий, трудоемкий, энергоемкий), дает возможность определить направления снижения затрат, а следовательно выявить резервы роста прибыли.

Оптимизация прибыли требует анализа как внешних факторов, таких как цена, спрос, так и внутренних факторов – формирование затрат на производство и уровень рентабельности. Каждый фактор, находящийся в детерминированной взаимозависимости с уровнем затрат, отражает действие множества объективных и субъективных, внешних и внутренних условий организации производства и реализации продукции.

В целом финансовый анализ базируется на данных финансового учета и вероятностных оценках будущих факторов хозяйственной жизни [9].

Управленческий анализ охватывает все виды учетной информации, которая собирается и обрабатывается для внутреннего пользования руководством.

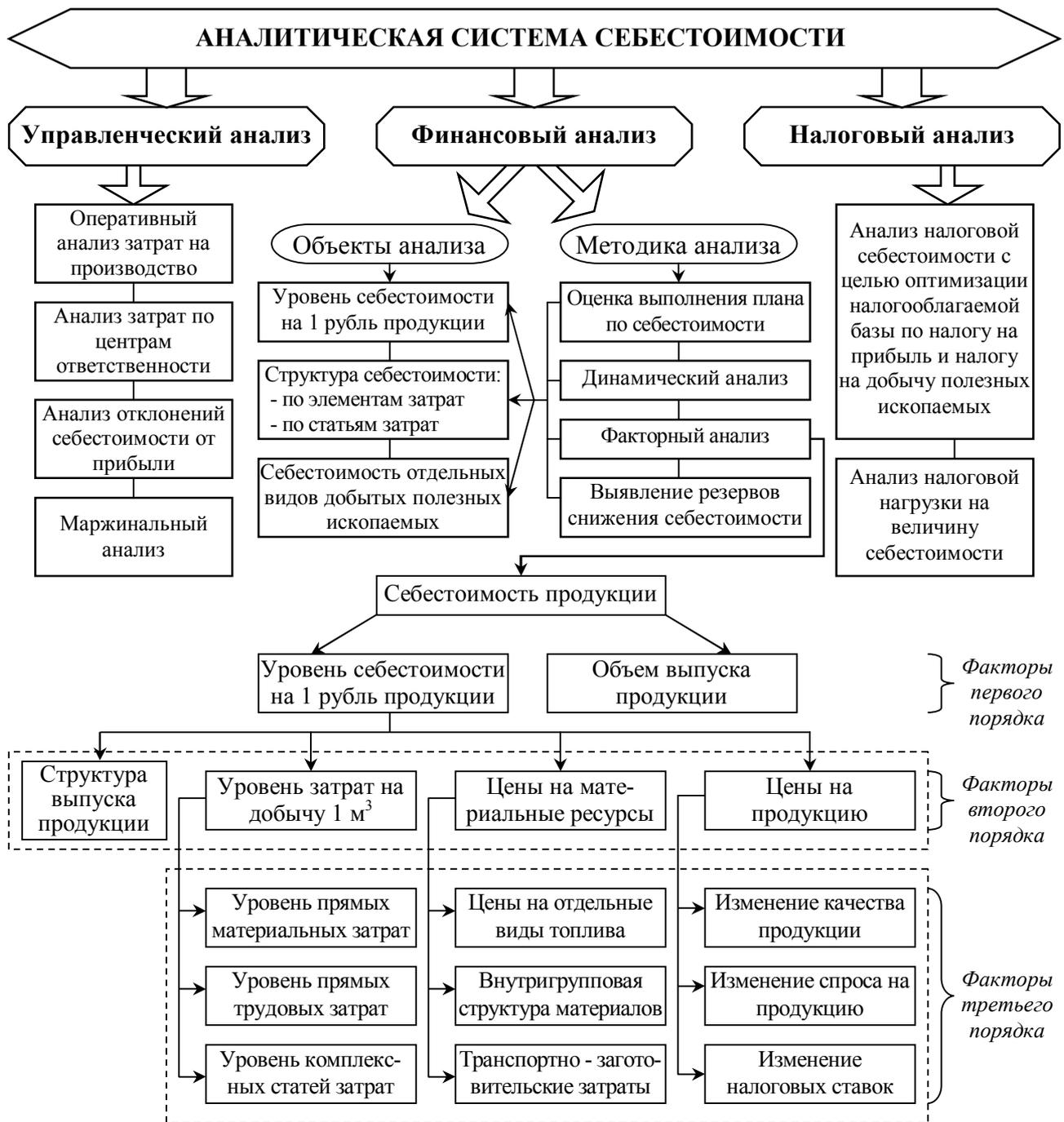


Рисунок 4 – Модель аналитической системы себестоимости продукции предприятий промышленности

В рамках управленческого анализа выявляются внутрипроизводственные резервы снижения себестоимости за короткие промежутки времени (смена, день) по организации в целом, ее структурным подразделениям и другим центрам затрат; оцениваются упущенные выгоды организации; определяется точка безубыточности на основе изучения соотношения «затраты – объем – прибыль» и прогнозируется величина каждого элемента при заданном значении других.

Налоговый анализ дополняет аналитическую систему исследованием налоговых показателей: расходов, связанных с производством и реализацией, формирующих налоговую базу по налогу на прибыль; расчетной стоимости добытых полезных ископаемых, применяемой в качестве налоговой базы при отсутствии реализации по налогу на добычу полезных ископаемых, в целях их оптимизации путем принятия соответствующих управленческих решений.

Для более точного и достоверного определения себестоимости продукции необходимо регулярно осуществлять контроль правильности ее формирования, что обуславливает целесообразность выделения в рамках учетно-аналитической системы подсистемы аудита.

Организация аудиторской проверки себестоимости характеризуется последовательностью этапов, моделированных на рисунке 5.

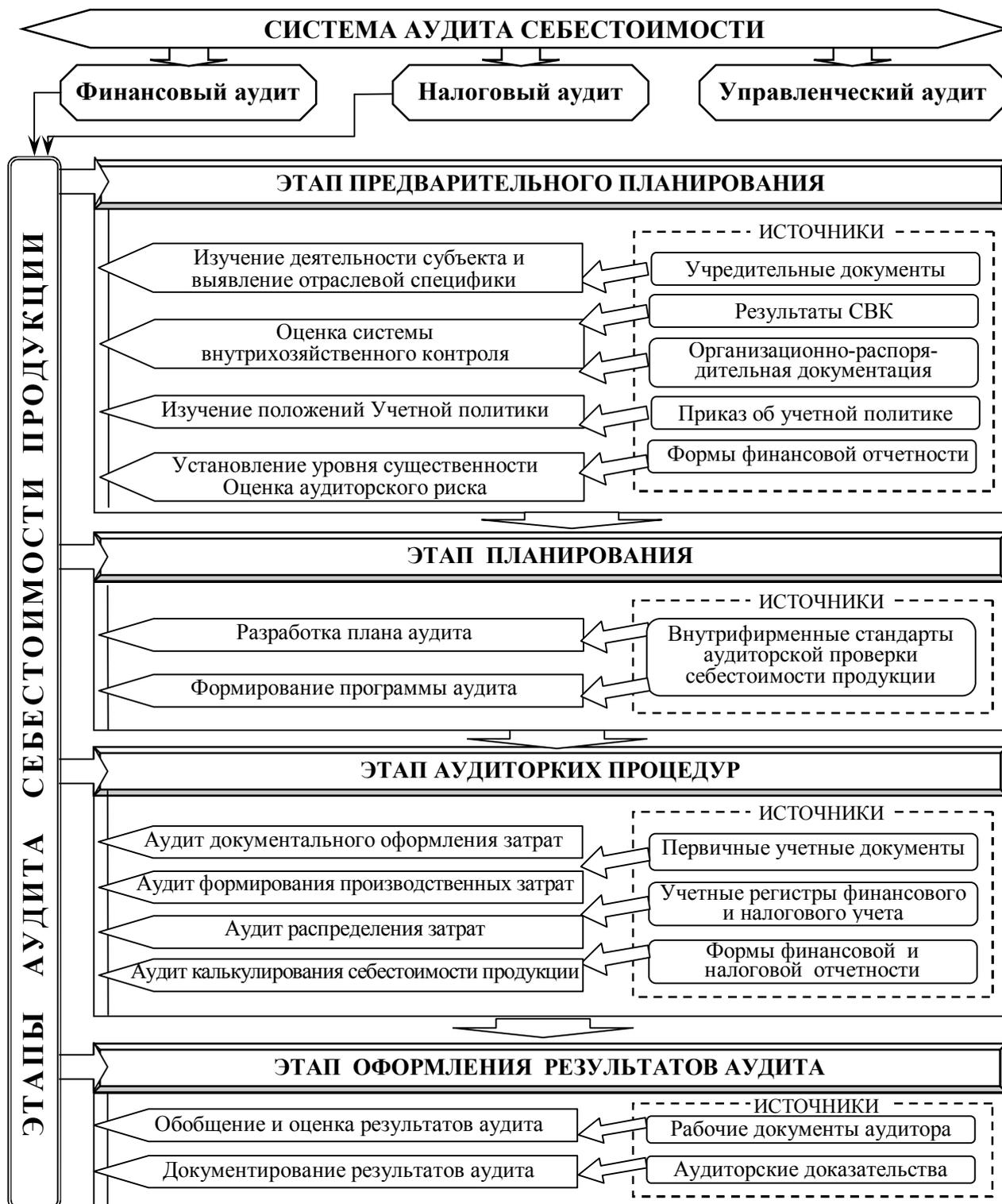


Рисунок 5 – Модель системы аудита себестоимости продукции предприятий промышленности нерудных строительных материалов

Аудит является эффективным и перспективным видом контроля, необходимость которого определяется следующими обстоятельствами:

- во-первых, предназначением бухгалтерской отчетности для принятия решений широким кругом пользователей, не имеющим возможности самостоятельно оценить степень ее достоверности из-за затрудненности доступа к учетной информации, а также многочисленности и сложности хозяйственных операций экономических субъектов;
- во-вторых, существованием вероятности искажения показателей отчетности в силу ряда факторов, в частности применения оценочных значений и возможности неоднозначной интерпретации фактов хозяйственной жизни.

Поэтому аудиторские проверки в равной степени можно считать средством достижения коммерческого успеха хозяйствующего субъекта [1].

Наряду с финансовой отчетностью независимой оценки достоверности требует налоговая отчетность, возможность реализации которой обеспечивает налоговый аудит.

При этом проверки подлежат порядок формирования себестоимости в налоговом учете, а также порядок отражения в учете величины налогового обязательства и соблюдения сроков его уплаты в бюджет.

Управленческий аудит осуществляется специальной службой организации и призван отслеживать и своевременно предотвращать внутренние и внешние риски, угрожающие нормальному функционированию предприятия, обеспечивать руководство рекомендациями для принятия текущих и стратегических управленческих решений.

Для рационального построения финансового аудита себестоимости необходимо организовать его так, чтобы эффективно управляя его процессом, обеспечить получение аудиторского заключения о достоверности показателей финансовой отчетности.

На основании анализа действующих методик аудита, а также с учетом специфических особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятий, получение аудиторских доказательств целесообразно осуществлять на основе аудиторских процедур проверки циклов себестоимости продукции, моделированных на рисунке 6.

Аудит себестоимости продукции должен осуществляться в соответствии с разработанной программой, для реализации которой необходимо применять пообъектный и циклический подход.

Суть пообъектного метода заключается в том, что выделяемые сегменты аудита совпадают с объектами финансового учета.

В основе циклического подхода аудиторской проверки себестоимости продукции по существу лежит выделение в качестве сегментов аудита взаимосвязи между объектами финансового учета, образующихся при осуществлении хозяйственных операций (циклов хозяйственных операций).

Система циклического подхода построена таким образом, что, тестируя обороты по дебету или кредиту какого-либо счета, одновременно будут проверяться записи по корреспондирующим счетам затрат и формированию себестоимости продукции, что обеспечит комплексность и рациональность аудита и позволит оптимизировать детальную проверку себестоимости единицы продукции. Только в этом случае можно будет масштабно проанализировать эффективность производственного процесса [2].

Таким образом, учетно-аналитическая система себестоимости является основным управленческим рычагом, воздействуя на который можно манипулировать другими составляющими экономического механизма: ценой, прибылью.

Учитывая многогранность функций управления на современном этапе реформирования бухгалтерского учета, исследование затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции предприятий промышленности необходимо осуществлять на основе взаимосвязи управленческого, финансового и налогового учета и соответствующим им элементов подсистем анализа и аудита.

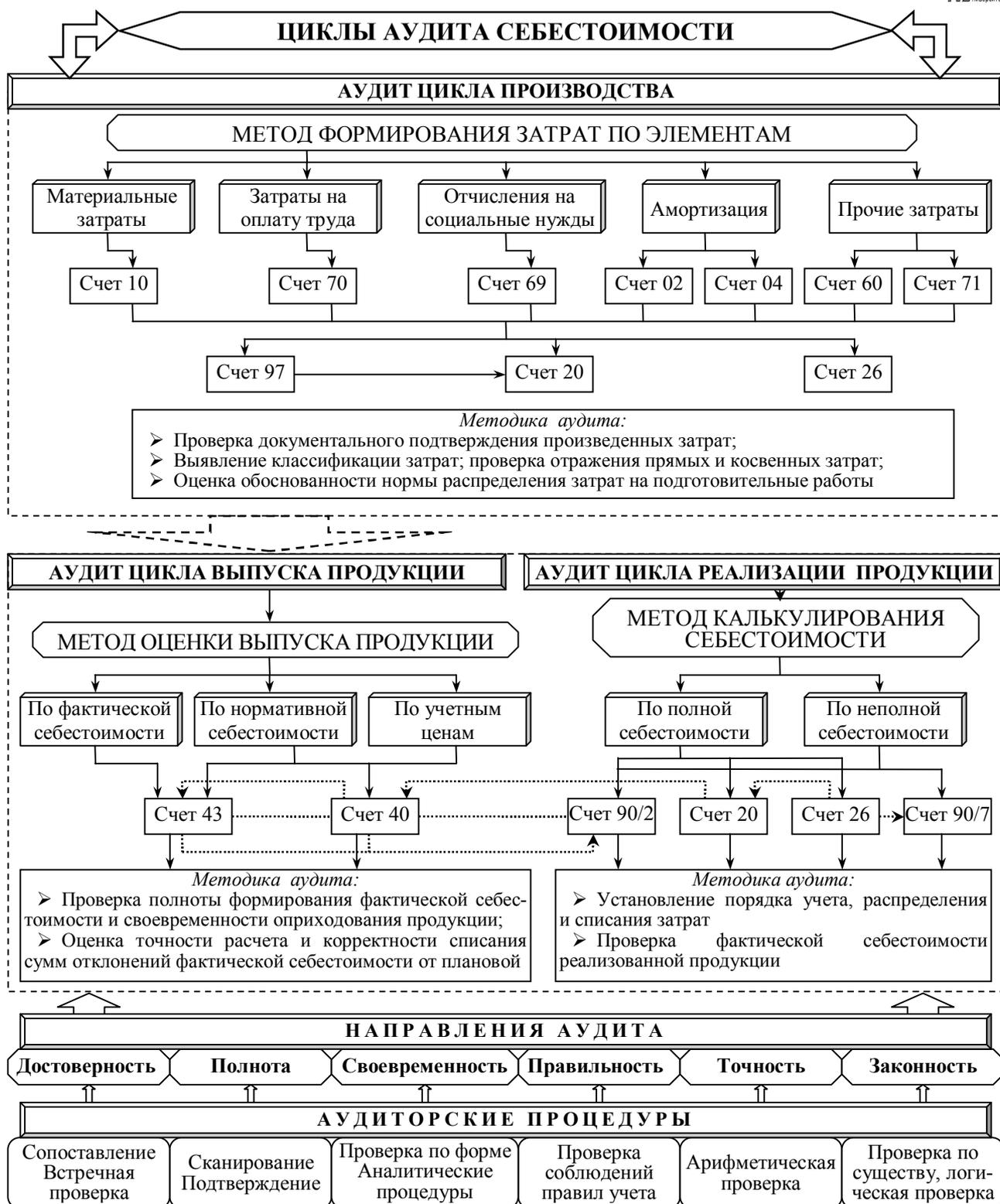


Рисунок 6 – Модель финансового аудита себестоимости продукции предприятий промышленности нерудных строительных материалов

Результатом взаимодействия всех подсистем учетно-аналитической системы является принятие управленческих решений по составу производственных затрат, формирования себестоимости продукции и определению финансового результата по всем сегментам хозяйственной деятельности предприятий и различным уровням управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аудит: учебник для вузов [Текст] / В.В. Скобара, Г.И. Пашигорева, О.Л. Островская / Под общ. ред. В.В. Скобара. – М.: Просвещение, 2005. – 479 с.
2. Боброва, Н.А. Формирование системы управленческого учета и аудита производственных затрат на промышленных предприятиях: диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст]. – Орел, 2007.
3. Кохановский, В.П. Философия и методология науки: учебник для высших учебных заведений [Текст] / В.П. Кохановский. – Ростов н/Д.: «Феникс», 1999.
4. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов // Финансовый менеджмент. – 2003. – №5.
5. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета [Текст] / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
6. Ульянов, И.П. Бухучет: Пособие для бухгалтера и менеджера [Текст] / И.П. Ульянов, Л.В. Попова. – М.: Бизнес-информ, 1999. – 292 с.
7. Попова, Л.В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга: учеб. пособие [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. – М.: Дело и сервис, 2006. – 272с.
8. Хорнгрен, Ч.Т., Фостер, Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – Перевод с нем. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
9. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ организации: учеб. пособие для вузов [Текст] / Г.В. Шадрина, С.Р. Богомолец, И.В. Косорукова. – М.: Академический проект, Фонд «Мир», 2005. – 288 с.
10. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 366 с.

Маслов Борис Григорьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru



Попова Л.В., Константинов В.А.

Бюджетирование на микро- и макроуровне: учебное пособие.
– М.: Дело и Сервис, 2009. – 281 с.

Цель учебного пособия – показать механизм формирования бюджета на микро- и макроуровне.

Бюджетирование представлено, как распределенная система согласованного управления деятельностью подразделений предприятия, когда в начале отчетного периода бюджет может быть показан в виде формального плана, а в завершении отчетного периода бюджет играет роль измерителя.

Е.Л. МАЛКИНА

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА АКТУАЛИЗАЦИИ
СТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

В статье представлены этапы формирования продажной стоимости реализуемой продукции на современном этапе, предложен учет формирования номинальной стоимости с применением субконто «Базовая стоимость» и субконто «Добавленная стоимость».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, стоимость продукции.

In article stages of formation of selling cost of realised production at the present stage are presented, the account of formation of a face-value with application the account «Base cost» and «the Added cost» is offered.

Key words: book keeping, production cost.

В современном учете движение стоимостной оценки элементов номинальной стоимости продукции можно проследить по счетам предусмотренным Планом счетов, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н, таким как счет 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 43 «Готовая продукция», 44 «Расходы на продажу», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки» [1].

Аналитический учет, который организуется в настоящий момент, не позволяет обособлено вести учет базовой производственной стоимости от стоимости созданной предприятием, т.е. части добавленной стоимости. Это затрудняет расчеты экономистов, на основе которых затем будут приниматься управленческие решения для целей более эффективного функционирования предприятия, т.к. приходится выбирать данные для формирования информации о добавленной стоимости из различных регистров бухгалтерского учета.

Для большей наглядности процесс формирования продажной стоимости выпускаемой продукции можно представить графически (Рисунок 1).

На первом этапе формируется фактическая производственная себестоимость продукции, т.е. ведется учет прямых и косвенных затрат на собирательных и собирательно-распределительных счетах учета затрат.

На втором этапе рассчитывается продажная стоимость продукции, путем прибавления к себестоимости определенной нормы прибыли. Таким образом, происходит оценочная актуализация стоимости и формируется номинальная цена продукции.

На третьем этапе формирования продажной стоимости реализуемой продукции центральным моментом для всех последующих действий бухгалтера является момент рыночной актуализации стоимости. После того, как заключается сделка, т.е. настает момент рыночной актуализации стоимости, в момент отгрузки товара, согласно основного принципа бухгалтерского учета – принципа начисления – отражается выручка от реализации и полная себестоимость реализованной продукции.

При такой методике формирования стоимости продукции нигде отдельно не собирается информация по показателю добавленной стоимости. Хотя данный показатель имеет непосредственное значение как при расчете налога на добавленную стоимость, а также при расчете показателя добавленной стоимости на уровне региона.

Представляется необходимым ввести определенные коррективы в организацию ведения учета стоимости на уровне предприятий. Предлагается вести аналитический учет базовой стоимости продукции обособленно от созданной стоимости на счетах 20, 21, 23, 25, 26, 28, 40, 43,

90, путем отражения базовой стоимости на данных счетах с применением субконто «Базовая стоимость», а созданной стоимости с применением субконто «Добавленная стоимость».

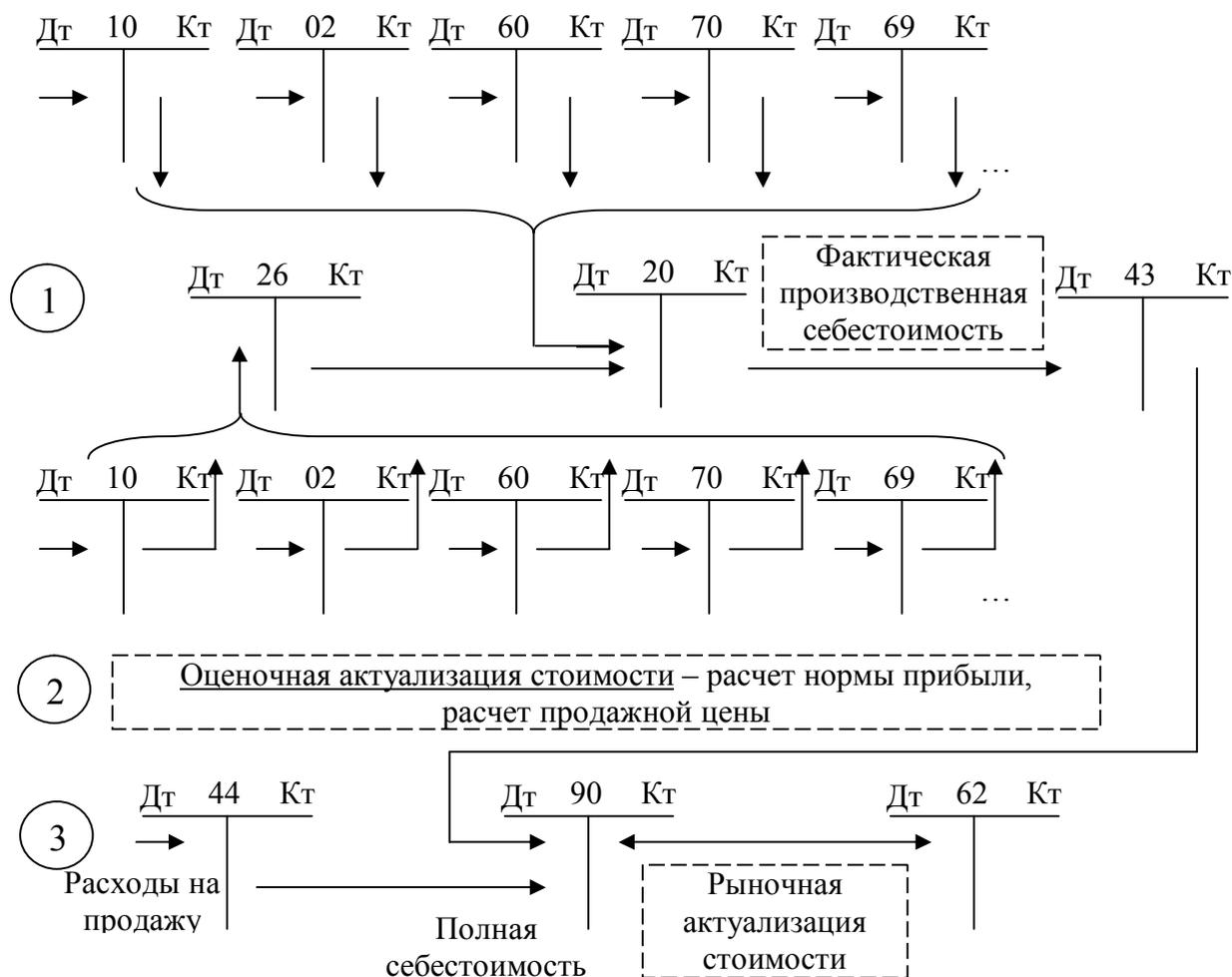


Рисунок 1– Этапы формирования продажной стоимости реализуемой продукции

По данным бухгалтерского учета предприятия, счет 20 на начало учетного периода остатка не имел. Движение стоимостной оценки элементов стоимости по счету 20 на первом этапе распределения затрат представлено на рисунке 2.

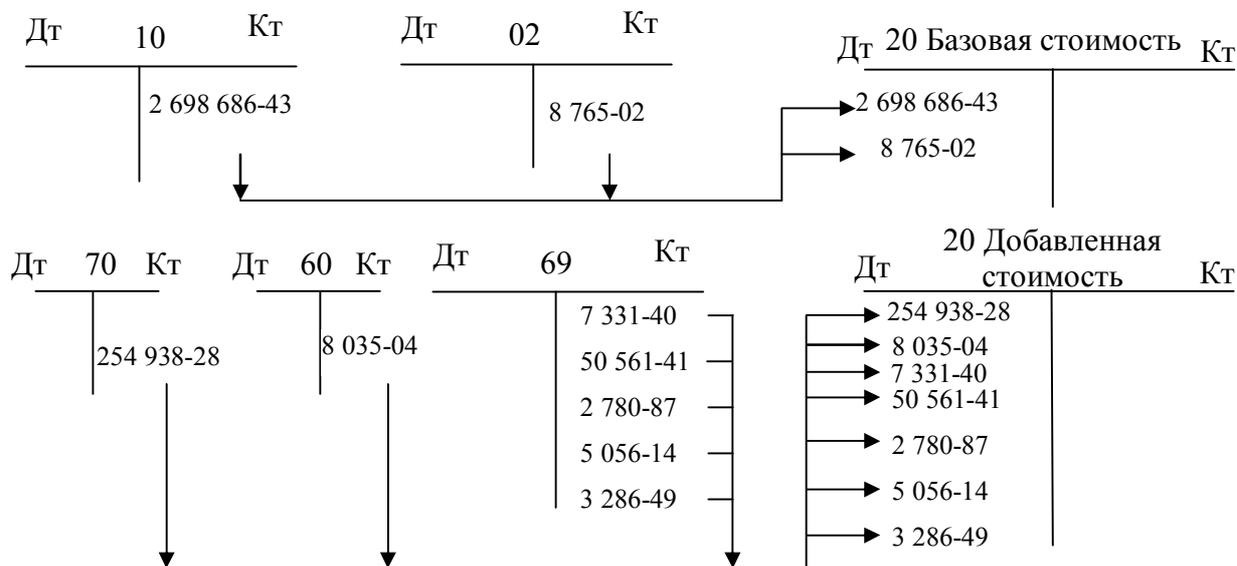


Рисунок 2 – Учета прямых затрат в аналитическом учете

Отражение стоимостной оценки произведенных косвенных расходов на счете 26 будет зафиксировано в бухгалтерском учете следующим образом (Рисунок 3).

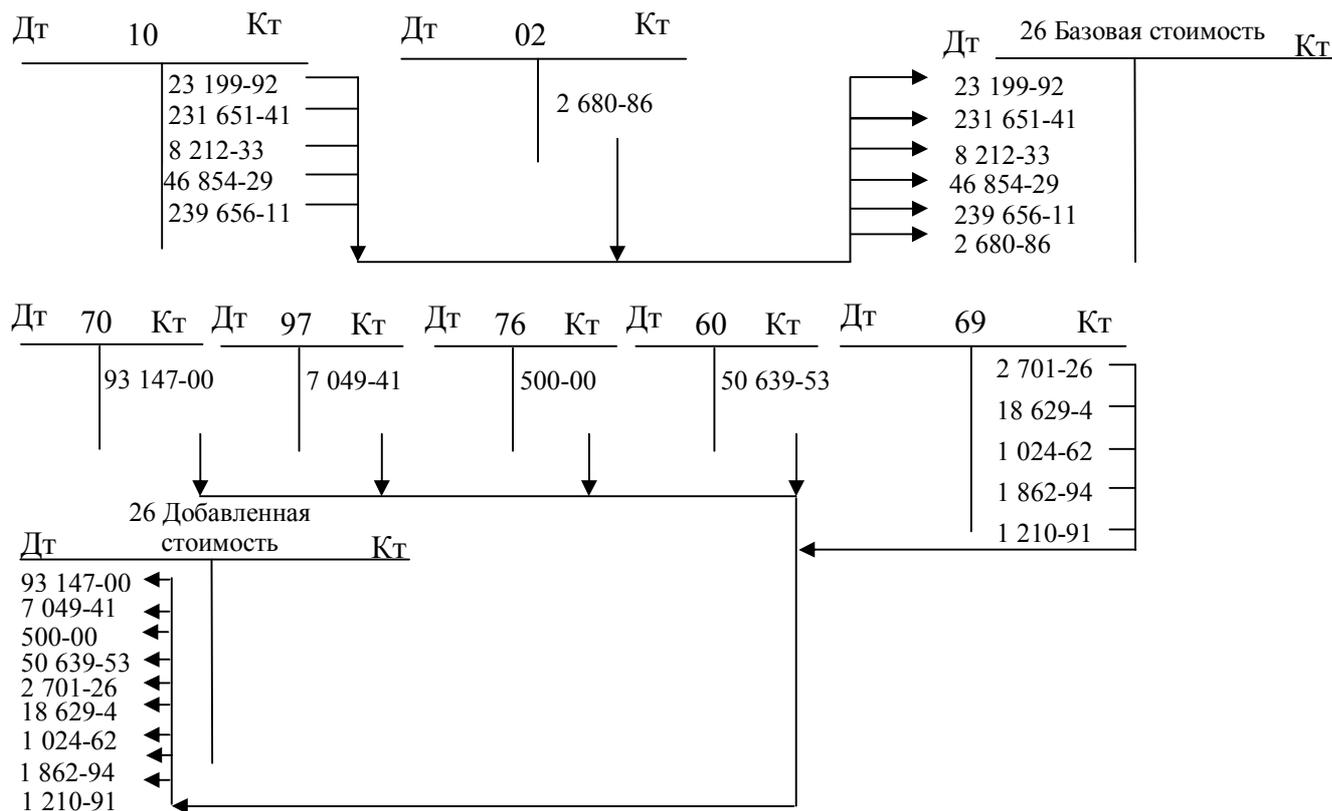


Рисунок 3 – Учета косвенных затрат с применением субконто «Базовая стоимость» и «Добавленная стоимость»

Далее затраты, собранные на счете 26 распределяются на счет 20. Поскольку в учетной политике предприятия закреплен метод калькуляции себестоимости произведенной продукции полной себестоимости следовательно полученная сумма общехозяйственных расходов относятся на счет 20 «Основное производство».

В конце месяца списаны общехозяйственные расходы на расходы производства. Сумма, формирующая базовую себестоимость, составила 552 254-92 руб., а сумма, формирующая добавленную стоимость – 176 765-07 руб. (Рисунок 4).

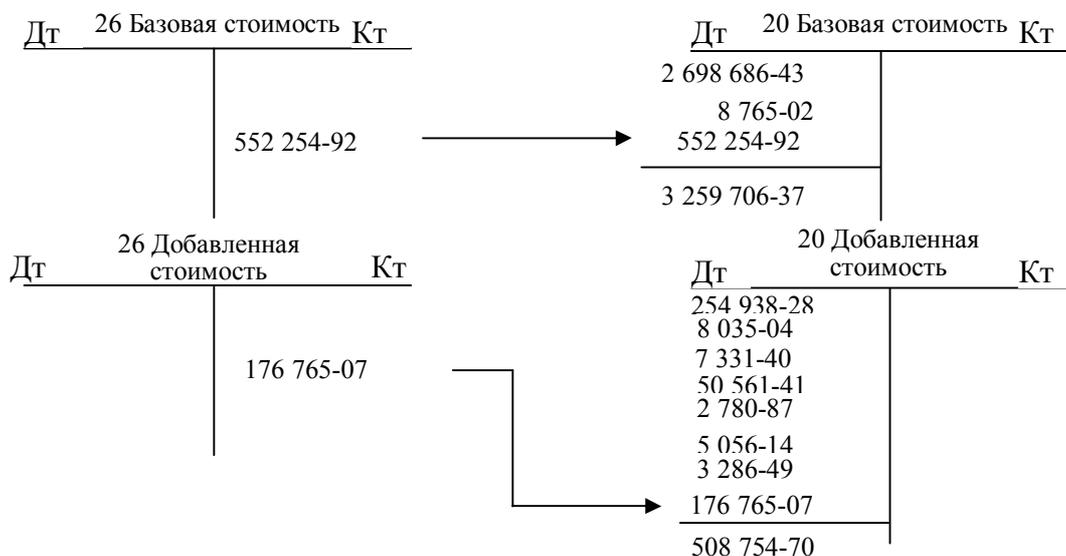


Рисунок 4 – Закрытие счета 26 на счет 20 в разрезе аналитического учета формирования себестоимости

Таким образом, формула расчета фактической производственной себестоимости готовой продукции будет иметь следующий вид, формула (1):

$$C_{ГП} = C_{НПП} + Z_{ФБ} + Z_{ФД} - O_B - O_{БР} - C_{НПК}, \quad (1)$$

где $C_{НПП}$, $C_{НПК}$ – стоимость незавершенного производства на начало и на конец отчетного периода;

$Z_{ФБ}$ – фактические затраты на производство продукции за отчетный период в части базовой стоимости;

$Z_{ФД}$ – фактические затраты на производство продукции за отчетный период в части добавленной стоимости;

O_B – возвратные отходы;

$O_{БР}$ – фактическая себестоимость брака.

$$C_{ГП} = 0 + 3\,259\,706-37 + 508\,754-70 - 0 - 0 - 0 = 3\,768\,461-07 \text{ руб.}$$

Фактическая произведенная себестоимость готовой продукции списывается со счета 20 на счет 43 «Готовая продукция».

- | | |
|---|---------------|
| 1) Дебет 43, субконто «Базовая стоимость» | |
| Кредит 20, субконто «Базовая стоимость» | 3 259 706-37. |
| 2) Дебет 43, субконто «Добавленная стоимость» | |
| Кредит 20, субконто «Добавленная стоимость» | 508 754-70. |

На следующем этапе формирования продажной стоимости продукции происходит процесс оценочной актуализации стоимости, в результате чего формируется номинальная стоимость продаж. Номинальная стоимость образуется путем закладывания в цену продукции определенной нормы прибыли. На предприятии, такая норма составляет 50 % от фактической производственной себестоимости, которая в свою очередь состоит из базовой и добавленной стоимости. Номинальную стоимость рассчитаем по формуле (2):

$$C_H = C_B + C_D + ((C_B + C_D) \times H_{П}), \quad (2)$$

где – C_H – номинальная стоимость;

C_B – базовая стоимость;

C_D – добавленная стоимость;

$H_{П}$ – норма прибыли.

$$C_H = 3\,259\,706-37 \text{ руб.} + 508\,754-70 \text{ руб.} + ((3\,259\,706-37 \text{ руб.} + 508\,754-70 \text{ руб.}) \times 50 \%) = 3\,259\,706-37 \text{ руб.} + 508\,754-70 \text{ руб.} + 1\,884\,230-54 \text{ руб.} = 5\,652\,695-61 \text{ руб.}$$

Рассчитанная норма прибыли, которая также относится к добавленной стоимости продукции, до наступления момента рыночной актуализации стоимости, рассчитывается только на бумаге, а пока стоимость не актуализирована, прибыль не возникает (принцип консерватизма), соответственно не возникает обязанности по начислению налога на прибыль организаций.

Последним этапом формирования стоимости продукции, является как раз момент рыночной актуализации стоимости произведенной продукции, т.е. из номинальной стоимость превращается в актуализированную. Это происходит, когда продукция находит на рынке своего покупателя. В учете данный момент отражается следующим образом.

1) Отражается выручка от продажи продукции, т.е. актуализированная стоимость, с помощью сложной проводки:

- | | |
|---|---|
| Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» | |
| Кредит 90, субконто «Базовая стоимость» | 3 259 706-37. |
| Кредит 90, субконто «Добавленная стоимость» | 508 754-70 + 1 884 230-54 = 2 392 985-24. |

2) Списывается себестоимость реализованной продукции:

- а) Дебет 90, субсчет «Себестоимость продаж», субконто «Базовая стоимость»

Кредит 43, субконто «Базовая стоимость» 3 259 706-37.
 б) Дебет 90, субсчет «Себестоимость продаж», субконто «Добавленная стоимость»
 Кредит 43, субконто «Добавленная стоимость» 508 754-70.

После рассмотрения порядка формирования номинальной стоимости с применением субконто «Базовая стоимость» и субконто «Добавленная стоимость» на примере составления корреспонденций на счетах бухгалтерского учета, представляется целесообразным в целях обобщения изложенной информации и для большей наглядности представить данный процесс графически на рисунке 5.

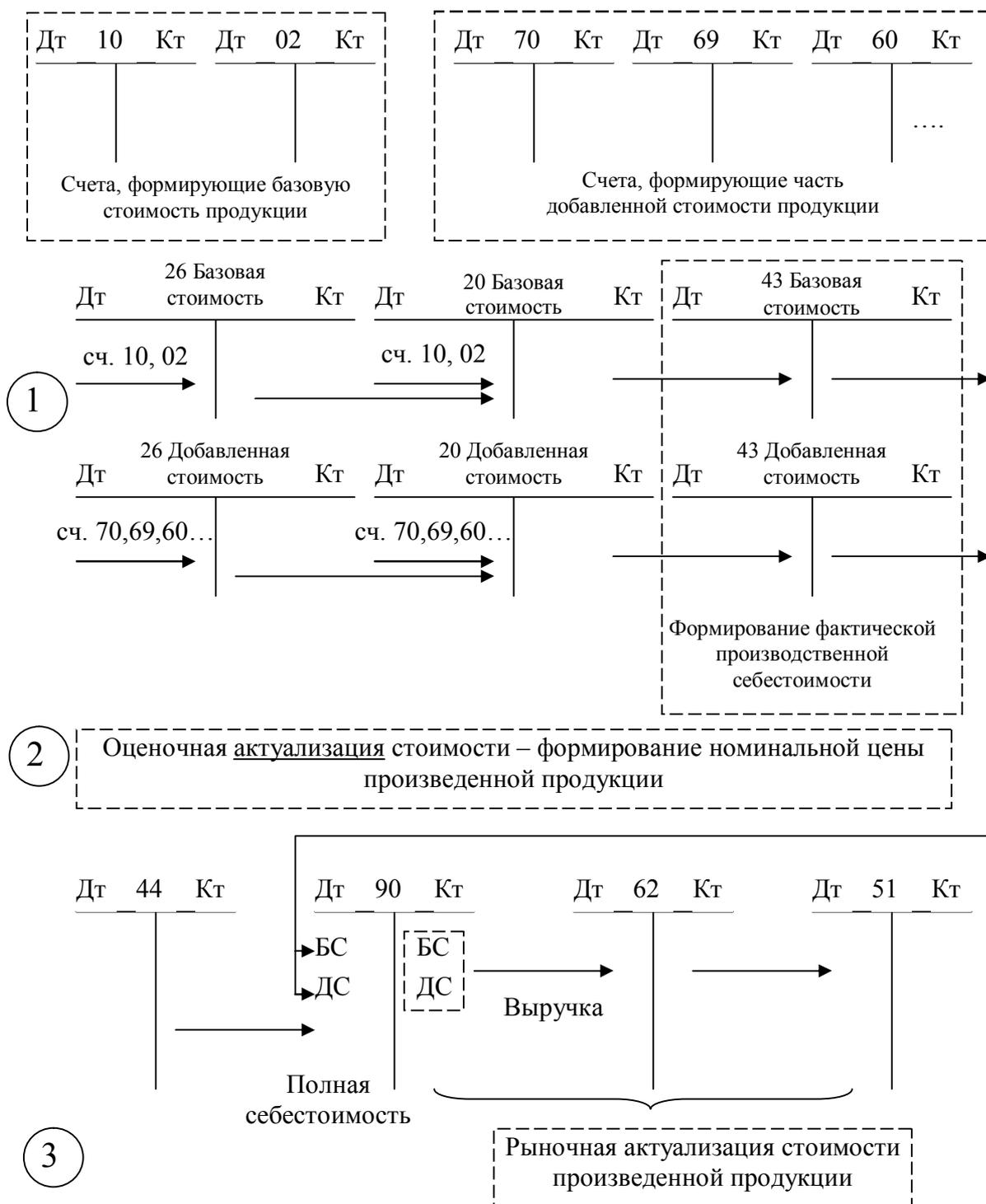


Рисунок 5 – Порядок формирования номинальной стоимости с применением субконто «Базовая стоимость» и субконто «Добавленная стоимость»

Так же отметим проблему несоответствия создания показателя добавленной стоимости продукта и начисления налога на добавленную стоимость организации в датах. Поясним, обязанность по начислению и уплаты данного налога у организации возникает один раз в квартал, а создана актуализированная добавленная стоимость может быть и раньше. Например, во втором квартале произошла рыночная актуализация стоимости продукции, ее реализация, которая была произведена в первом квартале. Таким образом, образом в отчетном периоде происходит уплата налога на добавленную стоимость созданную в другом отчетном периоде.

Следовательно, планируемая норма прибыли будет получена лишь в том отчетном периоде, когда номинальная стоимость продукта будет актуализирована. Тогда как, затраты на создание этого продукта предприятие отразило в том отчетном периоде, в котором был произведен продукт. В связи с этим, определяется еще одна причина, по которой необходимо определять в учете момент рыночной актуализации стоимости.

Таким образом, упрощается работа бухгалтеров в части обоснования принятых сумм налога на добавленную стоимость к зачету, уменьшается работа налоговых органов в части проверки обоснованности таких сумм.

Для органов статистики, так же появляется огромное количество плюсов, в плане выделения предприятиями самостоятельно в отчете о прибылях и убытках показателя «Добавленная стоимость», который необходим для проведения расчетов валовой добавленной стоимости и других, связанных с ней показателей экономики региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Планом счетов, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н.
2. Соколов, Ю.А. Формирование себестоимости продукции в бухгалтерском и налоговом учетах [Текст] / Ю.А. Соколов. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2005. – 216 с.
3. Ульянов И.П. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера [Текст] / И.П. Ульянов, Л.В. Попова – М.: Изд-во «Бизнес-информ», 1999. – 292 с.

Малкина Елена Леонидовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru



Попова Л.В., Маслова И.А.

Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2009.

Гриф УМО

Учебное пособие содержит теоретический материал для проведения лекционных занятий, указания по проведению практических занятий по дисциплине «Учет и анализ банкротств», тестовые задания, тематику теоретических вопросов и практические задачи.

Данное издание служит учебным пособием для студентов, аспирантов и преподавателей по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», а также других экономических направлений.

Е.А. БОБРОВА, И.С. ЕФИМЕНКО

ПРИНЦИПЫ И ОБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В работе организации большое значение имеет переход к управлению его финансово-хозяйственной деятельностью на основе анализа экономического состояния с учетом постановки стратегических целей организации, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. На основе данных текущего финансового анализа осуществляется разработка основных показателей бизнес-плана, бюджетного планирования; позволяет определить экономические ориентиры развития организации в будущем. В свою очередь, от того, насколько качественно проводится экономический анализ деятельности организации, зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, элементы, управленческие решения, аналитическая информация.

In work of the organization the great value has transition to management of his(its) financial and economic activity on the basis of the analysis of an economic condition in view of statement of the strategic purposes of the organization adequate to market conditions, and search of ways of their achievement. On the basis of the data of the current financial analysis development of the basic parameters of the business - plan, budgetary planning is carried out; allows to define(determine) economic reference points of development of the organization in the future. In turn, from as far as the economic analysis of activity of the organization is qualitatively carried out(qualitatively spent), efficiency of accepted administrative decisions depends.

Key words: registration-analytical system, elements, administrative decisions, the analytical information.

В качестве важнейшего условия реализации функций учета, экономического анализа и аудита предлагается создавать самостоятельные подсистемы - автоматизированные рабочие места бухгалтера и экономиста, которые должны охватывать отдельно учет и отдельно анализ при подготовке информации для принятия управленческих решений. Процесс принятия управленческих решений состоит из ряда взаимосвязанных между собой этапов (Рисунок 1).

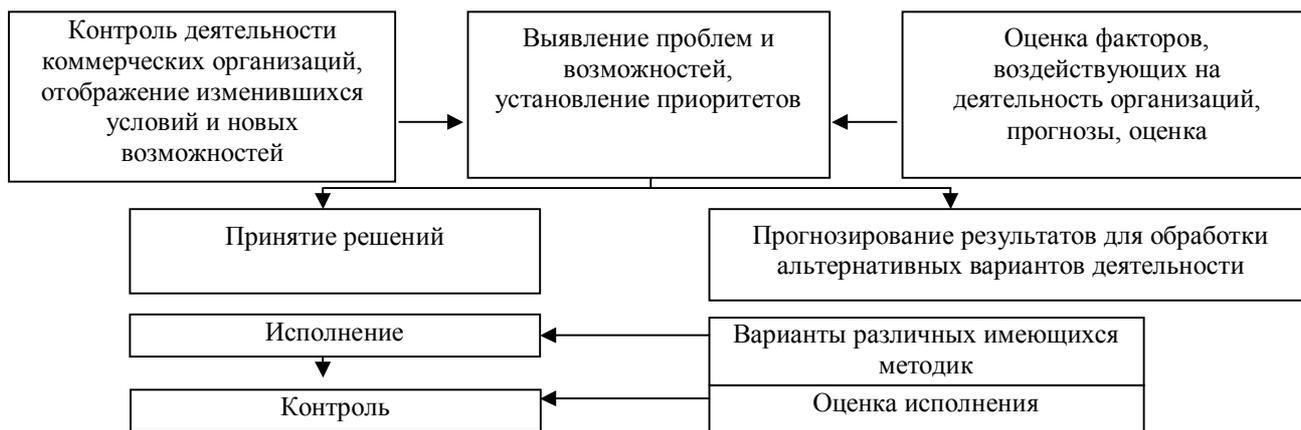


Рисунок 1 – Стадии управления и потребность в информации коммерческих организаций

Как видно из рисунка 1, управление на каждой стадии ощущает потребность в информации для определенных целей, расположенных в логической последовательности и объединенных общей задачей, - принятие управленческих решений и обеспечение их реализации. Однако в приведенной схеме (Рисунок 1) все стадии управления относятся к аналитическим процедурам. В ней не показаны источники информации. Такими

источниками являются учетные и отчетные данные бухгалтерского и других видов учета. Эта информация составляет первую ступень подготовки данных для принятия управленческих решений, вторая ступень неразрывно связана с первой - сравнение с плановыми данными, нормами и нормативами и на этой основе их оценка. В результате образуется учетно-аналитическая система. Учет, контроль и экономический анализ представляют собой функции управления экономикой. Процесс управления можно разбить на следующие стадии: выявление проблем и возможностей, установление приоритетов; точное определение проблем и возможностей; принятие решения; исполнение; контроль исполнения. При этом управление на каждой стадии ощущает потребность в информации для определенных целей, расположенных в логической последовательности и объединенных общей задачей - принятие управленческих решений и обеспечение их реализации. Источниками информации при реализации аналитических процедур на каждой стадии процесса управления являются учетные и отчетные данные бухгалтерского учета. В результате образуется учетно-аналитическая система. Основы создания такой системы заложены в трудах М.И. Баканова и А.Д. Шеремета [1], которые предложили схему организации аналитической деятельности (Рисунок 2) и дали ей развернутую характеристику.



Рисунок 2 – Принципиальная схема аналитической деятельности в условиях автоматизированного рабочего места

Автоматизированное рабочее место аналитика превращает подсистему аналитического обеспечения управления хозяйственной деятельностью в постоянно действующий фактор повышения эффективности производства за счет активизации всего информационного фонда организации.

Они определили, что при организации анализа в условиях автоматизированного рабочего места, анализ непосредственно следует за учетом, а также выполняется в ходе хозяйственного учета.

Не менее ценными являются и другие выводы названных авторов: «...сохранение целостности анализа при условии децентрализованной обработки информации...»,

«...соединение процесса обработки информации с процессом принятия решений».

Функциональное назначение комплекса выполнение в автоматизированном режиме полного набора взаимосвязанных аналитических расчетов по итогам хозяйственной деятельности промышленного предприятия за год, квартал, месяц. Такое представление о назначении автоматизированного рабочего места аналитика только для последующего анализа не является полным. Для него важна и достижима оценка не только результатов, но и хода хозяйственной деятельности, экономических процессов и влияния на них путем принятия необходимых управленческих решений в оперативном режиме. В этом главное назначение и главная суть учетно-аналитической системы, реализуемой бухгалтером, располагающим первичной учетной и аналитической информацией.

В этом отношении большой интерес представляет предложенная И.П. Ульяновым и Л.В. Поповой принципиальная схема организации аналитической деятельности в условиях функционирования автоматизированного рабочего места аналитика. По мнению Ульянова И.П. и Поповой Л.В. такое представление о назначении автоматизированного рабочего места аналитика для последующего анализа не является полным [6]. Для него важна и достижима оценка не только результатов, но и хода хозяйственной деятельности, экономических процессов и влияния на них путем принятия необходимых управленческих решений в оперативном режиме. В этом главное назначение и главная суть учетно-аналитической системы, реализуемой бухгалтером, располагающим первичной учетной и аналитической информацией.

Для реализации учетно-аналитической системы принципиальную схему организации аналитической деятельности, предложенную в работах М.И. Баканова, А.Д. Шеремета, И.П. Ульянова и Л.В. Попова предлагают «перевернуть» [6].

В зависимости от используемой информации и задач анализа в части принятия управленческих решений учетно-аналитическую систему целесообразно подразделить на три вида: оперативную, тактическую и стратегическую. Реализация учетно-аналитических процедур в изложенной на рисунке 6 последовательности позволяет осуществлять анализ или одновременно с бухгалтерским учетом, или на его базе в последующий период.

При этом первое место отводится информационной базе, на которой строятся аналитические группировки и таблицы, получают аналитические показатели и делают выводы для принятия управленческих решений.

По нашему мнению предложенная М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом [1] схема аналитической деятельности может быть дополнена важной составляющей учетно-аналитической системы информационным пространством, показатели которого используются как базовые данные для осуществления анализа и аудита. Для эффективной реализации учетно-аналитической системы схему организации аналитической деятельности целесообразно дополнить, что позволит рассматривать систему учета, анализа и аудита во всех ее взаимосвязях с целью принятия управленческих решений (Рисунок 3).

Все названные виды учетно-аналитической системы применяются для принятия управленческих решений как комплексная система учета, анализа, аудита экономического механизма коммерческой деятельности.

В свою очередь оперативная система обеспечивает анализ в процессе учета совершающихся операций; тактическая - анализ непосредственно после совершения операций; стратегическая обеспечивает ретроспективный анализ на базе отчетных и расчетных данных.

Представленная схема аналитической деятельности по нашему мнению наиболее полно отражает тот факт, что принятие правильных управленческих решений возможно только на основе достоверного анализа данных, сформированных в рамках учетной системы в соответствии с поставленными задачами такого анализа.

Реализация учетно-аналитических процедур в изложенной нами на схеме последовательности (Рисунок 3) позволяет осуществлять анализ или одновременно с бухгалтерским учетом, или на его базе в последующий период.

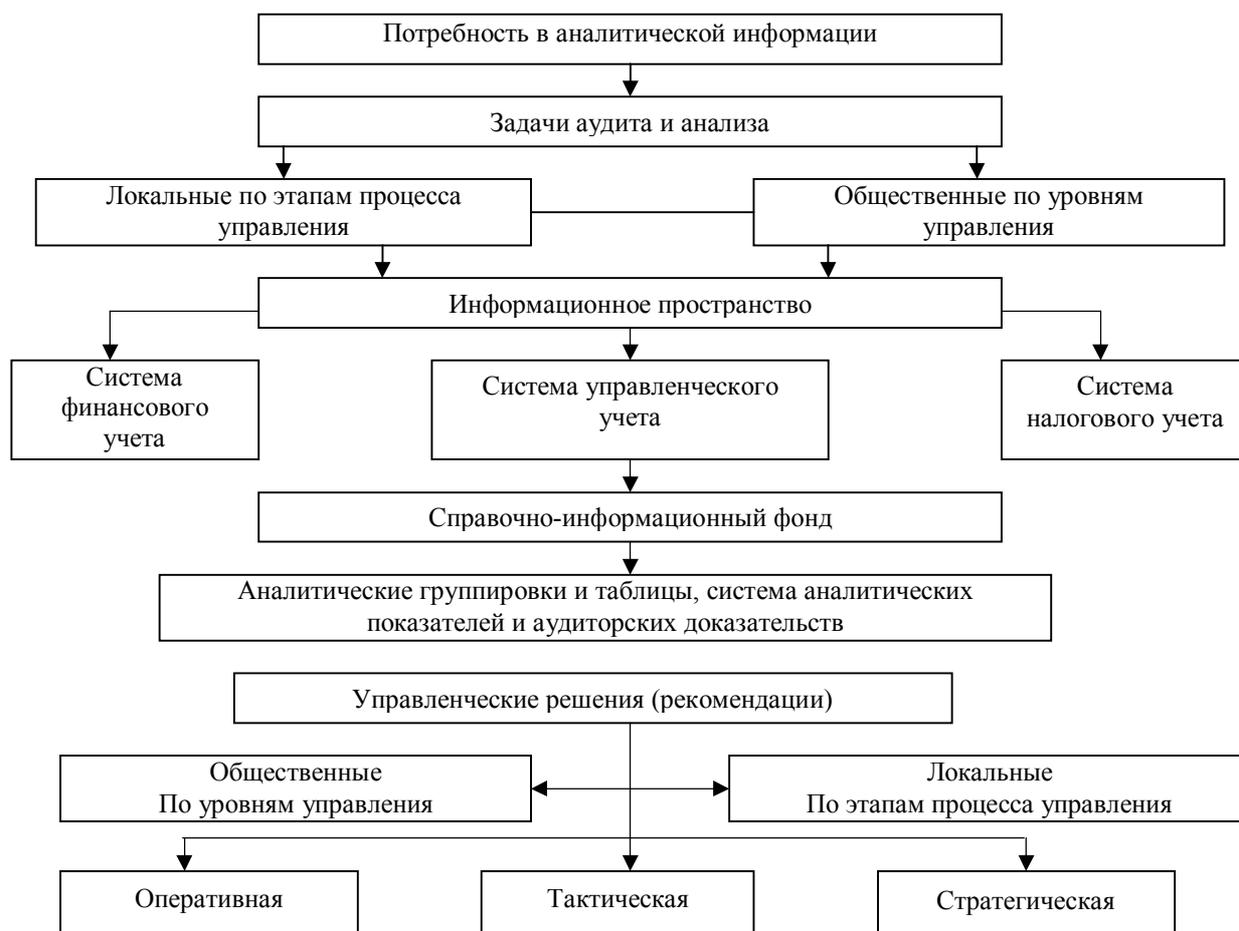


Рисунок 3 – Принципиальная схема аналитической деятельности в условиях автоматизации учетно-аналитической системы

Мы согласны с авторами И.П. Ульяновым и Л.В. Поповой, что «...в зависимости от используемой информации и задач анализа в части принятия управленческих решений учетно-аналитическую систему целесообразно подразделить на три вида: оперативную, тактическую и стратегическую» [6].

Создание учетно-аналитической системы для решения задач организационно-экономического управления организациями не означает ослабление функционирования самостоятельных подсистем учета, контроля, анализа и аудита. Такие системы при этом становятся более специализированными.

Однако при решении проблем интеграции и специализации целесообразно исходить из наличия тесных информационных отношений между всеми функциями подсистемы управления экономикой. Реализация этих связей наиболее благоприятна в условиях автоматизированного управления на современной технической и технологической базе при функционировании банков информации.

Основные принципы бухгалтерского учета в организациях России исходят из общей концепции и определяют построение ее учетно-аналитической системы в условиях рыночной экономики [5]. Они основываются на достижениях экономической науки и практики, ориентируются на модель новой для России среды, используют опыт стран с развитой рыночной экономикой, отвечают международным стандартам финансовой отчетности.

Таким образом, технологическая и производственно-организационная структура организации является основой для организации управленческого учета в организациях. Она определяет особенности документирования, документооборота и учетных регистров, необходимых для учета в конкретных условиях организации.

Целесообразно возложить на бухгалтера и функции аналитика, особенно в части

оперативного анализа, соответственно подготовив его с позиций методологии и методики экономического анализа. Для этого необходимо усилить аналитические разделы в программе подготовки бухгалтеров. При существующем разделении труда между бухгалтером и экономистом-аналитиком оперативный анализ, как правило, глубоко и всесторонне не производится. Рекомендации для менеджеров от бухгалтеров и экономистов если и отстают, то с опозданием. В связи с этим опаздывают и управленческие решения, что негативно сказывается на эффективности хозяйственной деятельности предприятия, особенно в условиях рыночных отношений.

Создание учетно-аналитической системы для решения задач организационно-экономического управления предприятиями не означает ослабление функционирования самостоятельных подсистем учета, контроля, анализа и аудита. Такие подсистемы становятся при этом более специализированными. Однако при решении проблем интеграции и специализации целесообразно исходить из наличия тесных информационных отношений между всеми функциями подсистемы управления экономикой. Реализация этих связей наиболее благоприятна в условиях автоматизированного управления на современной технической и технологической базе при функционировании банков информации.

Системный подход, как научный метод, широко используется в различных областях исследований, в том числе и в экономике для изучения текущих обязательств и расчетов. Он связан с термином «система», под которой понимается множество элементов, образующих некоторую целостность и находящихся в определенном взаимодействии между собой (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Методика анализа деятельности организаций на базе учетно-аналитической системы

Системный подход особенно целесообразен в экономике. Народное хозяйство, его отрасли, предприятия, в том числе и промышленные, рассматривают как системы, которые изучаются во взаимной внутренней и внешней связи, что обеспечивает их рациональную организацию и функционирование.

Организации представляют собой довольно сложные системы, отличающиеся

динамикой и подвижностью. Для управления производственно-хозяйственной и коммерческой деятельностью организаций создаются информационные системы, предметной областью которых может выступать предприятие в целом, виды деятельности, управление организацией или отдельные виды управленческой деятельности.

Опыт стран с рыночной экономикой по практике управления показал, что учетно-аналитическая система представляет собой, прежде всего, соединение оперативного управленческого учета с оперативным анализом такого учета [4].

Если оперативный учет и анализ составляют базу принятия оперативных и тактических решений, то финансовый учет - база для ретроспективного анализа и принятия стратегических управленческих решений [2].

Наиболее эффективна система организации учетно-аналитических работ в рамках системы контроллинга. Контроллинг (управленческий анализ) является подсистемой управления фирмой, которая включает в себя функции сбора информации для менеджмента, построения целей, учета, регулирования, анализа и контроля.

Управленческий анализ – это процесс комплексного анализа внутренних ресурсов и возможностей организации, направленный на оценку текущего состояния бизнеса. Управленческий анализ служит для изучения внутренних возможностей предприятия, его сильных и слабых сторон, а также выявления факторов, способных стать основой конкурентоспособности организации. Управленческий анализ должен обеспечить четкое определение финансовой устойчивости предприятия, что очень важно для разработки рыночной стратегии, поиска партнеров, выбора направлений инвестирования капитала, а также прогнозирования отдельных показателей и финансово-хозяйственной деятельности в целом. Результаты управленческого анализа создают основу для определения инвестиционной привлекательности предприятия; выявления внутренних резервов предприятия; постепенного перехода от производственной к маркетинговой концепции управления организацией [3].

Следовательно, качество финансового анализа, на основании которого осуществляется управление организацией, зависит от применяемой методики, от компетентности аналитика и от достоверности данных финансовой отчетности.

Роль финансового анализа и его результатов значительна как для внутренних пользователей (управленческого персонала предприятия, руководителей предприятия и т.п.), так и для внешних (кредиторов, инвесторов, потреби гелей и производителей) (Рисунок 5).

Управленческие решения

Данные

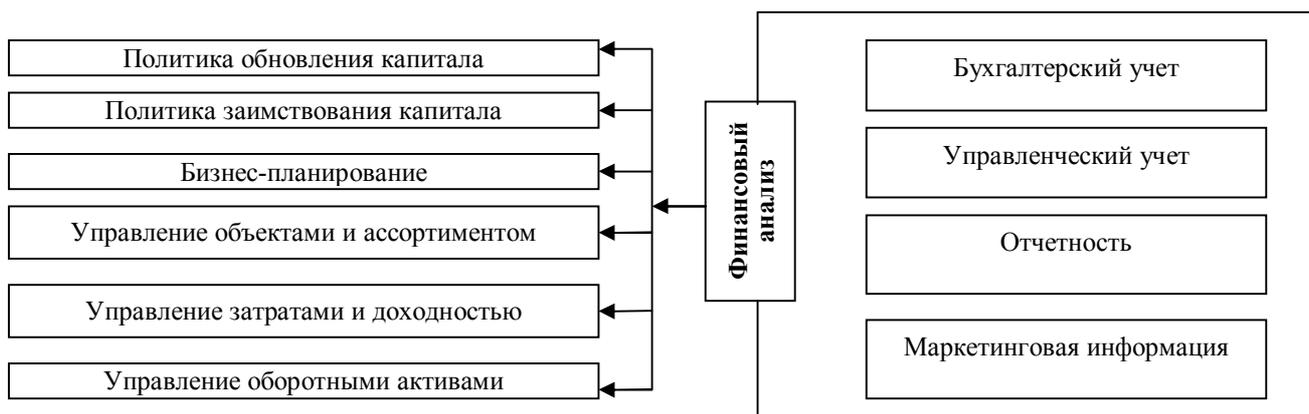


Рисунок 5 – Финансовый анализ для принятия управленческих решений

В итоге результаты управленческого анализа создают основу для определения инвестиционной привлекательности организации, выявления внутренних резервов предприятия, постепенного перехода от производственной к маркетинговой концепции управления организацией.

Сформированная комплексная система учета, анализа и аудита позволит решать задачи организационно-экономического управления организацией на основе эффективного и всестороннего анализа информации, которая аккумулируется в рамках учетно-аналитической

системы. Общая совокупность всей учетно-аналитической информации в любой организации в соответствии с нуждами потребителей подразделяется на следующие основные категории:

1. Информация, необходимая для эффективного управления организацией. Она применяется менеджерами и служит для удовлетворения, главным образом, внутренних нужд предприятия по обеспечению текущего и оперативного управления. К такой информации относятся данные о величине затрат на производство и реализацию продукции, о себестоимости единицы продукции, о соотношении объема реализованной продукции, ее себестоимости и прибыли, о величине ожидаемых доходов и расходов в результате осуществления планируемых хозяйственных мероприятий, контрактов, сделок, инвестиций, о прогнозировании уровня рентабельности новых видов продукции.

2. Информация, которая отражает текущее финансовое состояние организации, величину и структуру его активов (имущества) и источников их образования, размер вовлеченных в оборот материальных и финансовых ресурсов и эффективность их использования, результаты хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. Получение такого рода информации осуществляется в рамках так называемого финансового учета. Практически финансовый учет представляет собой единую комплексную систему ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета, заключительной стадией которого является составление периодической финансовой отчетности.

3. Информация, имеющая отношение к налогообложению. Традиционно она является разновидностью информации финансового учета. Однако в последнее время все более ощутимой становится тенденция слияния сферы финансового учета расчетов с бюджетом по налогам и сферы налогового планирования как части информационной системы управленческого учета в самостоятельную разновидность учетной информации.

Таким образом, сформированная комплексная система учета, анализа и аудита позволит решать задачи организационно - экономического управления коммерческой организацией на основе эффективного и всестороннего анализа информации, которая аккумулируется в рамках учетно-аналитической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 256 с.
2. Богатая, И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. Серия «50 способов» [Текст] / И.Н. Богатая. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2001. – 357 с.
3. Бороненкова, С.А. Управленческий анализ: Учеб.пособие [Текст] / С.А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2002. –384 с.
4. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / М.А. Вахрушина. – 2-е изд, доп. и пер. – М.: ИФК Омега-Л; Высш. Шк., 2002. – 528 с.
5. Кондраков, Н.П. Принципы бухгалтерского учета: Учебное пособие [Текст] / Н.П. Кондраков, Л.П. Краснова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2004.- 385 с.
6. Ульянов, И.П. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера [Текст] / И.П. Ульянов, Л.В. Попова. – М.: Бизнес - Информ, 1999.

Боброва Елена Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансовый учет»

Тел.: 8-906-570-81-10

E-mail:bobrova77@bk.ru

Ефименко Ирина Сергеевна

ООО «Автотрейд – Орел», г. Орел

Главный бухгалтер

Тел.: (4862) 73-88-88

О.Н. ГЕРАСИН

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ БУХГАЛТЕРСКО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Оценочная деятельность является одним из важнейших аспектов развития хозяйственных взаимоотношений. Отсутствие практики регулирования правоотношений в области оценки в России привело к возникновению большого количества трудностей, споров и вопросов, настоятельно требующих регламентации. В статье рассматриваются вопросы оценки и формы государственного регулирования оценочной деятельности нематериальных активов.

Ключевые слова: оценка, оценочная деятельность, нематериальные активы.

Estimated activity is one of the major aspects of development of economic mutual relations. Absence of practice of regulation правоотношений in the field of an estimation in Russia has led to occurrence of a considerable quantity of difficulties, disputes and the questions pressing for regulations. In article questions of an estimation and the form of state regulation of estimated activity of non-material actives are considered.

Key words: an estimation, estimated activity, non-material actives.

Оценочная деятельность необходима как органам государственной власти с целью налогообложения, так и физическим и юридическим лицам для нужд гражданского оборота. Функция (назначение) оценки на протяжении всей истории России имела два основных направления.

Первое направление - это оценка в целях определения эквивалентности или неэквивалентности земельно-имущественных отношений частных лиц, второе – это обеспечение фискальных интересов государства в отношениях с частными лицами: выкуп и налогообложение. Оценка имущества для сделок с участием частных лиц до второй половины XIX века проводилась, в основном, самими участниками этих сделок.

Процесс оценки появился в России с появлением поимущественного и подоходного налогообложения (после 1861 г. - отмены крепостного права), до тех пор было подушное налогообложение. Новый принцип налогообложения повлек за собой развитие земской статистики, и в 1893 г. был принят закон о переоценке всех средств. Таким образом, в доворелюционной России оценочная деятельность, особенно та ее часть, которая связана с оценкой недвижимости, развивалась и регламентировалась.

Можно выделить некоторые исторические предпосылки, важные для современного развития теории и практики оценки в России:

1) объект оценки. Структура и состав общего понятия «имущество», существовавшего на конец XIX - начало XX столетия, как итог многовековой истории его формирования, весьма близко подходит к современному понятию «недвижимые вещи (недвижимое имущество, недвижимость)», данное в статье 130 Гражданского кодекса РФ.

И в законах, и в Правилах оценки для целей налогообложения конца XIX века, разработанных в губерниях и городах, независимо от различий в функциях оценки, объект оценки - недвижимое имущество - был единым, понимаемым совершенно однозначно и составлял единство материального объекта и объекта системы правоотношений.

Правовая система России того периода предусматривала только два вида прав на земельные участки: собственность и аренда;

2) цели оценки. В процессе оценки XIX в. проводился отдельный подсчет реальных выгод, получаемых собственником и нанимателем (арендатором) недвижимого имущества. Отсюда определялась стоимость недвижимости, величина которой ставилась в прямую зависимость от имеющихся прав на имущество и полученных от этих прав выгод.

В современных подходах к оценке часто это положение игнорируется. Например, право постоянного (бессрочного) пользования не предусматривает полномочий

распоряжения земельными участками, то есть совершения с ними рыночных сделок. Следовательно, земельные участки с этим правом рыночной стоимости не имеют, и базой для определения земельного налога должна быть не «рыночная стоимость» такого участка, а его стоимость для целей налогообложения, величина которой должна зависеть от объема правомочий и выгод от использования объекта оценки;

3) учет региональных и местных условий при оценке недвижимости. На новом этапе развития рыночных отношений в регионах и городах России были созданы местные нормы и правила предоставления земельных участков и их оценки, например путем заключения застройщиком инвестиционного контракта с администрацией города. Созданы также методики оценки земельных участков на основе оценки соответствующего бизнеса.

В предреволюционный период единой методики оценки недвижимых имуществ также не существовало. В каждой губернии и крупном городе составлялись свои правила оценки, которые имели в основе общие правила, но учитывали специфику региона.

Современные методические и инструктивные документы пока еще не содержат ссылок на возможность учета особенностей местных условий;

4) особенности процедуры оценки. В XIX - начале XX вв. исходные данные для оценки недвижимого имущества, включая земельные участки, в обязательном порядке публиковались в открытой печати и многократно перепроверялись, дополнялись и корректировались. Утверждение осуществлялось органом власти региона.

Верификация результатов оценки проводилась на соответствие данным статистики, оценкам податных инспекторов и страховых агентов. При отсутствии аналогов создавались математические модели (в основном линейные), по которым рассчитывалась стоимость объекта оценки на основе косвенной, модельной информации об аналогах.

Существовали также экспертные оценки, которые перед их применением проходили испытания на адекватность по всем оцениваемым объектам. Кроме того, экспертные оценки должны были соответствовать оценкам, полученным на основании данных статистики.

Современные правила и методики не содержат этих положений;

5) сочетание интересов государства и собственников при оценке недвижимости для целей налогообложения. Городовым положением Свода губернских учреждений (изд. 1892 года) устанавливалось, что размер налога на недвижимость не мог превышать 10 % чистого дохода или 1 % стоимости недвижимого имущества (земельно-имущественного комплекса, домовладения) [1].

В статье 7 Конституции РФ декларируется проведение государством политики, направленной на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Введение в Земельный и Налоговый кодексы РФ положений о гарантиях государства по ограничению налоговых отчислений и гарантированию минимального уровня рентабельности бизнеса при определении земельных платежей всех видов, послужило бы только на пользу развитию предпринимательства и всей экономики страны в целом.

Необходимо подчеркнуть, что в Советском Союзе оценочная деятельность (в современном понимании) отсутствовала. Однако в СССР существовали некоторые ее элементы, преобразованные в одну из функций бюро технической инвентаризации (БТИ) и Земельного кадастра. В то время потребности государственного управления имуществом способствовали развитию разветвленной системы норм и нормативов, всесторонне регламентирующих условия воспроизводства основных фондов. Одним из наиболее важных для оценщика сводных документов такого рода являются строительные нормы и правила (СНиП), впервые введенные для обязательного применения в 1955 г. [2]

Несмотря на важность интеллектуальной собственности и наличия в России огромного научно-технического потенциала, ни в доореволюционной России, ни в Советском Союзе оценки ОИС не существовало. Это действительно новая разновидность оценочной деятельности. Правовой базой оценки интеллектуальной собственности являются Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» и стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности РФ. Однако, данные документы являются общими для всех объектов оценки, отдельно интеллектуальная собственность в них не выделяется. В соответствии с Федеральным Законом «Об оценочной деятельности в

Российской Федерации» под оценочной деятельностью понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. Субъектами оценочной деятельности признаются, с одной стороны, юридические лица и физические лица (индивидуальные предприниматели), - оценщики, а с другой стороны – потребители их услуг (заказчики).

Основные направления и формы государственного регулирования оценочной деятельности представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Государственное регулирование и взаимодействие организаций в различных областях оценочной деятельности [1]

Закон определяет понятия «оценочная деятельность», «рыночная стоимость объекта оценки», «субъекты оценочной деятельности» и «объекты оценки». Он предполагает обязательность оценки с привлечением профессиональных оценщиков в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично государству, субъектам Федерации либо муниципальным образованиям, а также при возникновении спора о стоимости имущества. Закон определяет, что основанием возникновения отношений по поводу оценки имущества является договор, который заключается в письменной форме и фиксирует условия проведения оценки. По ее результатам составляется отчет профессионального оценщика об оценке объекта. Основные регулирующие функции делегированы уполномоченному представителю федеральной исполнительной власти, при этом основными функциями этого органа являются:

- контроль за осуществлением оценочной деятельности;
- регулирование оценочной деятельности;
- взаимодействие с другими органами государственной власти по вопросам оценки и координации их деятельности;
- согласование проектов стандартов оценки;
- согласование требований к образовательным учреждениям и программам, связанным с профессиональной подготовкой оценщиков.

По нашему мнению, оценка – это процесс определения рыночной или иной стоимости оцениваемого объекта. Стоимость оцениваемого объекта определяется поэтапно.

Первый этап оценки ОИС – подготовительный. На данном этапе, прежде всего, предполагается инвентаризация (т.е. составление точного перечня нематериальных активов, принадлежащих предприятию) и идентификация конкретного оцениваемого объекта интеллектуальной собственности. Отсутствие материально-вещественной структуры предопределяет необходимость доказательств, подтверждающих как сам факт существования данного объекта, так и исключительные права на его использование. Это является особенностью оценки данного вида актива предприятия.

Прежде чем оценивать ОИС, необходимо удостовериться, являются ли они собственностью предприятия. В отношении материального объекта сумма правомочий заключается в праве владеть, пользоваться и распоряжаться этим объектом. Однако в отношении объекта, имеющего нематериальный характер, неприменимо правомочие «владеть», так как нельзя физически обладать идеальными вещами.

Правомочие «пользование» не отражает возможности пользоваться результатами интеллектуального труда одновременно неограниченным числом лиц. Аналогичное различие имеется и при осуществлении права «распоряжения», так как, передав материальный объект в пользование другому лицу, его владелец теряет возможность им пользоваться, в то же время, если передаются права пользования на объекты интеллектуальной собственности (например, на изобретение), то их владелец может продолжать пользоваться изобретением. Столь существенные отличия привели к формированию специфичной конструкции интеллектуальной собственности как права [3].

После идентификации объекта оценки и права собственности предприятия на него определяют цель оценки.

Стоимостная оценка всегда зависит от целей оценки, которые влияют на выбор доминирующих и вспомогательных методов. Гораздо удобнее оценивать, когда эти цели регламентированы конкретными законодательными актами. В этих вопросах на сегодняшний день пока преуспевают США. Активно работают также Россия и Китай, имеющие нормативные акты по этому вопросу.

В настоящее время в российском законодательстве цели оценки классифицируются на две категории. К первой относят обязательные случаи необходимости оценки при:

- внесении прав в уставный капитал (в том числе реорганизации хозяйствующих субъектов);
- приватизации и национализации имущества;
- разрешении имущественных споров в судах;
- безвозмездной передаче имущества;
- получении кредита под залог исключительных прав.

Оценка по второй категории, в так называемых инициативных случаях, согласно закону не требуется и проводится по желанию заказчика при:

- определении размера лицензионного вознаграждения при передаче прав;
- уступке прав;
- переговорах с инвестором;
- поглощениях и слияниях, если не требуется отдельная оценка активов.

Специалисты международного центра оценки считают целесообразным различать следующие цели оценки нематериальных активов, с точки зрения выбора вида стоимости, подхода к ее определению и схемы расчетов:

- определение приемлемой цены патента или лицензии для принятия решения о целесообразности заключения соответствующего договора или об уточнении его условий;
- определение стоимости отдельных нематериальных активов организации (предприятия) для принятия решения об их дальнейшем использовании, изменении структуры активов, определении имущественных долей при выделении отдельного бизнеса и т.п.;
- принятие решений об инвестициях в нематериальные активы, в том числе о создании хозяйственного товарищества или общества с уставным капиталом, частично состоящим из вкладов в виде интеллектуальной собственности или о реализации

инвестиционного проекта с использованием нематериального актива в рамках организации, которой принадлежит данный актив (активы);

- определение стоимостных параметров договора между предприятием (организацией), получавшим бюджетные средства на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по государственному заказу, с одной стороны, и государственным заказчиком, с другой стороны;

- определение суммы ущерба, причиненного правообладателю в результате нарушения принадлежащих ему исключительных прав, для предъявления гражданского иска о возмещении ущерба или обвинения в совершении уголовного преступления.

Все эти цели влияют, прежде всего, на построение различных моделей оценки ОИС, которые в свою очередь влияют на предпочтение и выбор основных и вспомогательных подходов и методов оценки.

По нашему мнению, при определении цели оценки можно использовать любую из предложенных классификаций, позволяющую правильно выбрать вид рассчитываемой стоимости, а также подходы и методы, необходимые для ее определения.

Второй этап оценки – оперативный – непосредственно сбор информации об оцениваемом объекте и расчет его стоимости.

Объективная оценка не может быть осуществлена без объективной информации. При сборе информации целесообразно разделять ее на внешнюю и внутреннюю (получаемую на предприятии – собственнике объекта оценки).

Заключительным шагом оперативного этапа является согласование результатов оценки, т.е. определение конечной стоимостной величины оцениваемого объекта интеллектуальной собственности.

Третий этап оценки – заключительный – предполагает составление отчета об оценке. Российским законодательством установлены общие требования к содержанию отчета об оценке. Необходимо отметить, что в зависимости от целей оценки рассчитывают различные виды стоимости, что, безусловно, учитывается:

- во-первых, при выборе подходов и методов оценки;

- во-вторых, при анализе отчета об оценке для правильного применения полученной стоимости в предпринимательской деятельности.

Профессиональные оценщики не употребляют просто термин «стоимость», а обычно конкретизируют, какая, так как в зависимости от решения различных прикладных задач можно различать разные виды стоимости. Экономическое понятие стоимости выражает рыночный взгляд на выгоду, которую имеет обладатель данного товара или клиент на момент оценки стоимости. Уплаченная цена может не совпадать со стоимостью, приписываемой этому ОИС другими людьми, поскольку ценой является денежная сумма, требуемая, предлагаемая или уплаченная в зависимости от финансовых возможностей, мотивов или особых интересов конкретных покупателя и продавца. Для обладания стоимостью объекты интеллектуальной собственности должны быть полезны, охраноспособны, отчуждаемы, на них должен быть спрос и ограниченное предложение на рынке. Стоимость не присуща конкретному объекту изначально, а является результатом проявления вышеизложенных свойств, так как:

- объект не имеет стоимости, если он не обладает полезностью;

- если на товар нет спроса, то понятие стоимости не реализуется;

- предложение товара должно быть ограниченным, иначе стоимость станет предельно малой величиной;

- если объект не может участвовать в обмене, то в этом случае понятие стоимости не реализуется; юридическая возможность передачи прав на интеллектуальную собственность является условием возникновения стоимости;

- поскольку ИС - это совокупность исключительных прав, то при оценке оцениваются в основном права на ИС.

Существует несколько видов стоимости, определения которым даны в соответствующих стандартах оценки. Причем, следует отметить, что основные виды стоимости, используемые в оценочной деятельности, могут быть применимы к ОИС только с целым рядом специальных оговорок.

В стандартах оценки, обязательных к применению субъектами оценочной деятельности в РФ, под рыночной стоимостью понимается наиболее вероятная цена объекта оценки, но которой он может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Если нет покупателя на ОИС, текущая рыночная стоимость данного объекта равна нулю, независимо от затрат на его разработку. Если спроса нет, то нет и стоимости. Рыночная стоимость является объективной, независимой от желания отдельных участников рынка интеллектуальной собственности и отражает реальные экономические условия, складывающиеся на данном рынке. Рыночная стоимость может быть определена только для тех ОИС, которые продаются или могут быть проданы отдельно от организации, которой они принадлежат, или в случае передачи части прав ИС при формировании лицензионного соглашения. Именно рыночная стоимость может отражать величину залогового обеспечения кредита, так как это наиболее вероятная цена продажи собственности при невыполнении заемщиком обязательств.

Однако следует отметить, что у объектов ИС, как правило, не бывает одновременно несколько покупателей, а значит, не возникает и конкуренции. Кроме того, покупатель и продавец редко бывают в равной степени информированы об истинных достоинствах и недостатках данного объекта, а потому их равноправие в сделке весьма проблематично. В отличие от недвижимости ОИС никогда ни в нашей стране, ни за рубежом не выставляются по заранее определенной цене.

Из этого следует, что применение понятия «рыночная стоимость» к ОИС не всегда может быть правомерным. Особенно это касается оценки в ходе приватизации, разъединения или объединения предприятий, банкротства, организации совместных предприятий с иностранными партнерами, когда: продавец и покупатель лишены свободного выбора партнера по сделке, ОИС является объектом, не имеющим аналога, спрос и предложение ограничены, а цену нельзя с чем-то сопоставить. В этих случаях, изучив функциональные возможности ОИС, спрогнозировав прибыль от его практического использования, можно рассчитать условно-рыночную стоимость ИС, которую правомерно считать исходной стартовой для других расчетов капитала бизнеса.

Министерством имущественных отношений были разработаны и утверждены по согласованию с Минпромнауки РФ, Минэкономразвития РФ и Роспатентом «Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности» от 26.11.2002 г., в которых отмечается, что при определении рыночной стоимости интеллектуальной собственности следует учитывать:

- нематериальный, уникальный характер объекта оценки;
- текущее использование объекта интеллектуальной собственности;
- возможные отрасли использования, наиболее вероятные емкость и долю рынка, издержки на производство и реализацию продукции, выпускаемой с использованием объекта интеллектуальной собственности, объем и временную структуру инвестиций, требуемых для освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в той или иной отрасли;
- риски освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в различных отраслях, в том числе риски недостижения технических, экономических, экологических характеристик, риски недобросовестной конкуренции и др.;
- стадии разработки и промышленного освоения объекта интеллектуальной собственности;
- другие факторы.

В связи с вышеизложенными трудностями определения рыночной стоимости ОИС и в связи с тем, что данные активы редко меняют своих владельцев, для большинства объектов ИС гораздо более актуальным является определение потребительной стоимости (международный стандарт оценки), которая выражается суммой потребительских выгод, получаемых владельцем от данного актива. Однако данный вид стоимости неприменим для целей бухгалтерского учета, налогообложения, для суда (оценка ущерба) и для различных сделок со сменой владельца.

Процесс определения действительной ценности интеллектуальной собственности чрезвычайно сложен и обуславливается целым рядом факторов. Прежде всего, это специфика объекта и предмета оценки.

В отличие от традиционных объектов оценки, таких как машины, оборудование, недвижимость и другие, в процессе оценки ИС определяется стоимость объема прав на результаты интеллектуального труда. Таким образом, объектом оценки являются права на ОИС, причем эти права имеют как территориальный, так и временной (срочный) характер и должны быть действительны.

Предметом оценки являются непосредственные результаты творческой деятельности человека – это научно-технические достижения, дизайнерские разработки, литературные и художественные произведения, деловые и производственные секреты, профессиональные знания и опыт и т.д. По сравнению с материальными объектами ОИС носят нематериальный характер, имеют различное содержание и форму представления, что чрезвычайно усложняет идентификацию предмета оценки. Что же касается оценки нематериальных активов для целей бухгалтерского учета, то организациям можно руководствоваться Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утвержденными Минимуществом России 26.11.2002 № СК-4/21297, которые применяются для целей обеспечения гражданского оборота при определении рыночной стоимости следующих объектов оценки:

- исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, в том числе исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, произведения науки, литературы или искусства и другие;

- прав на секреты производства (ноу-хау);

- прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, передаваемых по договору, в том числе по лицензионному договору, авторскому договору, договору о передаче прав на использование топологий интегральных микросхем, программы для ЭВМ или базы данных, иному договору.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попова, Л.В. Оценка и налогообложение недвижимого и другого имущества предприятий: вопросы теории и методологии: учебно-методическое пособие. Часть 1 [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 289с.
2. Оценка рыночной стоимости недвижимости. Серия «Оценочная деятельность». Учебное и практическое пособие [Текст]. – М.: Дело, 1998. – 384 с.
3. Оценка интеллектуальной собственности: Учебное пособие [Текст] / Под ред. С.А. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

Герасин Олег Николаевич

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

В статье рассмотрен терминологический аппарат оптимизации налоговой нагрузки, выделены приемы, методы, и схемы оптимизации.

Ключевые слова: оптимизация, налоговая нагрузка.

In article the terms framework of optimisation of tax loading is considered, receptions, methods, and optimisation schemes are allocated.

Key words: optimisation, tax loading.

Изучение теоретических основ оптимизации налоговой нагрузки предприятия невозможно без анализа терминологической основы. Термин «оптимизация» является многозначным и широко используется в математике, информатике, планировании и управлении, а также в налогообложении (Таблица 1).

Таблица 1 – Особенности термина «оптимизация» в различных источниках литературы

Источник	Понятие	Сущность
Советский энциклопедический словарь	Оптимизация	1. Процесс выбора наилучшего варианта из возможных; 2. Процесс приведение системы в оптимальное состояние.
Электронная библиотека	Оптимизация (в экономике)	Максимизация экономического благосостояния общества по отношению к макроэкономическим целям.
Электронная библиотека	Оптимизация (в экономическом аспекте)	Определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, то есть наилучшее состояние системы. Чаще всего оптимуму соответствует достижение наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных затратах.

В экономической литературе встречаются такие термины, как «налоговая оптимизация» или «оптимизация налоговой нагрузки», которые отражают явление, получившее свое развитие одновременно с формированием налоговой системы.

В конце 2006 года Правительство РФ поручило Министерству экономического развития России и Министерству финансов России разработать законопроект, который разграничивал бы такие понятия, как «правомерная налоговая оптимизация» и «уклонение от налогообложения». Во Франции, Германии и Нидерландах в основе правовой системы лежит концепция предотвращения злоупотребления правом. Суды, как правило, применяют указанную концепцию при толковании и применении налогового законодательства в спорах, когда может быть доказано, что какая-либо операция представляет собой случай злоупотребления нормами законодательства или их неправильного применения. В этих странах власти не вносят поправки в законодательство для разграничения легальных и нелегальных способов оптимизации. Исключение составляет только Германия, которая приняла соответствующие поправки [1].

Однако, понятие налоговой оптимизации в России, включающей в себя как минимизацию налогов, то есть непосредственное уменьшение налогового бремени, так и иные действия, связанные с рационализацией движения финансовых потоков,

сформулировано в Постановлении Конституционного суда Российской Федерации от 27 мая 2003 года №9-П.

В специальной литературе приводятся весьма схожие определения понятия «налоговая оптимизация» (Таблица 2).

Таблица 2 – Терминологическая основа для исследования оптимизации налоговой нагрузки предприятия

Автор	Определение
М.В. Коршунова	Налоговая оптимизация - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов
М.В. Корнаухов	Налоговая оптимизация, как позитивное коллизионное притязание, – это использование не противоречащих закону механизмов уменьшения налоговых платежей, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога или с выбором наиболее выгодных форм предпринимательской деятельности
Константин Саркисов	Налоговая оптимизация – это выбор одного из лучших для налогоплательщика способов уплаты налога, и она возможна исключительно в рамках правового поля
Постановление Конституционного суда РФ от 27 мая 2003 года №9 – П	Налоговая оптимизация - это оптимизация, включающая в себя как минимизацию налогов, то есть непосредственное уменьшение налогового бремени, так и иные действия, связанные с рационализацией движения финансовых потоков
А.В. Брызгалин	Налоговая оптимизация - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставляемых законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов
	Налоговая оптимизация в общем смысле слова это те или иные целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют последнему избежать или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет, производимые им в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей
И.И. Кучеров	Налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязанностей посредством целенаправленных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов
Электронная библиотека	Оптимизация налогообложения – это выбор между различными вариантами деятельности юридического лица и размещения его активов, направленный на достижение возможно низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств
	Оптимизация налоговой нагрузки - это организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором места, времени и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений, с целью увеличения денежных потоков компании за счет налоговой оптимизации и минимизации налоговых платежей

Исходя из представленной терминологической основы, оптимизацию налоговой нагрузки необходимо рассматривать как двойственное явление. Налогоплательщик любыми способами, в том числе и незаконными, стремится сэкономить на уплате налогов и сборов, а деятельность исполнительных органов государства, в свою очередь, направлена на выявление таких случаев налоговой экономии.

Таким образом, оптимизация налоговой нагрузки, с одной стороны - это стремление налогоплательщика не уплачивать налог, а с другой - стремление государства не допустить сокращения налоговых поступлений в бюджет. Оптимизация налогов - это процесс, обязательными участниками которого является налогоплательщик и государство.

Исходя из данного определения, сформулируем основное отличие налоговой оптимизации от уклонения от уплаты налогов. При оптимизации налоговой нагрузки налогоплательщик использует разрешенные законодательством способы уменьшения налоговых платежей и его действия не составляют состав налогового преступления или правонарушения.

В научных трудах М.В. Корнаухова [3] выделены 4 типа поведения налогоплательщиков и соответствующих юридических последствий (Рисунок 1), а их причины – в работах Р.А. Митрофанова [6].

При оптимизации налогов, налогоплательщик действует целенаправленно, предпринимает определенные действия, результатом которых является налоговая экономия. Субъект должен действовать умышленно, заранее осознавая характер своих действий, желая наступление определенного результата и сознательно допуская его. Умысел в действиях налогоплательщика, направленный на снижение налоговых платежей, является основной составляющей налоговой оптимизации.

Необходимо отметить, что некоторыми учеными моральные (нравственно-психологические) причины ставятся на первое место среди остальных причин. Так, по словам И.И. Кучерова, ключевой причиной налоговой преступности являются нравственно-психологическое состояние налогоплательщиков, характеризующееся негативным отношением к налоговой системе, низким уровнем правовой культуры, а также корыстной мотивацией [5].



Рисунок 1 – Типы поведения налогоплательщика и соответствующие юридические последствия

Налоговая оптимизация осуществляется в рамках определенных моделей, типов, вариантов, способов, мероприятий, приемов и направлений (Таблица 3).

А.Ю. Рымановым, исходя из существующей дефиниции налоговой оптимизации, разработаны 3 модели поведения налогоплательщиков в процессе их стремления к оптимизации налоговых обязательств: уклонение от уплаты налогов, избежание налогов и налоговая оптимизация. Практически во всех развитых налоговых системах между уклонением и избежанием налогов существуют различия. Уклонение от уплаты налогов является нарушением налогового законодательства, за которое предусмотрено уголовное наказание. Избежание налогов является законным поведением налогоплательщика, которое

направлено на сокращение налоговых обязательств, и за которое не предусмотрено уголовное наказание [9].

Таблица 3 – Авторская классификация моделей, схем, способов, приемов, мероприятий и направлений оптимизации налоговой нагрузки

Автор	Классификационный признак	Классификация налоговой оптимизации
А.Ю. Рыманов	Модели поведения налогоплательщиков	Уклонение от уплаты налогов, избежание налогов и налоговая оптимизация
Е.С. Вылкова, М.В. Романовский	Направления оптимизации налоговых платежей	Легальный, полуполюгальный и уклонение от уплаты налога
А.В. Боброва и Н.Я. Головецкий	Схемы налоговой оптимизации	Простые и сложные
М.П. Владимирова	Способы оптимизации налоговой нагрузки	Через учетную политику для целей налогообложения, льготный метод и ситуационные методы
Ю.А. Лукаш	Схемы налоговой оптимизации	В зависимости от оптимизации конкретных налогов
И.М. Карасева	Мероприятия по оптимизации налоговой нагрузки	Минимизация налоговых баз; избежание уплаты дополнительных налогов; оптимизация сроков уплаты налогов; увеличение объема затрат, уменьшающих налогооблагаемую прибыль; уменьшение сумм налога, рассчитанного с оборота
Бобровой А.В. и Головецкого Н.Я.	Приемы оптимизации налоговой нагрузки	Осуществление организацией социально значимых видов деятельности, участие государства в составе учредителей, регулирование количества и структуры работников организации, открытие филиалов с минимальной налоговой нагрузкой, увеличение себестоимости продукции (работ, услуг), изменение учетной политики организации, выбор партнеров в коммерческих отношениях, замена обременительной хозяйственной операции на максимально близкую с льготной системой налогообложения или разделение такой операции на несколько льготных последовательных стадий, использование руководителями статуса индивидуального предпринимателя, имеющего наемных работников, а не регистрация предприятия, смена резидентства налогоплательщика для получения максимальных льгот в офшорных зонах

В своих исследовательских работах авторы (А.В. Боброва и Н.Я. Головецкий) выделяют две схемы оптимизации налоговой нагрузки с учетом сложности ее осуществления (Рисунок 2).

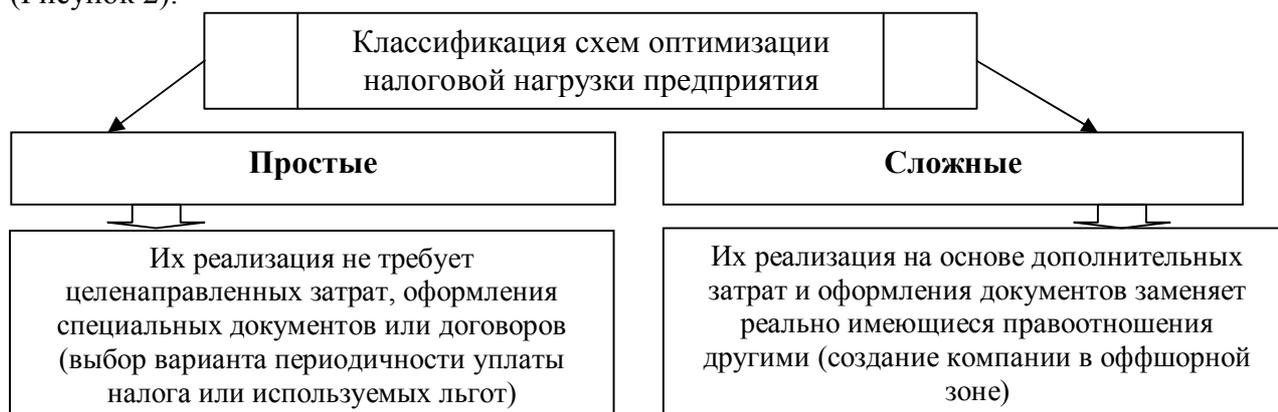


Рисунок 2 – Классификация схем оптимизации налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта по методике А.В. Бобровой и Н.Я. Головецкого

Исходя из возможностей хозяйствующего субъекта по оптимизации налоговой нагрузки, Е.С. Вылкова в соавторстве с М.В. Романовским, также выделяют три направления сокращения налоговых платежей: легальный, полуполюгальный и уклонение от уплаты налога (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Пути оптимизации налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта

В рамках текущей и перспективной оптимизации специалисты в области налогообложения выделяют три ключевых способа оптимизации налоговой нагрузки (Рисунок 4).

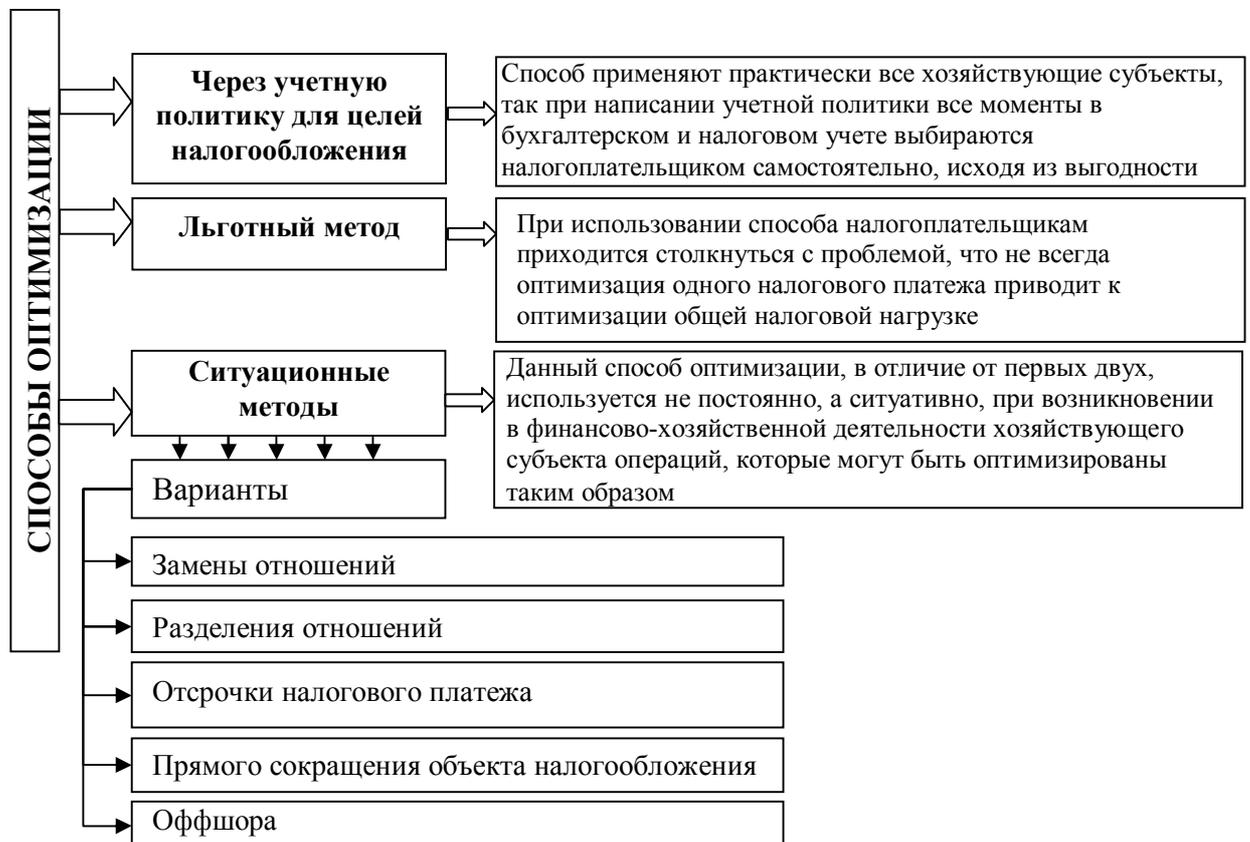


Рисунок 4 – Способы оптимизации налоговой нагрузки предприятия по методике М.П. Владимировой

Формирование учетной политики предприятия можно рассматривать как один из основных элементов налоговой оптимизации.

Использование льгот и освобождений предполагает использование льгот, которые закреплены в НК РФ или в законодательных актах регионального и местного уровнях.

Варианты оптимизации связаны с применением соответствующих статей нормативно-правовых документов, касающихся уплаты соответствующих налогов, сборов и других обязательных платежей. Одним из наиболее перспективных ситуационных методов снижения налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта является метод специального режима или оффшора.

Основные приемы снижения налоговых обязательств, по мнению Бобровой А.В. и Головецкого Н.Я., представлены на рисунке 5.

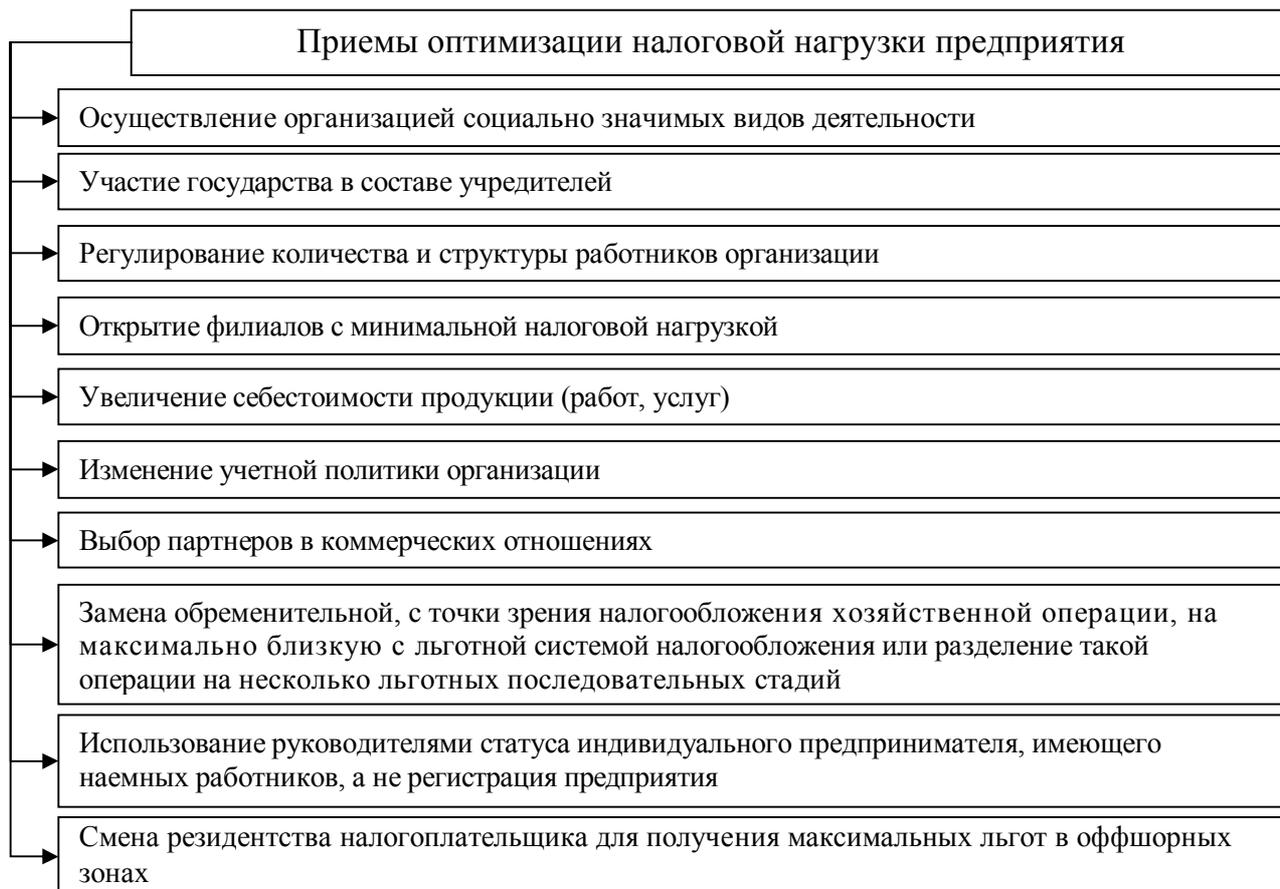


Рисунок 5 – Основные приемы оптимизации налоговой нагрузки предприятия

И.М. Карасева выделяет семь различных мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки:

- 1) минимизация налоговых баз;
- 2) избежание уплаты дополнительных налогов;
- 3) оптимизация сроков уплаты налогов;
- 4) увеличение объема затрат, уменьшающих налогооблагаемую прибыль;
- 5) уменьшение сумм налога, рассчитанного с оборота.

Проведенный анализ теоретико-методических аспектов формирования налоговой нагрузки предприятия, свидетельствует о недостаточной проработанности этого вопроса в современной экономической литературе.

В связи с этим, предлагается закрепить термин «налоговая нагрузка» в статье 11 НК РФ и определить ее в качестве показателя, характеризующего роль налогов в деятельности предприятия и государства, с одной стороны, и долю налоговых обязательств в доходах хозяйствующих субъектов, с другой стороны.

Структура налоговой нагрузки уникальна, определяется и анализируется в рамках каждой конкретной организации.

Исходя из сущности налоговой нагрузки, в настоящее время требуется разработать методику расчета этого показателя на микроуровне, так как существующие методики, предложенные еще в 1998-2000 гг., не отвечают современным тенденциям развития налоговой системы РФ. При научно-исследовательских разработках целесообразно использовать накопленный исторический опыт и особенности зарубежного развития в рамках международного налогового планирования.

В настоящее время предприятия самостоятельно решают вопросы не только расчета налоговой нагрузки, но и вариантов ее оптимизации.

Варианты налоговой оптимизации предполагаются в рамках изменений в учетной и договорной политике, использования льгот или ситуационных методов. Каждое предприятие самостоятельно решает проблему снижения налоговой нагрузки путем применения налоговой оптимизации или уклонения от уплаты налогов, а ФНС России разрабатывает методы борьбы посредством системы налогового администрирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брызгалин, А.В. Методы налоговой оптимизации [Текст] / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, В.В. Брызгалин. - М.: Аналитика-Пресс, 2001. – 452 с.
2. Киров, Е.С. Налоговая нагрузка: проблемы и пути решения [Текст] / Е.С. Киров, Ю.Т. Фокин // Экономист. – 1998. – № 5. – С. 32 – 37.
3. Корнаузов, М.В. Проблемы оптимизации налогов как правомерного коллизионного притязания налогоплательщика [Текст] / М.В. Корнаузов // Финансы. – 2005. – №11. – С. 35.
4. Коршунова, М.В. «Уклонение» и «оптимизация» в системе налогового контроля [Текст] / М.В. Коршунов // Финансы. – 2007. - №5. – С.26.
5. Кучеров, И.И. Налоговое право России [Текст] / И.И. Кучеров. - М. : ЮрИнфор, 2005. – 214 с.
6. Митрофанов, Р.А. Перспективы и проблемы налогового планирования и налоговой оптимизации [Текст] / Р.А. Митрофанов // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 5 – С. 98 – 105.
7. Организация и планирование налогового процесса [Текст] / Боброва А. В., Головецкий Н.Я.- М.: Экзамен, 2005. – 320 с.
8. Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 27 мая 2003 года №9 – П.
9. Рыманов, А.Ю. Модели противодействия злоупотреблениям в налоговой сфере [Текст] / А.Ю. Рыманов // Финансы. – 2007. – № 4. – С.32-33.
10. Смирнова, О. Оптимизация налогообложения. Всегда ли это законно? [Текст] / О. Смирнова // Экономика и жизнь. – 2005. – №28 (июль). – С. 25.
11. Советский энциклопедический словарь [Текст] / А.М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.
12. Управление финансовыми ресурсами и оптимизация налогообложения на предприятии: учебное пособие [Текст] / М.П. Владимирова, А.С. Манукян, М.М. Стажкова, под общ. ред. М.П. Владимировой.- М.: КНОРУС, 2005. – 132 с.

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862)41-95-35

E-mail: konfer_2005@mail.ru

И.А. ДРОЖЖИНА

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЕГО СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Условия снижения налоговой нагрузки предприятий заложены в самом налоговом законодательстве, которое предусматривает дифференцированные налоговые режимы для разных операций и видов деятельности, предлагает налогоплательщикам многочисленные налоговые льготы при условии, если они будут действовать в интересах государственных органов. В статье анализируются показатели налоговой нагрузки и определяются направления оптимизации системы налогообложения экономического субъекта.

Ключевые слова: налог, оптимизация, налоговая нагрузка, показатель.

The conditions of decreasing tax load at the enterprises are written in Tax Legislation. It suggests differential tax regimes for different operations and activities, offers tax benefits to taxpayers, under condition if they respond to the state structure interests. Tax load figures are analyzed and directions of optimization are defined in the article.

Key words: tax, optimization, tax load, figure.

В научной литературе можно встретить разные методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. Различие их проявляется в толковании таких ключевых моментов, как количество налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, а также «определение интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов».

В поисках методики основная идея состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки универсальным показателем, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в разных отраслях народного хозяйства.

Суть основных подходов к оптимизации налогообложения можно свести к алгоритму, представленному на рисунке 1.

Для того, чтобы запустить оптимизационные процессы на предприятии, необходимо постоянно собирать информацию, так или иначе связанную с его налогообложением. Эту информацию можно получить из следующих источников:

- 1) учредительных, регистрационных, организационно-распорядительных и разрешительных документов (устава, положений о структурных и обособленных подразделениях, положения по ведению бухгалтерского учета и т.д.);
- 2) учетной политики для целей налогообложения;
- 3) налоговых деклараций, расчетов, оборотных ведомостей;
- 4) бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и других отчетных форм;
- 5) локальных справок (например, из бухгалтерии предприятия) или устных сообщений об отдельных экономических показателях за запрашиваемый период (доходах, расходах, выручке, себестоимости и т. д.) [1].

При этом нужно определить, как изменение числа налогов, налоговых ставок и льгот повлияют на деятельность хозяйствующего субъекта. Только в этом случае показатель налоговой нагрузки приобретает практическую ценность [2].

Показатели общей и частной налоговой нагрузки промышленного предприятия представлены в таблице 1.

Действия по созданию резервов являются инструментом налогового планирования в части формирования учетной политики, позволяющие снизить налоговую нагрузку экономического субъекта.

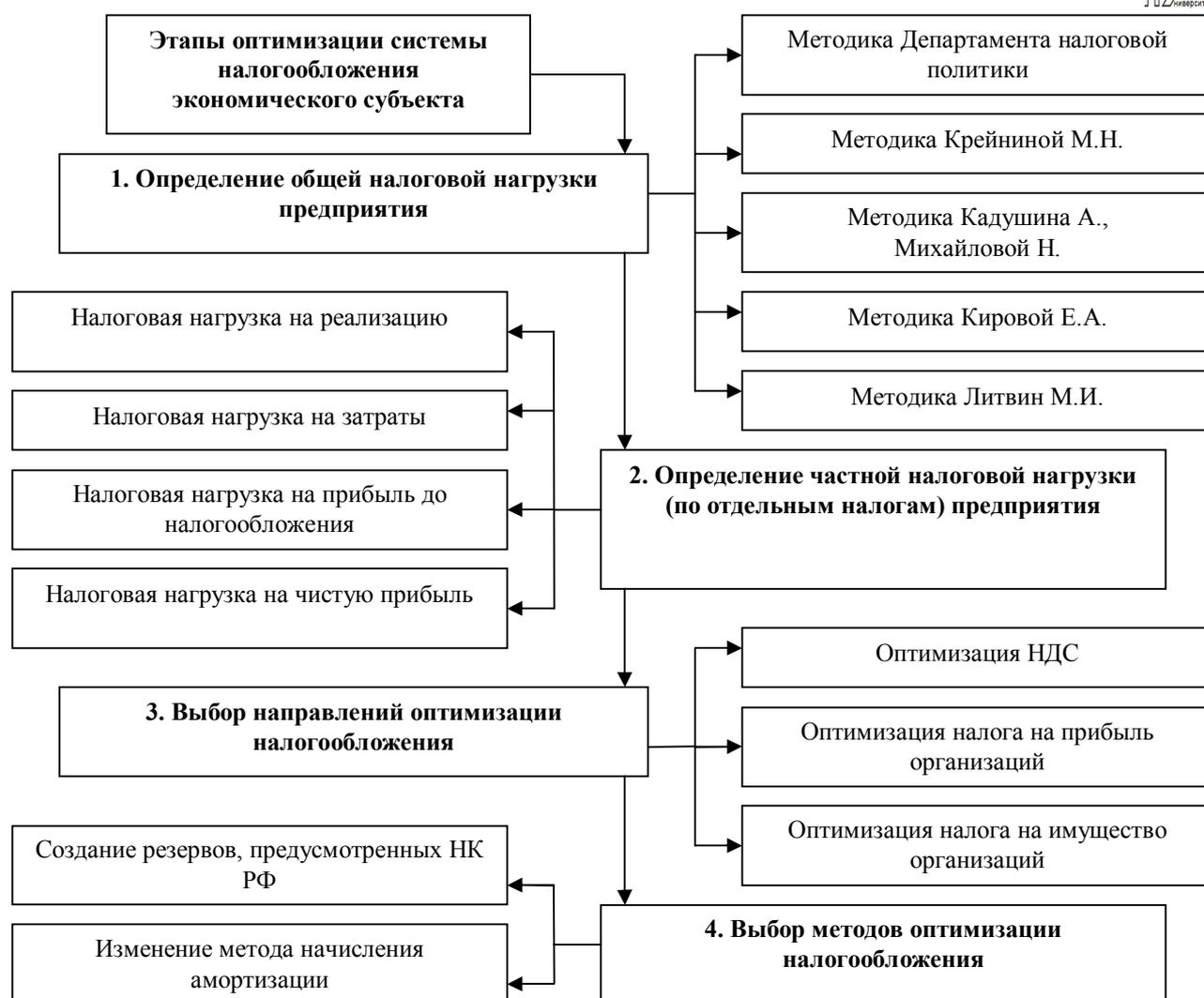


Рисунок 1 – Алгоритм оптимизации налогообложения

Таблица 1 – Показатели общей и частной налоговой нагрузки ЗАО «Самсон» в 2006-2008 гг.

В %

Методика		2006 г.	2007 г.	2008 г.
1		2	3	4
Общие показатели налоговой нагрузки				
Методика Департамента налоговой политики		5,94	8,48	9,02
Методика М.Н. Крейниной		44,49	53,11	52,13
Методика А. Кадушина и Н. Михайловой		1,05	1,44	1,47
Методика Е.А. Кировой		30,36	32,86	36,15
Методика М.И. Литвина		46,70	55,14	57,28
Частные показатели налоговой нагрузки				
Методика Островенко Т.К.	Налоговая нагрузка на реализацию	1,48	3,48	3,52
	Налоговая нагрузка на затраты	2,83	3,22	3,60
	Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	3,85	2,28	1,43
	Налоговая нагрузка на чистую прибыль	28,80	34,03	36,48
Методика Литвина М.И.	Налоговая нагрузка на реализацию	1,48	3,48	3,52
	Налоговая нагрузка на затраты	2,83	3,22	3,60
	Налоговая нагрузка на имущество	2,28	2,32	1,94
	Налоговая нагрузка на прибыль	28,80	34,03	36,48
	Налоговая нагрузка на зарплату	11,31	12,09	11,74

Создание резервов позволяет производить учет расходов равномерно с начала налогового периода, тем самым, увеличивая расходы и уменьшая налоговую базу по налогу на прибыль. Предприятие может осуществить выбор в создании следующих резервов:

- резерв на предстоящий ремонт основных средств;
- резерв на формирование расходов по сомнительным долгам;
- резерв на формирование предстоящих расходов на оплату отпусков.

Резерв на предстоящий ремонт основных средств создается на основании статьи 324 главы 25 Налогового Кодекса РФ. В сумму создаваемого резерва включаются стоимость запасных частей и расходных материалов, используемых для ремонта, расходов на оплату труда работников, осуществляющих ремонт и прочих расходов, связанных с ведением указанного ремонта собственными силами, а также с учетом затрат на оплату работ, выполненных сторонними силами. Отчисления в создаваемый резерв рассчитываются исходя из совокупной стоимости основных средств и нормативов отчислений, утвержденных налогоплательщиком самостоятельно в учетной политике для целей налогообложения. Совокупная стоимость основных средств определяется как сумма первоначальной стоимости всех амортизируемых основных средств, введенных в эксплуатацию по состоянию на начало налогового периода, в котором образуется резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств. Для расчета совокупной стоимости амортизируемых основных средств, введенных в эксплуатацию до 01.01.2002 года, принимается восстановительная стоимость. Предельная сумма отчислений в резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств определяется исходя из периодичности осуществления ремонтов объектов основных средств, частоты замены элементов основных средств и сметной стоимости указанных ремонтов. При этом предельная сумма резерва не может превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт, сложившуюся за последние три года. Если же налогоплательщик осуществляет накопление средств для проведения особо сложных и дорогих видов капитального ремонта основных средств, то он может сформировать такой резерв на срок более налогового периода, а предельный размер отчислений в резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств может быть увеличен на сумму отчислений на финансирование указанного ремонта, приходящегося на соответствующий налоговый период в соответствии с графиком проведения указанных видов ремонта при условии, что в предыдущих налоговых периодах указанные либо аналогичные ремонты не осуществлялись [3].

Затраты на ремонт основных средств и сумма создания возможного резерва экономического субъекта (ЗАО «Самсон») представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Затраты на ремонт основных средств и величина резерва на предстоящий ремонт
В тыс. руб.

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Затраты предприятия на ремонт основных средств	285	347	319	409	533	581
Величина резерва под предстоящий ремонт основных средств	-	-	-	317	358	420
Сумма экономии налога на прибыль организаций				76,08	85,92	100,8

ЗАО «Самсон» израсходовало на ремонт основных средств в 2006 году 409 тыс. руб., в 2007 году – 533 тыс. руб. и в 2008 году 581 тыс. руб. Но согласно статье 324 Налогового Кодекса, могло создать резерв под предстоящие ремонты основных средств, причем предельная сумма резерва не должна превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт, сложившуюся за последние три года. Следовательно, экономический субъект вправе был создать резерв в размере 317 тыс. руб. в 2006 году, 358 тыс. руб. в 2007 году и 420 тыс. руб. в 2008 году.

Таким образом, в 2006 году налогом на прибыль организаций не облагалась бы 317 тыс.руб., то есть экономия предприятия по налогу на прибыль составила 76,08 тыс.руб. В 2007 и 2008 годах налоговая база по налогу на прибыль могла быть уменьшена, соответственно, на 358 и 420 тыс.руб. – экономия составит 85,92 и 100,8 тыс.руб. соответственно по годам.

Составим прогноз затрат на ремонт основных средств и величину резерва на предстоящий ремонт на 2009-2011 гг. Прогнозирование будет произведено с помощью метода экстраполяции (метод тренда). Мы произведем аналитическое выравнивание динамического ряда по уравнению прямой линии:

$$Y(t) = a + b * t, \quad (1)$$

где $Y(t)$ – выровненные теоретические уровни;

a – параметр уравнения, характеризует средний уровень за изучаемый период;

b – параметр уравнения, характеризует среднегодовой абсолютный прирост;

t – обозначение времени [4].

Для определения параметров a и b применим способ наименьших квадратов нормальных уравнений:

$$\begin{cases} n * a + b * \sum t = \sum y \\ a \sum t + b * \sum t^2 = \sum y * t \end{cases} \quad (2)$$

Так как t – обозначение времени, то ему можно задать такие значения, чтобы $\sum t = 0$, таким образом

$$\begin{cases} a = \sum y / n \\ b = \sum y * t / \sum t^2 \end{cases}$$

Рассчитаем параметры уравнения, используя данные таблицы 3.

Таблица 3 – Динамика расходов на ремонт на ЗАО «Самсон» в 2006-2008 гг.

Годы	Расходы на ремонт, тыс.руб. y_i	Расчетные величины			
		t	$y_i * t$	t^2	Теоретическая сумма расходов на ремонт, тыс.руб., $y(t)$
2006 г.	409	-1	-409	1	422
2007 г.	533	0	0	0	508
2008 г.	581	1	581	1	594
Итого	1 523	0	172	2	1 523

$$a = 1523 / 3 = 508$$

$$b = \sum y * t / \sum t^2$$

При нечетном числе уровней t – среднее ($t=0$), а от него вверх отрицательные (-1, -2, -3, -4 и т.д.), а вниз положительные (1, 2, 3, 4 и т.д.). При четном следующим образом:

2006 г. – (-1); 2007 г. – 0; 2008 г. – 1; $\sum t = 0$.

$$b = 172 / 2 = 86$$

Уравнение тренда имеет вид $y(t) = 508 + 86 * t$, подставляя в данное уравнение значение t для каждого года, рассчитаем выровненную (теоретическую) сумму расходов на ремонт основных средств за каждый год:

$$y(2006) = 508 + 86 * (-1) = 422 \text{ тыс. руб.}$$

$$y(2007) = 508 + 86 * 0 = 508 \text{ тыс. руб.}$$

$$y(2008) = 508 + 86 * 1 = 581 \text{ тыс. руб.}$$

За период 2006-2008 гг. расходы на ремонт на ЗАО «Самсон» имели тенденцию к росту ежегодно в среднем на 86 тыс. руб.

Составим точечный прогноз совокупных расходов на ремонт основных средств экономического субъекта в 2009-2011 гг.

$$y(2009) = 508 + 86 * 2 = 680 \text{ тыс. руб.};$$

$$y(2010) = 508 + 86 * 3 = 766 \text{ тыс. руб.};$$

$$y(2011) = 508 + 86 * 4 = 852 \text{ тыс. руб.}$$

Представим на рисунке 2 фактическую и теоретическую динамику расходов на ремонт основных средств на предприятии.

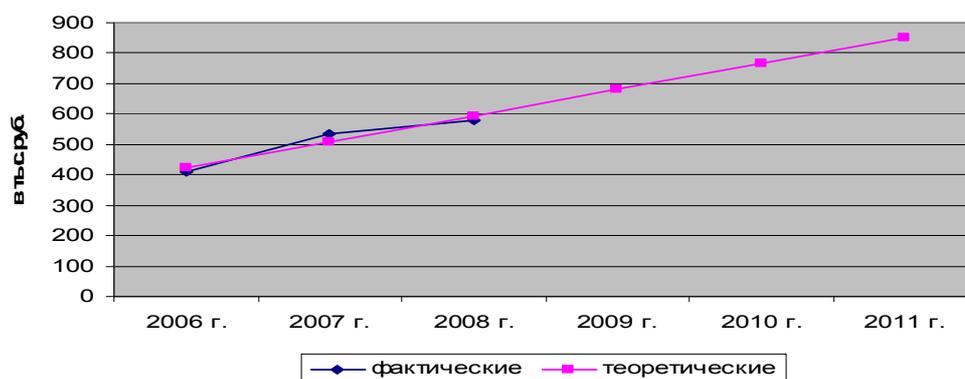


Рисунок 2 – Динамика расходов на ремонт основных средств на 2006-2011 гг. на ЗАО «Самсон»

Данный прогноз оправдывается в том случае, если сохраняются динамика производства, уровень инфляции, производственные мощности предприятия, динамика ввода новых и выбытия старых основных средств экономического субъекта и другие экономические факторы, влияющие на развитие предприятия и экономики в целом.

Далее можно составить прогнозный резерв на ремонт основных средств предприятия (Таблица 4).

Таблица 4 – Прогнозный резерв на ремонт основных средств и сумма экономии налога на прибыль на 2009-2011 гг.

В тыс. руб.

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Затраты предприятия на ремонт основных средств	409	533	581	680	766	852
Величина резерва под предстоящий ремонт основных средств	317	358	420	508	598	676
Сумма экономии налога на прибыль организаций	76,08	85,92	100,8	101,6	119,6	135,2

Таким образом, ЗАО «Самсон» при создании резерва на ремонт основных средств в 2009-2011 гг. уменьшит налоговую базу по налогу на прибыль организаций в 2009 г. на 508 тыс. руб., 2010 г. – 598 тыс. руб. и 2011 г. – 676 тыс. руб. С 2009 года ставка налога на прибыль организаций, зачисляемая в федеральный бюджет, уменьшена на 4 %, следовательно, ставка налога составляет 20 %. Сумма экономии составит в 2009 г. – 101,6 тыс. руб., 2010 г. – 119,6 тыс.руб., 2011 г. – 135,2 тыс. руб.

Порядок создания резерва на формирование расходов по сомнительным долгам установлен статьей 266 главы 25 Налогового Кодекса РФ [3]. Создание указанного резерва осуществляется на основе проведения инвентаризации и выявления суммы сомнительных долгов. Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в срок, установленный договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Сумма резерва по

сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнюю дату отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности следующим образом:

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) - в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней сумма создаваемого резерва не увеличивается.

При этом сумма создаваемого резерва не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов. Безнадежными долгами (долгами, не реальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или несостоятельности (банкротства) организации.

Суммы резервов по сомнительным долгам включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода.

Суммы резерва по сомнительным долгам, не полностью использованные налогоплательщиком в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, могут быть перенесены на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода. В случае, если сумма вновь создаваемого резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем отчетном (налоговом) периоде. Если же сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы в текущем отчетном налоговом периоде [3].

Подчеркнем актуальность разработки учетной политики, включения в нее необходимых условий, способствующих снижению налоговой нагрузки предприятия, как одному из средств сбережения денежных ресурсов предприятия и своевременного направления их на решение производственных задач.

Рассмотрим возможность создания и размер резерва на формирование расходов по сомнительным долгам на ЗАО «Самсон» в 2006-2008 годах (Таблица 5).

Таблица 5 – Величина резерва на формирование расходов по сомнительным долгам на ЗАО «Самсон» В тыс. руб.

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Величина сомнительных долгов предприятия	5 498	9 909	18 578
Размер возможного резерва (10 % от выручки)	4 937	7 823	10 490
Сумма экономии налога на прибыль организаций	1 184,88	1 877,52	2 517,6

ЗАО «Самсон» на 31 декабря каждого года имеет следующие суммы дебиторской задолженности: в 2006 году – 5498 тыс. руб., в 2007 году – 9909 тыс. руб., в 2008 году – 18578 тыс. руб. Дебиторская задолженность во время мирового финансового кризиса является потенциальным долгом, который может быть не возвращен. Во время кризиса возможность не возврата долга возрастает в несколько раз, поэтому создание резерва на формирование расходов по сомнительным долгам диктует сама экономика, а законодательство данное действие разрешает. В силу возможности создание резерва по сомнительным долгам (10 % от выручки от реализации) ЗАО «Самсон» могло бы

сформировывать данный резерв в следующих объемах: в 2006 году – 4937 тыс. руб., в 2007 году – 7823 тыс. руб. и в 2008 году – 10490 тыс. руб., то есть на данные суммы может быть уменьшена налогооблагаемая база по налогу на прибыль организаций. Следовательно, экономия по налогу составит: в 2006 году 1184,88 тыс. руб., в 2007 году – 1877,52 тыс. руб. и в 2008 году – 2517,6 тыс. руб. Если сомнительных долгов будет больше (меньше), то на соответствующую сумму налоговая база будет уменьшаться (увеличиваться) по налогу на прибыль с организаций.

Составим прогнозный резерв по сомнительным долгам на 2009-2011 гг. методом тренда. Данный резерв зависит от выручки предприятия, мы считаем целесообразнее сформировать прогнозируемый объем выручки от реализации экономического субъекта, так как во время кризиса сомнительных долгов у предприятия достаточно.

Составим уравнение тренда, используя данные таблицы 6.

Таблица 6 – Динамика выручки от реализации ЗАО «Самсон» в 2009-2011 гг.

Годы	Выручка от реализации, тыс.руб., y_i	Расчетные величины			
		t	y_i*t	t^2	Теоретическая сумма выручки от реализации, тыс.руб., $y(t)$
2006 г.	49 365	-1	-49 365	1	49 732
2007 г.	78 231	0	0	0	77 498
2008 г.	104 898	1	104 898	1	105 265
Итого	232 494	0	55 533	2	232 494

$$a = 232494 / 3 = 77498$$

$$b = 55533 / 2 = 27767$$

Уравнение тренда имеет вид $y(t) = 77498 + 27767 * t$, подставляя в данное уравнение значение t для каждого года, рассчитаем выровненную (теоретическую) сумму выручки от реализации за каждый год:

$$y(2006) = 77498 + 27767 * (-1) = 49732 \text{ тыс. руб.}$$

$$y(2007) = 77498 + 27767 * 0 = 77498 \text{ тыс. руб.}$$

$$y(2008) = 77498 + 27767 * 1 = 105265 \text{ тыс. руб.}$$

За период 2006-2008 гг. выручка от реализации ЗАО «Самсон» имела тенденцию к росту ежегодно в среднем на 27767 тыс. руб.

Составим точечный прогноз выручки от реализации экономического субъекта в 2009-2011 гг.

$$y(2009) = 77498 + 27767 * 2 = 133031 \text{ тыс. руб.};$$

$$y(2010) = 77498 + 27767 * 3 = 160798 \text{ тыс. руб.};$$

$$y(2011) = 77498 + 27767 * 4 = 188564 \text{ тыс. руб.}$$

Представим на рисунке 3 фактическую и теоретическую динамику выручки от реализации на предприятии в 2006-2011 гг.

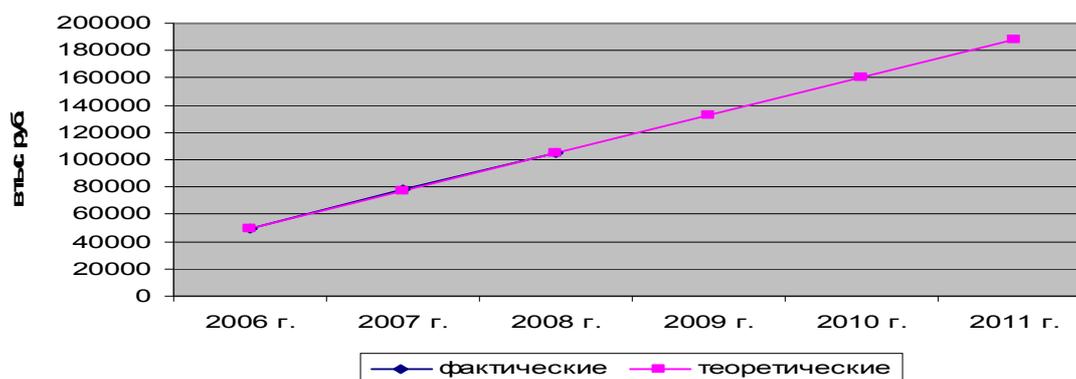


Рисунок 3 – Динамика выручки от реализации на 2006-2011 гг. ЗАО «Самсон»

Фактическая и теоретическая выручка на предприятии практически совпадает. При сохранении динамики экономических факторов, влияющих на темпы развития ЗАО «Самсон» данный прогноз будет оправдан.

Составим прогнозный резерв по сомнительным долгам ЗАО «Самсон» на 2009-2011 гг., при условии, что величина резерва не может превышать 10 % от выручки от реализации (Таблица 7).

Таблица 7 – Прогнозная величина резерва на формирование расходов по сомнительным долгам на ЗАО «Самсон» в 2009-2011 гг. В тыс. руб.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Величина выручки от реализации	133 031	160 798	188 564
Размер возможного резерва (10 % от выручки)	13 303	16 080	18 856
Сумма экономии налога на прибыль организаций	2 660,6	3 216	3 771,2

Таким образом, налоговая база по налогу на прибыль может быть уменьшенной на 13303 тыс. руб. в 2009 г., 16080 – в 2010 г., 18856 – в 2011 г.

Экономия налога на прибыль организаций при условии снижения ставки налога до 20 % составит в 2009 г. 2660,6 тыс. руб., в 2010 г. – 3216 тыс. руб., в 2011 г. – 3771,2 тыс. руб.

Порядок создания резерва предстоящих расходов на оплату отпусков установлен статьей 324.1 главы 25 Налогового Кодекса РФ [6].

Мы будем планировать данный резерв исходя из месячного фонда оплаты труда, так как каждый работник один месяц в году находится в отпуске. Годовой фонд оплаты труда в 2006 г. – 5054 тыс.руб., 2007 г. – 9794 тыс.руб., 2008 г. – 14912 тыс.руб.

Соответственно, месячный фонд оплаты труда в 2006 г. составит 421 тыс. руб., в 2007 г. – 816 тыс.руб., в 2008 г. – 1243 тыс.руб.

Составим прогнозный резерв предстоящих расходов на оплату отпусков, используя метод тренда (Таблица 8).

$$a = 2480 / 3 = 827$$

$$b = 822 / 2 = 411$$

Таблица 8 – Динамика месячного фонда оплаты труда на ЗАО «Самсон» в 2006-2008 гг.

Годы	Фонд оплаты труда, тыс.руб., y_i	Расчетные величины			
		t	$y_i * t$	t^2	Теоретическая сумма фонда оплаты труда, тыс. руб., $y(t)$
2006 г.	421	-1	-421	1	416
2007 г.	816	0	0	0	827
2008 г.	1 243	1	1 243	1	1 238
Итого	2 480	0	822	2	2 480

Уравнение тренда имеет вид $y(t) = 827 + 411 * t$, подставляя в данное уравнение значение t для каждого года, рассчитаем выровненную (теоретическую) сумму месячного фонда оплаты труда за каждый год:

$$y(2006) = 827 + 411 * (-1) = 416 \text{ тыс. руб.}$$

$$y(2007) = 827 + 411 * 0 = 827 \text{ тыс.руб.}$$

$$y(2008) = 827 + 411 * 1 = 1238 \text{ тыс.руб.}$$

За период 2006-2008 гг. месячный фонд оплаты труда ЗАО «Самсон» имела тенденцию к росту ежегодно в среднем на 411 тыс. руб.

Составим точечный прогноз месячного фонда оплаты труда экономического субъекта в 2009-2011 гг.

$$y(2009) = 827 + 411 * 2 = 1649 \text{ тыс. руб.};$$

$$y(2010) = 827 + 411 * 3 = 2060 \text{ тыс. руб.};$$

$$y(2011) = 827 + 411 * 4 = 2471 \text{ тыс. руб.}$$

На соответствующие суммы можно создавать резерв предстоящих расходов на оплату отпусков, тем самым уменьшается налоговая база по налогу на прибыль организаций. При сохранении налоговой ставки по налогу на прибыль на протяжении 2009-2011 гг. в размере 20 % экономия составит в 2009 г. – 330 тыс. руб., в 2010 г. – 412 тыс. руб., в 2011 г. – 494 тыс. руб.

Рассмотрим как элемент налогового планирования изменение метода начисления амортизации по объектам основных средств. На предприятии учетной политикой установлено применение линейного метода начисления амортизации. Рассмотрим вариант применения нелинейного метода начисления амортизации. ЗАО «Самсон» приобрело в декабре 2008 года объект основного средства (волоочильный станок) на сумму 620 тыс. руб. Срок полезного использования станка 12 лет. Рассмотрим действующий и возможный порядок начисления амортизации на предприятии (Таблица 9).

Таблица 9 – Начисление амортизации линейным и нелинейным способом

В тыс. руб.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Линейный метод			
Первоначальная стоимость	620	620	620
Начисленная амортизация	51,667	103,334	155,001
Остаточная стоимость	568,333	516,666	464,999
Нелинейный метод			
Первоначальная стоимость	620	620	620
Начисленная амортизация	95,794	176,787	245,266
Остаточная стоимость	524,206	443,213	374,734

Рассчитаем уменьшение налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций при использовании различных методов начисления амортизации (Таблица 10).

Таблица 10 – Расчет экономии сумм налога при использовании различных методов начисления амортизации

В тыс.руб.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Линейный метод			
Уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль	51,667	51,667	51,667
Уменьшение налога на прибыль	10,333	10,333	10,333
Среднегодовая стоимость имущества	594,167	542,5	490,833
Налог на имущество	13,072	11,935	10,798
Нелинейный метод			
Уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль	95,794	80,993	68,479
Уменьшение налога на прибыль	19,159	16,199	13,696
Среднегодовая стоимость имущества	570,875	482,672	408,096
Налог на имущество	12,560	10,619	8,978

Уменьшение налога на прибыль организаций при линейном методе начисления амортизации происходит ежегодно равными долями, а при нелинейном методе у предприятия имеется возможность в первые годы эксплуатации основного средства начислять большие суммы: в нашем случае за три года при линейном методе амортизация составит 155,001 тыс. руб., а при нелинейном методе – 245,266 тыс. руб., на данные суммы может быть уменьшена налоговая база по налогу на прибыль.

При переходе на нелинейный метод предприятие будет уменьшать налог на прибыль в 2009 г. на 8,826 тыс. руб., в 2010 г. – 5,866 тыс. руб., в 2011 г. – 3,363 тыс. руб. При нелинейном методе уменьшается и налог на имущество организаций: в 2009 г. налог уменьшится на 0,512 тыс. руб., в 2010 г. – на 1,316 и в 2011 г. – 1,82 тыс. руб. Нами рассмотрен только один объект основного средства, поэтому суммы небольшие.

Таким образом, рассчитаем эффективность налогового планирования (Таблица 11).

При использовании различных способов снижения налоговых платежей каждое предприятие обязано тщательно взвешивать все аспекты и последствия своей деятельности при выборе основных направлений своей налоговой политики [3]. При разработке наиболее выгодного для предприятия варианта оптимизации налогообложения целесообразно в полной мере учитывать необходимость адаптации к непостоянству законодательства и регламентирующих документов, а также ужесточению налогового контроля.

Таблица 11 – Эффективность налогового планирования на ЗАО «Самсон» в 2009-2011 гг.

В тыс. руб.

Основание	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Создание резерва на предстоящий ремонт основных средства	101,6	119,6	135,2
Создание резерва по сомнительным долгам	2 660,6	3 216	3 771,2
Создание резерва предстоящих расходов на оплату отпусков	1 649	2 060	2 471
Изменение метода начисления амортизации:			
налог на прибыль организаций	8,826	5,866	3,363
налог на имущество организаций	0,512	1,316	1,82
Общая сумма	4 420,538	5 402,782	6 382,583

Надо признать, что налоговое планирование, в общем, достаточно сложно поддается описанию из-за того, что налоговая схема работы каждого предприятия и финансовая схема каждой сделки уникальны. Сущность налогового планирования заключается в признании за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Налоговая оптимизация предполагает применение некоторой совокупности методов, позволяющих снижать налоговое бремя для налогоплательщика как в каждом конкретном случае в отдельно взятом налоговом периоде, так и налоговую нагрузку налогоплательщика в процессе всей его деятельности. Налоговая оптимизация осуществляется в течение нескольких налоговых периодов и достигается, как правило, посредством правильной постановки на предприятии бухгалтерского и налогового учета, грамотного применения налоговых льгот и освобождений. Главным аспектом налоговой оптимизации является действие в рамках не только налогового законодательства, но и гражданского, в противном случае государство, со своей стороны, может ответить уголовным и административным законодательствами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боброва, А.В. Организация и планирование налогового процесса: Учебник [Текст] / А.В. Боброва, Н.Я. Головецкий – М: Издательство «Экзамен», 2005. – 320 с.
2. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование [Текст] / Е.С. Вылкова, М.В. Романовский.- С.-Пб.: Питер, 2004. – 633 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст] // Справочно-правовая система «Консультант».
4. Чернова, Т.В. Экономическая статистика: Учебное пособие [Текст] / Т.В. Чернова - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. - 140 с.

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: konfer_buh@mail.ru

В.Ю. БАЙДАК

КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СПОСОБЫ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

Осознавая огромную роль кредитной политики в развитии банковской деятельности, современная российская банковская система должна способствовать внедрению новых технологий и методик, позволяющих повысить доходность кредитных операций банка с оптимальной степенью осторожности, т.е. вопрос об оптимизации кредитной политики коммерческих банков стоит в России достаточно остро. Обоснованная кредитная политика вносит свою существенную лепту в общий успех банка в первую очередь за счет того, что поддерживает культуру принятия решений по кредитам, устанавливает стандарты для принятия конкретных кредитных решений, обеспечивает оптимизацию кредитного процесса.

Ключевые слова: кредитный риск, коммерческий банк, кредитная политика, кредитный портфель, страхование риска.

Realizing a huge role of a credit policy in development of bank activity, the modern Russian bank system should promote introduction of new technologies and the techniques, allowing to raise profitability of credit operations of bank with optimum degree of care, i.e. the question on optimization of a credit policy of commercial banks costs in Russia sharply enough. The well-founded credit policy brings the essential mite in the general success of bank first of all because supports culture of decision-making under credits, establishes standards for acceptance of concrete credit decisions, provides optimization of credit process.

Key words: the credit risk, a bank of commerce, a borrowing policy, an advances portfolio, risk insurance.

Банковский бизнес традиционно считается одним из наиболее рискованных во всем спектре экономической деятельности. Риск оказывается оправданным только тогда, когда деятельность банка приносит высокие результаты, превышающие затраты на их достижение. Риск – это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от экономического субъекта умения и знания как преодолевать негативные события.

Каждый вид банковского риска определяется спецификой банковской деятельности. Наличие многообразия банковских рисков требует от банка целенаправленной деятельности по построению системы управления риском. В этой системе исходя из видов банковских рисков можно выделить основные составные части, одной из которых является управление кредитным риском, включающая в себя управление риском кредитной сделки и других видов операций банков, управление рисками кредитного портфеля.

Одним из важнейших видов деятельности коммерческих банков является кредитование. Именно кредитование на финансовом рынке позицию играет роль самой доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Поэтому кредитный риск был и остается одним из основных видов банковского риска.

Кредитный риск – риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной [7]. Минимальные потери (наименьший риск) могут быть обеспечены грамотным построением кредитного портфеля с правильной структурой кредитных вложений [1].

Сама природа кредитной деятельности банка, предполагающая получение дохода в результате изменений конъюнктуры рынка, динамики процентных ставок, валютных курсов и других операций, в которых участвует банк, находится в прямой корреляционной зависимости от риска. Вместе с тем, чем большая доля риска «ложится» на банк, тем выше должны быть его гарантии в получении дохода. Поэтому банки вынуждены использовать различные способы снижения и предупреждения рисков. Именно для этого банк должен иметь детально продуманную и организованную кредитную тактику и стратегию. Если говорить конкретнее, то кредитная политика должна охватывать все блоки кредитного портфеля и контролировать его как единое целое, а также устанавливать правила и давать

рекомендации для принятия конкретных кредитных решений. В дополнение к общей кредитной политике совет банка должен разработать документ по независимой внутренней программе ревизии кредитов и оценке качества активов, а также методы контроля за достаточностью резервирования на случай убытков по ссудам. Разумная кредитная политика устанавливает параметры для ссудного портфеля в целом, определяя, например, как доля ресурсов банка может быть использована для выдачи ссуд, какие типы кредитов могут выдаваться, какую часть кредитного портфеля могут составлять ссуды данного типа, какова приемлемая концентрация кредитов отдельным заемщикам и отраслям. Следует определить основные географические регионы бизнеса. Операции вне этих регионов должны вестись в соответствии со специально разработанной для этого директивой совета. Необходимо утвердить лимиты на приобретение кредитов, а также инструкции по выдаче ссуд служащим, менеджерам, директорам и акционерам (пайщикам) банка.

Кредитная политика и соответствующие процедуры должны также определить требования к индивидуальным заемщикам, правила оформления заявок на ссуды. Для различных отраслей бизнеса и типов ссуд могут использоваться различные стандарты. Полномочия по утверждению кредитов должны быть ясно определены и делегированы соответственно опыту каждого кредитного работника. Помимо этого должны быть установлены директивы по управлению кредитной работой [5].

Для того чтобы смягчить последствия кредитного риска, в частности, риска невозврата кредита, банк может использовать несколько вариантов действий: создать резерв под возможные потери по ссудам; обратиться в страховую компанию; установить цену за кредит с тем расчетом, чтобы покрыть возможные потери.

Первый вариант действий обязателен для банка, так как законодательно установлен Положением ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. №254-П [6].

В соответствии с указанным документом размер резерва зависит от вероятности обесценения ссуды (так называемой категории качества ссуды). Ее определение осуществляется с применением метода экспертных оценок, т.е. профессионального суждения (заключения) кредитного работника на основе финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга.

Формирование резерва на возможные потери по ссудам осуществляется за отчислений, относимых на расходы банка. Таким образом, на сумму списанных за счет резерва невозвращенных кредитов уменьшается прибыль банка, а прибыль отчетного периода уменьшается на суммы резервов, созданных по ссудам, срок возврата которых в отчетном периоде не истек. Кроме того, даже при начислении достаточного резерва наличие реальных денежных средств в сумме созданного резерва банком не контролируется. В случае невозврата кредита их может у банка и не быть.

Следовательно, создание резерва должно обязательно сопровождаться наличием обеспечения кредита (залога, гарантии и т.п.). В связи с этим по ссудам, отнесенным ко II - V категориям качества, резерв формируется с учетом обеспечения. Виды обеспечения, которые могут быть использованы при банковском кредитовании, также законодательно установлены в Положении ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. № 254-П. Здесь же прописаны условия отнесения того или иного вида обеспечения к определенной категории качества, которых всего выделено две [6].

Именно в соответствии с категорией качества ссуды формируется резерв в Сбербанке России. Финансовое положение заемщика оценивается на основании методики, рассмотренной выше, качество обслуживания долга изначально определяется, как хорошее. Практически все ссуды юридическим лицам в момент выдачи попадают во II категорию качества, т.е. финансовое положение большинства заемщиков находится на уровне среднего (2 класс кредитоспособности), в результате чего формируется резерв в размере 1 %. В дальнейшем ссуда может попасть в другую категорию, и соответственно процент резерва необходимо будет изменить.

Создание (регулирование) резерва осуществляется сотрудниками операционного отдела на основании распоряжения подразделения, ответственного за формирование резерва, согласно полученной в дальнейшем информации о появлении и (или) изменении кредитного риска и (или) качества обеспечения по выданной ссуде.

Требование обеспечения при предоставлении кредита в Сбербанке является обязательным. Чаще всего обеспечением по ссуде выступает залог. В залог может быть предоставлена недвижимость, транспортные средства, товарно-материальные ценности и т.д. Любой вид залога требует определения его стоимости. Рыночная стоимость того или иного объекта залога должна быть оценена, причем независимым лицом. Для этого обращаются в оценочную компанию. В соответствии с заключением оценщика и с учетом коэффициентов по тому или иному виду залога определяется залоговая стоимость объекта. Так, например, для объектов недвижимости традиционно используют коэффициенты 0,7-0,8 (в зависимости от состояния объекта залога).

Кроме формирования резервов банк может воспользоваться услугой страховых компаний, чтобы обезопасить себя от определенных возможных потерь, связанных с кредитованием. Однако, следует отметить, что продукт «страхование кредитных рисков» пока ещё очень слабо развит в России. Услугу страхования кредитных рисков в России предоставляют всего три компании, т.е. собственно страхуют риск невозврата кредита. Страхуют обычно так называемые торговые кредиты, т.е. страхуется риск неполучения компанией-поставщиком денег по отгруженной на условиях отсрочки платежа продукции компании-покупателя. Т.е. банки могут воспользоваться подобного рода схемой только в том случае, если имеют место факторинговые операции. И сейчас ряд банков, занимающихся факторингом, уже страхуют свои кредитные риски у страховщиков.

Среди российских компаний эту услугу предоставляют «РОСНО», «КапиталЪ Страхование», «Ингосстрах». Первые две работают с факторинговыми компаниями и банками, предлагающими факторинговые услуги. Также необходимо сказать о том, что в мире всего три компании (Кофас, Гермес и Атрадиус) «занимают» более 80% страхового рынка данного направления. Это объясняется тем, что данный рынок достаточно узкий и технологически непростой [4].

Полис комплексного банковского страхования Bankers Blanket Bond (BBB) давно стал признанным страховым гарантом на финансовом рынке для кредитных организаций в любой стране мира. В то же время число российских банков, застрахованных по программам BBB, очень мало. Страхование по программам BBB не является дешевым. Господствующее место на рынке BBB занимают синдикаты Ллойда, поскольку только этим компаниям под силу удержать такие значительные риски. Полис Ллойда перенесен на российский рынок почти без изменений, подавляющая часть рисков, как в России, так и в других странах перестраховывается в Лондоне. Соответственно цены назначаются британскими андеррайтерами (таблица 1).

Таблица 1 – Приблизительные расценки Лондонского страхового рынка на два различных объема покрытия в расчете на средний российский банк при франшизе 100 тыс. долларов [2]

Лимит ответственности 1 млн долларов	Годовая страховая премия
Bankers Blanket Bond Electronic&Computer Crime	60 тыс. - 120 тыс. долларов
Professional Indemnity Bankers Blanket Bond Electronic&Computer Crime	40 тыс. - 100 тыс. долларов
Лимит ответственности 3 млн долларов	Годовая страховая премия
Bankers Blanket Bond Electronic&Computer Crime	120 тыс. - 160 тыс. долларов
Professional Indemnity Bankers Blanket Bond Electronic&Computer Crime	95 тыс. - 150 тыс. долларов
Лимит ответственности 5 млн долларов	Годовая страховая премия
Bankers Blanket Bond Electronic&Computer Crime	160 тыс. - 200 тыс. долларов
Professional Indemnity Bankers Blanket Bond	140 тыс. - 180 тыс. долларов
Bankers Blanket Bond Electronic&Computer Crime	190 тыс. - 260 тыс. долларов
Electronic&Computer Crime Professional Indemnity Bankers Blanket Bond	180 тыс. - 230 тыс. долларов

Но и объективно комплексный полис банковского страхования не может быть дешев. Больших денег стоит независимая сюрвейерская проверка, предшествующая заключению договора страхования. Сюрвейер оценивает состояние систем безопасности банка, ряд других характеристик и выносит свое заключение о степени криминальных рисков, вероятных для конкретного банка. Разработка полиса, страхового договора для конкретного

банка тоже сугубо индивидуальна. Здесь невозможно вывести средний тариф, так как заранее нельзя предсказать возможный ущерб.

Существует еще один метод защиты от кредитных рисков, основанный на определении цены за кредит, учитывающей риск невозврата и требуемый уровень прибыли на собственный капитал. Необходимость применения такого варианта действий обуславливается целью, которую ставит перед собой банк.

В экономической литературе принимается за аксиому положение, что главной целью банка является максимизация прибыли на собственный капитал. Требования по достаточности капитала заставляют банк обеспечивать рост кредитных вложений определенным количеством собственных средств. Из-за этого нефункционирующие кредиты и потери по кредитам – прямые результаты воздействий кредитного риска – оказывают двойное влияние на рентабельность и сохранность банковского капитала. С одной стороны, они вызывают прямые убытки, с другой – их воздействие дополнительно усугубляется, потому что часть банковского капитала обеспечивает нефункционирующие и не приносящие доход кредитные вложения [3].

Методика определения дохода на банковский капитал с учетом риска позволяет путем выполнения ряда последовательных шагов определить, какая должна быть цена, назначаемая банком по размещаемым кредитным ресурсам, чтобы компенсировать влияние такого фактора как кредитный риск.

Таким образом, под кредитным риском понимают риск невозврата кредита заемщиком в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Минимизация кредитного риска является одной из приоритетных целей кредитной политики, для достижения которой выработан ряд способов: формирование резервов под возможные потери по ссудам, использование обеспечения при предоставлении кредитов, страхование кредитных рисков, а также повышение уровня процентных ставок для нивелирования повышенного риска. Проблемами управления кредитными рисками в современных условиях являются отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, оптимальной кредитной политики. Поэтому основное содержание процесса управления совокупными кредитными рисками включает в себя оценку и анализ кредитной политики и практики работы кредитной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонов, Н.Г. Денежное обращение, кредит и банки [Текст] / Н.Г. Антонов, М.А. Пессель. – М., 1995. – 346 с.
2. АФМ «Страховые консультанты и брокеры» // Режим доступа: <http://www.afm.ru>.
3. Бувич, С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учебное пособие [Текст] / С.Ю. Бувич, О.Г. Королев. – М., 2004 – 248 с.
4. Гришина О. Страхование кредитных рисков [Текст] / О. Гришина // Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/forum/insurance/?post=651>.
5. Киселев, В.В. Управление коммерческим банком в переходный период: учебное пособие [Текст] / В.В. Киселев. – М., 1997. – 252 с.
6. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. ЦБ РФ 26.03.2004 №254-П, ред. от 14.11.2007) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Высшая школа.
7. Российская Федерация. Нормативные акты. О типичных банковских рисках: письмо ЦБ РФ от 23.06.2004 №70-Т (ред. от 14.11.2007) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Высшая школа.

Байдак Валентина Юрьевна

Орловский государственный университет, г. Орел

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Математических и информационных методов анализа экономических процессов», доцент

Тел.: (4862) 75-69-54; (910) 303-68-02

E-mail: valentina_baidak@mail.ru

УДК 346.2+658-021.465

Е.В. СИМОНОВА

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ПРАВОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ БИЗНЕСА

В статье раскрываются содержание и виды экономической и правовой состоятельности предприятий бизнеса, а также элементы механизма их взаимозависимости в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: правовая и экономическая состоятельность предприятий.

The present article is devoted to the problems of contents and types of economic and legal consistency of the business management. More than that the aspect of the mechanism of their interdependency in modern market conditions is analyzed.

Key words: legal and economic consistency of the business management.

В рыночных условиях усиливается взаимосвязь и взаимозависимость правовой и экономической состоятельности предприятий всех форм собственности. На 1 января 2007 года в стране функционировали 4506,6 тысяч предприятий и организаций, в том числе в частной собственности – 3638,8 тысяч, в государственной и муниципальной – 413,6 тысяч, в смешанной российской – 83,3 тысяч [1].

По нашему мнению, экономическая состоятельность предприятий представляет собой их способность успешно функционировать в нестабильной рыночной среде и иметь необходимые ресурсы для осуществления расширенного воспроизводства. Экономически состоятельные предприятия, как правило, конкурентоспособны и платежеспособны.

Отдельными видами экономической состоятельности предприятий являются их производственная, инвестиционная, инновационная, рыночная, финансовая, социальная и экологическая состоятельность.

Производственная состоятельность предприятий, включающая техническую, технологическую и организационную состоятельность, есть их способность обеспечить производство необходимого объема предназначенной для продажи продукции определенного качества с приемлемыми затратами.

Критериями производственной состоятельности предприятия являются его производственная мощность, устойчивость функционирования и способность добиться планируемого объема производства продукции [2].

Инвестиционная состоятельность предприятия представляет собой его способность привлечь из различных внутренних и внешних источников необходимый объем инвестиций и рационально их использовать.

Инновационная состоятельность предприятий есть их способность успешно использовать различные инновации (продуктовые, технологические, управленческие и другие).

Рыночная состоятельность предприятия представляет собой его способность нормально функционировать и развиваться в рыночной экономике, закрепиться на рынке, иметь надежных поставщиков производственных ресурсов и постоянных покупателей производимой продукции и оказываемых предприятием различных услуг.

Финансовая состоятельность предприятия есть, прежде всего, их платежеспособность и финансовая устойчивость. Критериями финансовой состоятельности предприятия выступают его рентабельность и доля собственных средств в общей сумме источников.

Социальная состоятельность предприятия представляет собой качество и уровень использования человеческого капитала работников предприятия [2]. При этом следует учитывать, что видами индивидуального человеческого капитала являются капитал здоровья, культурно-нравственный капитал, трудовой капитал, интеллектуальный капитал и организационно-предпринимательский капитал. Отдача же человеческого капитала работников предприятия выражается в уровне их производительности труда и заработной платы. Экологическая состоятельность предприятия представляет собой степень соответствия его экологического состояния существующим нормативам.

Все виды экономической состоятельности предприятий существуют в тесном взаимодействии и взаимодополняемости. Без каждого вида экономической состоятельности трудно обеспечить общую экономическую состоятельность предприятий в современных условиях.

Начиная с 1992 года предприятия всех отраслей и сфер реального сектора хозяйствуют в неблагоприятных экономических условиях. Были высоки уровни инфляции, цен, тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, процентных ставок за кредиты, налоговой нагрузки предприятий. В 2008 году инфляция в стране превысила 15 %, общая налоговая нагрузка на предприятия – 70-80 %, ставка рефинансирования в конце года составила 13 %. Все это неблагоприятно сказалось на финансовом положении предприятий и их экономической состоятельности в целом.

В рыночной экономике очень важно обеспечить и правовую состоятельность хозяйствующих субъектов, под которой понимается состояние правовой защиты их производственно-хозяйственной деятельности и степень выполнения хозяйствующими субъектами существующих правовых норм, положений и правил.

В период рыночных преобразований были приняты многие федеральные и региональные законы в поддержку хозяйствующих субъектов. Среди этих законодательных актов особо следует отметить Федеральный закон от 18.10.2007 года № 230-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который от предыдущих законов отличается особо актуальными комплексными и реальными мерами по поддержке малого и среднего предпринимательства. Эти меры особенно актуальны и важны в условиях современного мирового финансового кризиса.

Важнейшее значение для поддержки малого и среднего предпринимательства имеет реализация мер, предусмотренных статьей 7 названного Федерального закона от 18.10.2007 года № 230-ФЗ [3]:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- 2) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности;
- 3) упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;
- 4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;
- 5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;
- 6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);
- 7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

8) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

9) иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов настоящего Федерального закона меры

Новыми и весьма значимыми для малого и среднего бизнеса являются выделенные в статье 14 Федерального закона от 18.10.2007 года № 230-ФЗ принципы поддержки субъектов этого бизнеса [3]:

1) заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2) доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех его субъектов;

3) равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства к участию в соответствующих программах;

4) оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

5) открытость процедур оказания поддержки.

С учетом всего вышесказанного можно акцентировать внимание на наличии тесной взаимозависимости и взаимообусловленности правовой и экономической состоятельности субъектов предпринимательства. Эта их взаимозависимость и взаимообусловленность реализуется через элементы существующего хозяйственного механизма, составными частями которого являются целевое программирование и прогнозирование, организационная структура хозяйствующих субъектов, система экономического стимулирования всех организаций и их работников, страхование, учет, контроль и правовое обеспечение.

В заключении следует отметить, что правовая состоятельность хозяйствующих субъектов обеспечивается не только наличием принятых научно-обоснованных юридических законов, но и их наиболее полной реализацией. А для этого необходима высокая правовая подготовка, юридическая грамотность собственников, руководителей, специалистов, всех работников предприятий бизнеса.

Одновременно должен быть обеспечен действенный контроль со стороны соответствующих органов за соблюдением хозяйствующими субъектами правовых норм и законов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российский статистический ежегодник [Текст]. – М.: Росстат, 2007. – 826 с.
2. Романчин, В.И. Интерактивная теория фирмы [Текст] / В.И. Романчин. – М.: Изд-во «Машиностроение – 1», 2003. – 272 с.
3. Федеральный закон от 18.10.2007 № 230-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Текст].

Симонова Евгения Владимировна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры «Социально-гуманитарных дисциплин»
Тел.: 8-906-660-67-68
E-mail: jezzi@mail.ru

О.А. ЛЕБЕДЕВА

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОВ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Степень развития рынка, сложность работы на нем во многом определяется особенностями конкурентной среды фирмы. Анализ конкурентов и выработка конкретных действий в отношении главных соперников приносят значительную пользу компаниям. Зная сильные и слабые стороны конкурентов можно оценить их потенциал, цели, настоящую и будущую стратегии. Проведенное исследование позволяет сформировать стратегические группы конкурентов и помогает сделать процесс анализа конкуренции более управляемым.

Ключевые слова: доля рынка, конкурентное преимущество, конкурентный анализ, стратегия, стратегии роста компании.

The degree of market development and complexity of work on it is considerably determined by peculiarities of a firm's competitive environment. Competitors' analysis and elaboration of certain actions regarding main counterparts are very useful for companies. Being aware of competitors' weakness and strength it is possible to estimate their potential, objectives, present and future strategy. Conducted research allows forming strategic competitors' groups and helps make competition analysis more manageable.

Key words: market share, competitive advantage, competitive analysis, strategy, corporate growth strategy.

Сегодня в мире недостаточно одного понимания потребителей. Наступило время напряженной конкуренции на всех рынках. Экономика многих стран все меньше регулируется государством, которое поощряет развитие рыночных процессов [1].

Следуя маркетинговой концепции, предприятия должны стремиться удовлетворять существующие потребности клиентов лучше, чем это делают конкуренты. В основе стратегии развития фирмы может лежать концентрация внимания потребителей на ценах, на отличных потребительских качествах товаров, на предложении совершенной системы услуг.

Для эффективного планирования конкурентных маркетинговых стратегий компании и для проведения анализа исследования необходимо выяснить о конкурентах все, что только возможно. Руководство предприятия должно постоянно сравнивать имеющиеся товары, цены, каналы сбыта и стимулирование сбыта с теми, которые используют ее наиболее близкие конкуренты. Она может пустить в ход против своих конкурентов более эффективные маркетинговые кампании и подготовить более сильные защитные меры в ответ на действия конкурентов.

Целью проведения маркетинговых исследований позиции любой организации в конкурентной борьбе и конкурентоспособности ее отдельных продуктов является сбор и анализ информации, необходимой для выбора конкурентных стратегий. Выбор последних определяется результатом исследований двух проблем. Во-первых, необходимо установить привлекательность данной отрасли в долгосрочной перспективе. Во-вторых, необходимо определить конкурентные позиции организации и ее продуктов по сравнению с другими организациями данной отрасли [2].

Привлекательность отрасли определяется в совокупности четырьмя группами факторов, к которым относятся: появление новых конкурентов, сила позиции покупателей, возможность замены одного продукта другими товарами, соперничество между отдельными производителями внутри самой отрасли. Данные факторы могут действовать по отдельности, или в совокупности, с различной силой воздействия. В последнее время особо важным становится удержание внимания потребителей, недопущение потери постоянных клиентов. Для того чтобы избежать оттока потребителей к другим компаниям, фирмы стараются разнообразить собственное предложение товаров в расчете на то, что потребители не захотят искать что-то новое у других организаций. Именно поэтому появляются новые марки продуктов, новые варианты расфасовки, меняется дизайн упаковки изделий. Занимаясь модернизацией ассортиментной линии, компания постоянно проводит мониторинг предложений конкурентов. Под конкуренцией понимается соперничество между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении

одной и той же цели. С точки зрения предприятия, такой целью является максимизация прибыли за счет завоевания предпочтений потребителя. Степень развития рынка, сложность работы на нем во многом диктуется особенностями конкурентной среды фирмы. Являясь наиболее чувствительным индикатором активности предприятия, она определяет многие маркетинговые характеристики: объем и условия продаж, цены, методы рекламы, стимулирование сбыта и т.д. Кроме того, через призму взаимоотношений между конкурентами наиболее быстро и четко проявляются изменения, происходящие на рынке, так как именно соперничество является основным двигателем рыночных процессов [3].

На силу конкурентной борьбы любого предприятия влияет множество факторов, но некоторые из них повторяются чаще других.

1. Борьба усиливается, когда число конкурирующих фирм увеличивается и когда они становятся относительно сравнимы с точки зрения размеров и возможностей. Число фирм является важным фактором, поскольку большее число предприятий повышает вероятность новых стратегических инициатив. При этом уменьшается влияние каких-либо отдельных фирм на всех остальных. Если фирмы – соперники сравнимы по размерам и возможностям, они могут конкурировать на примерно равных основаниях. Если же конкуренция становится для каких-то фирм тяжелее, то это свидетельствует о появлении фирм-лидеров, а также о какой-то степени контролирования с их стороны рынка.

2. Конкурентная борьба усиливается тогда, когда спрос на продукт растет медленно. На быстро расширяющемся рынке соперничество ослабляется тем, что здесь всем хватает места. Чтобы идти в ногу с развивающимся рынком, фирмы обычно используют все свои финансовые и управленческие ресурсы, уделяя намного меньше внимания переманиванию клиентов от соперников. Когда рост рынка замедляется, предприятия начинают борьбу за рыночную долю. Это стимулирует появление новых стратегических идей, маневров и мер, направленных на переманивание клиентуры конкурентов.

3. Конкуренция на рынке усиливается тем, что спрос на услуги может отличаться значительными сезонными колебаниями. Поэтому фирмы часто прибегают к использованию скидок, уступок и других тактических действий, имеющими целью увеличение продаж.

4. Конкурентная борьба усиливается, если продукты фирм недостаточно дифференцированы. Дифференциация продукта сама по себе не является сдерживающим конкурентную борьбу фактором. Однако она имеет возможность оживлять (разнообразить) конкурентную борьбу посредством принуждения фирм к поиску новых путей повышения качества услуг.

5. Соперничество возрастает в соответствии с размером отдачи от успешных стратегических маневров. Чем больше отдача от стратегии, тем больше вероятность, что другие фирмы будут склонны принимать тот же стратегический маневр. Отдача существенно зависит от скорости реакции конкурентов. Если ожидается, что конкуренты будут реагировать медленно или не реагировать совсем, фирма – инициатор новых конкурентных стратегий может получить преимущество во времени, которое труднопреодолимо для соперников. Предприятия, которые обладают объективными данными о потенциале конкурентов, находятся в выгодной позиции, поскольку могут правильно оценить скорость и саму ответную реакцию соперников. Такие знания и умения являются очевидным преимуществом при оценке потенциальной отдачи от стратегических инициатив.

6. Борьба имеет тенденцию к усилению, когда уход из отрасли становится дороже, чем продолжение конкуренции. Чем выше барьеры для выхода, тем сильнее фирмы хотят остаться на рынке и конкурировать на пределе своих возможностей, даже если они могут заработать меньшую прибыль.

7. Конкуренция принимает острый и непредсказуемый характер при увеличении различий между фирмами в смысле их стратегий, кадрового состава, общих приоритетов, ресурсов. Подобные различия увеличивают вероятность того, что отдельные фирмы будут вести себя непредсказуемо и принимать маркетинговые стратегии, которые приведут к рыночным неопределенностям. Наличие таких «чужаков» (обычно это, действительно, новые фирмы на рынке) создает подчас совершенно новые условия рыночной ситуации [3].

Совокупность объектов рынка и отношений, складывающихся между компаниями в ходе конкурентной борьбы и определяющих интенсивность конкуренции, представляют

собой важное направление маркетинговых исследований. Анализ конкурентов и выработка конкретных действий в отношении главных соперников часто приносят значительную пользу компаниям. Зная сильные и слабые стороны конкурентов можно оценить их потенциал, цели, настоящую и будущую стратегии. Практически все выдающиеся маркетинговые успехи фирм основываются на концентрации собственных лучших сил против слабых мест конкурентов. Сделать это удастся лишь при хорошо налаженной системе мониторинга. Оценка состояния и остроты конкурентной борьбы осложняется еще и тем, что чрезвычайно сложно проводить анализ деятельности всех конкурентов, работающих на рынке. Поэтому выделяются стратегические группы конкурентов: прямые и потенциальные.

Прямыми конкурентами являются предприятия, которые реально работают в данном секторе экономики и предлагают аналогичную продукцию потребителям. Среди потенциальных конкурентов можно выделить существующие предприятия, расширяющие свою сферу деятельности за счет диверсификации, и новые фирмы, вступающие в конкурентную борьбу. Исследование стратегических групп помогает сделать процесс анализа конкуренции более управляемым. Так, различные конкуренты должны быть подвергнуты анализу с разным уровнем глубины. Те, которые оказывают или могли бы оказать существенное влияние на деятельность фирмы, исследуются особо тщательно. Однако, и потенциальные «новички» на рынке зачастую несут не меньшую угрозу, чем прямые конкуренты [3].

Полученная информация о деятельности конкурентов позволяет построить конкурентную карту рынка и указать на ней основных соперников компании. Построение конкурентной карты рынка опирается на информацию о рыночной доле отдельных фирм. В зависимости от занимаемой доли рынка выделяют четыре стандартные группы компаний: лидеры рынка; предприятия с сильной конкурентной позицией; предприятия со слабой конкурентной позицией; аутсайдеры рынка.

Однако при всей важности показателя рыночной доли, необходимо иметь в виду, что он представляет собой статистическую оценку на определенный момент времени. В связи с тем, что ситуация на рынке достаточно динамична, необходимо знать тенденции изменения данного показателя и связанное с ней изменение конкурентной позиции предприятия. Указанные тенденции можно оценить с помощью величины темпа роста рыночной доли [3].

Ряд зарубежных исследователей в области маркетинга выявили прямую зависимость между долей рынка и успешной деятельностью фирмы в следующих направлениях: инновационная политика, качество товара и расходы на маркетинг, что в конечном итоге оказывает существенное влияние на прибыль. Другие исследователи выявили V-образную зависимость между долей рынка и прибылью, отмечая, что увеличение доли рынка не всегда приводит к росту прибыли, так как издержки, обеспечивающие расширение, могут превысить доход [4].

Проблема сбора информации о конкурентах для разных отраслей и видов деятельности решается с разной степенью сложности. Для предприятий, входящих в состав отраслей, тяготеющих к монополистическим или олигополистическим структурам, легче получать информацию из вторичных источников (объемы, ассортимент выпускаемой продукции, цены, объемы продаж на разных рынках, финансовое положение предприятий и т.п.), чем для предприятий, входящих в состав других отраслей. В данном случае возрастает роль первичной информации, собираемой от потребителей, посредников, из других источников. Особенно сложно это делать фирмам, представляющим немассовые услуги специфического характера, например, установка специального оборудования (системы безопасности, телефонные станции, компьютерные сети и т.д.).

В любом случае велика роль неформальных методов сбора данных, осуществляемых путем проведения маркетинговой разведки. Источником информации о фирмах – конкурентах могут являться и специализированные выставки. Однако некоторые фирмы на таких выставках представляют еще не освоенную в массовом масштабе продукцию. В то же время, бывают случаи, когда из-за опасения утечки информации, фирмы показывают на выставках устаревшие изделия, предпочитая демонстрировать новейшую продукцию только своим клиентам непосредственно на предприятиях.

Добиваясь лидерства на рынке, фирмы могут применять и инструменты недобросовестной конкуренции. К таким методам относятся: демпинг; установление контроля над деятельностью конкурента с целью прекращения этой деятельности; злоупотребление господствующим положением на рынке; установление дискриминационных цен или коммерческих условий; установление зависимости поставок конкретных товаров или услуг от принятия ограничений в отношении производства или распределении конкурирующих товаров; тайный сговор о торгах и создании тайных картелей; распространение ложной информации и рекламы; нарушение качества.

Недобросовестная конкуренция в большинстве промышленно развитых стран запрещается соответствующими законодательными актами по борьбе с незаконной деловой практикой, по охране прав потребителей, по контролю за деятельностью монополий, а также гражданскими уголовными кодексами. Полученная информация о различных аспектах деятельности конкурентов используется для определения, с кем из них можно конкурировать и с кем не стоит ввязываться в конкурентную борьбу, а также служит для выбора эффективных стратегий рыночной деятельности.

Общезфирменная стратегия определяет средства и методы обеспечения преимуществ над конкурентами, а также распределение ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей. В зависимости от имеющихся ресурсов, предприятие может выбрать различные виды стратегий: рост, сохранение существующего положения или уход с рынка.

Стратегии роста дают возможность выбрать наиболее эффективный способ реализации потенциала компании. Действуя в данном направлении, можно применять стратегические альтернативы: стратегию проникновения на рынок, стратегию развития товара, стратегию развития рынка или стратегию диверсификации.

Выбирая стратегию роста, необходимо проанализировать емкость выбранного сегмента рынка и величину вероятного риска, определяемого экспертным путем и оцениваемого в процентах. С учетом полученных показателей рассчитывается прогнозная величина объема продаж, которая затем сравнивается с прогнозными значениями затрат на реализацию стратегии. Предприятие может также придерживаться стратегии выживания, если оно ориентируется на сохранение существующего положения. Если же существует стойкое снижение объема продаж, рост издержек, усиление конкуренции, то руководство предприятия может решить свернуть деятельность и выбрать следующие стратегии: 1) сбор урожая (предполагает уменьшение инвестирования, результатом чего является минимизация издержек и увеличение прибыли в краткосрочном периоде); 2) сворачивание (ликвидация или продажа бизнеса); 3) перегруппировка (поиск сотрудничества, с помощью которого можно повысить уровень конкурентного преимущества) [4].

В любом случае выбор конкурентной стратегии определяется структурой отрасли и позицией, занимаемой предприятием в ее пределах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс; пер. с англ. – 2-е Европ. Изд. – М.; СПб.; К.; Издат. Дом. «Вильямс», 1999. – 1056 с.
2. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник [Текст] / Е.П. Голубков – М.: «Финпресс», 2003. – 688 с.
3. Дурович, А.П. Маркетинг в туризме: учеб. пособие [Текст] / А.П. Дурович, А.С. Копанев. – Мн.: «Экономпресс», 2001. – 400 с.
4. Кузьмина, Е.Е. Планирование маркетинга: учеб. пособие [Текст] / Е.Е. Кузьмина, Н.М. Шаляпина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 367 с.

Лебедева Ольга Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг»

Тел.: (4862) 41-51-15

E-mail: ogiet@orel.ru

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

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

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Н.Г. Варакса

Подписано в печать 02.07.2009 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7,1.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65