

Содержание	
<p><i>Редакционный совет:</i> Голенков В.А., д-р. техн. наук, проф., председатель Радченко С.Ю., д-р. техн. наук, проф., зам. председателя Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц. Колчунов В.И., д-р. техн. наук, проф. Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф. Степанов Ю.С., д-р. техн. наук, проф. Константинов И.С., д-р. техн. наук, проф. Новиков А.Н., д-р. техн. наук, проф. Астафичев П.А., д-р. юрид. наук, проф. Иванова Т.Н., д-р. техн. наук, проф.</p> <p><i>Главный редактор:</i> Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.</p> <p><i>Заместители главного редактора:</i> Маслов Б.Г., канд. экон. наук, доц. Дрожжина И.А., канд. экон. наук, доц. Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.</p> <p><i>Редколлегия:</i> Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф. Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф. Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф. Васильева М.В., канд. экон. наук, доц. Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.</p> <p><i>Ответственный за выпуск:</i> Дедкова Е.Г.</p> <p><i>Адрес редколлегии серии:</i> 302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40 (4862) 41-98-60 www.ostu.ru E-mail: ecgum@ostu.ru</p> <p>Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций. Свидетельство: ПИ № ФС77-35716 от 24 марта 2009 года</p> <p>Подписной индекс 29503 по объединенному каталогу «Пресса России»</p> <p>© ОрелГТУ, 2010</p>	<p><i>Наука социального управления и общественного развития</i> Новикова Н.В. Методика определения объема субвенций федерального бюджета, предоставляемого субъектам Российской Федерации для реализации полномочий в сфере занятости населения..... 3</p> <p><i>Научные тенденции развития инвестиций и инноваций</i> Шинкарёва Л.И., Плахов А.В. Неформализованные методы анализа риска инвестиционного проекта..... 8 Судаков М.В. Предпринимательство как экономический механизм инновационной деятельности..... 12 Хашева И.А. Инновационный императив подъема российской экономики..... 16 Плаксына А.В. Особенности инновационно-инвестиционных процессов в региональном землепользовании на современном этапе..... 20</p> <p><i>Научная область использования учетно-аналитических систем</i> Каратаев А.С. Разработка системы управленческого учета на предприятии..... 26 Ефремова И.Н. Система классификации затрат и ее использование в стратегическом учете..... 33 Щеульникова Л.Ю. Совершенствование учета затрат на производство с помощью системы «Директ-костинг»..... 37 Красильников В.С. Совершенствование системы финансового и налогового учета финансовых результатов на основе управления объемами продаж..... 45 Волкова О.А. Место маркетингового анализа в системе маркетинговых исследований и комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов 50 Лабынцев Н.Т., Колесник П.В. Сравнительный анализ элементов финансовой отчетности, составленной по международным и российским стандартам..... 55 Родина Ю.Г. Обоснование управленческих решений по внедрению аутсорсинга в деятельности предприятия..... 60 Сычкин И.В. Алгоритм применения аналитических процедур по оценке финансового результата от продажи цветных металлов..... 66</p> <p><i>Научные направления в области финансов, налогов и кредита</i> Дрожжина И.А. Направления увеличения доходной части местных бюджетов за счет налоговых поступлений..... 70 Эскиндаров А.М. Налогообложение объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации..... 75 Литвинова С.А. Способы возврата долговых обязательств по ипотеке..... 79 Сухоруков И.П. Разработка имитационной модели оценки вероятности риска банкротства инновационных компаний в условиях систематического и несистематического рисков..... 85 Ряховский Д.И. Оптимизация нормативно-правового, административного и налогового регулирования в целях активизации инвестиционной деятельности..... 92</p> <p><i>Научное развитие экономики и управления предприятием</i> Литвинов А.Е. Прогнозирование развития рынка недвижимости во время кризиса..... 99 Сучкова Е.Е. Оценка уровня эксплуатации как фактора экономического поведения и мотивации индивидов в процессе повышения эффективности использования интеллектуального капитала..... 103 Пегин О.И. Согласование экономических интересов субъектов рынка электроэнергии..... 110 Загуляев Д.Г. Методика построения неравновесной модели формирования предпринимательского дохода..... 116 Гулевский М.П. Ключевые аспекты оценки эффективности региональных рынков..... 127 Дмитриева Е.Н. Креативная деятельность в маркетинге и ее роль в формировании маркетинговых коммуникаций..... 131 Букреев А.М., Куксов С.А. Экономическая природа цикличности и ее проявления в развитии организации..... 135 Атаев А.М. Теоретические аспекты государственного регулирования инфляции..... 140</p>

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.*
Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Astafichev P.A., *Doc. Sc. Low., Prof.*
Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

Maslov B.G., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*
Droggina I.A., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*
Varaksa N.G., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Editorial Committee:

Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Getman V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Vasil'eva M.V., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*
Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:

Dedkova E.G.

Address:

302020 Orel,
Nauhorskoje Chaussee, 40
(4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@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 Rossii**» 29503

© OSTU, 2010

Contents

Science of social management and social development

Novikova N.V. Technique of scoping of a subvention of the federal budget given to subjects of the Russian Federation for realisation of powers in sphere of employment of the population..... 3

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Shinkareva L.I., Plahov A.V. Not formalized methods of the analysis of risk of the investment project 8
Sudakov M.V. Business as the economic mechanism of innovative activity..... 12
Hasheva I.A. Innovative imperative of lifting of the Russian economy..... 16
Plaksina A.V. Features of is innovative-investment processes in regional land tenure at the present stage..... 20

Scientific area of use of registration-analytical systems

Karataev A.S. System engineering of the administrative account at the enterprise..... 26
Efremova I.N. System of classification of expenses and its use in the strategic account..... 33
Scheul'nikova L.Y. Perfection of the account of expenses for manufacture by means of system «Direkt-kosting»..... 37
Krasil'nikov V.S. Perfection of system of the financial and tax account of financial results on the basis of management of sales volumes..... 45
Volkova O.A. Place of the marketing analysis in system of marketing researches and the complex economic analysis of activity of managing subjects..... 50
Labintsev N.T., Kolesnik P.V. The comparative analysis of elements of the financial reporting made under the international and Russian standards..... 55
Rodina Y.G. Substantiation of administrative decisions on outsourcing introduction in enterprise activity..... 60
Sichkin I.V. Algorithm of application of analytical procedures according to financial result from sale of nonferrous metals 66

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

Drozhzhina I.A. Directions of increase in a profitable part of local budgets at the expense of tax revenues 70
Eskindarov A.M. The taxation of objects of intellectual property in the Russian Federation 75
Litvinova S.A. Ways of return of promissory notes under the mortgage 79
Suhorukov I.P. Working out of imitating model of an estimation of probability of risk of bankruptcy of the innovative companies in the conditions of regular and not regular risks 85
Ryahovskii D.I. Optimisation of is standard-legal, administrative and tax regulation with a view of activation инвестиционной activity..... 92

Scientific development of economy and operation of business

Litvinov A.E. Forecasting of development of the market of the real estate during crisis..... 99
Suchkova O.E. Estimation of level of operation as factor of economic behaviour and motivation of individuals in the course of increase of efficiency of use of the intellectual capital..... 103
Pegin O.I. The coordination of economic interests of subjects of the market of the electric power..... 110
Zagulyaev D.G. Technique of construction of nonequilibrium model of formation of the enterprise income..... 116
Gulevskii M.P. Key aspects of an estimation of efficiency of the regional markets... 127
Dmitrieva E.N. Creative activity in marketing and its role in formation of marketing communications..... 131
Bukreev A.M., Kuksov S.A. The economic nature of recurrence and its display in organisation development..... 135
Ataev A.M. Theoretical aspects of state regulation of inflation..... 140

**МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМА СУБВЕНЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО СУБЪЕКТАМ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛНОМОЧИЙ
В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

Данная статья посвящена рассмотрению существующей методики определения общего объема субвенции федерального бюджета в части социальных выплат, предоставляемого бюджетам субъектов РФ для осуществления мероприятий в области содействия занятости населения.

***Ключевые слова:** субвенция, методика, переданные полномочия, социальные выплаты, мероприятия активной политики занятости, получатели пособия, размер минимального, максимального пособия по безработице.*

Given article is devoted consideration of an existing technique of definition of total amount of a subvention of the federal budget regarding the social payments, given to budgets of subjects of the Russian Federation for realisation of actions in the field of assistance of employment of the population.

***Key words:** a subvention, a technique, the delegated responsibility, social payments, actions of an active policy of employment, addressees of the grant, the size of the minimum, maximum unemployment benefit.*

В настоящее время одной из распространенных форм предоставления финансовой помощи регионам, а так же финансирования определенных полномочий, являются субвенции. Обусловлено это не только ограниченностью финансовых ресурсов субъектов, но и необходимостью более эффективного использования бюджетных средств.

Субвенции, как межбюджетные трансферты, представляются для финансирования конкретных мероприятий путем полного покрытия необходимых расходов, что означает их целевой характер [1].

Действующее законодательство определяет условия предоставления, использования, возврата неиспользованных остатков, а так же отчетность по средствам субвенции.

Орган, предоставивший субвенцию, контролирует ее использование. Получатель отчитывается об использовании в установленном порядке.

С 1 января 2007 года осуществлена передача полномочий в сфере занятости населения от федерального центра на уровень субъектов Российской Федерации. Вопросы занятости населения теперь могут регулироваться и на региональном уровне.

Сопоставление исключенных полномочий федеральных органов и новых полномочий регионов представлены в таблице 1.

Также к переданным полномочиям относятся:

- осуществление социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными;
- выдача работодателям заключений о привлечении и использовании иностранных работников в соответствии с законодательством о правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации;
- содействие гражданам в переселении для работы в сельской местности.

В результате сопоставления, очевидно, что большая часть переданных полномочий соответствует тем, которые ранее назывались мерами активной политики занятости. При этом объем средств, предусмотренных в федеральном бюджете в виде субвенций бюджетам

субъектов Российской Федерации на осуществление переданных полномочий, определяется исходя из численности населения и утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2007 года №35.

Таблица 1 - Полномочия в сфере содействия занятости населения, переданные от федерального уровня на уровень субъектов Российской Федерации.

Исключенные полномочия федеральных органов (мероприятия по содействию трудоустройству населения)	Полномочия, переданные субъектам РФ (оказание государственных услуг в соответствии с законодательством о занятости населения)
ярмарки вакансий и учебных рабочих мест	содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников
информирование населения и работодателей о положении на рынке труда	информирование о положении на рынке труда
общественные работы	организация проведения оплачиваемых общественных работ
временное трудоустройство несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время, безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые	организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время, безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые
социальная адаптация на рынке труда	социальная адаптация безработных граждан на рынке труда
содействие самозанятости безработных граждан	содействие самозанятости населения
профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации безработных граждан
психологическая поддержка безработных граждан	психологическая поддержка безработных граждан
профессиональная ориентация граждан	организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, профессионального обучения

Размер субвенции федерального бюджета, выделяемый региону для осуществления переданных полномочий, определяется как сумма объемов затрат по каждому направлению деятельности, в том числе:

- на осуществление социальных выплат безработным гражданам и выплату стипендий гражданам, обучающимся по направлению органов службы занятости, в субъекте РФ;
- на осуществление мероприятий по содействию занятости населения;
- на осуществление переданных полномочий органами службы занятости.

Таким образом, субвенция распределяется и используется субъектом Российской Федерации по трем направлениям:

- «пассивная» политика занятости (выплата пособий по безработице, материальной помощи, стипендии на период профессионального обучения, включая возмещение затрат

Пенсионному фонду на выплату пенсий, назначенных досрочно безработным гражданам, по направлению органов службы занятости);

- мероприятия «активной» политики занятости, перечень которых представлен в таблице 1;

- содержание службы, включая расходы по осуществлению полномочий органом исполнительной власти субъекта и государственными учреждениями службы.

Общий объем средств субвенции федерального бюджета, предоставленный Брянской области на реализацию переданных полномочий в сфере занятости населения в 2009 году, составляет 628,7 млн. руб.

На осуществление социальных выплат определены лимиты бюджетных обязательств в размере 436,8 млн. руб., что составляет 69% средств субвенции.

Учитывая, преобладание «пассивных» мероприятий на региональных рынках труда, имеющих больший удельный вес в общем объеме средств, рассмотрим методику в части осуществления социальных выплат более подробно.

Исходные данные для расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Исходные данные, применяемые для расчета размера субвенции федерального бюджета для осуществления социальных выплат безработным гражданам, в соответствии с постановлением правительства РФ от 22 января 2007 года №35

Наименование показателя	Буквенное обозначение	Данные 2009 года по Брянской области
Численность безработных граждан, состоящих на учете, человек	<i>Fopi</i>	15527
Норматив обеспеченности (удельный вес получающих пособие по безработице в общей численности безработных), %	<i>Isoc</i>	87,3
Индекс минимальщиков (удельный вес получателей пособия в минимальном размере в общем количестве получателей), %	<i>Imini</i>	48,7
Индекс средних (удельный вес получателей пособия в среднем размере в общем количестве получателей), %	<i>Isri</i>	51,3
Размер минимального пособия по безработице, руб.	<i>Pmini</i>	850
Размер среднего пособия по безработице, руб.	<i>Psri</i>	2875
Размер максимального пособия по безработице, руб.	<i>Pmax</i>	4900
Средняя продолжительность выплаты, месяц	<i>Psoc</i>	12

Для определения необходимого объема субвенции на выплату пособия по безработице S_{li} применяется формула 1.

$$S_{li} = F_{opi} \times I_{soc} \times (P_{mini} \times I_{mini} + P_{sri} \times I_{sri}) \times P_{soc} \quad (1)$$

Используя количественные данные, приведенные в таблице 2, определим объем субвенции, рассчитанный по формуле 1.

$$S_{li1} = 307232,2 \text{ тыс. руб.}$$

Приведенный расчет определения размера субвенции на выплату пособия по безработице предусматривает использование удельного веса получателей пособия по безработице в минимальном размере (индекс минимальщиков), а так же в интервале от минимального до максимального (среднего) пособия (индекс средних).

Вместе с тем, по нашему мнению, использование в расчете только двух индексов получателей пособия ведет к занижению необходимого объема средств.

Включение в расчет определения объема субвенции для выплаты пособия по безработице удельного веса получателей в максимальном размере (индекса максимальщиков) необходимо по следующим основаниям:

1) изменения, внесенные в законодательство о занятости населения в конце 2008 года, расширили перечень оснований увольнения граждан, по которым пособие по безработице устанавливается в процентном отношении среднемесячного заработка и ограничивается размером максимального пособия.

Данное обстоятельство повлекло за собой увеличение количества получателей пособия по безработице в максимальном размере.

2) изменение структуры безработных граждан в зависимости от размера назначенного пособия по безработице в условиях изменяющейся ситуации на рынке труда вследствие негативных явлений в экономике.

Удельный вес получателей пособия по безработице (индекс) в период с 2006 по 2009 годы приведен в таблице 3.

Таблица 3 - Структура безработных граждан Брянской области в зависимости от назначенного пособия по безработице.

Годы	Индекс минимальщиков, %	Индекс средних, %	Индекс максимальщиков, %
2006	62	13,5	24,5
2007	64,8	10,4	24,8
2008	56,8	14,3	28,9
2009	48,7	18,4	32,9

На основе данных, приведенных в таблице 3, можно сделать вывод о росте удельного веса получателей пособия по безработице в максимальном размере.

3) наличие большого интервала между величиной минимального и максимального пособия по безработице.

В соответствии с действующим законодательством минимальное пособие установлено в размере 850 рублей, максимальное в размере 4900 рублей. Среднее пособие по безработице составляет 2875 руб.

Рассмотрим расчет размера среднего пособия по безработице на примере данных по Брянской области с учетом удельного веса максимальщиков и без него (таблицы 4,5).

Таблица 4 - Определение среднего пособия по безработице с учетом удельного веса получателей в минимальном, интервале от минимального до максимального размерах (вариант 1).

Индекс минимальщиков, %	Индекс средних, %	Размер минимального пособия, руб.	Размер среднего пособия, руб.	Расчетное среднее пособие, руб.
48,7	51,3	850	2875	1888,7

Расчетное среднее пособие с учетом только индексов минимальщиков и средних составляет 1888,7 руб.

Таблица 5 - Определение среднего пособия по безработице с учетом удельного веса получателей в минимальном, интервале от минимального до максимального, максимальном размерах (вариант 2).

Индекс минимальщиков, %	Индекс средних, %	Индекс максимальщиков, %	Размер минимального пособия, руб.	Размер среднего пособия, руб.	Размер максимального пособия, руб.	Расчетное среднее пособие, руб.
48,7	18,4	32,9	850	2875	4900	2555,1

Расчетное среднее пособие с учетом удельного веса получателей в максимальном размере составляет 2555,1 руб.

Рассчитаем необходимый объем субвенции по формуле 2 на основе приведенных данных в таблице 5.

$$Sl/2 = 415612,6 \text{ тыс. руб.}$$

Разница по двум вариантам расчета составляет 108380,4 тыс. руб., что соответствует выплате пособия получателям в количестве 3534 человек.

В 2009 году лимиты бюджетных обязательств на выплату пособия по безработице определены управлением государственной службы занятости Брянской области в размере 428655,7 тыс. руб., что близко по значению к расчетной величине с использованием индекса максимальщиков, среднее начисленное пособие составляет 2603,7 руб.

Таким образом, производя расчет среднего пособия по безработице без учета удельного веса получателей в максимальном размере, происходит занижение как расчетной величина среднего пособия, так и общего объема средств субвенции, необходимого для выплаты пособий по безработице.

Размер субвенции для выплаты стипендии на период прохождения профессионального обучения гражданами по направлению органов службы занятости определяется таким же образом, как и на выплату пособия.

На основании вышеизложенного следует, что в целях определения оптимального объема средств, необходимого для выплаты пособия по безработице в условиях изменяющейся ситуации на рынке труда, должны учитываться все три индекса получателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Поляк, Г.Б. Бюджетная система России: учебник [Текст] / Г.Б. Поляк.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 250с.
2. Семькина, С.В. Формирование рынка труда как условие воспроизводства кадрового потенциала в сельском хозяйстве [Текст] / С.В. Семькина // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №1. – С. 32-37

Новикова Наталья Владимировна

Орловский государственный технический университет
 302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
 Аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
 Тел.: 8-961-003-81-18, 8(4832) 56-86-76
 E-mail: natalyNov-32@yandex.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 338

Л.И. ШИНКАРЁВА, А.В. ПЛАХОВ

НЕФОРМАЛИЗОВАННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Статья посвящена рассмотрению рисков как степени чувствительности чистого дисконтированного дохода к изменению условий функционирования. Авторами представлен проект строительства завода по производству стеклотары. В анализе чувствительности рассмотрены факторы, влияющие на значение NPV, а также выявлены причины использования на практике компаний метода имитационного моделирования.

Ключевые слова: неформализованные методы, риски, инвестиционный проект

Article is devoted consideration of risks as to degree of sensitivity of the pure discounted income to change of operating conditions. The author presents the factory civil-engineering design on empties manufacture. In the sensitivity analysis the factors influencing value NPV are considered, and also use reasons in practice of the companies of a method of imitating modelling are established.

Key words: not formalized methods, risks, the investment project

Метод анализа чувствительности является достаточно простым и доступным. В данном случае не ставится цель количественно оценить риск. Задача метода - оценить влияние на значение NPV входных параметров в формуле NPV (как изменение условий реализации проекта отразится на значении эффекта). Риск рассматривается как степень чувствительности чистого дисконтированного дохода к изменению условий функционирования (изменению налоговых платежей, ценовым изменениям, изменениям средних переменных издержек и т.п.) [1]. Метод анализа чувствительности строит принятие решений на базе ответов на большое число вопросов типа "что будет, если...?" Например, что произойдет, если цена продажи нового продукта упадет на 10%? Будет ли проект эффективным? Какой уровень реализационного дохода (выручки) требуется для получения положительного значения NPV ?

Часто метод анализа чувствительности проводится графически или таблично. Показывается процентное изменение результата - чистого дисконтированного дохода (NPV) или внутренней нормы доходности (IRR) - при изменении одного из условий функционирования (другие факторы предполагаются неизменными). Анализ начинается с установления базового значения результата, например ЧДД(NPV), при фиксированных значениях параметров, влияющих на результат оценки проекта [2]. Например, рассматривается проект строительства завода по производству стеклотары. Инвестиционные затраты осуществляются в течение одного года (2009) и прогнозируются потоки денежных средств по годам, приведенные в таблице 1. Чистый дисконтированный доход по проекту при ставке дисконтирования 20% равен 0,727 млрд. рублей: $(-24 + 7,64 / 1,2 + 26,44 / 1,2^2 = 0,727)$. В анализе чувствительности могут рассматриваться следующие факторы, влияющие на значение NPV: объем (количество) продаж, средние переменные издержки, стоимость капитала, налоговые отчисления и т.п.

Метод анализа чувствительности предполагает расчет изменения NPV при изменении каждого фактора (другие неизменны), например, на 10%. При графическом анализе по оси абсцисс откладывается процентная шкала изменения одного фактора, а по оси ординат - изменение NPV (или IRR). На рисунке 1 показаны графики чувствительности проекта к изменению объема продаж, средних переменных издержек, стоимости капитала, постоянных издержек. Изменение постоянных затрат приводит к эффекту операционного рычага.

В базовом варианте $ЧДД = 0,727$. Увеличение объема продаж на 10% приводит при постоянстве других факторов (прежде всего продажной цены) к росту дохода от реализации до 44 млрд. рублей в первый и второй годы жизни проекта. Чистые денежные потоки по годам составляют 10,04, во втором году с учетом ликвидационного дохода чистый поток составит 28,84 млрд. рублей; $ЧДД = 4,36$ (1 а).

Таблица 1 - Оценка денежных потоков для расчета NPV , млн. рублей.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Инвестиции:			
в здание	-12		
в оборудование	-10		
в текущие активы	-2		
Реализационный доход (поступление денежных средств)		40	40
Переменные издержки (60% от цены)		24	24
Постоянные издержки		5	5
Амортизация здания (5%)		0,6	0,6
Амортизация оборудования (20%)		2	2
Налогооблагаемая прибыль		$40 - 24 - 5 - 0,6 - 2 = 8,4$	8,4
Налоговые платежи (40%)		3,36	3,36
Чистая прибыль		$8,4 - 3,36 = 5,04$	5,04
Чистый денежный поток, как сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений		$5,04 + 2,6 = 7,64$	7,64
Доход от реализации текущих активов по окончании проекта (ликвидация)			2
Доход от продажи внеоборотных активов по остаточной стоимости			16,8
Суммарный чистый денежный поток	-24	7,64	26,44

Чувствительность $ЧДД$ к изменению средних переменных издержек приведет к росту переменных издержек в первом и втором годах до 26,4 млрд. рублей, что повлечет снижение чистого денежного потока по годам и при неизменной ставке дисконтирования 20% приведет к отрицательному значению $ЧДД$ (-1,47). Чем круче прямая реагирования (чем больше угол ее наклона), тем чувствительнее значение NPV к изменению фактора и больше риск.

Пересечение прямой реагирования с осью абсцисс показывает, при каком изменении (рост со знаком плюс, снижение со знаком минус) фактора в процентном выражении проект станет неэффективным. Хотя метод анализа чувствительности широко используется благодаря своей простоте, имеются ограничения в его применении. Например, если рассматривается проект строительства организации по производству стеклотары и метод анализа чувствительности показал, что чистый дисконтированный доход в наибольшей степени реагирует на изменения объема выпуска, средних переменных издержек и цен продаж, то заключение контрактов на продажу фиксированного количества продукции по оговоренной цене с учетом инфляции позволяет гарантировать определенное значение NPV .

Однако срыв контракта приведет к ухудшению ситуации и уменьшению фактического значения NPV из-за ценовых изменений, изменений средних переменных издержек и других факторов. В общем случае обособленный риск проекта зависит от:

- 1) чувствительности NPV проекта к изменению основных факторов риска;
- 2) взаимосвязанности этих факторов и возможности их совместного влияния на проект.

Метод анализа чувствительности рассматривает только первое условие и, таким образом, является неполным.

Сценарный анализ - метод неформализованного описания обособленного риска проекта, включающий оценку чувствительности NPV к изменению факторов и оценку возможности совместного действия факторов. В сценарном анализе особое внимание уделяется: наихудшему варианту функционирования проекта, когда негативные факторы накладываются друг на друга и совместно влияют на значение NPV (низкий спрос, низкие продажные цены, высокие средние переменные издержки, рост инвестиционных затрат и т.п.); наилучшему варианту функционирования.

Формулирование сценариев (худшего и лучшего) позволяет рассчитать значение NPV по каждому и сравнить с ожидаемым (базовым) значением NPV . Худший сценарий предполагает задание наихудших прогнозируемых значений по всем факторам (если возможно их совместное осуществление). В наилучшем сценарии все факторы задаются наиболее благоприятными из возможных значениями.

В таблице 2 построены сценарии и рассчитаны значения NPV по проекту выпуска стеклотары.

Таблица 2 - Сценарный подход к оценке проекта

Сценарий	NPV , млрд. рублей.	Вероятность, %
Наихудший (объем продаж снизится на 2%, средние переменные издержки возрастут на 5%, продажная цена упадет на 1%)	-0,35	25
Базовый	0,727	50
Наилучший (повысится объем продаж на 5%, снизятся средние переменные издержки и т.п.)	21	25

По сценарному анализу могут быть рассчитаны ожидаемое значение NPV , стандартное отклонение и коэффициент вариации. Основное требование - задание вероятностного распределения по сценариям, что на практике представляет большую проблему. Ожидаемое значение $NPV = -0,35 \times 0,25 + 0,727 \times 0,5 + 2,1 \times 0,25 = 0,801$ не равно базовому значению, так как факторы накладываются и сдвигают распределение NPV вправо. Коэффициент вариации по проекту сравнивается с коэффициентами по существующим проектам (средняя оценка), и если коэффициент вариации превышает данный коэффициент по среднему проекту, то делается вывод о большем риске. Недостатком сценарного анализа является рассмотрение только нескольких возможных исходов по проекту (дискретное множество значений NPV), хотя в действительности число возможных исходов не ограничено.

Развитием сценарного метода является имитационный метод. Метод Монте-Карло является методом имитационного моделирования. Впервые он был предложен для оценки риска обособленного инвестиционного проекта в 1964 г. Д. Герцем, который описал подход, использовавшийся его консультационной фирмой для оценки проекта расширения производства химического концерна. Идея метода заключается в соединении анализа чувствительности и вероятностных распределений факторов модели. Вместо того чтобы создавать отдельные сценарии (наилучший, наихудший), в имитационном методе компьютер генерирует сотни возможных комбинаций факторов с учетом их вероятностного распределения. Каждая комбинация дает свое значение NPV , и в совокупности аналитик получает вероятностное распределение результата проекта. Факторы, по которым строится вероятностное распределение, приведены в таблице 3.

Имитационное моделирование строится по следующей схеме [3]:

- 1) формулируются факторы;
- 2) строится вероятностное распределение по каждому фактору;
- 3) компьютер случайным образом выбирает значение каждого фактора риска, основываясь на вероятностном распределении этого фактора;
- 4) эти значения факторов риска комбинируются с факторами, по которым не ожидается изменение (например, налоговая ставка или норма амортизации), и рассчитывается значение чистого денежного потока для каждого года. По чистым денежным потокам

рассчитывается значение чистого дисконтированного дохода (*NPV*);

5) действия 3, 4 и 5 повторяются много раз (например, 500 прогонов), что позволяет построить вероятностное распределение *NPV*.

Таблица 3 - Факторы имитационной модели

Рыночные факторы	Инвестиционные факторы	Затратные факторы
Объем производства по проекту Темп роста производства	Инвестиционные затраты Срок жизни проекта	Переменные издержки Постоянные издержки
Продажная цена продукции проекта Доля рынка, на которую нацелен проект	Ликвидационная стоимость проекта	

На практике немногие компании используют метод имитационного моделирования. Причины состоят в следующем. Описанная модель Герца предполагает, что экономические факторы взаимнезависимы. В действительности, большинство факторов статистически зависимы (например, объем продаж и цена продаваемой продукции). Для включения этих зависимостей в расчет они должны быть оценены. Такие оценки не всегда доступны аналитикам и сильно усложняют модель. При включении в рассмотрение взаимосвязей они должны быть смоделированы вместе. Модель предполагает знание вероятностных распределений экзогенных факторов. Это доступно лишь узкому кругу аналитиков, что популярность модели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Черезов, А.В. Теория экономических рисков [Текст] / А.В. Черезов. - Старый Оскол: ТИТ, 2003. – 560 с.
2. Севрук, В.Т. Анализ уровня рисков [Текст] / В.Т. Севрук // Бухгалтерский учёт. - 1993. - №4. – С. 10-15
3. Моделирование рисков ситуаций в экономике и бизнесе [Текст] / под ред. Б.А. Лагоши. - М.: Финансы и статистика. – 2001. - 264с.

Шинкарёва Людмила Ивановна

Орловская региональная академия государственной службы
302028, г. Орел, б. Победы, 5а
Кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы»
Тел.: (4862) 71-49-14
E-mail: academy@orags.org

Плахов Артём Владимирович

Орловская региональная академия государственной службы
302028, г. Орел, б. Победы, 5а
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»
Тел.: (4862) 71-49-14
E-mail: academy@orags.org

М.В. СУДАКОВ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье впервые исследуется принципиальное значение предпринимательства как формы инновационной деятельности и экономического механизма активизации инновационной деятельности. Автором доказывается, что предпринимательские структуры представляются наиболее эффективными механизмами создания инноваций в виде продуктов и технологий.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационная деятельность, стратегия.

In article basic value of business as the form and the economic mechanism of activization of innovative activity for the first time is investigated. By the author it is proved that enterprise structures are represented by the most effective mechanisms of creation of innovations in the form of products and technologies.

Key words: business, innovative activity, strategy.

Понятия бизнес и предпринимательство стоят в одном ряду и означают экономическую деятельность, которая осуществляется физическими (частными) или юридическими лицами (предприятиями или организациями и компаниями) и имеет целью получение прибыли путем создания и реализации продукции или услуг при эффективном использовании ресурсов. Предприниматели способны и должны идти на риск и принимать на себя финансовую, юридическую и социальную ответственность за то дело, которое приносит им доход.

Выявление объектов и предметов предпринимательской деятельности рекомендуется начинать с изучения принципиальной модели круговых продуктовых, ресурсных и финансовых потоков, которые образуются в результате деятельности хозяйствующих субъектов рыночной экономики. Эти потоки представляют кругооборот доходов и расходов хозяйствующих субъектов рынка.

Многообразие имеющихся моделей круговых потоков объединяются наличием в них трех видов хозяйствующих субъектов:

- 1) домохозяйств;
- 2) фирм (компаний);
- 3) субъектов хозяйственной деятельности государства [1].

Все эти хозяйствующие субъекты формируют рынки производственных ресурсов, продуктов промежуточного и конечного потребления и финансов и они взаимосвязаны между собой материальными, денежными, трудовыми и информационными потоками. Их взаимосвязи и соотношения определяют эффективность той или иной модели рыночной экономики, перспективы развития государства, региона и отрасли.

Не касаясь общих социальных и экономических аспектов, вытекающих из модели круговых потоков рыночной экономики, рассмотрим развитие рынка производственных ресурсов (факторов производства), предложенных Переверзевым М.П. и Журавлевой М.Ю. [1].

Состояние и развитие рынка производственных ресурсов в государстве определяется:

- эффективностью национальной экономики;
- наличием и уровнем эффективности использования производственных ресурсов;
- эффективностью транспортных и информационных коммуникаций, обеспечивающих товародвижение и обмен товаров;
- кредитно - финансовым механизмом регулирования и обслуживания процессов товародвижения и обмена товаров.

Мы принимаем уточненную научной школой «Системный ресурсно-потенциальный подход к управлению экономическими агентами рынка» разработанный в Тульском государственном педагогическом университете, принципиальную модель круговых потоков открытой рыночной экономики с государственным вмешательством [3].

Из анализа модели круговых потоков следует, что товарный и денежный потоки могут осуществляться беспрепятственно при условии равенства совокупных расходов всех хозяйствующих субъектов.

Процесс обмена следует рассматривать как цивилизованный способ доведения товара от производителя до потребителя в условиях рыночной экономики. Обмен ценностями в условиях рынка осуществляется посредством сделки.

Существуют две классических разновидности сделки - денежная (товар/услуга на деньги) и бартерная (товар/услуга на товар/услуга).

При осуществлении той и другой предприниматель исходит из анализа факторов и условий формирования конкретного рынка и его сегмента, процессов механизма обмена и их функционирования, места обмена через сделку в общей системе рыночной экономики.

Сделка является одним из последних этапов смены владельца товара, она завершает стадию обмена.

Осуществление сделки предполагает наличие следующих условий [2]:

- 1) не менее двух эквивалентных по цене товаров;
- 2) согласованных покупателем и продавцом правил ее совершения,
- 3) согласованного времени совершения сделки;
- 4) согласованного места проведения сделки.

Следовательно, для осуществления сделки со стороны продавца необходим товар, устраивающий покупателя, а со стороны покупателя - эквивалентный по стоимости товар (например, деньги).

Чтобы в открытой экономической системе рынок ресурсов (факторов производства) и рынок товаров функционировали и обеспечивали расширенное воспроизводство субъекту необходимы достаточные финансовые потоки или другие эквивалентные им по ценности потоки.

Эффективность системы товародвижения в рыночной экономике определяется повышением уровня обеспеченности, своевременности и бесперебойности снабжения хозяйствующих субъектов продукцией на основе создания условий для маневрирования материальными ресурсами в региональном, отраслевом, групповом и государственном масштабах на всех уровнях управления; увеличением коммерческо-посреднических услуг, степени информированности, координации и сбалансированности процессов производства и продаж; расширением и развитием рыночных механизмов управления экономикой; эквивалентностью денежной и товарной массы.

Финансовые потоки, движение которых направлено против движения товаров, играют исключительно важную роль в решении проблемы развития экономики. От их полноты, непрерывности, соответствия (эквивалентности) потокам движения товаров, зависят, в конечном итоге, развитие национальной экономики, инновационные и инвестиционные процессы на основе предпринимательства.

Что касается предметов предпринимательской деятельности, то они практически не ограничены.

Они могут выходить далеко за границы национальной экономики и затрагивать все стороны жизнеобеспечения общества. Покажем это на примере предпринимательства в инновационной сфере.

- создание промышленного образца;
- индивидуальное серийное или хозяйственная деятельность любой экономической системы, в том числе и предприятия, созданного на основе предпринимательства, невозможна без усилий в области инноваций.

Это в рыночной экономике объективно обусловлено необходимостью создания конкурентных преимуществ у предприятия.

Основными направлениями, обеспечивающими долговременные конкурентные преимущества предприятию, являются инновации в части создания нового продукта, новой технологии, подготовка новых кадров, умеющих использовать новую технологию и производить с ее помощью новый продукт и др.

Инновационная деятельность характеризует собой системно взаимосвязанную последовательность действий, которая включает реализацию промежуточных и конечных результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в новый или усовершенствованный продукт или технологический процесс.

В этом контексте инновационная деятельность представляется как связанная с освоением нового (новшества, новации), как содействие этому процессу и управление им, а также как научная, опытно-конструкторская и иная деятельность по осуществлению самого инновационного процесса.

Следовательно, как это доказано в работе Переверзева М.П. [3], инновационная деятельность в своем полном цикле проходит пять фаз:

- 1) зарождение идеи;
 - 2) научная и практическая разработка этой идеи;
 - 3) освоение в производстве и потребление идеи, распространение и охват идеями 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.
- Продолжительность цикла в зависимости от вида создаваемой технологии колеблется от одного порядка лет до двух порядков лет.

Общей тенденцией смены технологии является то, что последняя фаза цикла уходящей технологии и первые фазы цикла приходящей технологии совпадают во времени. То же можно сказать и о смене создаваемой продукции.

Таким образом, в указанном цикле места для приложения усилий предпринимателям имеются на всех стадиях инновационного процесса.

Долгосрочный рост системы (предприятия, корпорации) достигается за счет организационных инноваций, которые снижают транзакционные издержки и создают стимулы для создания нового продукта.

Субъектами инноваций при этом выступают предприниматель, группа предпринимателей, предприятие, домашнее хозяйство, государство.

Каждый из этих субъектов имеет сравнительные преимущества в осуществлении одного и даже всех типов инноваций, определяемых характером получаемых в результате типа благ (частных, групповых или общественных).

Варианты стратегии продвижения инновационной продукции в зависимости от степени завершенности разработки к потреблению и этапа жизненного цикла создания нового продукта (технологии) представлены в таблице 1.

Из таблицы видно, что варианты 1-3 стратегии разработки нового продукта предполагают высокую степень готовности продукции со стороны разработчиков на стадии разработки.

Варианты 4-6 требуют для своей реализации партнеров, имеющих производственные мощности и посредников.

Таблица 1 - Варианты стратегии продвижения в контурах жизненного цикла нового продукта (технологии) на рынок

Этап создания новой разработки	Варианты стратегии								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Научная разработка	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Конструкторская разработка	+	+	+	+	+	+	+	-	-
Опытный (пробный) образец	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Промышленный образец	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Индивидуальное производство	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Серийное производство	+	+	+	-	-	-	-	-	+
Продвижение продукции	+	+	-	-	-	-	-	-	+
Послепродажное обслуживание	+	-	-	-	-	-	-	-	+

Варианты 7 и 8 возможно осуществлять только в научно-технических, организациях. Для промышленных предприятий более эффективны варианты 1,2 и 9.

Как видно, на всех этапах инновационной деятельности имеются объекты для малого и среднего предпринимательства и крупного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Журавлева, М.Ю. Управление производственными ресурсами в промышленности [Текст] / М.Ю. Журавлева, М.П. Переверзев. - Тула: Изд. ТГПУ им. Л.Н.Толстого, 1998. - 156 с.
2. Переверзев, М.П. Научная школа «Системный ресурсно-потенциальный подход в управлении экономическими агентами рынка» [Текст] / М.П. Переверзев. - Тула: Издательство ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2008. - С. 17-22.
3. Переверзев, М.П. Системный ресурсно-потенциальный подход в управлении экономикой субъекта РФ (на примере Тульской области) [Текст] / М.П., Переверзев. - Тула: Издательство ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2005. - 244 с.

Судаков Михаил Владимирович

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

И.А. ХАШЕВА

ИННОВАЦИОННЫЙ ИМПЕРАТИВ ПОДЪЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье представлен анализ факторов эффективного построения экономики, основанной на знаниях, рассмотрены вопросы становления и функционирования национальной инновационной системы, анализируются взаимосвязи в развитии института государственной власти и инновационного комплекса, выявлены проблемы привлечения инвестиционных ресурсов частного сектора в инновационную сферу. На основе научного анализа стратегических факторов инновационного воспроизводства изложены авторские предложения по совершенствованию перспективного развития инновационной экономики.

Ключевые слова: инновационная система, инвестиционные ресурсы, научно-инновационная политика

In article the analysis of factors of effective construction of the economy based on knowledge is presented, questions of formation and functioning of national innovative system are considered, interrelations in development of institute of the government and an innovative complex are analyzed, problems of attraction of investment resources of a private sector in innovative sphere are revealed. On the basis of the scientific analysis of strategic factors of innovative reproduction author's offers on perfection of perspective development of innovative economy are stated.

Key words: innovative system, investment resources, the scientifically-innovative policy

Процесс реформирования экономики России, который наблюдается уже не одно десятилетие, вызвал существенные изменения в социально-экономической жизни страны, обусловив необходимость переосмысления значения инновационной деятельности на новой траектории трансформационных преобразований. Наметившиеся позитивные тенденции в экономике России еще не приобрели долговременного характера и поэтому превращение их в стабильную динамику роста нуждается во всемерном использовании особой производительной силы инновационно-активных хозяйствующих субъектов, играющих ключевую роль в достижении баланса между рыночной эффективностью и решением социальных проблем.

Для России, обладающей передовой научной культурой и системой образования, инновационный путь роста наиболее перспективен. Поэтому устойчивое развитие экономики России, повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке невозможно без перехода экономики страны от этапа «инновационной апатии» к этапу активизации инновационных процессов.

В свою очередь, успешная реализация преобразования структуры экономики, придания ей инновационного качества возможна лишь на основе осуществления комплексного подхода.

Одной из причин инновационного застоя в российской экономике называют распад оборонно-промышленного комплекса страны в период реформ, в котором и был сосредоточен значительный научно-технический потенциал страны. Другие причины и многие факторы инновационной регрессии также известны. Это низкий технико-технологический уровень производства, высокая степень износа основного капитала, дефицит инвестиций в инновационной сфере, сокращение квалификации труда, рост энергетических и транспортных затрат, недостаточная государственная поддержка инновационной сферы [3].

В результате в российской экономике сформировался крайне незначительный масштаб частных инвестиций в высокотехнологичные отрасли при общем недостаточном финансировании инноваций со стороны частного хозяйственного сектора. Однако в последние годы произошли существенные изменения в целеполагании экономической политики российского государства. Нельзя сказать, что наши государственные органы не оценивают

преимущества инновационного пути развития. Дискуссии на тему о необходимости диверсификации российской экономики и ее избавления от нефтяной зависимости с переменным успехом продолжаются.

Стратегия рассматривает три возможных сценария долгосрочного развития: инерционный, экспортно-сырьевой и инновационный. Они представляют собой последовательные этапы движения российской экономики к новому качеству. Благоприятный вариант развития событий означает переход от инерционного сценария к экспортно-сырьевому и на его основе - к наращиванию инновационных механизмов социально-экономического развития. Инновационный сценарий предусматривает использование конкурентных преимуществ в топливно-сырьевой сфере для диверсификации и качественного обновления российской экономики и, следовательно, предполагает структурный маневр, в результате которого доля инновационного сектора должна повыситься с нынешних 10% ВВП примерно до 20% [1].

Национальная инновационная система России сегодня разбалансирована: ее основные элементы - научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура - функционируют изолированно друг от друга. В «новой экономике» наука представляет собой ведущую фазу инновационного процесса. Она включает в себя три основные стадии.

Фундаментальные исследования направлены на открытие основ теории каких-либо процессов и ведутся без заранее предвидимого коммерческого использования.

Прикладные исследования ставят целью изобретение метода или процесса производства. Их результат может иметь в результате коммерческое значение. В результате стадии научных разработок и опытно-конструкторских работ научная идея трансформируется в опытный образец нового продукта или экспериментально отработанный новый технологический процесс, который может быть незамедлительно применен на практике.

Сегодня, к сожалению, приходится констатировать, что российская наука характеризуется слабой инновационной ориентацией, усугубляется проблема отрыва научных исследований от инновационной деятельности. Дисбаланс между наукой и инновациями негативно сказывается как на результативности и качестве исследований, так и на технологическом уровне промышленности и других отраслей экономики, состоянии производственного аппарата и, в конечном счете, на конкурентоспособности отечественной продукции.

Как показывает опыт долгосрочного экономического развития, в период замещения доминирующих технологических укладов открываются уникальные возможности для опережающего развития на основе своевременного освоения ключевых факторов нового технологического уклада.

Другими словами, ведущие позиции в соответствующей этому укладу инновационной конкуренции будет занимать лидер в производстве приборостроительной базы для микроэлектроники. В России существует мощный задел производства необходимого в сфере микроэлектроники уникального оборудования, включая сверхвысоковакуумные комплексы, зондовые нанолaborатории и т.д. Эта продукция поставляется в 40 стран и здесь важно закрепить Россию на ведущих позициях с учетом перспективных требований к наносистемной технике и действий конкурентов. Широкое распространение нанотехнологий как основного ядра нового технологического уклада даст возможность вывода российской экономики на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста. Для этого необходимы концентрация ресурсов в перспективных направлениях становления нового уклада и стратегия их развития.

В России инновационная модель развития может быть реализована лишь в условиях целенаправленной промышленно-инновационной политики, которая предполагает как меры прямого, так и косвенного воздействия на структурно-технологические сдвиги в экономике. С точки зрения построения такой модели наиболее плодотворными, на наш взгляд, представляются следующие направления государственной научно-инновационной политики

России:

1. Выбор государственных приоритетов научно-технологического развития. Важно не только обеспечить системную сопряженность приоритетных направлений, но и превратить процедуру определения приоритетов в важный системообразующий фактор национальной инновационной системы. Не менее важным представляется также рациональный выбор сферы приложения технологий. В условиях беспрецедентного морального и физического износа основных фондов модернизацию российской экономики необходимо начинать с удовлетворения потребностей внутреннего рынка, постепенно накапливая капитал для разработки и освоения современных технологий.

Однако, по мнению Ленчук Е.Б., такой путь несет с собой немалый риск, поскольку на изношенных основных фондах, с помощью устаревших технологий невозможно производить конкурентную продукцию. Следовательно, если отечественные товары, при высоких издержках их производства, не будут покупать, то практически невозможно накопить капитал для последующего технологического прорыва. Более рациональным представляется вариант смешанного «прорывного» и «догоняющего» научно-технологического развития. В этом случае имеющиеся ограниченные ресурсы и высококвалифицированные кадры концентрируются на крупномасштабном освоении современных технологий [2].

2. С учетом возможностей существующего в стране научно-технологического потенциала целесообразно определить опорные элементы формирования и развития эффективной национальной инновационной системы. На наш взгляд, можно выделить три главных составляющих процесса инновационного комплексирования, которые являются главными предпосылками формирования национальной инновационной системы. Первая из них - интенсификация обмена инновационной деятельностью. Под инновационным обменом будем понимать любое конструктивное воздействие одного субъекта на другой, приводящее к расширению совокупности технологий, используемых последним в хозяйственной и социальной практике, и повышающее эффективность его деятельности в том или ином аспекте. Включение государства в состав акторов инновационного обмена, во первых существенно увеличивает спектр инновационных воздействий, лежащих вне коммерческой сферы, и, во-вторых, экстрагирует некоммерческие составляющие инновационных сделок.

В качестве второй важнейшей предпосылкой формирования национальной инновационной системы предстают инновационные интересы. Инновационные интересы субъектов инновационного обмена могут совпадать, являться разнородными или же конфликтными. Позиционирование государства как инновационного субъекта способствует конкретизации целей деятельности различных элементов инновационной сферы, воплощению согласованных инновационных интересов в реальные нововведения. Наконец, третьим неотъемлемым атрибутом возникновения и развития национальной инновационной системы выступает конструирование инновационных ценностей. Государство не только выводит сложившиеся в общественном мнении представления об инновационной деятельности на общенациональный уровень, но и выступает фиксатором инновационных настроений в конкретных документах, заявлениях, системе государственных поощрений [3].

Подчеркнем, что реальное формирование и эффективное функционирование национальной инновационной системы возможно при наличии всех трех названных признаков. Их синхронное появление также в значительной мере детерминировано характером государственного устройства, комплексностью осуществляемой властями политики.

3. Важным моментом развития национальной инновационной системы в России является формирование в научно-технологической сфере сегмента инновационной инфраструктуры, обеспечивающей создание малых технологических предприятий и условий для их динамического развития. Несмотря на рост в стране числа технопарков и инновационно-технологических центров, число малых предприятий в инновационном секторе не увеличивается. Основная причина заключается в том, что отсутствует звено инфраструктуры, обеспечивающее начальный этап создания и развития таких предприятий.

Для устранения данной проблемы, целесообразно было бы на базе государственных научных центров, университетов, академических и отраслевых институтов создавать специализированные структуры инкубирования компаний на начальном этапе их жизни (агентства по трансферу технологий), которые должны стать одним из основных элементов инфраструктурной поддержки малых инновационных предприятий.

Все вышесказанное позволяет квалифицировать сложившуюся ситуацию как весьма специфический инновационный кризис в российской экономике. Если в обозримом будущем не произойдет коренного перелома к лучшему, то Россия рискует оказаться в числе стран, являющихся технологическими аутсайдерами. Потенциал новой экономики дает России шанс использовать накопленные знания для достижения высоких экономических показателей и эффективного участия в современном глобальном пространстве. России нужен технологический скачок, прорыв, обеспечивающий переход индустриальной базы общества в качественно новое состояние. Несомненно, это довольно сложная задача, однако ее реализация позволит России войти в сообщество технологически и экономически развитых стран на правах полноценного участника мирового развития.

Для этого государственным органам целесообразно было бы сконцентрировать свое внимание на решении следующих проблемных точек в области развития инновационной экономики: скоординировать деятельность всех субъектов хозяйствования для создания национальной инновационной системы; создать деловой климат, при котором сможет развиваться научная и инновационная активность предпринимателей; поощрять развитие и коммерциализацию итогов научно-исследовательской и инновационной деятельности; содействовать интеграции науки, образования, производства и рынка; обеспечить формирование инфраструктуры для инновационной деятельности.

Реализация этих мер позволит прекратить сползание российской экономики на сырьевую периферию мирового рынка, вывести ее на инновационный путь развития, восстановить способность к самостоятельному развитию в числе передовых стран мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ивантер, В. Долгосрочный прогноз развития экономики России: инвестиционный вариант [Текст] / В. Ивантер, М. Узяков // Проблемы теории и практики управления. – 2008. - №3. - С. 12.
2. Ленчук, Е.Б. Проблемы перехода России к инновационной модели развития [Текст] / Е.Б. Ленчук // Информационное общество. – 2006. - №1. - С.57.
3. Тарнавский, Д.С. Роль государства в инновационной экономике [Текст] / Д.С. Тарнавский // Известия ОрелГТУ серия «Социально-экономические и гуманитарные науки». – 2009. – №1. – С. 80-85

Хашева Ирина Анатольевна

Северо-Кавказская академия государственной службы

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

Заместитель декана факультета «Налоги и налогообложение»

Старший преподаватель кафедры «Государственное и муниципальное управление»

Тел.: 8-8632-55-95-23

E-mail: ihasheva@mail.ru

А.В. ПЛАКСИНА

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Рассмотрена эффективность землепользования согласно производственно-технологическим, социально-экономическим и экологическим критериям. Проанализирована инвестиционная привлекательность регионального землепользования под воздействием инноваций. Раскрыты основные особенности инновационного процесса в землепользовании.

Ключевые слова: инновации, инвестиционная привлекательность, экономическая эффективность, экологические критерии, социально-демографические процессы, регион.

Efficiency of land tenure according to industrial-technological, social and economic and ecological criteria is considered. Investment appeal of regional land tenure under influence of innovations is analysed. The basic features of innovative process in land tenure are opened.

Key words: innovations, investment appeal, economic efficiency, ecological criteria, socially-demographic processes, region.

Земля занимает особое место в жизни любого общества. С точки зрения экономики, земля - важнейший фактор воспроизводственного процесса, объект общественных отношений, специфический товар и вид собственности. Как продукт природы и основное средство производства, земля имеет характерные признаки, отличающие ее от иных видов средств и предметов труда. А именно, земля не может быть заменена никакими другими средствами производства, имеет неограниченный срок службы и искусственно невоспроизводима, земля недвижима и при рациональной эксплуатации улучшает свои продуктивные свойства.

Земля занимает центральное место на протяжении всего исторического развития общества, как в рамках страны, так и в рамках региональной экономики. От оптимального использования земельных ресурсов зависит производственный потенциал страны, его эффективность, отраслевая и воспроизводственная структура общественного производства.

Земельные отношения лежат в основе всей совокупности общественных интересов, включая не только экономическую, но и социально-демографическую, политическую, экологическую и другие сферы человеческой жизни.

Реформирование земельных отношений, формирование нового соотношения между различными собственниками и пользователями земли находит отражение в эффективности использования земли. Степень использования имеющихся в распоряжении производительных сил, природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов определяет эффективность производства. Эффективность производства - это его результативность, сопоставленная с затратами, что выражается в количественных показателях.

С точки зрения народнохозяйственного интереса критерий эффективности использования земли заключается в удовлетворении потребностей населения в сельскохозяйственной продукции за счет отечественного производства. С точки зрения экономических интересов наблюдается двойственность ситуации: со стороны производителей критерий эффективности заключается в получении максимума прибыли на единицу вложенного капитала, а со стороны потребителей - снижение цен на продукцию и улучшение ее качества. Сельское хозяйство является сложной системой, которую нельзя, по нашему мнению, рассматривать, ограничиваясь критериями только экономической эффективности. В сельском хозяйстве переплетаются экономические, экологические и социально-демографические процессы, которые необходимо изучать согласно производственно-технологическим, социальным и экологическим критериям.

Законы рынка в отрасли сельского хозяйства имеют определенное ограничение. Экономические отношения, проявляют себя в отрасли не совсем адекватно рыночным принципам хозяйствования, это связано с особенной биологической, естественно-исторической и социально демографической природой сельского хозяйства.

Это, например, ярко выражается в том, что максимизация дохода не может являться единственным критерием эффективности сельскохозяйственного производства, уже лишь потому, что в создании сельскохозяйственной продукции участвует природа.

В сохранении плодородия почв сельское хозяйство играет очень важную роль (охрана земель от эрозии и других негативных явлений природного и техногенного характера). Село выполняет важные демографические функции, включающие расширенное воспроизводство физически и духовно здорового поколения и компенсацию суженого воспроизводства населения в городах.

Оно призвано сохранить специфический сельский образ жизни, национальный духовный менталитет - морально-нравственные устои, обычаи, обряды, народные традиции. Перечисленные непродуктивные аспекты имеют характеристики благ.

Для устойчивого развития сельского хозяйства, роста национального богатства, благосостояния населения, обеспечения продовольственной безопасности и охраны окружающей среды существенное значение имеют нерыночные цели, цели не связанные с производством. Это свидетельствует о необходимости оценки всех происходящих в сельском хозяйстве процессов, в том числе изменение земельных отношений, по четырем критериям эффективности: экономическим, технологическим, социальным и экологическим. В качестве результатов, характеризующих эффект от применяемых технологий, используют результаты от внедрения севооборотов, системы семеноводства.

Социальный эффект может быть охарактеризован:

- 1 устойчивостью существующей социальной структурой сельских обществ;
- 2 возможностью получения каждым взрослым жителем села участка для создания собственного хозяйства;
- 3 возможностью получения участка для создания собственного хозяйства новым работникам села;
4. уровнем потребления продуктов питания, уровнем доходов, уровнем занятости.

Экологические эффекты характеризуют:

- 1 сохранение естественного плодородия почвы;
- 2 оптимизацию структуры почвы;
- 3 способность земли к самовосстановлению.

Экономическим критерием землепользования является получение валового дохода в расчете на один гектар земельных участков в случае, если собственник земли и ее пользователь представлены в одном лице, или прибыль, доход от собственности на землю и ее использования разграничены.

Конкретные условия хозяйствования и уровень развития производительных сил определяют приоритетность того или иного критерия эффективности.

Оценка форм землепользования и использования приобретает комплексный и разносторонний характер лишь при применении критериев технологической, социальной и экологической активности. В данном аспекте, устойчивое развитие землепользования предполагает также устойчивое социальное развитие, постоянное повышение благосостояния, улучшение жизни при выделении необходимых ресурсов для поддержания экологического баланса, что возможно лишь при условии достаточно эффективного, а главное, экологически безопасного экономического развития. Для практической реализации устойчивого развития землепользования необходимо поддерживать экологическую устойчивость и экономическое развитие. Следовательно, устойчивое развитие землепользования неразрывно связано с социальным прогрессом при равновесном природопользовании.

Устойчивое развитие землепользования основывается на понимании того, что человек и общество являются лишь частью природы, и их жизнедеятельность должна подчиняться законам природы. В соответствии с ней сохранение природы, обеспечение биологической стабилизации окружающей среды и экологической безопасности становится главным условием выживания современного и будущего общества. Данные критерии создают ограничения для методов извлечения прибыли или дохода от пользования землей, как природным ресурсом, а также как имуществом - собственностью конкретного физического или юридического лица.

Важно учитывать, что в современных рыночных условиях при оценке эффективности использования сельскохозяйственных земель необходимо акцентировать внимание на экономической результативности производства. Способность хозяйства произвести большее количество сельскохозяйственной продукции, чем конкуренты, еще не свидетельствует о большей активности производственной деятельности данного хозяйства в целом. А вот способность в дальнейшем эффективно реализовать произведенную продукцию отражает уровень экономической эффективности хозяйства.

Следовательно, оценивая экономическую эффективность процессов землепользования необходимо рассматривая количественные показатели производственной деятельности, уделить особое внимание совокупности показателей, характеризующих уровень прибыльности и товарности сельскохозяйственного производства. Этими показателями являются:

1 выручка от реализации продукции сельского хозяйства в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий и пашни;

2 доля товарной продукции в структуре производственной валовой продукции сельского хозяйства в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий и пашни;

3 прибыль от реализации продукции сельского хозяйства в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий и пашни.

При рассмотрении показателей экономической результативности сельскохозяйственного производства наблюдается искажение экономической эффективности использования земли сельскохозяйственного назначения, в следствии влияния на них следующих факторов:

1 урожайность сельскохозяйственных культур;

2 выход продукции в кормовых единицах с одного гектара отдельных угодий;

3 объем производства продукции животноводства на сто сопоставимых сельскохозяйственных угодий.

Целый ряд условий, связанный с эффективным управлением земельными ресурсами предприятия, упорядоченностью отношений, возникающих в процессе формирования землепользования сельскохозяйственных предприятий, оказывает значительное влияние на эффективность землепользования в сельском хозяйстве.

В настоящее время, когда земельные отношения - это, прежде всего, отношения собственников и пользователей земельных долей или участников сельскохозяйственного назначения учет этих условий становится особенно значительным.

В связи с этим российские экономисты, изучающие проблемы эффективности землепользования сельскохозяйственных земель, рекомендуют использовать для инвестиционного анализа не только сопоставление результатов с затратами ресурса, но и характеристики, отражающие условия землепользования, определяющие эффективность управления и реализации отношений собственности на землю:

1) юридическое основание использования земельной собственности предприятия;

2) доля используемых в сельскохозяйственном производстве собственных земель предприятия, земель, арендуемых у физических лиц работников предприятия, государства, прочих юридических и физических лиц;

3) размер земельной собственности, приходящийся в среднем: на одного работника предприятия, на одного земельного собственника в сравнении с нормативом бесплатной

передачи в собственность физических лиц;

- 4) доля невостребованных земельных долей в общей земельной собственности;
- 5) темпы концентрации земельной собственности в руках эффективно хозяйствующих субъектов (интенсивность и направленность гражданско-правовых сделок);
- 6) доля в уставном капитале внесенных земельных долей, а также права пользования земельными долями - уровень капитализации земельной собственности;
- 7) структура собственников земельных долей в разрезе их социального положения;
- 8) оценка размера выплат и их наличие по договорам аренды и гражданско-правовым сделкам и другие.

Эти перечисленные показатели отражают уровень развития земельных отношений, влияют на устойчивость землепользования и на общую эффективность сельскохозяйственного производства.

Эффективное устойчивое развитие в региональном аспекте сводится к рациональному использованию всех природных ресурсов, строгой увязке факторов интенсификации с принципами природоохранного земледелия, широкому использованию биологических приемов повышения плодородия почв, переходу на новые, менее затратные технологии возделывания сельскохозяйственных культур.

На основании этого они тоже должны рассматриваться при оценке землепользования.

При формировании инвестиционной привлекательности региональных земель основным фактором является инновационный характер ее использования.

Сельское хозяйство специфическая отрасль народного хозяйства, именно это необходимо учитывать при разработке механизмов, моделей и направлений инвестиционных процессов. В настоящее время сельскому хозяйству необходимо внедрение новых технологий, структурное и техническое обновление производственного аппарата, что не представляется возможным без вклада науки и мобилизации капитальных вложений. В развитии новых экономических отношений, характерных для этапа научно-технического прогресса, системообразующим фактором выступает инновационный процесс. Формирование избыточной прибыли в результате реализации инновационной продукции, характер такой прибыли и ее неопределенность в рамках единичной инновации составляют суть специфического отличия последней.

В управлении нововведениями основополагающим моментом является определение (оценка) эффективности инновационных мероприятий. Можно выделить следующие виды эффекта от применяемых инноваций в зависимости от учитываемых результатов и затрат:

1. Экономическая эффективность инновационных проектов.

Данный вид эффекта выражается в показателях, которые учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций.

2. Научно-технический эффект инновационных проектов.

Научно-технический эффект обусловлен, прежде всего, новизной, простотой, полезностью, эстетичностью и компактностью применяемых инноваций.

3. Финансовая эффективность инновационных проектов.

Расчет финансового эффекта от вводимых инноваций базируется на финансовых показателях.

4. Ресурсный эффект инновационных проектов.

Показатели эффективности ресурсопотребления отражают влияние инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса.

5. Социальный эффект инновационных проектов.

Социальная эффективность применяемых инноваций выражается в показателях, учитывающих социальные результаты реализации нововведений.

6. Экологическая эффективность инновационных проектов.

Экологический эффект отражается в показателях, которые учитывают влияние инноваций на окружающую среду.

Принятие решения о целесообразности использования новых разработок

основывается на сопоставлении результатов их освоения с затратами.

На всех стадиях реализации инновации необходимо проследить ее экономический эффект, то есть должно наблюдаться превышение стоимости оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат всех видов ресурсов за весь срок осуществления инновационного проекта.

До установления цен на научно-техническую и производственно-техническую продукцию необходимо рассчитать величину экономического эффекта. Она служит основой для установления цен на эту продукцию. Если предполагается при использовании продукции повышение ее качества, то расчеты надо производить по ценам, учитывающим изменение эффективности использования этой продукции у последующих потребителей.

Содержание любой инновационной стратегии устойчивого развития землепользования обязательно должны включать интересы и потребности конкретного человека, трудового коллектива, отрасли, региона, создание независимо от форм собственности одинаковых условий их социально-эколого-экономической деятельности.

При разработке инновационной концепции эколого-экономического механизма землепользования необходимо соблюдение следующих принципов:

1. Эффективная концепция рационализации землепользования и соответствующий эколого-экономический механизм могут быть разработаны и реализованы только после разработки концепции развития всей экономики в долгосрочном периоде.

2. Экономический механизм землепользования должен быть органической частью экономического механизма, но не может быть локальным и охватывать только природоэксплуатирующие комплексы и отрасли.

3. Данный механизм должен быть согласован с другими экономическими механизмами, действующими на всех этапах природно-продуктовой вертикали, соединяющей первичные природные ресурсы с конечной продукцией.

Инновационный процесс в землепользовании выражается в постоянном и непрерывном потоке превращения технических или технологических идей в новые технологии или отдельные ее составные части и доведения их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции.

Инновационный процесс в землепользовании выражен следующими этапами: исследования, научно-техническая разработка, подготовка к производству сельскохозяйственной продукции, собственно производство, переработка, хранение и реализация товарной продукции.

В инновационном процессе участвуют сельскохозяйственные научные и учебные организации, органы управления производством, обслуживающие и внедренческие формирования различных типов, а также непосредственно сами сельскохозяйственные товаропроизводители [1].

Целью инновационного процесса в землепользовании является освоение в хозяйственной практике новых технологий, основанных на достижениях науки и техники в смежных отраслях-поставщиках. Это принципиальное отличие от других отраслей, инновационный процесс которых всегда направлен на получение новой продукции.

Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики был проведен структурный анализ, на его основе можно выделить три основных типа инноваций в агропромышленной сфере:

- 1) селекционно-генетические;
- 2) производственно-технологические;
- 3) организационно-управленческие инновации.

Эти типы инноваций трактуются и как основные сферы инновационных процессов в агропромышленной сфере и представляют собой нововведения, основанные на использовании научных разработок и изобретательства [2]:

- 1) в методологии и организации аграрной науки;
- 2) в управлении производством;

- 3) в освоении новых сортов и гибридов растений;
- 4) при внедрении новых технологий производства, переработки, хранения, транспортировки, реализации продукции.

При комплексном использовании этих нововведений, возможно добиться расширенного воспроизводства в землепользовании, где экономическое воспроизводство тесно переплетается с естественным, и ставит его в зависимость от природно-климатических условий.

Это определяет особые условия применения новых технологий и оказывает существенное влияние на продвижение инновационных процессов в сельскохозяйственной сфере.

Для проведения продуманной инновационной политики в аграрно-промышленном комплексе, необходимо учитывать следующие особенности [1]:

1. Результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от природно-климатических условий.
2. Для сельского хозяйства характерна сезонность производства.
3. В сельском хозяйстве процесс производства очень длителен и не совпадает с рабочим периодом.
4. Сельскохозяйственное производство имеет дело с организмами, поэтому на уровень его развития оказывают влияние не только экономические, но и биологические, химические и физические законы, что усложняет измерение влияния различных факторов на результаты хозяйственной деятельности.

Из всего выше сказанного, следует то, что в сельском хозяйстве, как ни в какой иной отрасли, мы имеем дело с очень сложными процессами развития инновационного цикла, требующими больших затрат времени и ресурсов на его непрерывное обеспечение. Соответственно одной из самых актуальных проблем продолжает оставаться проблема ускорения этого процесса и обеспечения масштабного использования инноваций в землепользовании.

Постановка проблемы необходимости стимулирования инновационных процессов в рыночных условиях в аграрно-промышленном комплексе несовместима с прежними, основанными преимущественно на административных методах, принципами управления этой сферой деятельности. В этой связи, требуется принципиально новая организация управления инновационными процессами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Санду, И.С. Организационно-экономические основы инновационных процессов в сельском хозяйстве [Текст] / И.С. Санду. - М.: Петит, 1998. – 170 с.
2. Концепция развития инновационных процессов в АПК России [Текст]. – М.: Эфес, 2002. – 150с.

Плаксина Анна Васильевна

Армавирский зооветеринарный техникум
352901, г. Армавир Краснодарского края, ул. П. Осипенко, д.83, к. 43
Тел.: 89284404718
E-mail: plaksina.anna@mail.ru

НАУЧНАЯ БЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 658

А.С. КАРАТАЕВ

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются универсальные принципы построения системы управленческого учета, которые могут использовать руководители финансово-экономических служб организаций в своей работе. Кратко описаны все этапы разработки и внедрения управленческого учета с целью достижения положительных результатов.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовая структура, управленческая отчетность, калькуляция себестоимости, учетная политика.

In article universal principles of construction of system of the administrative account which heads of financial and economic services of the organisations in the work can use are considered. All development cycles and introductions of the administrative account for the purpose of achievement of positive results are is short described.

Key words: the administrative account, financial structure, the administrative reporting, cost price accounting, the registration policy.

Главная цель внедрения системы управленческого учета на предприятии обеспечение руководства компании максимально полной информацией, необходимой для эффективной работы. Часто на российских предприятиях внедрение управленческого учета осуществляется по инициативе высшего руководства, которому не хватает конкретной управленческой информации. Разработка и внедрение системы управленческого учета требуют немало усилий и времени (на крупных предприятиях этот процесс может занять несколько месяцев) и не сразу дают результаты. Понадобится время и на апробирование системы, и на накопление информации, которая поможет скорректировать систему управленческого учета уже по ходу внедрения.

Постановку управленческого учета рекомендуется осуществлять в несколько этапов:

1. Определение финансовой структуры предприятия путем выделения центров финансовой ответственности.
2. Разработка состава, содержания и форматов управленческой отчетности.
3. Разработка классификаторов управленческого учета.
4. Разработка методов управленческого учета затрат и калькуляции себестоимости продукции.
5. Разработка управленческого плана счетов и порядка отражения типовых хозяйственных операций.
6. Разработка внутренних положений и инструкций, регламентирующих ведение управленческого учета.

Современную организационную структуру предприятия можно рассматривать как совокупность центров ответственности, а точнее - центров финансовой ответственности. При этом вне зависимости от существующих центров ответственности компания может иметь различные варианты подотчетных подразделений, отчитывающихся перед руководством на основе различных принципов. Таким образом, получается следующая система внутренней отчетности, представленная в таблице 1. В соответствии с теорией и практикой корпоративного управления отдельные компании, структурные подразделения, службы, цеха, отделы или группы являются центрами финансовой ответственности. Их начальники несут ответственность за конкретные участки работ и решение поставленных руководством

задач. В зависимости от полномочий и ответственности руководителей структурной единицы она может быть центром затрат, центром доходов, центром прибыли, центром инвестиций.

Таблица 1 – Система внутренней отчетности

Подотчетные сегменты →	Географические	Продуктовые	Организационные
Центры ответственности ↓			
Центр затрат			
Центр доходов			
Центр прибылей			
Центры инвестиций			

На практике финансовую структуру любого предприятия можно описать, с использованием вышеуказанных типов центров финансовой ответственности.

Для каждого центра ответственности надо разработать набор показателей, характеризующих эффективность его деятельности, а также регламент сбора, обработки и хранения полученной информации. Для этого нужно создать формы управленческой отчетности, в которые будут заноситься все данные [1].

Состав, содержание и формы управленческой отчетности необходимо разрабатывать с учетом основных принципов:

- релевантности (управленческая отчетность должна быть полезной для принятия конкретных управленческих решений, а не просто информировать о тех или иных аспектах деятельности компании);
- оперативности;
- адресности (отчетность должна представляться конкретным менеджерам в соответствии с их положением в иерархии управления);
- достаточности (информации в отчетности должно быть достаточно для принятия управленческих решений на соответствующем уровне, в то же время она не должна быть избыточной и отвлекать внимание руководителей на несущественные или не относящиеся к делу сведения);
- аналитичности (управленческая отчетность должна предполагать возможность проведения последующего анализа с минимальными затратами времени);
- понятности;
- достоверности;
- сопоставимости (сопоставимость управленческой отчетности дает пользователям возможность выявить сходства и различия данных, представленных в нескольких пакетах отчетности. Сопоставимость достигается за счет использования одинаковых принципов учета в схожих сделках и условиях).

Как показывает практика ведения управленческого учета на российских предприятиях, всю управленческую отчетность можно разбить на три блока:

- управленческая отчетность о финансовом положении, результатах деятельности и изменении финансового положения предприятия;
- управленческая отчетность по ключевым показателям деятельности;
- управленческая отчетность об исполнении бюджетов предприятия.

Управленческая отчетность российских компаний, как правило, составляется на основе МСФО, ГААП или российских бухгалтерских стандартов. Главные отличия управленческой отчетности от бухгалтерской заключаются в степени детализации (в управленческой отчетности представлена более подробная аналитическая информация), способах группировки данных (в управленческой отчетности данные могут группироваться по принципам, отличным от бухгалтерских) и в степени точности информации (в некоторых случаях, особенно в оперативных управленческих отчетах, допускаются определенная погрешность и использование приблизительных данных).

При разработке методики составления и обработки отчетности требуется взвешенный подход к определению сроков подачи управленческой отчетности, количества представляемых данных, их формата [2].

Каждое предприятие разрабатывает управленческую отчетность, ориентируясь прежде всего на свои потребности в управленческой информации. С одной стороны, не имея всей информации, руководство компании не сможет принимать взвешенных решений, с другой - если информации слишком много, то менеджеру становится труднее выделить самые важные данные, оказывающие наибольшее влияние на развитие предприятия. Управленческая отчетность может быть представлена следующим образом:

1. Стандартная управленческая отчетность о финансовом положении, результатах деятельности и изменении финансового положения компании:

1.1. Управленческий баланс.

1.2. Управленческий отчет о прибылях и убытках.

1.3. Управленческий отчет о движении денежных средств:

1.3.1. Управленческий отчет о движении денежных средств 1 (прямой метод).

1.3.2. Управленческий отчет о движении денежных средств 2 (косвенный метод).

Прямой метод составления отчета о движении денежных средств.

Метод расчета чистого притока/оттока денежных средств по основной деятельности рассчитывается как разница доходов, обеспеченных реальным поступлением денежных средств, и расходов, связанных с реальными платежами (таблица 2).

Таблица 2 - Метод расчета чистого притока/оттока денежных средств по основной деятельности.

№ стр.	Показатель	Сумма, руб.
1	(+) Чистая выручка от реализации	
2	(+) (-) Уменьшение (увеличение) дебиторской задолженности	
3	(+) Авансы полученные	
4	(=) Денежные средства, полученные от клиентов	
5	(-) Себестоимость реализованных продуктов и услуг	
6	(+)(-) Увеличение (уменьшение) товарных запасов	
7	(+) (-) Уменьшение (увеличение) кредиторской задолженности	
8	(+)(-) Увеличение (уменьшение) по расходам будущих периодов	
9	(+) Общехозяйственные, коммерческие и административные расходы	
10	(+) (-) Уменьшение (увеличение) прочих обязательств	
11	(=) Выплаты поставщикам и персоналу	
12	(-) Процентные расходы	
13	(+) (-) Уменьшение (увеличение) начисленных процентов	
14	(+) (-) Уменьшение (увеличение) резервов под предстоящие платежи	
15	(+)(-) Внереализационные / прочие доходы (расходы)	
16	(=) Процентные и прочие текущие расходы и доходы	
17	(-) Налоги	
18	(+) (-) Уменьшение (увеличение) задолженности/резервов по налогам	
19	(+)(-) Увеличение (уменьшение) авансов по налоговым платежам	
20	(=) Выплаченные налоги	
21	Денежный поток от операционной деятельности	

Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств - метод представления потоков денежных средств от операционной деятельности, при котором чистая прибыль или убыток корректируется с учетом результатов операций не денежного характера, любых отсрочек или начислений прошлых периодов или будущих операционных денежных поступлений или платежей и статей доходов или расходов, связанных с инвестиционными или финансовыми потоками денежных средств (таблица 3).

Таблица 3 - Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств.

№ стр.	Показатель	Сумма, руб.
1	<i>Чистая прибыль</i>	
2	(+) Амортизация	
3	(-) (+) увеличение (уменьшение) дебиторской задолженности	
4	(-) (+) увеличение (уменьшение) товарных запасов	
5	(-) (+) увеличение (уменьшение) прочих оборотных активов	
6	(-) (+) увеличение (уменьшение) кредиторской задолженности	
7	(-) (+) увеличение (уменьшение) процентов к уплате	
8	(-) (+) увеличение (уменьшение) резервов предстоящих платежей	
9	(-) (+) увеличение (уменьшение) задолженности по налоговым платежам	
10	(=) Денежный поток от операционной деятельности	

2. Управленческая отчетность по ключевым показателям деятельности.

3. Управленческая отчетность об исполнении бюджетов.

Этот блок управленческой отчетности представлен анализом «план факт» по всем составляемым бюджетам.

3. Классификаторы управленческого учета определяют и описывают различные объекты учета с целью их однозначной трактовки всеми участниками процессов планирования, организации, стимулирования и контроля на предприятии. Как и в случае с управленческой отчетностью, количество и типы используемых классификаторов каждое предприятие определяет исходя из своих потребностей. Наиболее распространенными классификаторами управленческого учета, применяемыми в российских компаниях, являются: виды производимой продукции, оказываемых работ и услуг; виды доходов; центры финансовой ответственности; места возникновения затрат; виды (экономические элементы) затрат; статьи калькуляции; виды активов; виды обязательств; виды собственного капитала; проекты; направления инвестиций [1].

Внутри каждого классификатора вводится сквозная нумерация. Если есть необходимость детализировать объекты учета, можно использовать многоуровневую структуру кода. Классификаторы и кодификаторы играют важную роль и при автоматизации управленческого учета. В классификаторе можно использовать пятизначный код, разбив каждый из элементов затрат на подэлементы.

Разработав все необходимые классификаторы, предприятию можно переходить к определению методов управленческого учета затрат и калькуляции себестоимости.

4. В управленческом учете используются различные методы учета затрат, которые зависят от объектов учета, полноты включения затрат в себестоимость продукции и их управленческой интерпретации. Рассмотрим подробнее каждую из классификаций методов учета затрат.

Методы учета затрат в зависимости от объектов учета. В этом случае затраты можно распределить по экономическим элементам, местам возникновения, статьям калькуляции, видам продукции и периодам. Учет затрат по экономическим элементам (то есть по видам используемых ресурсов) подразумевает учет по таким элементам, как расходы на оплату труда (все расходы на оплату труда независимо от места их возникновения), материальные затраты, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и т. д.

Использование этого метода позволяет наиболее точно рассчитать затраты на каждый вид ресурсов по предприятию в целом. Учет затрат по местам возникновения означает группировку затрат по структурным подразделениям предприятия. Такой подход применяется для учета внутривозовского оборота, формирования контрольных показателей деятельности подразделений, определения потребности подразделения в ресурсах. Учет затрат по статьям калькуляции (то есть по целевому назначению затрат) предполагает распределение расходов по определенным статьям затрат, перечень которых устанавливается непосредственно на предприятии исходя из его потребностей в детализации управленческой информации (например, оплата труда может входить как статья затрат и в общепроизводственные, и в общехозяйственные, и в коммерческие расходы). Группировка затрат по статьям калькуляции предназначена для определения плановой и фактической себестоимости отдельных видов продукции и всей продукции предприятия в разрезе калькуляционных статей.

Учет затрат по видам продукции нужен для расчета себестоимости каждого вида продукции. При использовании данного метода все затраты делятся на прямые (непосредственно относящиеся к конкретным продуктам) и косвенные. Последние распределяются по видам продукции в зависимости от выбранной базы распределения (затраты на оплату труда рабочих, прямые затраты и др.). Учет по видам продукции позволяет рассчитывать плановую и фактическую себестоимость отдельных видов продукции, анализировать рентабельность и прибыльность каждого вида продукции, формировать цены. Учет затрат по периодам нужен для обеспечения равномерного и объективного распределения затрат исходя из их экономической сути.

Методы учета затрат в зависимости от полноты их включения в себестоимость. В соответствии с данной классификацией в управленческом учете можно рассчитывать полную или усеченную себестоимость. Учет затрат с калькуляцией полной себестоимости (absorption costing) предполагает разнесение всех затрат по видам выпущенной продукции. Использование этой методики позволяет принимать решения по ассортиментному составу продукции и ценовой стратегии.

Учет затрат с калькуляцией усеченной себестоимости (direct costing) предполагает разделение всех затрат на постоянные и переменные. При этом постоянные расходы учитываются как затраты периода и не включаются в себестоимость продукции. Эта методика расчета себестоимости используется для принятия краткосрочных оперативных решений (например, о выпуске дополнительной единицы продукции), расчета прибыльности продукции, проведения анализа «затраты – выпуск – прибыль», определения цены на дополнительные партии продукции и анализа решений по краткосрочному изменению отпускных цен. Методы учета затрат в зависимости от управленческой интерпретации затрат. В зависимости от учетной политики предприятие может учитывать затраты по фактической, нормативной или плановой себестоимости. Учет затрат по фактической себестоимости дает максимально объективную информацию о затратах. Существенный недостаток этого метода заключается в том, что он не позволяет оперативно управлять затратами, выявлять участки экономии или причины перерасхода средств, так как фактическую себестоимость можно определить лишь по окончании расчетного периода. Учет затрат по нормативной себестоимости предполагает использование в управленческом учете нормативов затрат, которые, как правило, рассчитываются на основе статистики расходов за предыдущие периоды. Такой подход дает возможность составлять бюджеты, проводить оперативную оценку эффективности управления отклонениями, упростить оценку запасов.

Учет затрат по плановой себестоимости это учет по плановым (прогнозным) затратам. В отличие от нормативных плановые затраты показывают планируемый уровень затрат, к которому предприятие стремится. Этот метод также используется для бюджетирования и управления по отклонениям. Методику учета затрат каждое предприятие выбирает самостоятельно, ориентируясь на собственные потребности и специфику бизнеса. Однако

нередко компания использует в управленческом учете одновременно несколько методов учета затрат, что позволяет получать более подробную информацию по различным аспектам ее деятельности.

5. В управленческом плане счетов объединены несколько классификаторов и кодификаторов управленческого учета, разработанных на предприятии. На основе этого плана регистрируются все хозяйственные операции, производимые предприятием. Группировка счетов и разработка аналитики по счетам производится в зависимости от объектов учета и форматов управленческой отчетности. За основу нумерации счетов может быть принята кодировка счетов по МСФО или национальным стандартам бухгалтерского учета.

Важными факторами, влияющими на построение управленческого плана счетов предприятия, являются: взаимосвязь управленческого, финансового и налогового учета; специфика производства (массовое, позаказное и пр.); способ ведения оперативного учета.

Как правило, при разработке плана счетов управленческого учета сразу же устанавливаются типовые проводки, отражающие хозяйственные операции по основным объектам управленческого учета. Это существенно облегчает и стандартизирует работу специалистов, занимающихся ведением управленческого учета. Пример создания управленческого плана счетов. Номер счета в управленческом плане счетов российской компании «Стройторг» (название компании условное) состоит из кода ЦФО, уникального номера управленческого счета, используемого при классификации объектов в управленческом учете, и субсчета, соответствующего счету бухгалтерского плана счетов. В таблице 4 представлена выдержка из управленческого плана счетов компании для центра финансовой ответственности «Администрация управляющей компании» (код ЦФО 100101). Применение такой методики описания объектов учета позволяет создать систему вложенных объектов учета с высокой степенью детализации.

Таблица 4 - Выдержка из управленческого плана счетов компании для центра финансовой ответственности «Администрация управляющей компании»

Номер счета	Субсчет	Описание счета	Комментарии	Уровень легализации
100000		АКТИВЫ		3
110000		Текущие активы	Активы, с которыми связывают текущие экономические выгоды и которые обналичиваются или переходят на затраты в течение года	4
111000		Денежные средства	Наличные денежные средства и средства на банковских счетах	5
111100	50	Касса	Наличные денежные средства в кассе	6
111201	51	Расчетные счета		7
112000	58	Краткосрочные финансовые вложения	Ценные бумаги и краткосрочные финансовые вложения	5
112200	582	Депозиты		6
113000		Расчеты с дебиторами		5

6. Поскольку методы и правила управленческого учета не регламентированы общепринятыми стандартами и законодательством, то они устанавливаются самим предприятием. Как правило, составляются следующие основные внутренние положения и инструкции, определяющие нормы и правила ведения управленческого учета:

- положение о финансовой структуре предприятия;
- положение об учетной политике;
- единые классификаторы и кодификаторы управленческого учета и инструкции по их применению;
- управленческий план счетов;

- формы первичных и отчетных документов управленческого учета;
- регламенты бизнес-процессов, отражающие сроки, порядок и ответственность конкретных сотрудников за формирование регистров управленческого учета и форм отчетности.

Одним из важнейших документов является положение об учетной политике, поскольку на практике учетная политика, используемая в управленческом учете, может кардинально отличаться от учетной политики, используемой в финансовом учете, что обусловлено различием целей управленческого и финансового учета.

Учетная политика содержит общие критерии ведения управленческого учета конкретного предприятия: валюта учета; методы оценки запасов; методы учета затрат, калькулирования себестоимости продукции и распределения косвенных затрат; принципы отражения доходов и расходов, курсовой разницы, начислений и резервов; определение уровня существенности и т. п. Учетная политика обеспечивает непрерывность и преемственность управленческого учета.

Пример регламентирующей документации.

Выдержка из учетной политики компании «Рябина» (название условно):

«Материалы делятся на две группы - «Сырье» и «Прочие материалы», учет каждой из которых имеет свои особенности.

Учет «сырья» осуществляется по нормативным (стандартным) ценам и отклонениям от фактической стоимости приобретенного сырья.

Учет «прочих материалов» осуществляется по фактической себестоимости.

Готовая продукция отражается по нормативным (стандартным) ценам.

Группировка затрат осуществляется по видам: сырье, упаковочные материалы, затраты на оплату труда, энергия, топливо, прочие прямые затраты. Группировка затрат производится также в разрезе продуктов: молоко 1,5%, молоко 3,2%, ..., йогурт био 2,5%, ..., сухое молоко и т. д.

Список проектов не является закрытым и по мере появления новых видов выпускаемой продукции или в целях управленческого учета может быть дополнен. Себестоимость материальных ресурсов, списываемых в производство, оценивается по методу ФИФО. Косвенные расходы относятся на период их осуществления без распределения между калькуляционными объектами». Осуществив все описанные этапы внедрения управленческого учета, предприятие получит систему, готовую к эксплуатации. Однако прежде чем эта система начнет эффективно работать, необходимо опробовать ее на практике и, если нужно, внести определенные корректировки. Одновременно следует обучать сотрудников, ответственных за ведение управленческого учета. После этого руководство компании сможет полноценно пользоваться плодами работы по внедрению системы управленческого учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент [Текст] / И.Я. Лукасевич. - М.: Эксмо, 2007. - 230 с.
2. Палий, В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета [Текст] / В.Ф. Палий. - М.: Инфра, 2006. - 170 с.

Каратаев Александр Сергеевич

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

И.Н. ЕФРЕМОВА

СИСТЕМА КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Многие аналитики полагают, что целью любой классификации затрат в стратегическом учете должно быть оказание помощи руководителю в принятии правильных, рационально обоснованных стратегических решений, поскольку, принимая решения, он должен знать какие затраты и выгоды они за собой повлекут. Следовательно, суть процесса классификации затрат - выделить ту часть затрат, на которые может повлиять руководитель.

Ключевые слова: классификация затрат, управленческий учет, калькуляция

Many analysts believe that rendering assistance to the head in acceptance of correct, rationally well-founded strategic decisions as, making decisions should be the purpose of any classification of expenses in the strategic account, he should know what expenses and benefits they behind itself (himself) will entail. Hence, an essence of process of classification of expenses - to allocate that part of expenses which the head can affect.

Key words: classification of expenses, the administrative account, accounting

Однако, прежде чем рассматривать возможные классификации затрат, следует определиться с понятиями таких экономических категорий, как затраты и расходы. Как показывает анализ научной литературы, в настоящее время в стратегическом учете существуют различные подходы к определению понятий «расходы» и «затраты». Основные подходы к определению понятия «расходы» рассмотрены нами в таблице 1.

Таблица 1 – Основные подходы к определению понятия «расходы»

Источник информации	Понятие «расходы»
МСФО	уменьшение или другое расходование активов предприятия либо возникновение обязательств в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других видов деятельности, которые составляют основные и постоянные направления деятельности данного предприятия
НК РФ часть вторая ст.252	расходами признаются обоснованные, т.е. экономически оправданные, и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком
ПБУ 10/99	расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)

Наиболее точным, на наш взгляд, определением понятия «затраты» является следующее: затраты – это принятая к учету стоимостная оценка использованных ресурсов различного вида (материальных, финансовых, трудовых и прочих). Причем стоимость выше указанных ресурсов должна быть измерена с достаточной степенью точности [1].

Большинство ученых-экономистов сходятся во мнении, что для разграничения терминов «затраты» и «расходы» важно понять, что в отличие от расходов, затраты в момент их признания не уменьшают капитала организации, т.е. не влияют на прибыль. Период, в течение которого осуществляются затраты, может не совпадать с текущим периодом, его завершение определяется моментом, когда соблюдены условия признания активов, ради

которых были осуществлены данные затраты, либо когда становится очевидным, что понесенные затраты уменьшают экономические выгоды организации без создания какого-либо объекта имущества.

Считается, что одной из предпосылок рациональной организации учета затрат является экономически обоснованная их классификация. В таблице 2 приведем классификацию затрат, целесообразную для применения в стратегическом учете коммерческого предприятия.

Таблица 2 – Классификация затрат коммерческого предприятия

Классификационные признаки	Классификация затрат
для целей калькулирования	по элементам; по статьям
	прошлых периодов; текущего периода; будущих периодов
	основные; накладные
	прямые; косвенные
	текущие; единовременные
	производственные; непроизводственные
	одноэлементные; комплексные
	заказ; передел
для целей контроля и регулирования	на продукт; за период
	контролируемые и не контролируемые
для целей планирования и принятия решений	полностью, частично и слабoreгулируемые
	затраты прошлых периодов (безвозвратные)
	условно-переменные, переменные, условно-постоянные
	релевантные и нерелевантные
	приростные (инкрементные) и маргинальные
	эффективные и неэффективные
	средние и общие
	явные и альтернативные (вмененные)
	плановые и неплановые
	затраты краткосрочного и долгосрочного периодов
	нормативные и фактические
принимаемые и не принимаемые в расчет	
устраняемые и неустраняемые	

В соответствии с международными стандартами и практикой учета в странах с развитой рыночной экономикой все затраты необходимо обобщать и группировать по трем направлениям деятельности:

- для целей калькулирования себестоимости;
- для принятия управленческих решений, планирования и прогнозирования;
- для осуществления контроля, регулирования и измерения показателей функционирования предприятия [2, 3, 4].

Рассмотрим группировку затрат, относящуюся к направлению калькулирования себестоимости (рисунок 1).

Анализ научных источников литературы показал, что группировка затрат по элементам осуществляется на основании ПБУ 10/99 «Расходы организации» и НК РФ ст. 256, которым предусмотрено выделение не пяти, а четырех элементов расходов.

Перечень статей устанавливается для отдельных отраслей, исходя из особенностей технологии и организации производства. Этот перечень регламентируется отраслевыми

методическими рекомендациями, но предприятия могут вносить изменения в типовую номенклатуру затрат (таблица 3).

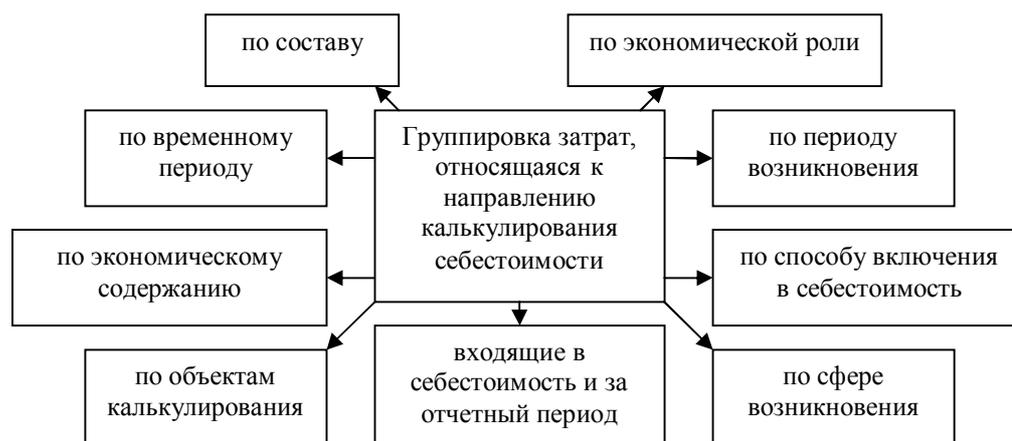


Рисунок 1 - Группировка затрат, относящаяся к направлению калькулирования себестоимости

Таблица 3 - Структура затрат на производство по элементам и статьям калькуляции

Затраты на производство по элементам	Процент к итогу	Затраты на производство по статьям	Процент к итогу
1. Материальные затраты	48,0	1. Сырье и материалы	19,0
2. Затраты на оплату труда	41,0	2. Возвратные отходы (вычитаются)	-1,0
3. Отчисления на социальные нужды	3,0	3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций и предприятий	26,0
4. Амортизация	4,0	4. Топливо и энергия на технологические нужды	1,0
5. Прочие расходы	4,0	5. Заработная плата основных производственных рабочих	17,0
		6. Расходы (отчисления) на социальные нужды	1,0
		7. Расходы на подготовку и освоение производства	1,5
		8. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	6,0
		9. Общепроизводственные расходы	12,0
		10. Прочие производственные расходы	1,0
		11. Общехозяйственные расходы	10,0
		12. Коммерческие расходы	6,0
Итого:	100,0	Итого:	100,0

Стратегический учет затрат необходим для принятия стратегических решений, связанных с выбором и реализацией стратегии коммерческого предприятия. Процесс же принятия стратегических решений предполагает сравнение нескольких альтернативных вариантов с целью выбора наилучшего из них. Мы считаем, что как раз при формировании, оценке и интерпретации альтернативных вариантов возникает проблема представления именно того состава затрат, который в наибольшей степени отражают существенные характеристики решений.

По функциональным задачам управления в целях планирования, контроля, регулирования в стратегическом учете разрабатываются следующие виды классификации затрат (рисунок 2).

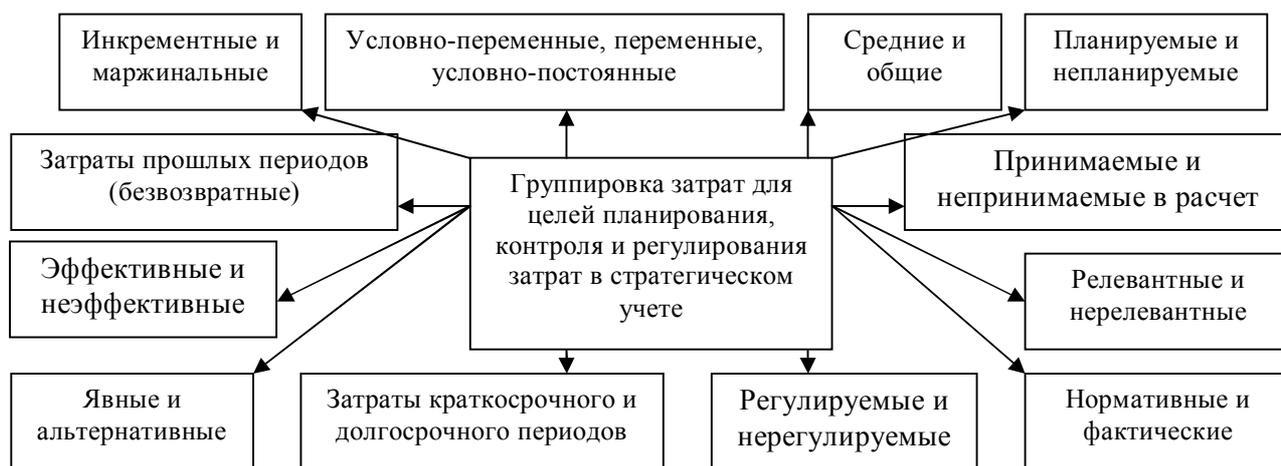


Рисунок 2 - Группировка затрат для целей планирования, контроля и регулирования затрат в стратегическом учете

Аналитические обзоры показывают, что понятие затрат и расходов всегда находилось под пристальным вниманием отечественной учетной теории и практики. В практике производственного учета российских предприятий исторически превалировало первое направление деятельности – калькулирование себестоимости продукции.

С появлением направления стратегического учета ситуация резко меняется. Большое значение уделяется вниманию двум другим направлениям, которые связаны с перспективой развития предприятия и сохранением его позиций в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адамов, Н. Классификация затрат в управленческом учете [Текст] / Н. Адамов, А. Кастуев // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 2007. - № 38, 37. - С. 20-22.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление: Пер. с англ. [Текст] / И. Ансофф. - М.: Экономика, 2007. – 519 с.
3. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-изд. Дополненное и переработанное [Текст] / М.А. Вахрушина. - М.: ИКФ Омега-Л, 2007. – 528 с.
4. Управление затратами на предприятии: учебник [Текст] / Под общ. ред. Г.А. Краюхина. - СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. - 277с.

Ефремова Ирина Николаевна

Новомосковский Институт РХТУ им. Д.И.Менделеева
301670, Новомосковск Тульской обл., ул. Дружбы, 8
Старший преподаватель кафедры «Менеджмент»
Тел.: +7 (48762) 21010
E-mail: rector@nirhtu.ru

Л.Ю. ЩЕУЛЬНИКОВА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

Для предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, часто имеют место экономические ситуации, связанные с колебаниями загрузки производственных мощностей, что влечет за собой изменение объема производства и продаж, а это, в свою очередь, существенно влияет на себестоимость продукции, и, следовательно, на финансовые результаты. В управленческом учете существуют хорошо разработанная теория классификации затрат на постоянные и переменные. А основной характеристикой «Директ-костинг» как раз и является проблема подразделения затрат на постоянные и переменные.

Ключевые слова: управленческий учет, затраты, предел цены

For the enterprise working in the conditions of market economy, the economic situations connected with fluctuations of loading of capacities that involves change of a volume of output and sales, and it often take place, in turn, essentially influences production cost price, and, hence, on financial results. In the administrative account there is well developed theory of classification of expenses for constants and variables. And the basic characteristic «Direkt-kosting» just also is the problem of division of expenses for constants and variables.

Key words: the administrative account, expenses, a price limit

Основными целями калькулирования в отечественном учете, на наш взгляд, являются:

- обеспечить достоверную калькуляцию единичного продукта, его частей процессов;
- контролировать рентабельность производства отдельных продуктов и соблюдать плановый уровень их себестоимости;
- выявлять эффективность конструкторских и организационно-технических условий производства продукта;
- обеспечивать сопоставимость калькуляций для сравнительного анализа и использования на макроуровне (ценообразование, отраслевое планирование).

Рассмотрим особенности калькулирования по системе «директ-костинг» с точки зрения этих задач.

Сначала относительно составления точных калькуляций. Не существует такой системы калькулирования затрат, которая позволила бы определить себестоимость единицы продукции со стопроцентной точностью. Любое косвенное отнесение затрат на изделие, как бы хорошо оно ни было обосновано, искажает фактическую себестоимость, снижает точность калькулирования. Если смотреть с этих позиций, то самой точной является калькуляция по прямым (переменным) расходам, которая получается при калькулировании по системе «директ-костинг». В этом случае в калькуляцию включаются расходы, непосредственно связанные с изготовлением данного изделия. Поэтому критерием точности исчисления себестоимости изделия служат не полнота включения затрат в себестоимость, а способ их отнесения на то или иное изделие.

Необходимо подчеркнуть и то обстоятельство, что постоянные затраты в основной массе не связаны с производством данного конкретного вида изделия, а являются, как правило, периодическими и связаны с выпуском всего объема продукции предприятия. Поэтому тезис о том, что расходы должны в обязательном порядке включаться в расчет себестоимости изделия, можно подвергнуть критике [1].

Что касается установления и контроля за уровнем рентабельности изделий, то окупаемость изделия при калькулировании по прямым (переменным) затратам видна лучше, так как она не искажается в результате того же распределения косвенных расходов.

Как известно, на западных предприятиях для принятия управленческих решений используется разнообразная информация о себестоимости. Иногда себестоимость продукции

за рубежом калькулируется двумя методами: на основе распределения всех косвенных затрат по системе «директ-костинг». Думается, на данном этапе отечественным предприятиям нет необходимости вести параллельный учет по двум системам. Для предприятий, использующих «директ-костинг», достаточно периодически (в зависимости от целей управления) рассчитывать полную себестоимость внесистемно. Как показывает опыт западных стран, данные о себестоимости приемлемы для принятия решений.

Таким образом, важнейшим объективным условием применения «директ-костинга» в России является формирование стабильной рыночной экономики, что повлечет за собой изменение требований к бухгалтерскому учету, прежде всего в направлении повышения его оперативности, гибкости и аналитичности предоставляемой информации.

Изменение задач, стоящих перед учетом в целом, приводит к изменениям в задачах и содержании производственного учета, следствием чего является объективная возможность его организации по системе «директ-костинг».

Главной особенностью «директ-костинга», основанного на классификации расходов на постоянные и переменные, является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например «Прибыли и убытки».

Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены. По переменным расходам оцениваются также остатки готовой продукции на складах на начало и конец года, и незавершенное производство.

При системе «директ-костинг» схема построения отчетов о доходах многоступенчатая. В них содержатся, по крайней мере, два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль.

Отчет о доходах не обязательно должен быть двухступенчатым. Если переменные затраты подразделять на производственные и непроизводственные, то данный отчет о доходах будет трехступенчатым. В этом случае на первом этапе определяется производственный маржинальный доход как разность между объемом реализованной продукции и переменными производственными затратами. На втором этапе как разность между производственными маржинальными и непроизводственными переменными затратами определяется маржинальный доход в целом по предприятию, на третьем этапе – прибыль путем вычитания из общей суммы маржинального дохода суммы постоянных расходов. Отчеты о доходах можно изменять подразделением общей суммы постоянных затрат на два различных мелких блока. Этот метод можно было бы назвать «многоблочной системой» [3].

Важной особенностью «Директ-костинга» является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами (себестоимостью) и прибылью.

Большое значение имеет установление связей и пропорций между затратами и объемами производства. Используя методы корреляционного и регрессивного анализа, математической статистики, графические методы, можно определять формы зависимости затрат от объема производства или загрузки мощностей; строить сметные уравнения, получать информацию о прибыльности или убыточности производства в зависимости от его объема; прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов в зависимости от факторов объема или мощности, то есть решать стратегические задачи управления предприятием.

Система «Директ-костинг» заостряет внимание руководства предприятия на изменении маржинального дохода (суммы покрытия) по предприятию в целом и по различным изделиям. Она позволяет учитывать изделия с большой рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой

переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий.

За счет сокращения статей себестоимости упрощается ее нормирование, учет, контроль и к тому же улучшается учет и контроль условно-постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия.

Основное достоинство системы учета сумм покрытия в том, что на основе информации, получаемой в ней, можно принимать различные оперативные решения по управлению предприятием. В первую очередь это касается возможностей проводить эффективную политику цен.

С учетом по системе «Директ-костинг» также связана возможность проведения демпинговой политики, расчета и выбора различных комбинаций цены на товар и объемов его реализации.

Имея учетные данные об ограниченной себестоимости и суммах покрытия (маржинальном доходе) по изделиям, можно решать такие управленческие задачи, как оптимизация ассортимента выпускаемой продукции, целесообразность принятия дополнительного заказа по ценам ниже обычного, производство комплектующих внутри предприятия или наоборот закупка их на стороне, определение оптимального размера партии или серии продукции, выбор и замена оборудования и другие.

Еще одно важное достоинство системы – это то, что ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость становится более «обозримой», а отдельные затраты – лучше контролируемы. Так как чем больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними, тем слабее становится контроль.

В последнее время наблюдается тенденция роста удельного веса постоянных расходов. Поэтому повышаются требования к обоснованности планирования и нормирования величин этих расходов.

«Директ-костинг» дает возможность оперативнее контролировать постоянные расходы, так как часто в процессе контроля за себестоимостью используются нормативные (стандартные) затраты, или гибкие сметы.

Применяя «стандарт-кост» в «директ-костинге», устанавливают нормы на постоянные затраты; в основе же контроля гибких смет лежит разделение затрат на постоянные и переменные.

При системе учета полной себестоимости часть нераспределенной суммы накладных расходов переходит из одного периода в другой, поэтому контроль за ними ослабевает. «Директ-костинг» помогает снизить трудоемкость распределения накладных расходов.

Однако организация производственного учета по системе «Директ-костинг» связана с рядом проблем, которые вытекают из особенностей, присущих этой системе:

- возникают трудности при разделении расходов на постоянные и переменные, поскольку чисто постоянных или чисто переменных расходов не так уж много. В основном расходы полупеременные, а значит, возникают трудности в их классификации. Кроме того, в различных условиях одни и те же расходы могут вести себя по-разному;

- противники «директ-костинг» считают, что постоянные расходы также участвуют в производстве данного продукта и, следовательно, должны быть включены в его себестоимость. «Директ-костинг» не дает ответа на вопрос, сколько стоит произведенный продукт, какова его полная себестоимость. Поэтому требуется дополнительное распределение условно-постоянных расходов, когда необходимо знать полную себестоимость готовой продукции или незавершенного производства;

- ведение учета себестоимости по сокращенной номенклатуре статей не отвечает требованиям нашего учета, одной из главных задач которого до последнего времени являлось составление точных калькуляций;

- необходимо в ценах, устанавливаемых на продукцию предприятия, обеспечивать покрытие всех издержек предприятия.

В условиях рыночной экономики установление цены на производимую продукцию и оказываемые услуги имеет особое значение.

Определение цены заключается в возможности изучения положения на рынке в целом и в предсказании реакции потребителя на предлагаемый товар и его цену. Устанавливая цену, в первую очередь необходимо задумываться о том, будет ли спрос на продукцию по предполагаемой цене. Если цена станет слишком высока и товар не будет пользоваться спросом у покупателей, то продавец будет вынужден постепенно снижать ее до уровня, удовлетворяющего покупателей, с одновременным снижением издержек по производству данного продукта (работы, услуги) [2].

Существует несколько подходов к формированию цены в условиях рыночной экономики. Один подход - назначить такую цену, которая привлечет покупателей; другой - использовать цены конкурентов, чтобы установить для себя определенную границу цен; третий - использовать информацию о себестоимости продукции, с тем чтобы определить порог рентабельности, величину переменных затрат и маржинального дохода.

В управленческом учете используют два термина: «долгосрочный нижний предел цены» и «краткосрочный нижний предел цены».

Долгосрочный нижний предел цены показывает, какую минимальную цену можно установить, чтобы покрыть полные затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Этот предел соответствует полной себестоимости продукции.

Краткосрочный нижний предел цены - это та цена, которая способна покрыть лишь переменную часть издержек. Иными словами, это себестоимость, рассчитанная по переменным издержкам. Руководители российских предприятий, как правило, недооценивают значение данного показателя.

Очень часто бывают ситуации, когда при недостаточной загруженности производственных мощностей привлечение дополнительных заказов оправданно, даже при цене, величина которой не покрывает всех издержек. Снижать цену на такие заказы можно до ее краткосрочного нижнего предела.

Степень контроля за величиной переменных расходов различна в зависимости от объема продаж, что объясняется психологией менеджеров. Когда наблюдается бум, управляющие склонны наращивать объем производства и реализации, а при спаде они начинают следить за затратами. При снижении объема продаж обычно уменьшают отпускные цены и увеличивают коммерческие расходы, в то же время делается попытка повысить производительность труда, снизить текучесть кадров и заготовить ресурсы по более низким ценам. Это одна из причин ограничения применения анализа соотношения «затраты - объем - прибыль», так как при его построении допускается прямо пропорциональная зависимость величины переменных расходов от объема и не принимается во внимание вышеописанная психология менеджеров.

Постоянные расходы не статичны от года к году. Они могут быть намеренно увеличены для обеспечения более прибыльной комбинации производства и распределения, эти изменения отразятся на выручке, переменных и постоянных расходах. Например, можно увеличить расходы по продаже, заменив реализацию через оптовиков на прямую, непосредственно на рынке. Эта комбинация дает возможность повысить отпускную цену. Может быть приобретено более современное оборудование с целью сокращения удельных переменных расходов. Но в некоторых случаях более мудрым будет решение о сокращении постоянных расходов, например замена розничной торговли на оптовую.

После того как сделаны основные предложения по изменениям в постоянных расходах, менеджер прогнозирует вызванные этим предложением изменения прибыли и

удельной маржи. Управленческий учет непрерывно анализирует поведение затрат и периодически определяет точку перелома.

Постоянные расходы являются константой только по отношению к данному уровню деятельности и в данный период времени. Предприятия редко достигают 100%-ного использования мощностей, поэтому, когда планируются радикальные изменения объема, многие постоянные расходы приводят к «непредвиденным потерям» в результате управленческих действий. Удар, нанесенный постоянным расходом, снижает критическую точку и дает возможность фирме выдержать большое снижение объема, прежде чем появятся убытки.

Уровень маржинального дохода часто помогает менеджерам решать, какую продукцию протолкнуть, а какую нет, или терпеть ее, потому что выручка от ее продажи способствует реализации другой продукции.

Маржинальный доход лежит в основе управленческих решений, связанных с сокращением производства (продукции). В пределах краткосрочного периода, если продукт приносит дохода больше, чем его переменные расходы, он вносит вклад в общую прибыль. Эта информация поступает мгновенно, если используется маржинальный подход. При традиционном подходе трудно получить релевантную информацию, но менеджер может быть введен в заблуждение себестоимостью единицы продукции, которая несет в себе элемент постоянных расходов.

Маржинальный доход может быть использован при выборе альтернатив, которые могут возникнуть при обсуждении снижения цены, проведении специальных рекламных компаний, использовании премий, стимулирующих объем реализации. Обычно высокий рейтинг маржинального дохода служит стимулом к улучшению потенциального чистого дохода от реализации. Снижение рейтинга говорит о необходимости увеличения объема продаж, чтобы покрыть дополнительные расходы по стимулированию реализации.

Когда ожидаемая прибыль согласована, определение ее размера может быть быстро обеспечено подсчетом числа единиц, которые необходимо продать. Эти вычисления легко сделать, разделив сумму постоянных расходов и ожидаемой прибыли на удельный маржинальный доход.

Решения часто принимаются для того, чтобы выявить, использование каких материалов или машин наиболее выгодно может обеспечить максимально высокую прибыль. Маржинальный подход представляет данные для выявления продукции, дающей наибольший маржинальный доход [4].

Сторонники этого подхода утверждают, что исчисление себестоимости на этой основе позволяет менеджерам лучше понять взаимное поведение затрат, объема, цены, прибыли и быть более мудрыми в политике цен. В конечном итоге максимальная цена устанавливается спросом. Минимальная временная цена иногда устанавливается на основе величины переменных расходов и необходимости реализации.

Реализационная корзина - это набор относительных долей продукции, которые в общей сумме дают выручку. Если структура меняется, то заданная выручка может быть достигнута. Однако влияние на прибыль этих сдвигов будет зависеть от того, в сторону высоко- или низкорентабельной продукции произошло изменение первоначальной структуры. Анализ структурных сдвигов часто вносит ясность в отклонения фактической прибыли от запланированной, даже если менеджеры строго контролируют общий объем продаж.

Управляющие стремятся максимизировать реализацию всей продукции. Однако им следует периодически сверяться с лимитами ресурсов.

Дополнительные производственные мощности могут оказаться бесполезными. При решении вопроса о выпуске продукции необязательно отдавать предпочтение более рентабельной.

Маржинальный доход играет весьма активную роль, сигнализируя об общем уровне рентабельности как всего производства, так и отдельных изделий. Чем выше разница между

продажной ценой изделий и суммой переменных затрат, тем выше маржинальный доход и уровень рентабельности. Деление издержек на постоянные и переменные имеет важное значение для управления и анализа деятельности предприятия, в частности для принятия решений об ассортиментной политике, а также о закрытии или объявлении банкротства в случае убыточной деятельности. Далее рассмотрим на примере предприятия, каким образом использование метода учета затрат и калькулирования по сокращенной себестоимости «директ-костинг» может способствовать принятию решений об ассортименте выпускаемой продукции.

ОАО «ВСТЗ» производит:

- сметаны 20% (весовой) - 19700 кг по цене 47,41 руб.;
- творога 18% - 1058500 кг по цене 51,77 руб.

К переменным издержкам в ОАО «ВСТЗ» относятся сырье и материалы.

Переменные издержки на производство и сбыт сметаны 20% (весовой) составляют 21,67 руб./кг, творога 18% - 63,89 руб./кг, итого - 85,56 руб./кг.

К постоянным издержкам на ОАО «ВСТЗ» относятся:

- амортизация;
- ЕСН;
- зарплата основных производственных рабочих;
- вспомогательное производство;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы.

Постоянные издержки предприятия составили 18,09 руб./кг и были распределены между изделиями пропорционально переменным издержкам.

Рассчитаем переменные издержки на весь выпуск продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Переменные издержки на весь выпуск продукции

Продукция	Переменные издержки, руб.
Сметана 20% (весовая)	$19700 \times 21,67 = 426899$
Творог 18%	$1058500 \times 63,89 = 67627565$
Итого	68054464

Рассчитаем постоянные издержки на весь выпуск продукции (таблица 2).

Таблица 2 - Постоянные издержки на весь выпуск продукции

Продукция	Постоянные издержки, руб.
Сметана 20% (весовая)	$19700 \times 3,57 = 70329$
Творог 18%	$1058500 \times 10,52 = 11135420$
Итого	11205749

Рассчитаем затраты предприятия на производство и реализацию единицы каждого из этих изделий (таблица 3).

Таблица 3 - Затраты ОАО «ВСТЗ» на производство и реализацию единицы изделия (руб.)

Показатель	Изделие	
	Сметана 20% (весовая)	Творог 18%
Переменные затраты	21,67	63,89
Постоянные затраты	3,57	10,52
Полная себестоимость	25,24	74,41
Цена	47,41	51,77
Прибыль	+22,17	-22,64

Прибыль на 1 кг творога является отрицательной величиной. Однако прежде чем принимать решение о том, сохранить это изделие в ассортименте или отказаться от его производства, необходимо рассчитать прибыль предприятия от реализации всех производимых им изделий. Для получения прибыли важно, чтобы сумма выручки превышала сумму переменных затрат.

Рассчитаем выручку от реализации всех изделий. Общая выручка от реализации всех изделий составляет 55732522 руб. (таблица 4).

Таблица 4 - Выручка от реализации всех изделий

Продукция	Выручка, руб.
Сметана 20% (весовая)	$19700 \times 47,41 = 933977$
Творог 18%	$1058500 \times 51,77 = 54798545$
Итого	55732522

Общая выручка от реализации всех изделий составляет 55732522 руб. (таблица 4).

Валовые издержки предприятия составят:

$$I_{\text{в}} = I_{\text{перем}} + I_{\text{пост}},$$

где $I_{\text{в}}$ – валовые издержки;

$I_{\text{перем}}$ – переменные издержки (см. таблицу 17);

$I_{\text{пост}}$ – постоянные издержки (см. таблицу 18).

$$I_{\text{в}} = 68054464 + 11205749 = 79260213 \text{ руб.}$$

Прибыль предприятия от реализации всех изделий составила:

$$\Pi = V_1 - I_{\text{в}},$$

где Π – прибыль;

V_1 – выручка .

$$\Pi = 55732522 - 79260213 = -23527691$$

Т.е. предприятие работает в убыток.

Поскольку предприятие имеет в ассортименте творог, убыточный по полной себестоимости, посмотрим, как изменится прибыль предприятия, если отказаться от его производства.

В случае отказа от производства творога выручка предприятия сократится на объем выручки от реализации этого изделия и составит:

$$V_2 = V_1 - V_{\text{т}},$$

где V_2 – выручка от реализации продукции, если предприятие откажется от производства творога;

$V_{\text{т}}$ – выручка от реализации творога (таблица 4).

$$V_2 = 55732522 - 54798545 = 933977 \text{ руб.}$$

При этом также сократятся издержки предприятия на сумму переменных затрат, необходимых для производства и реализации творога на величину 67627565 руб. (таблица 1). В связи с тем, что постоянные затраты не зависят от объема производства, отказ от производства творога не повлияет на их величину.

Затраты предприятия без производства творога составят:

$$З = I_{\text{в}} - I_{\text{т.перем}},$$

где $З$ – затраты предприятия без производства творога;

$I_{\text{т.перем}}$ – переменные затраты на производство творога.

$$З = 79260213 - 67627565 = 11632648$$

В этом случае прибыль предприятия составит:

$$\Pi_2 = V_2 - З$$

$$\Pi_2 = 933977 - 11632648 = -10698671 \text{ руб.}$$

Общие убытки будут равны:

$$У = \Pi + \Pi_2$$

$У = -23527691 - 10698671 = -34226362$ руб., имея в виду, что -23527691 руб. для предприятия - прямая потерянная прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятию невыгодно производить творог 18%, так как, как видно из проведенного анализа, убытки предприятия при отказе от его производства существенно уменьшились. В данном случае, можно дать предприятию рекомендацию – отказаться от его производства.

Однако, творог – это продукт, не имеющий на рынке молочной продукции аналогов (субститов). Поэтому, отказ от его производства приведет к дефициту продукта на рынке Веневского района, так как ОАО «ВСТЗ» является крупнейшим в районе производителем молока и молочной продукции. Поэтому целесообразно провести детальный анализ рынка продукции и расширить территорию ее сбыта (например, заключить договоры на поставку продукции в смежных районах Тульской и других областей).

В качестве меры по совершенствованию существующей системы калькулирования себестоимости можно предложить внедрение метода «Директ-костинг».

Главное преимущество метода «Директ-костинг» заключается в разделении постоянных и переменных затрат. Это позволяет решать такие важнейшие задачи управления затратами, как:

- определение нижней границы цены продукции или заказа;
- сравнительный анализ прибыльности различных видов продукции;
- определение оптимальной программы выпуска и реализации продукции;
- выбор между собственным производством продукции или услуг и их закупкой на стороне;
- выбор оптимальной с экономической точки зрения технологии производства;
- определение точки безубыточности и запаса прочности предприятия и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. 2-изд. Дополненное и переработанное [Текст] / М.А. Вахрушина. – М.: ИКФ Омега-Л, 2007. – 528 с.
2. Ключко, А.В. Развитие системы бухгалтерского управленческого учета на промышленных предприятиях. Диссертация [Текст] / А.В. Ключко. – Ростов-на-Дону, 2006. – 200 с.
3. Управление затратами на предприятии: Учебник [Текст] / Под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. – 277с.

Щеульникова Людмила Юрьевна

Новомосковский Институт РХТУ им. Д.И.Менделеева
301670, Новомосковск Тульской обл., ул. Дружбы, 8
Ассистент кафедры «Менеджмент»
Тел.: +7 (48762) 21010
E-mail: rector@nirhtu.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕМОМ ПРОДАЖ

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития системы финансового и налогового учета финансовых результатов на основе управления объемом продаж.

Ключевые слова: финансовый учет, налоговый учет, объем продаж

In article pressing questions of development of system of the financial and tax account of financial results on the basis of management of a sales volume are considered.

Key words: the financial account, the tax account, a sales volume

Предпринимательский риск оказаться в убытках при изменении ситуации на рынках сбыта и закупок характеризует операционный рычаг, или производственный левеидж, связанный с управлением объемами продаж, себестоимостью и прибылью. Производственный левеидж - это возможность влиять на балансовую прибыль путем изменения объема продаж и оптимизации структуры текущих затрат. При повышении спроса операционный рычаг действует положительно, а падение спроса вызывает негативное воздействие - прибыль снижается быстрее объемов продаж. Следовательно, постоянные затраты можно рассматривать как основной источник риска: чем выше доля постоянных затрат в структуре себестоимости, тем более рискованна операционная деятельность предприятия [1].

Чтобы повысить уровень продаж, привлечь как можно больше покупателей, а также заинтересовать их более выгодными, чем у конкурентов, условиями, организации используют систему скидок. Грамотно разработанная система скидок в торговой организации позволяет не только привлечь новых покупателей, но и удержать «постоянных». На сегодняшний день существует множество различных способов предоставления скидок.

Для организации для повышения объема продаж мы рекомендуем предоставлять покупателям скидки при приобретении товара в определенном количестве и на установленную сумму, и скидки за скорейшую оплату проданных товаров.

Скидка – это установленное в процентах снижение продажной цены для ранее заявленной категории товара или категории покупателей, исполнивших условия для ее получения. При этом стоимость товара с учетом скидки и будет являться ценой, предусмотренной договором купли-продажи. Скидка на приобретение товара в определенном количестве предоставляется при покупке товара одного наименования, а скидка при приобретении товаров на установленную сумму - при покупке товаров как одного наименования, так и различной номенклатуры товаров. Скидка за скорейшую оплату проданных товаров позволяет продавцу стимулировать сбыт, увеличить прибыль за счет ускорения оборачиваемости товаров вследствие увеличения объема продаж и уменьшения за счет этого постоянных издержек обращения. Обе разновидности скидки отражаются в бухгалтерском учете сторон одинаково - в момент ее предоставления. Порядок ведения бухгалтерского и налогового учета скидок, предоставляемых продавцом в момент продажи, является, конечно, наиболее простым [2].

В бухгалтерском учете ООО «ЛАД СП» выручка от продажи товара со скидкой отражается сразу по цене товара с учетом скидки. Такое правило предусмотрено п. 6.5 ПБУ 9/99: «Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно Договору скидок (накидок)».

При налогообложении ООО «ЛАД СП» следует руководствоваться: 1) по налогу на добавленную стоимость - ст. 153 НК РФ; 2) по налогу на прибыль - ст. 249 НК РФ.

Из положений указанных статей НК РФ следует, что для целей налогообложения размер выручки определяется исходя из фактической цены реализации товара. Так как оптовые торговые организации всегда ведут учет товара по покупным ценам, то предоставленная скидка в момент продажи фактически не отражается в учете.

Торговая посредническая организация ООО «ЛАД СП» приобрела партию товаров на сумму 118 000 руб., в том числе НДС – 18 000 руб. Продажная цена товара составляет 153 400 руб., в том числе НДС – 23 400 руб. Этот товар ООО «ЛАД СП» реализует постоянному покупателю, которому предоставляется скидка в размере 10% в момент реализации товара.

Для целей налогообложения прибыли в состав доходов от реализации ООО «ЛАД СП» включается сумма выручки (без НДС) в размере 117 000 руб.

Перед современным бухгалтером (или налоговым консультантом) в последние годы возникла дополнительная проблема, обусловленная несопадением нормативных документов, регламентирующих бухгалтерские (экономические) и налоговые условия деятельности организации [3].

В результате сформировались два почти независимых вида учета. В них применяются различные методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг) и используются не одинаковые приемы признания доходов и расходов. Выпускаемые законодательные акты полны противоречий. На протяжении многих лет в стране отсутствует фундаментальное экономическое понятие минимальной величины оплаты труда.

Самое серьезное различие бухгалтерского и налогового учета ООО «ЛАД СП» заключается в выявлении финансового результата, который служит главным критерием эффективности деятельности торгового предприятия в рыночных обстоятельствах.

В соответствии со ст. 264 п.4 НК РФ, некоторые расходы на рекламу не полностью относятся на себестоимость продукции, работ и услуг ООО «ЛАД СП». Это касается затрат на приобретение призов, предназначенных для награждения победителей во время массовых рекламных кампаний, и расходов на иные виды рекламы, которые не содержатся в перечне НК РФ.

Законодательством установлена доля затрат торговых посреднических организаций, частично включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), в размере 1% от дохода, который вычисляется как разница между покупными и продажными ценами (без НДС).

Накладываемые ограничения могут существенно сказаться на финансовом результате хозяйственной деятельности ООО «ЛАД СП», использующих нетрадиционные формы рекламных операций. Поэтому на практике в учете целесообразно предпринять некоторые дополнительные меры, чтобы снизить вероятность принятия неудачных решений.

Методические и практические рекомендации разделения и стыковки результатов налогового и бухгалтерского учета ООО «ЛАД СП» рассмотрим по данным конкретной ситуации, сложившейся в торговой посреднической организации.

ООО «ЛАД СП» в целях увеличения товарооборота организует в торговом зале выставку-продажу продукции с розыгрышем призов для участников. Бесплатные призы для некоторых посетителей одновременно являются тратами организации на рекламу. Эти затраты включаются в издержки обращения в размере 1% от величины торговой наценки нетто (разницы между покупными и продажными ценами без НДС). Перед бухгалтерией ООО «ЛАД СП» поставлена задача, определить связь между чистой прибылью, налоговыми платежами и объемами продаж.

Для ее решения необходимо построить систему учетных (бухгалтерских и налоговых) проводок, описывающих хозяйственную ситуацию, и выбрать параметры для проведения расчетов. Среднеквартальные экономические параметры предприятия ООО «ЛАД СП», принятые для проведения расчетов:

- объем продаж - 20 000 единиц;
- покупная стоимость товаров - 1 240 000 руб.;
- сумма торговой наценки - 72 000 руб.;

- издержки обращения - 20 000 руб.;
- ставки единого социального налога 26% (2008 г.).

Экономические (стоимостные) характеристики позволяют вычислить величину чистой прибыли и суммарные налоговые платежи, включающие налог на прибыль.

Для получения необходимой информации были рассмотрены 6 вариантов рекламных расходов в процентах от величины торговой наценки ООО «ЛАД СП» (0,1,2,3,4,5%).

Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты расчетов чистой прибыли и налоговых платежей

В руб.

Размер рекламных расходов, %	0	1	2	3	4	5
Чистая прибыль в бухгалтерском учете	39 329	36 360	33 392	30 423	27 456	24 486
Чистая прибыль в налоговом учете	39 329	36 360	36 360	36 360	36 360	36 360
Сумма налогов в бухгалтерском учете	12 671	11 920	11 168	10 417	9 666	8 914
Сумма налогов в налоговом учете	12 671	11 920	12 106	12 292	12 478	12 664

Определим по данным таблицы 2 коэффициенты соотношения чистой прибыли ($K_{ЧП(\delta/n)}$) и суммы налогов ($K_{СН(\delta/n)}$) в бухгалтерском и налоговом учете в зависимости от размера рекламных платежей (таблица 2).

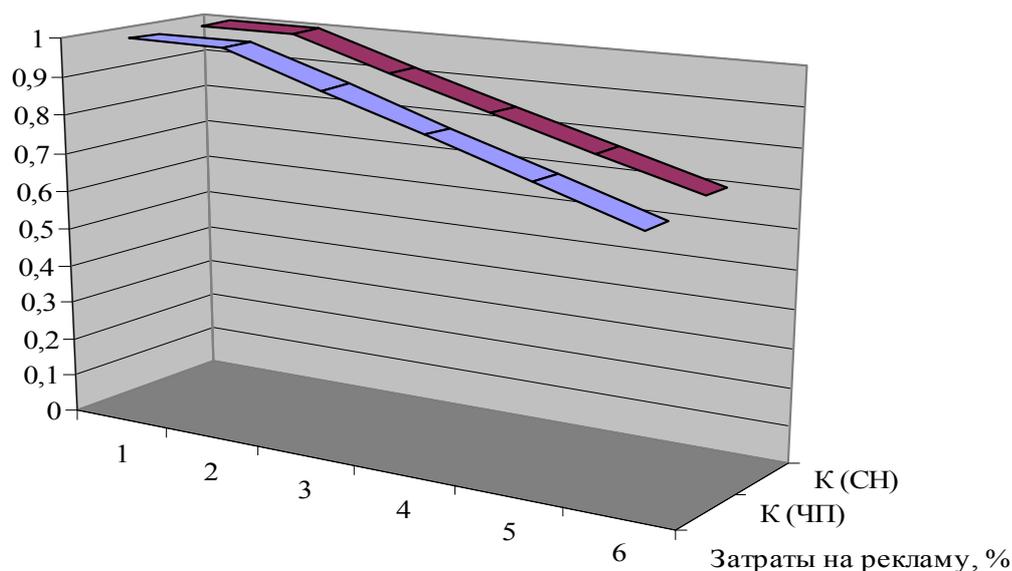
Таблица 2 – Коэффициенты соотношения чистой прибыли и суммы налогов в бухгалтерском и налоговом учете ООО «ЛАД СП»

Размер рекламных расходов, %	0	1	2	3	4	5
$K_{ЧП(\delta/n)}$	1	1	0,918	0,8367	0,7551	0,6734
$K_{СН(\delta/n)}$	1	1	0,9225	0,8475	0,7746	0,7039

Зависимость отношения чистой прибыли и суммы налогов, полученных в бухгалтерском и налоговом учете торговой посреднической организации ООО «ЛАД СП», от роста рекламных расходов приведена на рисунке 1.

Материалы рисунка 2 показывают, что сумма чистой прибыли в бухгалтерском учете ООО «ЛАД СП» ниже и что налоговое ограничение на рекламные расходы в данной ситуации заметно ухудшает финансовое положение торгового предприятия. При этом увеличение суммы рекламных расходов сверх установленной нормы для целей налогообложения приводит к значительному расхождению сведений в бухгалтерском и налоговом учете. Из результатов расчетов можно сделать практический вывод о том, что при проведении выставок-продаж с выдачей призов, ООО «ЛАД СП» не следует выходить за рамки ограничений ст. 264 п. 4 НК РФ.

Если принять условие ограничения расходов на рекламу в размере 1% от величины торговой наценки (без НДС), то, меняя числовые значения, можно получить связь между чистой прибылью и приращением объемов продаж при постоянной величине призового фонда.



	1	2	3	4	5	6
■ К (ЧП)	1	1	0,918	0,8367	0,7551	0,6734
■ К (СН)	1	1	0,9225	0,8475	0,7746	0,7039

Рисунок 1 – Зависимость отношения чистой прибыли и суммы налогов, полученных в бухгалтерском и налоговом учете, от роста рекламных расходов

После выполнения расчетов была выявлена линейная зависимость следующего вида, пригодная для использования в диапазоне прироста чистой прибыли 0 – 100 %:

$$\Delta Q\% = 1,2 \times \frac{\Delta \text{ЧП}\%}{N_1} + N_1\%,$$

где $\Delta Q\%$ - наращивание объема товарооборота по отношению к среднему объему продаж, равному 20 000 единиц;

N_1 - количество бесплатно раздаваемых товаров призового фонда в сумме, равной 1% от величины торговой наценки-нетто (46 шт.);

$N_1\%$ - процентная доля бесплатно раздаваемых товаров призового фонда в среднем объеме продаж, равном 20 000 единиц;

$\Delta \text{ЧП}\%$ - наращивание величины чистой прибыли в диапазоне 0 – 100 % по отношению к тому значению, которое получено для варианта призового фонда товаров в сумме 1% от величины торговой наценки.

Расчеты по формуле 7 наращивания объемов товарооборота приведены в таблице 3 для шести значений прироста чистой прибыли ООО «ЛАД СП».

Таблица 3 – Зависимость увеличения чистой прибыли от наращивания товарооборота

$\Delta \text{ЧП}\%$	0	20	40	60	80	100
$\Delta Q\%$	0,23	0,75	1,27	1,80	2,32	2,84

Данными таблицы 3 можно пользоваться при проведении оценок и прогнозов. Из них, следует, что увеличение товарооборота приблизительно на 3% обеспечивает удвоение чистой прибыли торговой организации ООО «ЛАД СП».

Все хозяйственные операции должны производиться с оформлением первичных документов, на основании которых ведется бухгалтерский учет в ООО «ЛАД СП». В связи с этим в целях планирования финансовых результатов торговой посреднической организации и совершенствования системы бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов

на основе управления объемом продаж необходимо привести научно обоснованную модель формирования учетно-аналитической информации. Учет можно представить как информационную систему предприятия, в которой сплошным методом регистрируются факты хозяйственной деятельности. Так как в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» последний представляет собой «систему наблюдения, измерения, регистрации, обработки, и передачи информации в стоимостной оценке об имуществе, источниках формирования, обязательствах и хозяйственных операциях хозяйствующего субъекта». Кроме того, в законе приведен достаточно широкий перечень задач, выполнение которых призвано осуществлять бухгалтерский учет, - это и формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, и предоставление информации для целей контроля за соблюдением законодательства. Законом бухгалтерский учет фактически определен как информационная система, функционирование которой в соответствии с определенными правилами обеспечивает информацией различные категории пользователей в необходимом для них аспекте.

Таким образом, специфика деятельности торговых посреднических фирм накладывает особый отпечаток на ведение бухгалтерского учета, налоговое планирование и прогнозирование финансового результата. Налоговое бремя большинства предприятий в современных рыночных отношениях в России настолько велико, что задачу бухгалтерского учета и налогообложения целесообразно решать в двух взаимосвязанных направлениях. Во-первых, торговые организации должны правильно организовывать документооборот, который наиболее точно отражал бы деятельность фирмы. Во-вторых, использовать приемы налогового планирования на основе учетно-аналитической информации по финансовым результатам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сергеев, И.В. Налоговое планирование: учебное пособие [Текст] / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 168 с.
2. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля: учебное пособие [Текст] / В.А. Чернов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 686 с.
3. Кожин, В.Я. Бухгалтерский и налоговый учет: управление прибылью: учебное пособие [Текст] / В.Я. Кожин. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 416 с.

Красильников Валерий Сергеевич

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

МЕСТО МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Статья посвящена вопросу определения места маркетингового анализа в системе экономических наук. Обобщены основные точки зрения на причины обособления маркетингового анализа, дана сравнительная характеристика основных категорий (целей, задач, предмета, метода, принципов) маркетинговых исследований, комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов и маркетингового анализа. Автором впервые понятие маркетингового анализа и определено его положение в системе маркетинговых исследований и комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, комплексный экономический анализ, маркетинговые исследования, цель и задачи исследования, предмет и метод исследования, деятельность хозяйствующих субъектов, маркетинговая деятельность, предпринимательский риск, информационная база экономического анализа, процесс принятия управленческих и маркетинговых решений.

This article is devoted to a topical issue of determine the position of marketing analysis in economic science system. The article summarizes the main points of view on the reasons for the separate marketing analysis, provides a comparative description of the main categories (purposes, objectives, subjects, methods, principles) of marketing research, complex economic analysis of business activities and marketing analysis. The concept of marketing analysis is formulated and its position in the system of marketing research and complex economic analysis of business activities is defined.

Key words: marketing analysis, complex economic analysis, marketing research, purpose and objectives of research, subject and method of research, business activities, marketing activity, business risk, information support of the economic analysis, managerial and marketing decision-making process.

На современном этапе развития рыночной экономики маркетинговая деятельность организаций и ее анализ выступает как объективная необходимость ориентации научно-технической, производственной и сбытовой деятельности этих организаций на учет рыночного спроса, потребностей и требований потребителей. Поэтому маркетинговому анализу уделяется достаточно большое внимание как среди теоретиков, так и среди практиков-руководителей организаций. Выделение маркетингового анализа как важнейшей функции по обеспечению успешной деятельности организаций обусловлено следующими причинами.

Во-первых, в настоящее время в условиях жесткой конкуренции первостепенной задачей для каждой организации становится обеспечение собственной экономической устойчивости. А для этого необходимо закрепиться на конкретных рынках, сформировать клиентские группы и постоянно поддерживать свою конкурентоспособность путем обновления ассортимента, улучшения качества, диверсификации расфасовки, оформления и т.п. Данные мероприятия не могут осуществляться без учета рыночной конъюнктуры, спроса и других макро- и микроэкономических факторов, на изучение которых и направлен маркетинговый анализ.

Во-вторых, поскольку основным предпринимательским риском остается риск невостребованности продукции, маркетинговый анализ становится приоритетной внутренней функцией, формирующей требования к организации производства, определению допустимого уровня издержек и рентабельности отдельных видов продукции и капитала.

Но, несмотря на выше изложенное, место маркетингового анализа в системе экономических наук в настоящее время четко не определено. Изучив существующие по данному вопросу точки зрения, мы можем условно разделить их на два основных

направления. С одной стороны, выделение маркетингового анализа объясняется особенностями системы маркетинга, характерными для современных организаций: системность, комплексность, оперативность, требование большого количества постоянно обновляемой информации. Инструментом для выполнения этих требований являются маркетинговые исследования, неотъемлемой частью которых выступает анализ. Усложнение маркетинговой деятельности в современных экономических условиях и явилось объективной причиной обособления маркетингового анализа, взявшего на себя часть функций маркетинговых исследований. С другой стороны, отмечается выделение маркетингового анализа как самостоятельного направления комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов, имеющего свой предмет, однако основанного на тех же методах и принципах, что и экономический анализ. И в том, и в другом случае авторы признают, что маркетинговый анализ является важным этапом в процессе принятия управленческих, в том числе маркетинговых решений. Чтобы разрешить проблему определения места маркетингового анализа в системе экономических наук, рассмотрим сущность и содержание маркетинговых исследований и комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности, а также исследуем их основные категории: предмет, метод, цель, задачи и принципы (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнительная характеристика категорий маркетингового анализа, маркетинговых исследований и комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов

Критерий	Маркетинговые исследования	Маркетинговый анализ	Комплексный экономический анализ
Цель	Формирование информационной базы для анализа различных аспектов деятельности хозяйствующих субъектов	Обеспечение необходимой, релевантной, своевременной и точной информацией для принятия эффективных управленческих, в том числе, маркетинговых решений, а также прогнозирование состояния и развития рынка и положения данной организации на данном рынке	Подготовка вариантов управленческих решений, направленных на обеспечение роста уровня рентабельности деятельности организации, а также ее дальнейшее развитие и устойчивое функционирование в условиях конкуренции
Задачи	Выявление различных характеристик рынка; определение потенциальных возможностей заданных рынков; анализ распределения долей рынка между его участниками; изучение тенденций активности участников рынка; анализ параметров сбыта, характеристик товаров, политики конкурентов; различные виды прогнозирования и др.	Оценка и прогноз состояния и развития рынка; моделирование спроса и предложения; выявление реакции рынка на маркетинговые действия; оценка потенциала и конкурентоспособности организации и др.	Определение эффективности использования всех ресурсов организации; предупреждение неоправданных затрат и потерь; выявление внутривозможных резервов; всестороннее обоснование стратегии развития и формирования бизнес-плана; оценка вкладов отдельных подразделений и работников в достигнутые результаты деятельности и др.
Предмет	Деятельность конкретной организации на рынке, а также деятельность на данном рынке других экономических агентов и динамика рыночных процессов и явлений	Маркетинговая деятельность организации, как оперативная, так и стратегическая	Деятельность конкретных организаций, изучаемая комплексно с помощью специальных приемов с использованием всех внешних и внутренних источников информации
Метод	Совокупность статистических, эконометрических, социометрических, квалиметрических, бихевиористических методов, экономико-математического моделирования, методов факторного анализа, экспертных и других методов		
Принципы	Комплексность, системность, научность, объективность, достоверность, эффективность, регулярность, действенность		

Систематизировав научные взгляды различных авторов, выделим наиболее общий подход к определению маркетинговых исследований: под маркетинговым исследованием

понимают систематический сбор информации, ее интерпретацию, оценочные и прогнозные расчеты по различным аспектам деятельности хозяйствующего субъекта.

Из данного определения следует, что без сбора качественной, достоверной информации и последующего ее анализа маркетинг не сможет в полной мере выполнить свое предназначение, которое заключается в удовлетворении разнообразных потребностей покупателей и адаптации производства к состоянию рынка.

Нельзя отрывать информацию и ее анализ от собственно маркетинга. Если экономический анализ как наука может рассматриваться в отрыве от маркетинга, то маркетинг (и в том числе маркетинговые исследования) без экономического анализа вряд ли сможет существовать. А с практической точки зрения, вообще нецелесообразно их разделять, поскольку и комплекс маркетинга, и экономический анализ являются равноправными функциями управляющей системы организации. Поэтому важно рассматривать эти понятия во взаимосвязи и взаимодополнении, что позволит проводить систематическую, планомерную и обоснованную работу по организации производства и сбыта в целях повышения эффективности функционирования организации в целом и ее отдельных сегментов. По определению И.К. Беляевского, «целью маркетинговых исследований является разработка маркетинговой стратегии фирмы, т.е. выбор целевого рынка и маркетингового комплекса, соответствие которых поможет обеспечить максимальный эффект продаж продукта и услуг» [2].

Однако результаты маркетинговых исследований предназначены для принятия не только маркетинговых, но и управленческих решений, касающихся деятельности организации в целом. Информация, получаемая для принятия управленческих решений, позволяет снизить неопределенность по принимаемому решению и снизить риски получения убытков в результате реализации неверно принятого решения. В этом смысле маркетинговые исследования выполняют функцию снижения рисков предпринимательской деятельности и оказывают косвенное влияние на конечные результаты деятельности организации [5].

Перечень задач маркетингового исследования, учитывая постоянно меняющуюся ситуацию, влияние разного набора факторов, различный потенциал фирм, человеческий фактор и т.д. приводит к большому разнообразию конкретных исследовательских задач, выдвигаемых перед маркетинговой службой фирмы. Можно выделить такие задачи, как: анализ влияния глобальных сил и факторов макросреды маркетинга на деятельность хозяйствующего субъекта и ее результаты; оценка и анализ конъюнктуры рынка, расчет емкости рынка, характеристика и прогнозирование спроса, анализ его эластичности; оценка собственных возможностей хозяйствующего субъекта, ее потенциала и конкурентоспособности; оценка возможностей и поведения конкурентов; анализ воздействия макросреды маркетинга; анализ раздела рынка сбыта, оценка доли, занимаемой хозяйствующим субъектом, территориальный анализ рынка сбыта; информационно-аналитическое обоснование сегментации рынка (группировка и структуризация потребителей); информационно-аналитическое обеспечение разработки товара и регулирование его жизненного цикла; и другие [3].

Реализация поставленных задач позволяет предпринять широкий спектр действий по выявлению и объяснению причин сложившейся ситуации, а также предложить ряд конкретных мероприятий, направленных на обеспечение маркетингового преимущества организации. Предмет маркетингового исследования – деятельность конкретного хозяйствующего субъекта на рынке, а также деятельность на данном рынке других экономических агентов и динамика рыночных процессов и явлений.

Методика маркетингового исследования основана на взаимосвязи статистических, эконометрических, социометрических, квалиметрических, бихевиористических и других методов, которые также являются методами экономического анализа как науки.

Маркетинговое исследование как единый процесс с единой целью и общим материальным обеспечением на определенной стадии распадается на два последовательных самостоятельных процесса: сбор информации и ее анализ. Известно, что экономический

анализ в системе управления выполняет связующую функцию между получением информации и принятием управленческих решений. Без анализа маркетинговой и иной информации невозможны выработка и принятие обоснованных управленческих решений. В условиях неопределенности и непредсказуемости тенденций развития рынка умение использовать анализ для принятия наиболее рациональных решений является необходимой предпосылкой успешной работы организации. Глубина и достоверность выводов и рекомендаций, вытекающих из проведенного анализа, зависят от того, насколько полно и достоверно полученная информация отражает состояние анализируемого объекта и среды, в которой он функционирует. При этом необходимо учитывать не только рыночные тенденции, характеристику товарных рынков, специфику потребителей, но и производственные характеристики организации, определяющие гибкость бизнес-процессов и возможность быстрого освоения новых производств, структуру затрат на производство и запас финансовой прочности организации.

Все перечисленные стороны деятельности организации охватывает комплексный экономический анализ деятельности хозяйствующих субъектов. Его цель – подготовка вариантов управленческих решений, направленных на обеспечение роста уровня рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта, а также его дальнейшее развитие и устойчивое функционирование в условиях конкуренции [1].

Для достижения поставленной цели в ходе комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов решаются следующие задачи:

- всестороннее обоснование стратегии развития, бизнес-плана, текущих изменений в производстве на основе изучения и оценки реальных возможностей для реализации предлагаемых решений и их экономических последствий;
- предупреждение неоправданных затрат и потерь в производстве;
- определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- выявление внутривозможных резервов на всех стадиях производства и обоснование условий их использования;
- оценка вкладов отдельных подразделений и работников в достигнутые результаты деятельности;
- и другие.

Представленный перечень задач достаточно широк. Он охватывает абсолютно все стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Необходимо отметить, что все большие позиции в системе комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов в последнее время завоевывает именно маркетинговый анализ, что связано с возрастающей ролью анализа внешней среды при принятии управленческих решений и усложняющимися условиями деятельности.

Маркетинговый анализ непосредственно связан с обоснованием цен, по которым реализуется продукция (работы, услуги) хозяйствующего субъекта. Во-первых, для поддержания рыночных позиций организация должна регулярно контролировать тенденции изменения и колебание цен по группам товаров, сезону, сегментам рынка. Во-вторых, для обеспечения конкурентоспособности необходимо поддерживать тот уровень себестоимости, который обеспечивает нужный уровень рентабельности при приемлемых для рынка ценах, что регулируется на основе маркетингового подхода к анализу в оценке издержек производства, определения точки безубыточности, запаса финансовой прочности и обоснования приемлемого уровня постоянных затрат. Следовательно, маркетинговый анализ переплетается с направлениями управленческого анализа.

Выявление резервов повышения эффективности деятельности является главной целью анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Для ее достижения необходимо не только установить возможность расширения выполняемых им операций и снижения затрат на их проведение, но и выявить соотношение спроса и предложения на полезные результаты этих операций. Экономический анализ использует результаты маркетинговых исследований для

оценки целесообразности расширения или существенного изменения ассортимента товаров или услуг, возможного уровня продажных цен на них с учетом требований покупателей к их качеству, для определения наиболее выгодных рынков сбыта и влияния на сложившийся уровень цен на этих рынках предложений конкурентов. Следовательно, результаты маркетинговых исследований обогащают информационную базу анализа деятельности хозяйствующих субъектов. В свою очередь, в маркетинговых исследованиях широко используются результаты анализа динамики затрат на производство конкретных видов товаров, качества этих товаров, потенциальных возможностей увеличения их предложения на рынках сбыта, уровня денежных доходов покупателей [4].

Таким образом, интеграция экономического анализа и маркетинговых исследований, а также усложнение деятельности хозяйствующих субъектов в современных рыночных условиях предопределило обособление маркетингового анализа. Итак, маркетинговый анализ на современном этапе определяет содержание аналитических процедур, необходимых для поддержки управленческих, в том числе маркетинговых, решений. Он предполагает прогнозирование на основе внешней и внутренней информации состояния и развития рынка и положения данной организации на данном рынке. Цель маркетингового анализа состоит в обеспечении необходимой, релевантной, своевременной и точной информацией для принятия эффективных управленческих, в том числе, маркетинговых решений. В процессе маркетингового анализа решаются следующие задачи:

- оценка и прогноз состояния и развития рынка;
- определение позиции предприятия на рынке;
- оценка потенциала и уровня конкурентоспособности предприятия;
- оценка реакции рынка на маркетинговые действия.

Метод современного маркетингового анализа может рассматриваться как системное комплексное исследование маркетинговой среды при помощи специальных приемов с целью обеспечения более качественного и эффективного выполнения функций маркетинговой деятельности [4].

Становится очевидным, что между комплексным экономическим анализом деятельности хозяйствующих субъектов и маркетинговыми исследованиями существует взаимопроникновение и тесная связь, определившая выделение и развитие маркетингового анализа и его место в системе экономических наук.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барнгольц, С.Б. Методология экономического анализа хозяйствующего субъекта: учеб. пособие [Текст] / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 178 с.
2. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие [Текст] / И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 156 с.
3. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: учебник. [Текст] / Е.П. Голубков. - М.: Издательство «Финпресс», 2003.- 243 с.
4. Егорова, С.Е. Маркетинговый анализ: методология и методика: монография [Текст] / С.Е. Егорова. – Псков: Издательство ППИ, 2008. – 145 с.
5. Малков, М.И. Маркетинговые исследования в управленческой деятельности компании [Текст] / М.И. Малков // Маркетинг. – 2008. - №4. – С. 31-37.

Волкова Ольга Алексеевна

Псковский государственный политехнический институт
180021 г. Псков, ул. Инженерная, 8-114
Аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Тел.: 8(8112)738811, 89211191113
E-mail: voa8585@mail.ru

Н.Т. ЛАБЫНЦЕВ, П.В. КОЛЕСНИК

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ

Статья посвящена сравнительному анализу определений, критериев признания и методов оценки элементов финансовой отчетности, составленной по международным и российским стандартам. Выявленные в ходе анализа концептуальные различия обуславливают многие несоответствия в требованиях международных и российских стандартов к представлению в финансовой отчетности информации об отдельных объектах учета.

Ключевые слова: *Элементы финансовой отчетности, активы, обязательства, капитал, доходы, расходы, критерии признания, виды оценок, дисконтированная стоимость, справедливая стоимость.*

The article is devoted to comparative analysis of definitions, recognition criteria and methods for measuring the elements of financial statements, prepared according to international and Russian standards. Conceptual differences identified in the analysis give rise to many inconsistencies in the requirements of international and Russian standards for submission of financial statements information about individual objects of accounting.

Key words: *Elements of financial statements, assets, liabilities, equity, income, expenses, recognition criteria, methods for measuring, present value, fair value.*

В настоящее время на международном уровне весьма остро стоит проблема несопоставимости финансовой отчетности, сформированной по различным стандартам. Если на национальном уровне эта проблема решается обязательным применением на территории страны собственных правил учета, то для международных инвесторов и кредиторов, анализирующих отчетные данные компаний разных стран, возникает необходимость приведения финансовой отчетности предприятий, которым они предоставляют средства, к единому образцу. В связи с этим возникла потребность в создании и распространении общих стандартов финансовой отчетности, которые можно использовать на интернациональном уровне. На сегодняшний день международное регулирование бухгалтерского учета во многом осуществляется посредством разработки и применения международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО), которые позволяют обеспечить сопоставимой информацией пользователей финансовой отчетности. Эти стандарты были выбраны нашей страной в качестве ориентира для осуществления реформы отечественной системы учета. В процессе реформирования по большинству направлений учета было достигнуто соответствие между российскими и международными стандартами. Вместе с тем сохраняется ряд концептуальных отличий, значительная часть которых, на наш взгляд, связана с отражением информации об элементах финансовой отчетности.

Финансовая отчетность отображает результаты хозяйственных операций и других событий, объединяя их в широкие категории в соответствии с экономическими характеристиками. Эти категории называются элементами финансовой отчетности. В МСФО определения, критерии признания и способы оценки элементов изложены в Принципах составления и представления финансовой отчетности (далее Принципы...) – документе, содержащем концептуальные основы подготовки отчетной информации. В российских стандартах бухгалтерского учета (далее РСБУ) элементы отчетности регулируются Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России (далее Концепция...), а также ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Результаты сравнительного анализа определений и правил признания элементов финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ обобщены в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительный анализ определений и правил признания элементов финансовой отчетности

Название элемента		Источник информации		Комментарий
МСФО	РСБУ	МСФО	РСБУ	
Активы	Имущество	Принципы..., пункты 53-59, 82-90	Концепция..., пункты 7.1-7.2, 8.1, 8.3	Имеется разница в терминах. Принципы МСФО дают более подробное описание данного элемента
Обязательства	Кредиторская задолженность	Принципы..., пункты 60-64, 82-88, 91	Концепция..., пункты 7.1, 7.3, 8.1, 8.4	Имеется разница в терминах. Принципы МСФО дают более подробное описание данного элемента
Капитал	Капитал	Принципы..., пункты 65-68, 81, 102-110	Концепция..., пункты 7.4	В Принципах МСФО изложены концепции поддержания капитала, которых нет в РСБУ
Доходы	Доходы	Принципы..., пункты 69-77, 82-88, 92-93	Концепция..., пункты 7.1, 7.5, 8.5; ПБУ 9/99	В отличие от МСФО в РСБУ данный элемент регулируется специальным стандартом. В МСФО дается более узкое определение доходов. ПБУ 9/99 содержит дополнительные критерии признания доходов
Расходы	Расходы	Принципы..., пункты 69-73, 78-80, 94-98	Концепция..., пункты 7.1, 7.6, 8.6; ПБУ 10/99	В отличие от МСФО в РСБУ данный элемент регулируется специальным стандартом. В МСФО дается более узкое определение расходов. ПБУ 10/99 содержит дополнительный критерий признания доходов

Элементами, характеризующими финансовое положение организации, являются активы, обязательства и капитал. Активами согласно Принципам... являются ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем. В соответствии с тем же документом обязательства представляют собой текущую задолженность, возникшую в результате событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономическую выгоду. В российской Концепции... для обозначения указанных элементов применяются термины «имущество» и «кредиторская задолженность», и дается менее подробное их описание. Капиталом в обеих системах учета называется остаточная величина активов, не обремененных обязательствами. Принципы... выделяют две концепции поддержания капитала: финансовую и физическую. Финансовый капитал (т. е. инвестированные средства или инвестированная покупательная способность) является синонимом чистых активов (или собственного капитала) компании. Согласно этой концепции прибыль считается заработанной, только если финансовая (денежная) сумма чистых активов в конце периода превышает финансовую (денежную) сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений собственникам и их взносов в течение периода. Поддержание финансового капитала может быть измерено или в номинальных денежных единицах, или в единицах постоянной покупательной способности.

Согласно второй представленной в Принципах... концепции физический (натуральный) капитал рассматривается как продуктивная способность, производственная мощность компании, которая определяется объемом выпуска продукции. Согласно этой концепции прибыль считается заработанной, только если физическая производительность (или операционная способность) предприятия (или ресурсы, либо фонды, необходимые для достижения этой способности) в конце периода превышает физическую производительность в начале периода после вычета всех распределений собственникам и их взносов в течение периода. В России, как утверждает В.Ф. Палий, судя по некоторым законодательным актам и

сложившейся практике, используется юридическая концепция поддержания капитала, не рассматриваемая Принципами МСФО. В соответствии с ней выплаты акционерам дивидендов не могут производиться из суммы внесенного ими капитала и нормативных общих резервов, подлежащих сохранению в соответствии с законом или уставом общества. Эта концепция в целом тяготеет к финансовой концепции поддержания капитала МСФО, хотя и не полностью адекватна ей [8]. Неполная адекватность юридической концепции заключается в том, что она не способствует сохранению добавочного капитала. По мнению И. И. Просвириной, смысл концепций поддержания капитала в том, чтобы предотвратить чрезмерное распределение прибыли между собственниками организации [9]. Однако российское законодательство позволяет объявлять и выплачивать дивиденды даже при отсутствии прибыли. Согласно ст. 43 Федерального закона «Об акционерных обществах» и ст. 29 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», содержащим ограничения на выплату дивидендов, требуется сохранить уставный капитал и резервный фонд [1,2]. Следовательно, добавочный капитал, содержащий резерв переоценки и эмиссионную премию, распределять не запрещено. В соответствии с Принципами... прибылью признаются только суммы сверх требуемых для поддержания капитала. Поэтому эмиссионная премия и резерв переоценки не должны объявляться в качестве дивидендов, так как это приведет к уменьшению капитала по сравнению с началом периода. Таким образом, концепции поддержания капитала в МСФО отличаются от применяемой в нашей стране юридической концепции тем, что они распространяются на суммы резерва переоценки и эмиссионного дохода. Доходы и расходы являются элементами финансовой отчетности, характеризующими результаты деятельности организации. Принципы... дают следующие определения доходов и расходов: это приращение (уменьшение) экономических выгод в течение периода, происходящее в форме притока (оттока) или увеличения (уменьшения) активов либо уменьшения (увеличения) обязательств, что выражается в увеличении (уменьшении) капитала, не связанного с вкладами (распределением среди) собственников.

В российской Концепции... приведены похожие, но не аналогичные, определения рассматриваемых элементов. Кроме того, в отечественной системе регулирования учета имеются специальные стандарты, устанавливающие правила формирования информации о доходах и расходах организаций. В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» ПБУ 10/99 «Расходы организации» доходами (расходами) признается увеличение (уменьшение) экономических выгод в результате поступления (выбытия) активов и погашения (возникновения) обязательств, приводящее к увеличению (уменьшению) капитала организации, за исключением вкладов (уменьшения вкладов) по решению участников.

В целом определения очень похожи, однако, в РСБУ прирост (сокращение) экономических выгод за счет увеличения (уменьшения) активов, иного, чем их поступление (выбытие), формально не считается доходом или расходом. Следовательно, определения доходов и расходов в российских стандартах несколько уже, чем в международных.

Как известно, объект, который подходит под определение одного из элементов, должен быть признан в отчетности по МСФО, если он отвечает условиям признания, а именно: существует вероятность того, что любая экономическая выгода, ассоциируемая с ним, будет получена или утрачена компанией, и объект имеет стоимость или оценку, которая может быть надежно измерена. В отношении доходов ПБУ 9/99 вводит два, а ПБУ 10/99 применительно к расходам – один дополнительный критерий признания. Доходы и расходы признаются только в случае, когда организация имеет на это право, подтвержденное конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов или иным соответствующим образом. Более того, выручка от продажи различных объектов, а также некоторые другие доходы могут быть признаны только после перехода права собственности на товар от организации к покупателю (выполнения работы, оказания услуги). Таким образом, российские стандарты характеризуются формальным подходом к вопросу признания доходов и расходов. Следует отметить, что и признание прочих элементов в российской учетной практике рассматривается, прежде всего, с формальной точки зрения.

Признание элемента в финансовой отчетности предполагает его оценку. В Принципах... представлено четыре вида оценок (таблица 2). Перечень возможных методов измерения, устанавливаемых Концепцией..., совпадает с перечнем МСФО. Однако их трактовка в российском документе приведена только для активов, и о распространении данных методов на обязательства ничего не сказано.

Следует отметить, что существует некоторая разница в определениях дисконтированной стоимости. Как видно из таблицы 2, в МСФО приведенная стоимость активов рассчитывается как будущее чистое поступление денежных средств, которое будет создавать данный актив при нормальных условиях. В Концепции... это величина будущих денежных поступлений или их эквивалентов, за которую предположительно должен быть приобретен объект в ходе обычной хозяйственной деятельности. Разница невелика, однако, на наш взгляд, Принципы... более четко определяют экономическую сущность дисконтированной стоимости.

Таблица 2 - Виды оценок активов и обязательств согласно Принципам МСФО

Виды оценок	Отражение активов и обязательств
Первоначальная (историческая) стоимость	Активы учитываются по сумме уплаченных за них денежных средств или эквивалентов или по справедливой стоимости, предложенной за них на момент приобретения. Обязательства учитываются по сумме поступлений, полученных в обмен на долговое обязательство, или в некоторых случаях (например, налог на прибыль) по сумме денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел
Восстановительная (текущая) стоимость	Определяется суммой денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена за приобретение аналогичного актива в современных условиях. Обязательства отражаются по недисконтированной сумме денежных средств или их эквивалентов, которая потребовалась бы для их погашения в настоящий момент
Цена продажи (стоимость погашения)	Для активов означает сумму денежных средств, которая может быть получена в настоящее время от продажи актива в обычных условиях. Обязательства отражаются по недисконтированной сумме денежных средств, которая необходима для их погашения в нормальных условиях
Дисконтированная (приведенная стоимость)	Рассчитывается как будущее чистое поступление денежных средств, которое будет создавать данный актив при нормальных условиях, или как будущее чистое выбытие денежных средств, которое потребуется для погашения обязательств при нормальном ходе дел

Дисконтирование является важным механизмом, позволяющим представлять достоверно финансовое положение организации. В РСБУ упоминание о дисконтировании содержится в ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» в отношении долговых ценных бумаг и предоставленных займов, при этом дисконтирование является правом организации, и осуществляется только для раскрытия в пояснительной записке, а внесение записей в учет запрещено (п. 23 ПБУ 19/02). Сходным с дисконтированием, но не аналогичным ему, является порядок учета разницы между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью долговых ценных бумаг, по которым не определяется текущая рыночная стоимость: такую разницу ПБУ 19/02 разрешает равномерно относить на финансовые результаты. В МСФО дисконтирование является неотъемлемой частью учета и может повлиять на балансовую стоимость любого элемента отчетности, тем самым изменив финансовые результаты компании. По нашему мнению, в этом состоит еще одно фундаментальное отличие международных стандартов от российских правил бухгалтерского учета. Помимо ранее упомянутых видов оценки элементов финансовой отчетности в МСФО широко применяется справедливая стоимость. Справедливой стоимостью признается сумма, на которую можно обменять актив или произвести расчет по обязательству при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами. Наилучшим показателем справедливой стоимости является рыночная цена. Если по каким-либо причинам активный рынок отсутствует, применяются различные методы оценки. Рекомендации по определению справедливой стоимости

присутствуют во многих международных стандартах, но они не всегда сопоставимы. Данная несопоставимость привносит в МСФО излишнюю сложность и неоднородность в практику их применения. В связи с этим Совет по МСФО в настоящее время разрабатывает отдельный стандарт, который будет содержать единое руководство по определению справедливой стоимости. Справедливая стоимость является одним из ключевых понятий международных стандартов финансовой отчетности, и многие оценки при составлении отчетности по МСФО производятся на ее основе. В отечественной учетной практике оценка объектов бухгалтерского учета по справедливой стоимости отсутствует. На наш взгляд, данное различие систем учета также имеет важное значение. Таким образом, требования к отражению информации об элементах финансовой отчетности в МСФО и РСБУ в целом схожи. Тем не менее, между ними существует ряд немаловажных отличий, таких как несоответствие концепций поддержания капитала, формальный подход российских стандартов к признанию элементов финансовой отчетности, а также неприменение в российской учетной практике оценок по справедливой и дисконтированной стоимости. По нашему мнению, причиной многих несоответствий в требованиях международных и российских стандартов к представлению в финансовой отчетности информации об отдельных объектах учета являются данные концептуальные различия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/>
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/>
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утверждено приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/>
5. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации 29 декабря 1997 г.) [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2004/12/buhzak_koncept.pdf
6. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]. – М.: Аскери-АССА, 2009
7. Генералова, Н.В. Как работать с МСФО в России [Текст] / Н.В. Генералова. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 200 с.
8. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности [Текст] / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 230с.
9. Просвирина, И.И. Чистые активы: снова хотели как лучше? [Текст] / И.И. Просвирина // Финансовый менеджмент. - 2003. - № 4. – С. 21-28
10. Соколов, В.Я. Оценка по справедливой стоимости [Текст] / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2006. - № 1. – С. 17-24

Лабынцев Николай Тихонович

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
344006 г. Ростов-на-Дону, ул. Суворова д. 61 кв. 15
Доктор экономических наук, профессор
Декан учетно-экономического факультета, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет»
Тел.: (863)298-05-90
E-mail: uef2@rseu.ru

Колесник Петр Владимирович

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
344006 г. Ростов-на-Дону, ул. Суворова д. 61 кв. 15
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»
Тел.: 8 919 873 60 33
E-mail: petr_kolesnik@mail.ru

Ю.Г. РОДИНА

ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ АУТСОРСИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аутсорсинг как вид производственной деятельности является актуальным направлением развития российской промышленности. Одна из значимых проблем в этом вопросе связана с экономическим обоснованием целесообразности аутсорсинга для предприятия, как альтернативы самостоятельного производства малорентабельной продукции. В статье предлагаются методические основы принятия такого решения.

Ключевые слова: аутсорсинг, управление, промышленность, предприятие, менеджмент, управленческие решения по аутсорсингу.

Outsourcing as a kind of industrial activity is an actual direction of development of the Russian industry. One of significant problems in this question is connected with an economic substantiation of expediency of outsourcing for the enterprise, as alternatives of independent manufacture of remunerative production. In article methodical bases of acceptance of such decision are offered.

Key words: outsourcing, management, the industry, the enterprise, management, administrative decisions on outsourcing.

Современное состояние промышленности России характеризуется высокой изношенностью основных производственных фондов, неэффективными процессами их воспроизводства, недостатком внедрения в производство новых технологий изготовления продукта, требуемого рынком и т.д. Указанные проблемы настолько важны, что позволяют сравнивать организацию производства на большинстве российских предприятий с «натуральным хозяйством». Одним из путей решения этой проблемы является проведение реструктуризации через избавление от морально устаревшего оборудования и заключение аутсорсинговых контрактов с предприятиями, обладающими конкурентоспособными технологиями. Сегодня компании даже с высокой долей нового оборудования не всегда имеют возможность качественного обеспечения каждого этапа производственного процесса. В мире давно существует практика специализации на нескольких или одном ключевом производственном процессе, при этом не основные – вспомогательные – процессы «отдаются» в аутсорсинг. За счет такой специализации обеспечивается высокое качество и относительно низкие цены. При этом компании-конкуренты на рынке конечной продукции могут покупать производственные компоненты у одного и того же поставщика. Повышение же уровня качества достигается путем строгого следования индустриальным стандартам и сертификации производственных процессов на соответствие стандартам ISO 9001.

Аутсорсинг, являясь закономерным продолжением кооперации, разделения труда и специализации, представляет собой современную модель рыночной деятельности, обеспечивающую дополнительные конкурентные преимущества за счет использования резервов (материальных и нематериальных) компаний-аутсорсеров, сокращение издержек производства и контроль над ним; «фокусирование» компании на конкурентоспособных бизнес-процессах; доступ к лучшим мировым производственным технологиям; освобождение внутренних ресурсов для других целей; эффективное использование нужного оборудования, знаний, технологий предприятия-аутсорсера; сокращение неуправляемых факторов; «освобождение» основных фондов; разделение рисков и т.д.

Одной из основных целей управления аутсорсингом на российских предприятиях является, в связи с вышесказанным, реконфигурация активов, позволяющая обеспечить экономический эффект за счет концентрации доступных ресурсов организации на развитии ее основных функций, формирующих конкурентное преимущество. Анализ существующих научных и исследовательских публикаций по проблеме аутсорсинга показывает необходимость создания алгоритма поддержки соответствующих управленческих решений.

наоборот.

Во-вторых, нужно предусмотреть изменение под влиянием многочисленных причин, возникающих в процессе реализации аутсорсинга, прямых переменных затрат предприятия. Они могут изменяться, например, когда меняются цены на используемое сырье, материалы, комплектующие, на топливо и энергию, на оборудование и расходы на заработную плату основных производственных рабочих и т.п., когда изменяется под влиянием принятого решения расход всех видов ресурсов на единицу выпускаемой продукции.

В-третьих, методика должна учитывать возможность изменения условно-постоянных затрат, которые могут быть направлены на совершенствование системы управления предприятием и отдельными подразделениями, на изменение организационной и производственной структуры, на модернизацию производства и пр.

В-четвертых, необходимо принять во внимание возможность модернизации производства, его развитие, расширение и совершенствование. Все это может быть реализовано посредством реконструкции предприятия и его технического перевооружения, переоснащения, в конечном счете, ведущее к изменению производственной мощности предприятия. Кроме того, должна существовать возможность учета роста затрат, связанных с вынужденным производством продукции на устаревшем физически и морально оборудовании, если нет возможности замены, а спрос на продукцию на рынке существует.

В-пятых, рабочая методика обязательно должна обеспечить возможный учет структурных сдвигов продукции, т.е. снятия с производства устаревших, бесперспективных, не пользующихся достаточным спросом видов продукции и освоение производства прогрессивных ее моделей, образцов, видов или передачи в аутсорсинг подобной продукции, даже если ее жизненный цикл находится в стадии старения.

В-шестых, рабочая методика должна не просто учитывать возможное изменение производственной программы вследствие внедрения аутсорсинга, а оценивать такое изменение с позиций имеющихся в производстве ограничений, в частности, допустимой эффективности капитальных вложений, а также по спросу продукции на рынке, допустимому уровню хозяйственного риска, предельному значению уровня относительной безубыточности и т.п.

В-седьмых, рабочая методика должна учитывать существующую дискретность производства, многономенклатурный, многоассортиментный его характер.

Таким образом, из изложенных особенностей построения методики принятия управленческих решений о целесообразности аутсорсинга следует, что предлагаемый методический инструментарий должен обладать свойствами гибкости, комплексности, экономичности и, что очень важно, свойством дискретности. Последнее позволяет установить границы, в рамках которых может и будет находиться одно из возможных и допустимых управленческих решений о целесообразности аутсорсинга для данного предприятия. Особо необходимо оговорить значение информационного обеспечения принимаемых управленческих решений с точки зрения неопределенности и непредсказуемости складывающейся на рынке ситуации. В качестве снижения их влияния рекомендуется рассчитывать так называемые страховые коэффициенты для обеспечения достаточного запаса прочности управленческих решений, надежности деятельности фирмы. Нужно сказать, что с методологической точки зрения между неопределенностью и непредсказуемостью рыночной ситуации имеется существенная разница, заключающаяся в источниках этих процессов. Под неопределенностью понимается изменение рыночной ситуации, которое возникает в результате действий многочисленных причин, исходящих в основном от всех товаропроизводящих субъектов рынка, от их стратегии и тактики, ценовой политики и т.п. Это позволяет опосредованно учитывать неопределенность. Под непредсказуемостью в свою очередь следует понимать действие всей совокупности факторов, которые выходят за пределы производственной сферы и связаны со стихийными бедствиями, состоянием мировой финансовой системы, политическими решениями правительств стран мира и т.п. По своим экономическим последствиям непредсказуемость

очень часто имеет разрушительный характер, который приводит порой многие фирмы на грань катастрофы или ставит их в тяжелейшее положение. Поэтому при принятии управленческих решений невозможно учесть непредсказуемость рыночной ситуации, хотя страховые коэффициенты способны существенно смягчить ее влияние на деятельность предприятия. Пользуясь предложениями, изложенными в литературе, [1-4], построим параметрическую модель прибыли, как основного показателя оценки эффективности деятельности предприятия. За основу этой модели взяты предложения Богатина Ю.В. и Швандара В.А. [3].

Известно, что прибыль определяется по формуле (1):

$$П = N * (Ц - С) \quad (1)$$

где N – объем производства в натуральном выражении;

Ц – цена реализации единицы продукции;

С – себестоимость единицы продукции

Через отношение прибыли в анализируемом и базисном периодах можно получить индекс прибыли (I) (2):

$$I = \frac{П_a}{П_b} \quad (2)$$

где $П_a$ – прибыль анализируемого периода;

$П_b$ – прибыль базового периода.

или с учетом (1):

$$I = b \frac{d * p - \frac{C_a}{C_b}}{p - 1} \quad (3)$$

где $b = \frac{N_a}{N_b}$ – коэффициент изменения объема производства и реализации продукции;

$p = \frac{Ц_b}{C_b}$ – коэффициент рентабельности производства в базовом периоде;

$d = \frac{Ц_a}{Ц_b}$ – коэффициент изменения цены реализации продукции.

Воспользуемся формулами определения себестоимости в базовом и анализируемой периодах (4), (5):

$$C_b = C_{пер} + \frac{C_{пост}}{N_b} \quad (4)$$

$$C_a = K_n * C_{пер} + \frac{C_{пост} + \Delta C_{пост}}{b * N_b} \quad (5)$$

где $C_{пер}$ – переменные затраты на единицу продукции в базисном периоде;

$C_{пост}$ – условно-постоянные затраты на единицу продукции в базисном периоде

$\Delta C_{пост}$ – прирост условно-постоянных затрат в анализируемом периоде;

K_n – коэффициент изменения переменных затрат базисного периода в анализируемом.

Формулу (5) преобразуем с помощью зависимостей (4) в вид (6):

$$I = \frac{b(dp - K_n * r) - (1 - r)(1 + f)}{p - 1} \quad (6)$$

где $r = \frac{C_{пер}}{C_б}$ – коэффициент переменных затрат в базисном периоде;

$f = \frac{\Delta C_{пост}}{C_{пост}}$ – коэффициент изменения постоянных затрат в анализируемом.

Формула (6) представляет собой параметрическую модель индекса прибыли. В ряде случаев, на предприятии сложно выделить информацию об изменении переменных затрат в анализируемом периоде или об изменении переменных затрат базисного периода в анализируемом. Чаще информация об этих изменениях синтезирована в некоторых обобщенных данных. В таких нередких случаях кроме указанных при выведении формулы 6 коэффициентов, в расчет может быть принят коэффициент (g), показывающий изменение себестоимости продукции базисного периода в анализируемом под влиянием составляющих ее переменных (формула 7):

$$g = K_n * r + (1 - r) \quad (7)$$

С учетом этого коэффициента g формула (7) примет вид (8):

$$I = \frac{b(pd - g) + (1 - r)(b - 1 - f)}{p - 1} \quad (8)$$

Тем самым, получили вторую параметрическую модель, адекватную первой. Обе модели равнозначны. В зависимости от исходной информации может быть использована любая. Использование многопараметрической модели позволяет производить различные вычисления по определению тех или иных показателей деятельности предприятия в том числе и для принятия им решения о внедрении аутсорсинга.

Таблица 1 – Показатели оценки управленческого решения

Показатель эффективности управленческого решения	Задаваемые параметры параметрической модели	Пример рыночной ситуации
поиска величины прибыли или ее индекса	коэффициент изменения цены, коэффициент изменения затрат, коэффициент изменения объема производства и реализации продукции	Планируется выход на новые сегменты рынка
для определения цены реализации продукции или допустимого коэффициента ее изменения	индекс прибыли; коэффициент изменения затрат; коэффициент изменения объема производства и реализации продукции	Планируется глубокое освоение рыночного сегмента
для определения затрат на производство продукции или коэффициент изменения затрат	индекс прибыли; коэффициент изменения цены, коэффициент изменения объема производства и реализации продукции	Планируется усиление конкурентной позиции по ценовым факторам
объем производства и реализации продукции или коэффициент его изменения	индекс прибыли; коэффициент изменения затрат; коэффициент изменения цены	Планируется изменение маркетингового сопровождения товара

Алгоритм применения параметрической модели представлена на рисунке 2. Как следует из содержания рисунка 2, исходными данными для применения параметрической модели являются два показателя – коэффициент рентабельности базисного периода (p) и коэффициент переменных затрат (r). Остальная информация задается в зависимости от сути управленческого решения – предполагающие сохранение существующей структуры выпускаемой продукции и связанные с внесением изменений в нее. Решения первого класса относятся, прежде всего, к таким производствам, где весь ассортимент можно принять за единую ассортиментную группу, например, если производственные процессы соизмеримы в ресурсном измерении. В этом случае коэффициент рентабельности производства в базисном периоде совпадает с коэффициентом структурных сдвигов, т.е. $p=r$. Кроме того, в случае, если в управленческом решении предполагается одновременно с внедрением производственного аутсорсинга модернизация оборудования по части ассортимента, то задаются параметры изменения объемов выпуска и коэффициент, учитывающий изменения

постоянных затрат, связанных с модернизацией или техперевооружением.

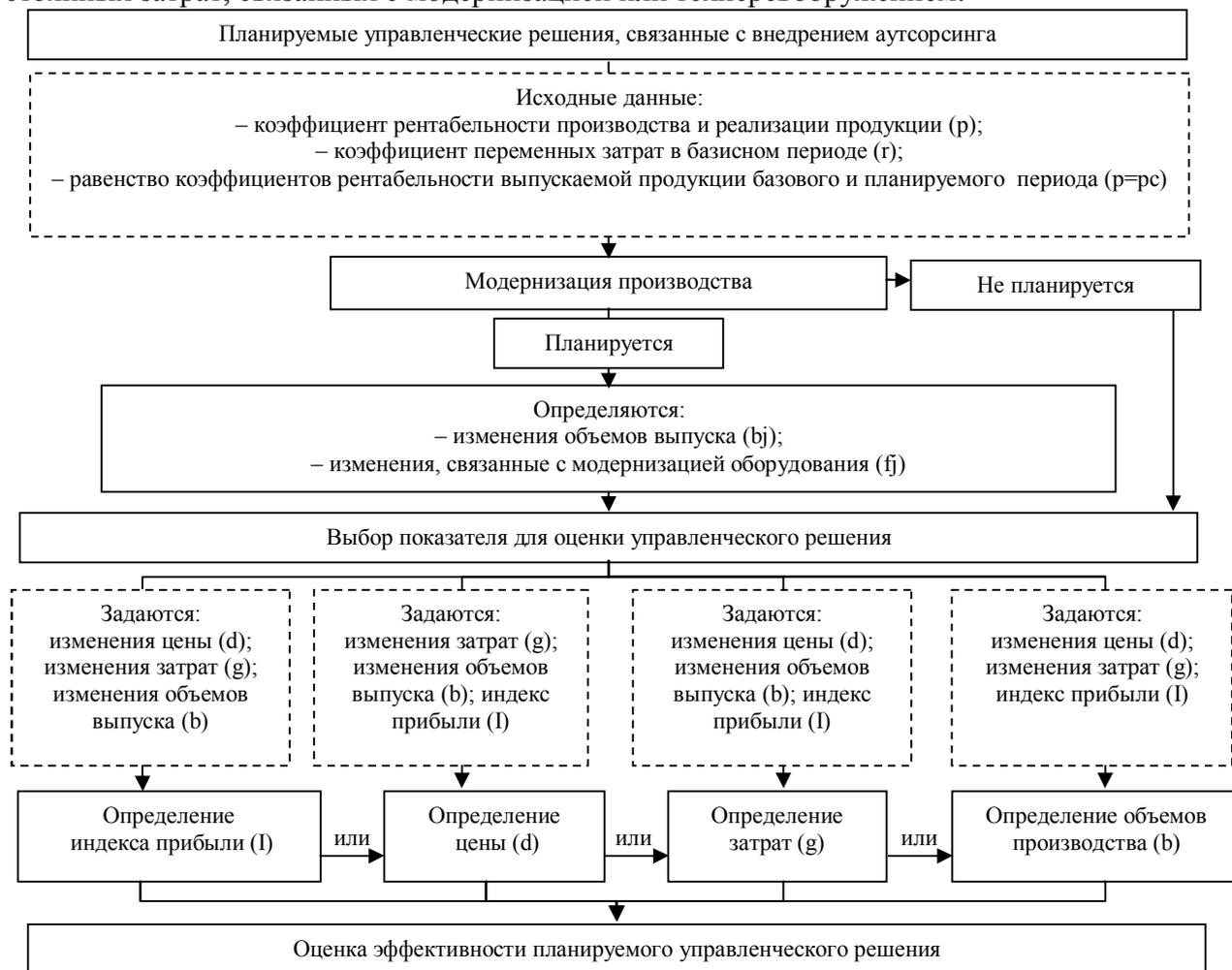


Рисунок 2 – Алгоритм оценки эффективности управленческих решений по аутсорсингу

Эффективность же управленческого решения определяется нахождением наиболее важного показателя для промышленного предприятия. В зависимости от конкретной ситуации такими показателями могут быть – индекс прибыли, затраты, цена, объем производства. Возможные ситуации выбора того или иного показателя представлены в таблице 1. Таким образом, изложенное выше представляет собой некий алгоритм для идентификации рыночной ситуации и установления набора управленческих действий для получения искомого результата.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента [Текст] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая – М.: ИНФРА – 2009. – 170 с.
2. Билинкис, В.Д. Аутсорсинг функционально-стоимостного анализа на конверсионном предприятии [Текст] / В.Д. Билинкис, В.И. Гуров // Конверсия в машиностроении.- 2008.- № 1. – С. 9-15
3. Богатин, Ю.В. Производство прибыли. [Текст] / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 247с.
4. Жданов, А.Ю. Корпоративный аутсорсинг как форма реструктуризации компании [Текст] / А.Ю. Жданов. - Экономика и управление. – 2008. - № 6 (38)

Родина Юлия Геннадьевна

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

И.В. СЫЧКИН

АЛГОРИТМ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ПО ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ ПРОДАЖИ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

В статье рассматриваются особенности применения аналитических процедур по оценке финансового результата от реализации цветных металлов, в частности представлена схема этапов и методики проведения маржинального анализа и предложена авторская методика расчета показателей финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат, анализ, оценка, цветные металлы.

In article features of application of analytical procedures are considered according to financial result from realisation of nonferrous metals, the scheme of stages and a carrying out technique маржинального the analysis in particular is presented and the author's design procedure of indicators of a financial condition of the enterprise is offered.

Key words: financial result, the analysis, an estimation, nonferrous metals

Реальные условия функционирования предприятия обуславливают необходимость проведения объективного и всестороннего финансового анализа хозяйственных операций, который позволяет определить особенности его деятельности, недостатки в работе и причины их возникновения, а также на основе полученных результатов выработать конкретные рекомендации по оптимизации деятельности. Анализ является инструментом управления. Это практически единственный инструмент оценки надежности потенциального партнера, так как взятые в отрыве один от другого данные бухгалтерской отчетности не позволяют составить целостную картину финансового положения предприятия. Успех хозяйственной деятельности на всех ступенях управленческой иерархии непосредственно зависит от уровня руководства, от своевременно принимаемых решений. Принять правильное управленческое решение, выявить его рациональность и эффективность можно лишь на основе предварительного экономического анализа [1].

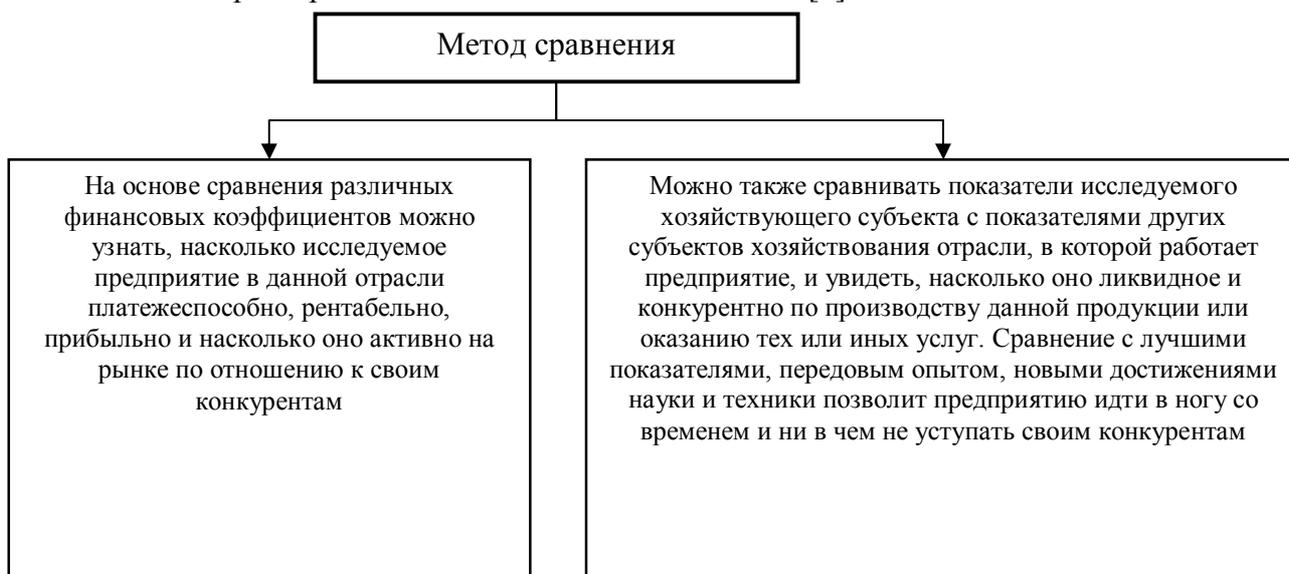


Рисунок 1 – Характеристика метода сравнения

В экономическом анализе нашли применение многие методы, наиболее распространенным из которых является метод сравнения. При использовании данного метода можно выявить наиболее узкие места, требующие особого внимания. Отклонения факта от плана позволяют говорить о невыполнении последнего, либо его

недовыполнении. Варианты применения метода сравнения представлены на рисунке 1.

Значение сравнительного метода экономического анализа деятельности предприятия в условиях рыночной экономики повышается, он становится для предприятия жизненно необходимым. В свою очередь результаты экономического анализа используются для совершенствования организации производства, внедрения научной организации труда и использования зарубежного опыта. При этом в полной мере нужно заимствовать все лучшее, что есть в других странах. При изучении деятельности предприятий зарубежных стран должны быть, естественно, учтены неодинаковые социально-экономические условия, а также национальные особенности той или иной страны. Таким образом, основным инструментом для оценки деятельности хозяйствующего субъекта является финансовый анализ, с помощью которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а по результатам оценки принять обоснованные решения. В настоящее время существует множество различных методик проведения финансового анализа предприятия. Для объективной оценки финансового положения хозяйствующего субъекта необходимо от отдельных учетных данных перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов – финансовым показателям или коэффициентам [1]. В условиях нестабильной, изменчивой среды большое значение в бизнесе имеет оперативная отдача капитала в виде денежных потоков. Поэтому у предпринимателей особый интерес вызывает информация об объектах вложений капитала с точки зрения их текущей эффективности. Решению этих вопросов способствует анализ валового дохода (рисунок 2).



Рисунок 2 – Задачи анализа валового дохода в организациях, занимающихся реализацией цветных металлов

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности цветных металлов, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Методика расчета показателей финансового состояния предприятия приведена на рисунке 3.

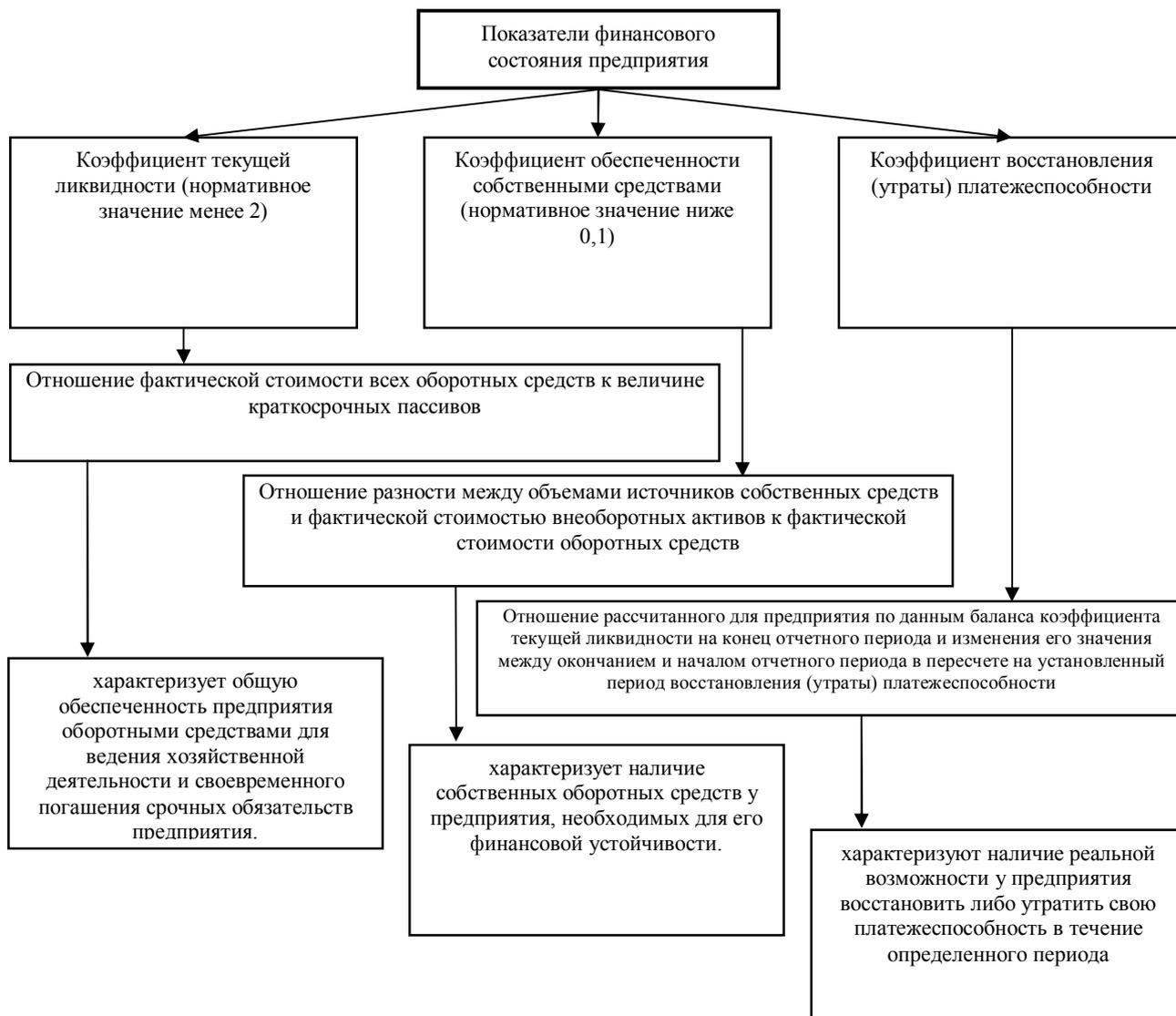


Рисунок 3 – Методика расчета показателей финансового состояния предприятия

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе и построении эффективной системы управления играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом реализации товаров и прибылью, и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других [2]. Данный метод управленческих расчетов называют еще анализом безубыточности или содействия доходу. Основные возможности маржинального анализа состоят в определении безубыточного объема продаж (порога рентабельности, окупаемости издержек) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных затрат; зоны безопасности (безубыточности) предприятия; необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли; критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода; критической цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат. Общая схема этапов и методики проведения маржинального анализа представлена на рисунке 4. В рамках анализа оценивается эффективность использования денежных ресурсов, капитала, изучается состав и источники доходов и направлений расходов организации, рассмотрение объемов продаж товаров, себестоимости реализованных товаров с выделением валовых, постоянных и переменных издержек. Таким образом, бухгалтерский учет финансовых результатов деятельности предприятия по переработке цветных металлов предназначен для создания аналитической базы системы управленческого анализа, которая направляет системе управления нужную информацию для принятия управленческих решений по поиску

потенциально возможных путей увеличения прибыльности деятельности организации в условиях кризиса.

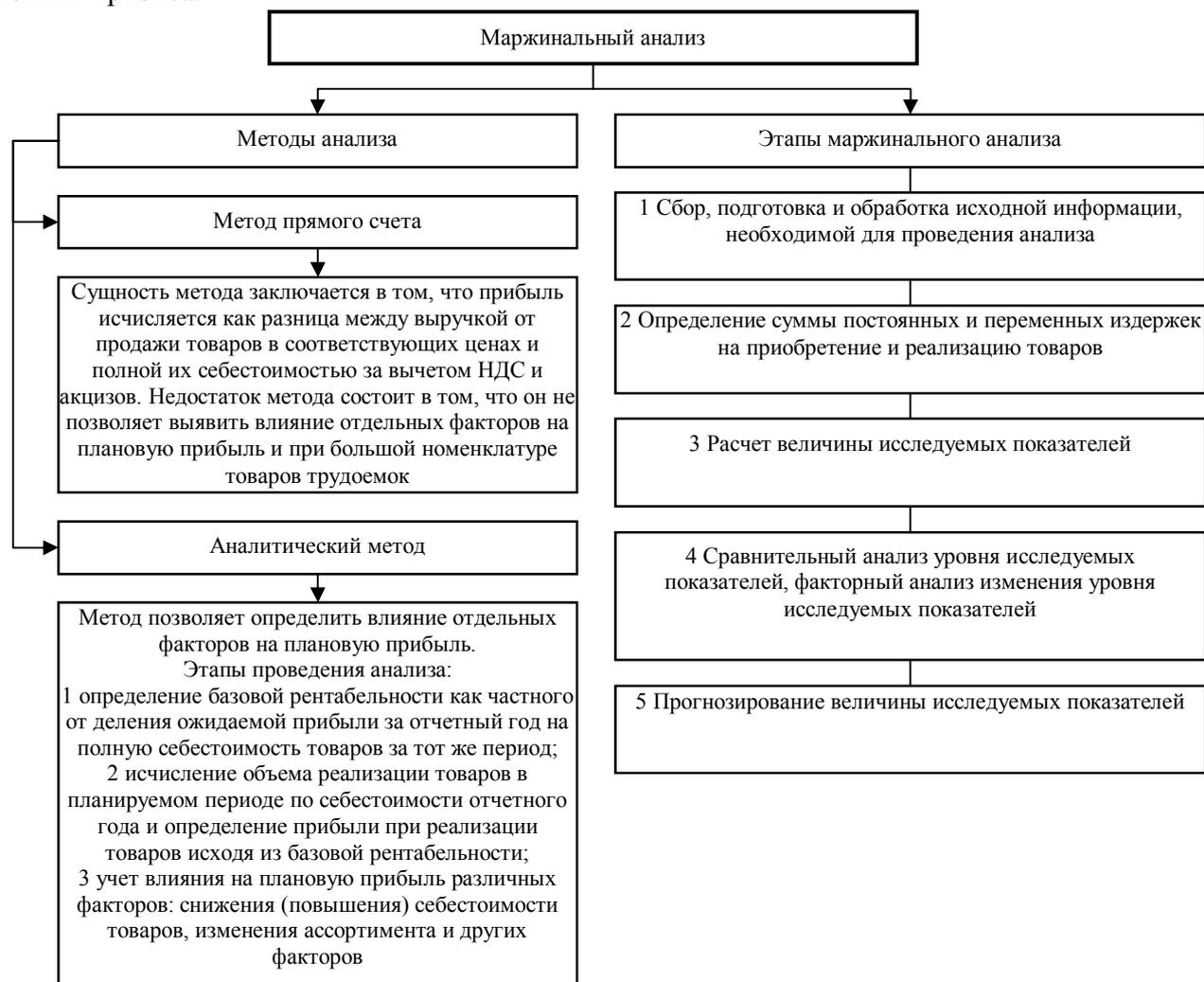


Рисунок 4 – Схема этапов и методики проведения маржинального анализа

Построение методики проведения анализа финансовых результатов от реализации цветных металлов должны быть направлены на оценку как внутренних, так и внешних факторов, которые влияют на показатели прибыли и учитывать планы развития организации на различные временные периоды [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютин, М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учебное пособие [Текст] / М.С. Абрютин. - М.: - Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 512 с
2. Банк, В.Р. Методология финансового анализа деятельности хозяйствующих субъектов [Текст] / В.Р. Банк, С.В. Банк. // Аудитор. - 2004. - №7. – с. 33-39
3. Люкшинов, А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для Вузов [Текст] / А.Н. Люкшинов. – М.: Юнити-дата, 2001. – 280с.

Сычкин Игорь Владимирович
 ОАО «Мценский литейный завод»
 303032, г. Мценск, Автомагистраль
 Директор по контроллингу
 Тел.: 4864623224
 E-mail: Sichkin_IV@orelmetals.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.2

И.А. ДРОЖЖИНА

НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ЗА СЧЕТ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

В основе бюджетного регулирования развития экономики любого государства должно лежать рациональное построение системы бюджетного федерализма, предусматривающей оптимальное размещение бюджетных ресурсов по уровням государственного устройства. Формирование агрегированных связей между уровнями бюджетной системы является следствием бюджетной сбалансированности, поэтому определение научно-методических аспектов анализа выравнивания финансовых возможностей муниципальных бюджетов актуально на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: бюджет, налоговые доходы, сбалансированность местных бюджетов, вертикальное и горизонтальное выравнивание.

In the base of budgetary management of any government is to be found rational construction of the budget federalism system. This system must foresee the optimal placing of budget's resources according the levels of government structure. Formation of aggregated links between the levels of budget system is the consequence of the budget balance, that's why the determination of science - methodologically aspects of smoothing financial abilities analysis is actual nowadays.

Key words: Budget, tax income, local budgets' balance, vertical and horizontal leveling.

Совершенствование налоговой системы в целом, неразрывно связано с упорядочением межбюджетных отношений и оптимальным распределением бюджетных ресурсов между федеральным, региональным и муниципальным уровнями. Это обусловлено тем, что важнейшим направлением укрепления государственности в Российской Федерации является обеспечение, как целостности государства, так и необходимой самостоятельности субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Последнее требует обоснования и четкого разграничения функций и полномочий между федеральным, региональным и муниципальным уровнями.

В современных условиях государственные полномочия по исполнению социальных обязательств в области образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства не подкреплены финансированием из местных бюджетов. Объем налоговых доходов местных бюджетов существенно снизился в сравнении с объемом расходных обязательств. В то же время изменение объема расходных обязательств муниципальных образований в результате пересмотра перечня вопросов местного значения не сопровождается процессом повышения налоговой автономии органов местного самоуправления. Баланс между доходами и расходами в местных бюджетах обеспечивается не за счет роста их налоговых доходов, адекватных росту расходов, а за счет оказания финансовой помощи [1].

В результате реформирования бюджетной системы местные бюджеты потеряли в качестве доходных источников гарантированные ранее федеральными законами налоговые отчисления (налог на прибыль, налог на имущество организаций), закрепляемая за местным самоуправлением. В распоряжении местных бюджетов осталось два налога – земельный налог и налог на имущество физических лиц [2].

Важной особенностью современного этапа развития бюджетно-налоговой системы Российской Федерации является необходимость укрепления финансовой самостоятельности местных органов власти, как для обеспечения собственных полномочий, так и для экономического развития территорий.

Реализация конституционных гарантий самостоятельности органов местного самоуправления во многом зависит от закрепления в законодательстве достаточных и стабильных собственных источников доходов местных бюджетов, поскольку только в отношении собственных доходов органы местного самоуправления обладают реальными полномочиями по их установлению и взиманию [3].

Совершенствование форм бюджетного регулирования предопределяет настоятельную необходимость обоснования пропорций рационального участия региона и муниципальных образований в развитии и финансовом обеспечении региональных народнохозяйственных комплексов. Определяющим подходом в формировании этих пропорций является последовательное усиление принципа саморазвития муниципалитетов и создание такой модели бюджетного федерализма, которая была бы ориентирована на финансовое самообеспечение муниципальных образований.

При определении бюджетной самостоятельности муниципальных образований одним из основных является вопрос об уровне собственных бюджетных доходов. Начиная с 2006 года, новой редакцией Бюджетного кодекса РФ изменено понятие «собственных доходов», которое включает в себя помимо налоговых платежей также отчисления от налога на доходы физических лиц по дополнительным нормативам и безвозмездные и безвозвратные перечисления из бюджетов других уровней, за исключением субвенций компенсационного характера.

В то же время в современных условиях функционирования муниципальных образований в качестве показателя налоговой самостоятельности органов местного самоуправления М.В. Масальская предлагает рассматривать долю местных налогов в общем объеме налоговых поступлений в местный бюджет. Результат оценки средней налоговой самостоятельности муниципальных образований на территории Орловской области, согласно данным, приведенным УФНС РФ за период 2006-2008 гг. приведен на рисунке 1.

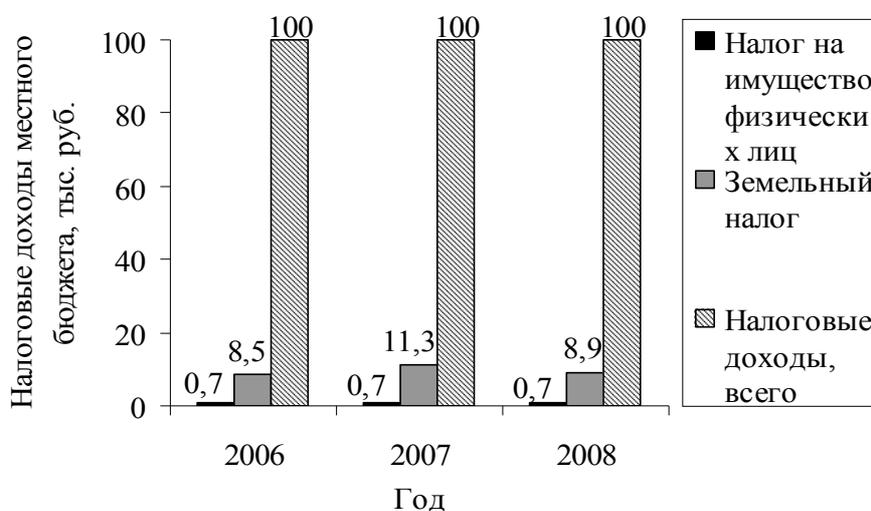


Рисунок 1 - Уровень налоговой самостоятельности муниципальных бюджетов на территории Орловской области за период 2006-2008 гг.

Из рисунка 1 можно сделать вывод о том, что на протяжении всего исследуемого периода доля поступления налога на доходы физических лиц остается на одном уровне (0,7%), сохраняя стабильным поступление налога в местные бюджеты. В 2007 году по сравнению с 2006 годом в связи с ростом платежей по земельному налогу на 102 615 тысяч рублей (или на 71%) их доля в общем объеме налоговых поступлений в бюджеты муниципалитетов возросла на 2,8%.

Однако в результате снижения поступлений по земельному налогу в 2008 году на 5 799 тысяч рублей, доля налога на конец исследуемого периода приблизилась к уровню 2006 года и составила 8,9% от общего объема налоговых поступлений.

Столь незначительный уровень налоговой самостоятельности муниципальных образований Орловской области в целом объясняется тем, что пополнение доходных источников муниципальных бюджетов идет преимущественно за счет перераспределения федеральных налогов. Это свидетельствует о становлении в России «сквозной» системы федеральных налогов. В такой ситуации показатель налоговой самостоятельности не может выступать в качестве основного и единственного критерия оценки эффективности использования налоговых механизмов управления органов местного самоуправления.

Основой реализации принципа саморазвития муниципальных образований в современных условиях должно стать наличие собственных стабильных налоговых источников финансирования в сочетании с поддержкой областного бюджета при осуществлении «политики выравнивания». Осуществляемое при этом разделение полномочий между различными уровнями бюджетной системы должно быть в максимально возможной степени ориентировано на учет интересов участников бюджетных отношений и обеспечение благоприятных условий для экономического роста региона в целом и его муниципальных образований в частности.

Одним из таких условий признается наличие эффективных форм бюджетного регулирования, важнейшей из которых являются нормативы отчислений от регулирующих налогов в местные бюджеты.

Опираясь на мировой опыт межбюджетных отношений, исследуемый в зарубежных и отечественных научных работах, можно выделить два основных методических аспекта проблемы межбюджетных отношений:

1. Формирование экономически рационального уровня нормативов налоговых отчислений, эффективно сочетающих фискальную, выравнивающую и стимулирующую функции налогов;

2. Перераспределение налоговых доходов между различными уровнями государственного управления, а именно федерацией, регионами и местными органами для реализации вмененных им полномочий по их социально-экономическому развитию [4].

Отечественный опыт межбюджетных отношений показывает, что чем больше по численности муниципальное образование, тем выше расходы на общее администрирование и бюджетные учреждения, а также на услуги жилищно-коммунального хозяйства, образовательных и культурных учреждений. В настоящее время ряд экономистов сходятся во мнении, что размер финансовых ресурсов, необходимый для исполнения расходных обязательств муниципальных образований определен Правительством РФ на уровне ниже их минимальных потребностей. При этом закрепление за субфедеральными и муниципальными органами дополнительных вопросов регионального и местного значения, как правило, не сопровождается передачей бюджетам соответствующих доходных источников. Это, в частности, поддержка развития курортов местного значения, организация осуществления мероприятий по гражданской обороне, по мобилизационной подготовке муниципальных предприятий и учреждений, содержание и организация деятельности аварийно-спасательных служб и другие, достаточно затратные статьи расходов бюджета. Реализация вопросов местного значения требует дополнительных расходов муниципалитетов на их осуществление, что служит одним из факторов нарушения сбалансированности бюджетов муниципальных образований и ограничивает возможности органов местного самоуправления по эффективному решению ряда вопросов местного значения [1].

С целью повышения эффективности существующей модели местного налогообложения, а также устранения ряда недостатков функционирующей системы может быть предложена модель реформирования местного налогообложения, представленная на рисунке 2.

Из рисунка 2 можно сделать вывод о том, что предлагаемый вариант направлен на повышение объема доходов муниципальных бюджетов за счет возврата отдельных ранее отмененных долей отчислений от федеральных регулирующих налогов, а также изменением порядка зачисления налога на доходы физических лиц.

При этом для муниципальных образований основным условием закрепления

гарантированных ранее федеральными законами отчислений от налога на добавленную стоимость и налога на прибыль является нарушение принципа сбалансированности местных бюджетов. В то же время для наиболее крупных муниципалитетов предлагается законодательно закрепить на длительный срок помимо гарантированных нормативов отчислений от налога на прибыль (2%) и налога на добавленную стоимость (30%), также стимулирующие части отчислений от налога на доходы физических лиц. Величина стимулирующей части определена в пределах от 1% до 10% и зависит от типа и размера муниципального образования.

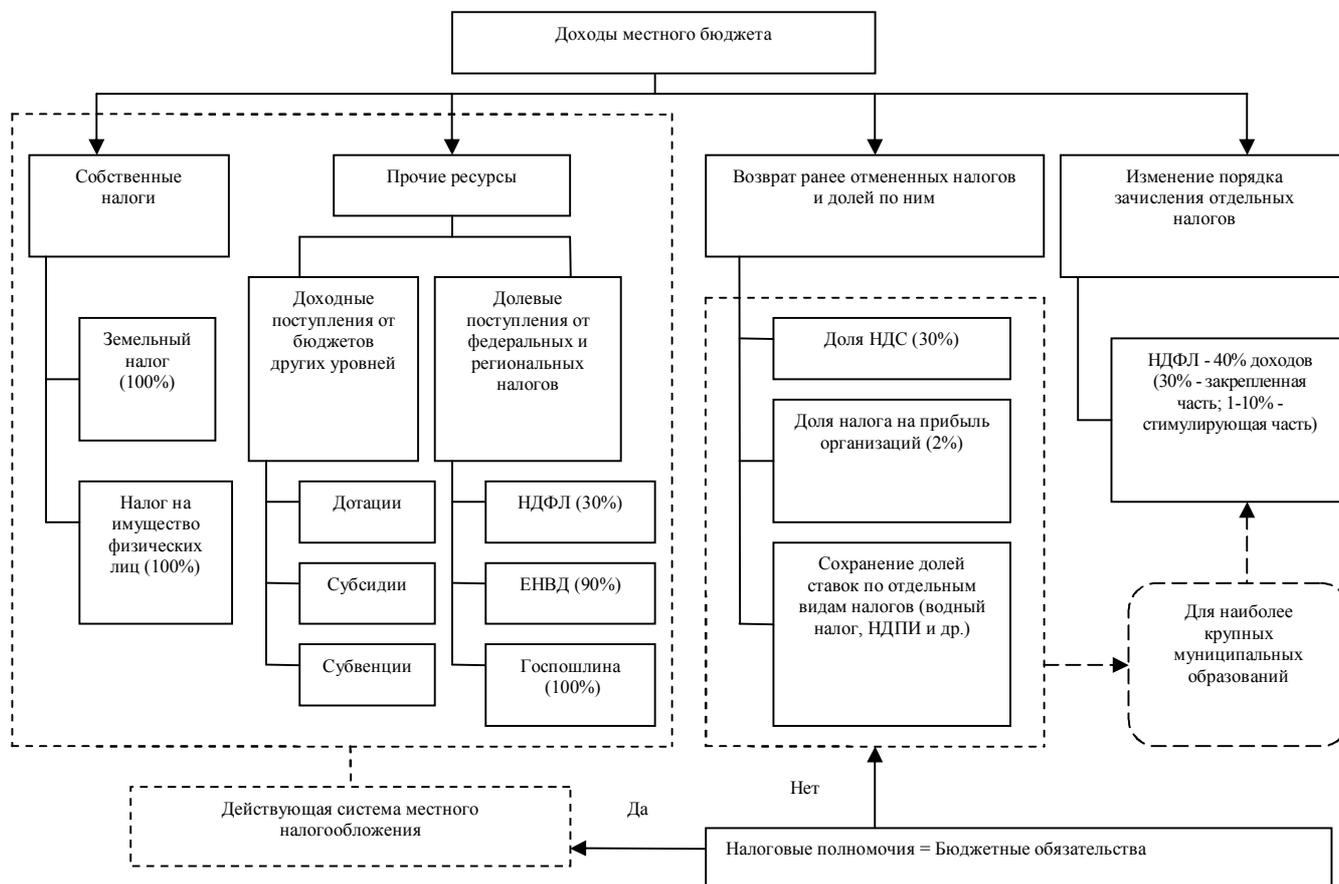


Рисунок 2 - Предлагаемая модель реформирования системы местного налогообложения

В результате формирования бюджетов больших и крупных городов будет полностью зависеть от исполнительных органов власти субъектов РФ, что не будет способствовать долговременному планированию бюджетного процесса, стимулированию наращивания налоговой базы этой категории муниципальных образований. За счет налоговой базы этих муниципалитетов региональные власти теперь уже в соответствии с законом будут заниматься пополнением собственного бюджета и выравниванием других муниципальных образований. Предлагаемая в модели схема «расщепления» налогов существенно сократит количество регионов, которые в настоящее время считаются депрессивными в части налоговых доходов. При этом для регионов и муниципальных образований создается благоприятный режим для поиска и мобилизации внутренних источников дополнительных доходов за счет структурной перестройки экономики, развития малого бизнеса, развития экспортно-ориентированных производств и так далее.

Одновременно возрастет и ответственность региональных и муниципальных органов за результаты собственных управленческих решений [5].

В целях оптимизации доходных поступлений целесообразно также предоставить органам местного самоуправления права на введение целевых сборов. Существующим федеральным законодательством закрепляется возможность использования в финансировании

муниципальных расходов средств самообложения, под которыми понимаются разовые платежи граждан для решения конкретных вопросов местного значения. Вопросы введения и использования подобных средств решаются местным референдумом либо сходом граждан. Размер платежей устанавливается в абсолютной величине равным для всех жителей муниципального образования. Никаких других ограничений на данный источник финансирования не вводится. Возможность введения целевых сборов обязательного характера несколько смягчит последствия закрытого перечня местных налогов, давая муниципальным образованиям возможность привлечения дополнительных средств, но при этом обеспечивая целевой характер этих средств и особое внимание населения к их целевому расходованию. Целевые сборы, являясь альтернативой заимствованию средств на решение неотложных задач из бюджетов вышестоящих уровней, будут способствовать ужесточению бюджетных ограничений в рамках бюджетного федерализма.

Таким образом, законодательное закрепление нормативных отчислений налогов, а также введение целевых сборов обязательного характера будет способствовать экономическому росту муниципальных образований.

Кроме того, стимулирующая часть отчислений от регулирующих налогов позволит в полной мере задействовать местное самоуправление в обеспечении первоочередных потребностей населения, освобождая время и силы властей субъекта РФ для решения проблем на уровне региона в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мазина, В.В. Проблемы формирования доходов местных бюджетов Краснодарского края [Текст] / В.В. Мазина // Налоговые известия. - 2006. - № 7. – С. 28-35
2. Дрожжина, И.А. Применение методики оценки сбалансированности местных бюджетов за счет налоговых доходов (на примере муниципального образования г. Орла) [Текст] / И.А. Дрожжина // Финансы и кредит. – 2010. - №7. – С. 43-51.
3. Мазина, В.В. Собственные налоговые доходы местных бюджетов Краснодарского края в условиях реформирования межбюджетных отношений [Текст] / В.В. Мазина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2007. – С. 46-52
4. Садков, В.Г. Теоретические основы системного проектирования модели бюджетного федерализма и эффективной налоговой политики России как института реализации концепции общественного договора [Текст] / В.Г. Садков и др. // Финансы и Кредит. - 2006. - №6.
5. Дрожжина, И.А. Теоретические и практические аспекты формирования бюджета Российской Федерации за счет налоговых платежей [Текст] / И.А. Дрожжина // Управленческий учет. – М.: ЗАО «Финпресс». – 2009. - №2. – С. 102-112

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: 41-98-60

E-mail: cakyra_04@mail.ru

А.М. ЭСКИНДАРОВ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проанализирована действующая система налогообложения объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации, определены ее недостатки и предложены направления совершенствования. Также предложена комплексная методика вовлечения интеллектуальной собственности в экономический оборот.

Ключевые слова: налогообложение объектов интеллектуальной собственности, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, начисление амортизации, учет и оценка объектов интеллектуальной собственности

In article the operating system of the taxation of objects of intellectual property in the Russian Federation is analysed, its lacks are defined and perfection directions are offered. Also the complex technique of involving of intellectual property in an economic turn is offered.

Key words: the taxation of objects of intellectual property, the profit tax, the value-added tax, amortisation charge, the account and an estimation of objects of intellectual property

В условиях проводимой налоговой реформы в России совершенствование системы налогообложения операций по созданию и передаче прав на объекты интеллектуальной собственности является важным фактором восстановления российской экономики после финансово-экономического кризиса, обеспечения ее дальнейшего роста и повышения конкурентоспособности. Следует отметить, что наблюдавшийся до середины 2008 года экономический рост структурно обуславливался уровнем развития сырьевых отраслей российской экономики, что не повышает ее конкурентоспособность в национальном и мировом масштабах. Только восемь процентов роста российской экономики достигалось за счет высокотехнологичных секторов, тогда как в зарубежных странах этот показатель находился на уровне шестидесяти процентов. В связи с этим на государственном уровне заявлены новые ориентиры в развитии отраслей высоких технологий, основанные на использовании экономических подходов, стимулирующих вовлечение объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот. В Послании Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 10 мая 2006 года говорится о создании «благоприятных налоговых условиях для инновационной деятельности», экономическую основу которой составляет интеллектуальная собственность. В обращении Президента РФ Д.А. Медведева от 24 апреля 2009 отмечено, что «формирование цивилизованного рынка интеллектуальной собственности – это насущная потребность современной России». Определяя экономические подходы к взиманию налогов при совершении операции по созданию и (или) передаче прав на объекты интеллектуальной собственности, государство, с одной стороны, воздействует на объем финансовых ресурсов, используемых обладателями таких прав на простое или расширенное воспроизводство, а, с другой стороны, стимулирует или дестимулирует вовлечение интеллектуальной собственности в экономический оборот.

Отсутствие закреплённой в законодательстве общей концепции налогообложения интеллектуальной собственности, постоянная корректировка порядка учета прав на объекты интеллектуальной собственности, изменения системы экономического регулирования в этой сфере свидетельствует о необходимости серьезной проработки данных вопросов с целью создания эффективного механизма налогообложения интеллектуальной собственности. Следует отметить, что по сей день понятие интеллектуальной собственности является дискуссионным. Начавшийся процесс коммерциализации интеллектуальной собственности, в том числе через венчурное финансирование, потребовал от государства выработки целостного механизма налогообложения юридических и физических лиц – субъектов интеллектуальной собственности и создания единых подходов к оценке и учету исключительных прав. Важной

предпосылкой налогообложения является учет имущества организаций и физических лиц. Впервые в России упоминание о правах на объекты интеллектуальной собственности как о разновидности имущества появилось в 1990 году, когда для обозначения данных объектов в целях учета и налогообложения стал применяться термин «нематериальные активы», содержание которого требует уточнения для целей налогообложения. Кроме того, наличие у налогоплательщиков обязанности ведения одновременно бухгалтерского и налогового учета прав на объекты интеллектуальной собственности для целей налогообложения влечет значительное усложнение порядка исчисления различных видов налогов, что обуславливает необходимость унификации учета и оценки прав на объекты интеллектуальной собственности для целей налогообложения. Проанализируем российскую практику налогообложения юридических и физических лиц, осуществляющих операции по созданию и передаче прав на объекты интеллектуальной собственности. В частности, представляет интерес вопрос о порядке начисления амортизации в случае увеличения срока полезного использования нематериального актива.

В письме Управления МНС России по г. Москве от 21.01.2001 № 03-12/53571 указано, что «в случае пролонгации лицензионного договора и превышения реального срока использования нематериального актива над первоначально установленным сроком, сумма затрат, списанных ранее в каждом отчетном периоде и учтенных в целях налогообложения, требует корректировки исходя из фактического срока пользования нематериальным активом». Несмотря на то, что данное письмо определяет порядок учета затрат в бухгалтерском учете, аналогичный порядок, по нашему мнению, может быть применен налоговыми органами и в целях исчисления налога на прибыль на основании гл. 25 НК РФ. Также в налоговом законодательстве не решен вопрос о порядке начисления амортизации и налогообложения доходов в случае, если организация передает нематериальный актив на определенный срок, по истечении которого данный нематериальный актив возвращается организации. Не определено следующее: имеет ли право первоначальный правообладатель уменьшить доход от передачи нематериального актива на цену его приобретения (создания), должна ли начисляться амортизация с момента возврата нематериального актива, и если должна, то на какую стоимость?

По нашему мнению налогоплательщик должен уменьшить доход от передачи исключительных прав на сумму амортизационных отчислений, рассчитанную за период, в течение которого правообладателем будет иное лицо, а по истечении срока, на который права были переданы данному лицу, то есть с момента «возвращения», должен начислять амортизацию исходя из остаточной стоимости нематериального актива, представляющей собой разницу между первоначальной стоимостью и суммой амортизации, начисленной за период использования нематериального актива до передачи прав третьему лицу и за период его использования третьим лицом, и исходя из оставшегося срока использования данного нематериального актива. Также нормы налогового законодательства не определяют порядок формирования первоначальной стоимости нематериального актива, созданного в результате научных исследований и опытно-конструкторских работ. Отсутствие порядка определения первоначальной стоимости нематериальных активов, полученных в результате научных исследований и опытно-конструкторских работ, при наличии обязанности учета таких объектов противоречит действующему налоговому законодательству.

В отношении налога на добавленную стоимость дискуссионным является вопрос о включении в объект налогообложения НДС операций по передаче прав на объекты интеллектуальной собственности. Согласно ст. 38 НК РФ товаром является любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. Под имуществом понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с ГК РФ. В соответствии со ст. 128 ГК РФ результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность), выделены в отдельный объект гражданских прав

наряду с имуществом, что позволяет сделать вывод о необоснованности отнесения прав на объекты интеллектуальной собственности в целях налогообложения к имуществу и, следовательно, к товарам. С другой стороны, согласно п. 1 ст. 39 НК РФ реализацией товаров признается передача на возмездной основе права собственности на товары одним лицом для другого лица. Следовательно, в налоговом законодательстве определяющим критерием реализации товаров является передача права собственности на товары.

В то же время при передаче прав на объекты интеллектуальной собственности перехода права собственности не происходит, поскольку передаются права на использование объекта. На практике при перемещении товаров через таможенную границу России возникает следующий вопрос: носители информации (кассеты, диски и т.п.) могут являться товаром, тогда как аудиовизуальное произведение – предмет интеллектуальной собственности. Следовательно, российской организации или индивидуальному предпринимателю необходимо сначала заплатить НДС при ввозе товаров, а потом выполнить функции налогового агента. Таможенный кодекс РФ к товарам относит любое перемещаемое через таможенную границу РФ движимое имущество, под которое подпадает аудиовизуальное произведение, содержащееся на материальном носителе.

Достаточно часто на практике возникает вопрос о возможности применения налогоплательщиками налоговой ставки 0 процентов и возмещении налога в результате передачи прав на объекты интеллектуальной собственности иностранным покупателям. Наиболее распространенной является ситуация, когда передаются права на программные продукты по договору поставки на бумажном или магнитном носителе. По вопросу применения налоговой ставки 0 процентов сложилась различная арбитражная практика. Имеют место случаи вынесения решений о возмещении налога из бюджета.

Проведенный анализ налогового законодательства показывает, что возможность применения налоговой ставки 0 процентов по НДС предусмотрена п. 1 ст. 164 НК РФ при реализации товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта, а также работ (услуг), прямо названных в пп. 2-5 п. 1 данной статьи. Права на объекты интеллектуальной собственности в налоговом законодательстве не относятся к товарам. Следовательно, при совершении данных операций невозможно применение налоговой ставки 0 процентов. Более того, если иностранный покупатель не осуществляет деятельности на территории РФ, в рассматриваемых случаях отсутствует объект налогообложения НДС, поскольку местом реализации таких операций согласно ст. 148 НК РФ не является Российская Федерация. При этом НДС, уплаченный налогоплательщиком поставщикам за товары (работы, услуги), используемые при передаче прав на объекты интеллектуальной собственности, учитывается в стоимости таких товаров (работ, услуг) [2].

Необходимо сформировать комплексную методику вовлечения интеллектуальной собственности в экономический оборот на основе количественных и качественных параметров. В качестве количественных параметров предлагается использовать параметры финансовой отчетности, характеризующие финансовое состояние компании. Качественные параметры целесообразно выразить системой мер по идентификации нематериальных активов и выбору способов их вовлечения в экономический оборот. Методика должна включать в себя следующие блоки:

1. Инвентаризация нематериальных активов, их идентификация, выбор приемлемых и корректных процедур постановки на учет. На этом этапе выявляются объекты нематериальных активов, которые имеются на предприятии и могут быть поставлены на учет.

2. Определение проблемы на основе экспресс-оценки финансовой отчетности и постановка задачи. Наличие на предприятии неидентифицированных нематериальных активов само по себе представляет проблему, имеющую в России тотальное распространение. Поэтому такие активы необходимо конкретизировать с учетом имущества предприятия и источников его финансирования, т.е. на основе баланса и его экспресс-диагностики, а также

анализа финансового агрегата «Внеоборотные активы», в составе которого отражается имущество нематериального характера.

3. Моделирование баланса с учетом поставленных целей на основе формирования целевого финансового агрегата «Внеоборотные активы». Учитывая целевую установку формируемой стратегии – вовлечение в экономический оборот нематериальных активов, моделирование должно выражаться в формировании целевого параметра «Внеоборотные активы». Значение параметра определяется с учетом ориентировочной стоимостной оценки выявленных нематериальных активов.

4. Обеспечение покрытия. Для поддержания в балансе финансовой устойчивости необходимо покрытие внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования (собственным и долгосрочным заемным капиталом). Следовательно, прирост внеоборотных активов в балансе должен обеспечиваться за счет источников, отраженных в разд. 3 и разд. 4 баланса. Учитывая, что стратегия строится на основе вовлечения в экономический оборот нематериальных активов, имеющих на предприятии, но не идентифицированных в учете, привлечение долгосрочных заемных источников финансирования не потребуется.

5. Оценка результата. Полученные в результате моделирования баланса финансовые агрегаты оцениваются на предмет соответствия поставленным целям и задачам, а также с точки зрения оптимальности смоделированного баланса в целом. Оценка на предмет оптимальности производится с целью недопущения ухудшения общей структуры баланса. Идентификация нематериальных активов и их отражение в учете не может быть целью, достигаемой любой ценой. Их отражение в учете не должно привести к ухудшению финансового состояния предприятия, снижению его ликвидности или ослаблению финансовой устойчивости. Поэтому смоделированные в балансе параметры стратегии вовлечения в хозяйственный оборот нематериальных активов должны быть оценены по тем же критериям, по которым выполнялась экспресс-диагностика на этапе 2: критерий ликвидности; критерий финансовой устойчивости; правило «левой и правой руки». Возможно использование дополнительных аналитических коэффициентов.

6. Разработка политики. На основе целевых параметров формируемой стратегии формулируется политика вовлечения в экономический оборот нематериальных активов и намечаются меры по ее реализации на практике [1].

Сформулированные в данной статье предложения в случае их реализации позволят решить некоторые проблемы налогообложения интеллектуальной собственности в Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Поршнева, А.Г. Налоговый менеджмент: учебник для вузов [Текст] / А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 442с.
2. Черник, Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник для вузов [Текст] / Д.Г. Черник, Л.П. Павлова, А.З. Дадашев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 415с.

Эскиндаров Алексей Мухадинович

Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»
107996, г. Москва, пр-т Академика Сахарова, д.9,
Директор департамента поддержки малого и среднего предпринимательства
Тел.: +7 (499) 721-18-63
E-mail: info@veb.ru

С.А. ЛИТВИНОВА

СПОСОБЫ ВОЗВРАТА ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ИПОТЕКЕ

В период, когда заемщики не могут самостоятельно исполнять долговые обязательства перед кредитными организациями, необходима помощь извне. Поэтому целесообразно будет выявить такие способы исполнения долговых обязательств, которые будут четко разграничиваться, и тем самым будут понятны для любого должника. Основной задачей исследования является не только определение способов исполнения долговых обязательств, но и их качественное изучение, выявление как положительных, так и отрицательных характеристик. И что самое главное-пользу, которую они могут принести в решении проблем должников.

Ключевые слова: кризис, ипотека, банк, долговые обязательства, залог, пакет документов, реструктуризация, кредитная организация, кредитование, заемщик, ежемесячный платеж, рефинансирование, материнский капитал.

During the period when borrowers cannot independently execute promissory notes before the credit organisations, the help from the outside is necessary. Therefore it will be expedient to reveal such ways of execution of promissory notes which will be accurately differentiated and by that will be clear for any debtor. The primary goal of research is not only definition of ways of execution of promissory notes, but also their qualitative studying, revealing both positive, and negative characteristics. Also that the main thing-advantage which they can bring in the decision of problems of debtors.

Key words: crisis, the mortgage, bank, promissory notes, pledge, package of documents, restructuring, the credit organisation, crediting, the borrower, monthly payment, refinancing, the parent capital.

Мировой финансовый кризис, повсеместно затормозивший экономическое развитие, привнес свои коррективы и на ипотечный рынок, отразившись на перспективах ипотечного кредитования. В сложившейся ситуации больше всего пострадали заемщики. Однако, банки достаточно лояльно относятся к клиентам, испытывающим финансовые трудности и разрабатывают всевозможные схемы выходы из существующего положения.

Актуальность темы исследования обусловлена сложившейся финансовой ситуацией на рынке ипотечного кредитования. В период, когда заемщики не могут самостоятельно исполнять долговые обязательства перед кредитными организациями, необходима помощь извне. Поэтому целесообразно будет выявить такие способы исполнения долговых обязательств, которые будут четко разграничиваться, и тем самым будут понятны для любого должника. Основной задачей исследования является не только определение способов исполнения долговых обязательств, но и их качественное изучение, выявление как положительных, так и отрицательных характеристик. И что самое главное-пользу, которую они могут принести в решении проблем должников [1].

Рассмотрим ситуацию на рынке ипотечного кредитования в период возникновения первых предпосылок ипотечного кризиса.

В сентябре 2008 г. большинство банков повысили ставки ипотечных кредитов на 1,5 – 2,5%, увеличили сроки рассмотрения заявки и требования к размеру первоначального взноса. А ряд банков неофициально приостановил выдачу ипотечных кредитов на неопределенное время. Сегодня разброс процентных ставок по ипотечному кредиту очень велик - от 14% до 30%. С начала кризиса минимальная ставка по кредитам выросла на 3,5%, максимальная (по рублевым кредитам) - на 15%. Но в феврале рост процентных ставок остановился. Если говорить об изменениях ипотечного кредитования, стоит отметить, что минимальный первоначальный взнос увеличился до 30%. Для банков это максимально допустимый риск - дельта для изменения цены на предмет залога при долгосрочном кредитовании. А для заемщика - возможность более ответственно подойти к ипотечному кредиту и застраховаться

от риска изменения стоимости квартиры [2].

Несмотря на увеличение процентных ставок, сумма займа, требуемая для приобретения квартиры, уменьшилась за счет падения цен на недвижимость. И как следствие, аннуитетный платеж сегодня будет ниже, чем при покупке по ипотеке аналогичной квартиры до кризиса. Аннуитетный платеж - равный по сумме ежемесячный платеж по кредиту, который включает в себя сумму начисленных процентов за кредит и сумму основного долга.

Ряд банков кредитуют приобретение квартир даже в строящихся домах, при условии высокой степени готовности жилья и под залог имеющегося имущества.

В разгар финансового кризиса некоторые банки готовы на крайние меры: большое количество банков обратились к заемщикам, чтобы те досрочно погасили часть задолженности по ипотечным кредитам, объясняя это скорым обвалом рынка недвижимости и снижением стоимости залога. Банки предлагают клиентам в течение месяца досрочно погасить 20-30% задолженности по ипотечному кредиту. Приостановили программы кредитования на приобретение квартир в строящихся домах Москоммерцбанк, «Юниаструм Банк», «Русский стандарт», «Райффайзенбанк». Кредитование на первичном рынке недвижимости практически ничем не обеспечивается, а в силу непростой ситуации у застройщиков, риски банка многократно возрастают. Ряд банков кредитуют приобретение квартир даже в строящихся домах, при условии высокой степени готовности жилья и под залог имеющегося имущества.

И все же банки предпринимают все возможные меры для минимизации финансовых рисков, связанных с ипотечным кредитованием.

По данным ЦБ РФ, объем просроченной задолженности физических лиц по жилищным ипотечным кредитам, предоставленным кредитными организациями, и приобретенным правам требования по ним в 2008 году увеличился более чем в 15 раз - до 12,1 млрд рублей с 0,8 млрд рублей.

Согласно данным ЦБ РФ об ипотечном кредитовании, просроченная задолженность по ипотечным кредитам в рублях в прошлом году увеличилась в 13,4 раза - до 5,8 млрд рублей, по кредитам в валюте - в 17 раз, до 6,3 млрд рублей. По рублевым ипотечным кредитам на четвертый квартале 2008 года пришлось более половины (3,1 млрд рублей из 5,4 млрд рублей) годового прироста просроченной задолженности, по валютным кредитам - около 70 % (4,1 млрд рублей из 5,9 млрд рублей). В результате доля просроченной задолженности по валютным кредитам в общей сумме просроченной задолженности за год увеличилась с 45,4 % до 51,7 %. Физлицам в 2008 году было выдано ипотечных кредитов на сумму 633,8 млрд рублей, что на 14 % больше, чем в 2007 году (556,5 млрд рублей). Согласно данным ЦБ, средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам увеличилась с 12,6 % годовых в 2007 году до 12,9 % в 2008 году, по валютным - не изменилась - 10,9 % [3].

За прошедший год средневзвешенный срок ипотечного кредитования вырос по рублевым кредитам со 198,6 месяцев до 219,8 (18,3 лет), по валютным - со 189,3 месяцев до 210,5 месяцев (17,5 лет). Ипотечные кредиты предоставляли 597 кредитных организаций, или каждая вторая. Количество предоставленных ипотечных кредитов на начало 2009 года составило 479,4 тысячи.

Все эти цифры еще раз подтверждают, с одной стороны, тяжелое финансовое положение заемщиков и невозможность осуществлять минимальные платежи по ипотеке, и, с другой стороны, положение банков, которое заставляет их ужесточать условия по погашению кредитов.

Рассмотрим некоторые способы исполнения долговых обязательств.

Во-первых, необходимо указать, что государство не осталось в стороне от проблем заемщиков, и разрешило оплачивать ипотечный долг «материнским капиталом». С 1 января 2009 года семьи, заключившие договор ипотечного кредитования по 31 декабря 2010 года (включительно), имеют право воспользоваться средствами или частью средств материнского капитала на погашение основного долга и уплату процентов по кредиту. Воспользоваться

этими средствами возможно независимо от срока, истекшего со дня рождения или усыновления второго, третьего или последующих детей. На четвертый квартал 2008 года общий объем задолженности по ипотеке составлял порядка одного триллиона рублей. Это значит, что на душу населения в России приходится около 8 тысяч рублей. Если принять средний размер ежемесячного платежа по ипотечному кредиту равным 13-15 тысяч рублей, а размер материнского капитала на 2009 год составит 300 тысяч рублей, можно сделать вывод, что средств хватит на осуществление платежей по кредиту в течение двух лет. Возможность уже с 2009 года использовать средства материнского капитала позволит семьям осуществлять платежи, как по основному долгу, так и по погашению процентов по взятым ипотечным кредитам.

Кроме того, ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) в рамках реализации программы господдержки заемщиков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, создало ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (ОАО «АРИЖК»), которое будет проводить реструктуризацию проблемных ипотечных кредитов. Участие в программе основано на принципах платности, возвратности и срочности обязательств.

5 февраля 2009 года правление АИЖК утвердило «Стандарт реструктуризации ипотечных кредитов (займов) для отдельных категорий заемщиков». В этом документе АИЖК постаралось учесть интересы всех участников сделки - и заемщиков, и кредиторов. Стандартом установлено, что под реструктуризацию попадают кредиты на приобретение жилья или под строительство объектов недвижимости, выданные до 1 декабря 2008 года. Такое жилье должно быть у заемщика единственным. Согласно Стандарту не могут быть реструктурированы кредиты, предоставленные для строительства жилья, которое еще не завершено, а также кредиты на приобретение объекта недвижимости без залога этого объекта. Агентство и кредитор совместно предоставляет заемщику денежные средства на погашение платежей по кредиту на льготный период в 1 год в рамках договора о совместном предоставлении заемных средств, где Агентство и кредитор выступают в роли сокредиторов [4].

По проблеме невозможности оплачивать платежи по ипотечному кредиту, а также его реструктуризации заемщик должен обращаться в свою кредитную организацию.

При обращении к кредитору заемщики, оказавшиеся временно не в состоянии поддерживать платежи по ипотечному кредиту вследствие потери работы или части доходов, должны предоставить следующие документы:

- копии документов, удостоверяющих личности заемщиков и членов семьи заемщиков, зарегистрированных по месту жительства в предмете ипотеки (паспорт гражданина РФ либо документ, заменяющий его согласно действующему законодательству РФ).

- при существенном снижении оплаты труда заемщиков:

- справку по форме 2-НДФЛ за год, а также за все прошедшие полные календарные месяцы, которые предшествуют дате подачи заявления, копия приказа работодателя об изменении размера оплаты труда и условий труда (при его наличии), которая заверяется работодателем.

- при потере места работы:

- документ, который подтверждает постановку на учет в органах службы занятости (необходимо указать размер выплаты пособия по безработице); трудовую книжку (копию).

- справку из территориального отделения ПФ Российской Федерации, к которой должен быть указан размер пенсионных выплат (при наличии). При наличии источников дохода члены семьи заемщика предоставляют:

- 1) справку по форме 2-НДФЛ за год, а также за все прошедшие полные календарные месяцы года, предшествующие дате подачи заявления; копию трудовой книжки.

- 2) копию свидетельства о заключении брака (разводе) и брачного договора (при его наличии)

3) копию графика по погашению кредита, который подлежит реструктуризации – оригинал или нотариальная копия доверенности, если заявление подписано уполномоченным лицом.

Пакет документов направляется кредитной организации. Рассмотрение документов и на реструктуризацию кредита и вынесение решения производится в течение 30 дней с даты обращения к кредитору с необходимым количеством документов.

В случае принятия положительного решения заемщику будет предоставлен на подпись соответствующий комплект документов.

Основаниями для отказа может стать необоснованность необходимости получения такого права, несоответствие жилого помещения или кредита критериям, изложенным в Правилах и Стандарте, а также в случае выявления подлога или несоответствия предоставляемых документов действительному положению дел у данного заемщика. В случае, если заемщику будет обоснованно отказано в проведении реструктуризации кредита, он будет обязан самостоятельно изыскивать средства на погашения платежей по ипотечному жилищному кредиту.

В случае, когда кредитная организация отказывает в приеме документов или не рассматривает их, заемщик имеет право обратиться в Агентство с предоставленными доказательствами о бездействии кредитной организации. Взаимодействие с Агентством осуществляется через сеть региональных партнёров Агентства. В этом случае Агентство оказывает необходимую помощь заемщику, предоставляя стабилизационный займ в размере не большем 12 ежемесячных платежей, которые определяются при подписании графика реструктуризации.

В то же время Агентство не берет на себя всю финансовую нагрузку. Как и в случае с программой по санации банков, государство вступает «в долю» с основными участниками сделки.

АИЖК предлагает две основные формы реструктуризации ипотечных кредитов: смешанный договор и стабилизационный кредит. Если используется первая схема реструктуризации ипотечного кредита, то АИЖК предоставляет средства в размере 20% от размера денежных средств, предусмотренных в конкретном договоре. Таким образом, у банка появляется ликвидность в размере одной пятой кредита, которую он сможет разместить по ставкам денежного рынка. Если реструктуризация ипотечного кредита заемщика была проведена по схеме стабилизационного кредита, который банк предоставляет заемщику самостоятельно, АИЖК рефинансирует выданный стабилизационный кредит по истечении льготного периода.

Другой заинтересованной стороне - заемщику АИЖК предоставляет возможность изменения графика платежей по погашению задолженности, в том числе перераспределение размеров ежемесячных платежей и/или увеличение общего срока исполнения обязательств. Таким образом, получив передышку (до 12 месяцев), кредитор сможет найти работу и восстановить свою платежеспособность. После чего рассчитается с долгами.

Следовательно, и банк, и кредитор, получают отсрочку на время, зная, что в скором времени проблема поднимется вновь.

АИЖК демонстрирует полную готовность к масштабной работе. В 2009 году на реструктуризацию ипотечных кредитов правительство выделило 5 млрд. рублей. При этом не исключается возможность существенного увеличения этой суммы в течение года в случае необходимости. В феврале в АИЖК поступило всего 426 пакетов документов от заемщиков на предмет рассмотрения и согласования реструктуризации ипотечных кредитов [5].

Однако, программа имеет ряд ограничений. Помощь будет оказана только тем заемщикам, которые, во-первых, имеют сумму дохода в месяц после вычета ежемесячного платежа по кредиту меньшую чем суммарный прожиточный минимум (рассчитанный на семью) в данном регионе. В этом случае из-за изменения условий труда совокупный доход заемщика должен сократиться более чем на 50%. Во-вторых, жилье должно являться единственным для проживания. В-третьих, заемщик не должен иметь активов (например,

машины, недвижимости и т.д.), которые бы могли пойти в счет погашения кредита. В-четвертых, общая площадь жилого помещения, приобретенного по ипотеке, должна составлять не более 50 кв. метров для одиноко проживающих, не больше 35 кв. метров на человека для двух проживающих, не больше 30 кв. метров на человека для трех проживающих и более. Кроме того, эта программа рассчитана только на реструктуризацию ипотечных кредитов, то есть кредитов, где приобретаемое жилье являлось объектом залога. В том случае, если кредит был взят на покупку недвижимости, но в качестве гарантов в нем выступили третьи лица, то есть поручители, писать заявление в АИЖК не имеет смысла.

Многие заемщики не будут соответствовать обозначенным требованиям. Начальник управления розничных кредитных продуктов Промсвязьбанка И. Ивкин пояснил: «Точно сказать, какая доля наших заемщиков попадает под стандарты, достаточно сложно, однако мы не ожидаем, что эта доля будет достаточно высока. Мы бы ориентировались на уровень 15-20%» [6].

Многие заемщики не понимают схем реструктуризации ипотечных кредитов. Ссылаясь на информацию, которую они якобы получают из СМИ, пытаются обратиться в банки для реструктуризации своего кредита. Однако, в некоторых банках таких программ реструктуризации либо вообще нет, либо они находятся в зачаточном состоянии. А тем временем долги по ипотеке растут.

Следует сказать, что в ожидании дефолтов заемщиков банки начали разрабатывать собственные программы по реструктуризации ипотечных кредитов. Подобная антикризисная мера для банков обернется дополнительными расходами. Однако в итоге эти финансовые траты окажутся меньше, чем убытки от потери клиентов.

На данный момент банки самостоятельно разработали несколько схем реструктуризации ипотечных кредитов.

Первый вариант - рефинансирование ипотечных кредитов, выданных в иностранной валюте, в рублевые. Даже если заемщик не потерял работу, резко подорожавшая валюта может сделать ежемесячные платежи по кредиту для него неподъемными. Поэтому большинство банков в массовом порядке производят такие операции. Однако условия рефинансирования кредитные организации предлагают разные - одни из них взимают единовременную комиссию за конвертацию валюты, другие нет.

Например, в банке «Хоум Кредит» такой комиссии нет. Заместитель председателя правления банка «Хоум Кредит» В. Гасяк пояснил: «Перевод валютных средств осуществляется как изменение условий по текущему кредитному договору, что позволяет клиенту сохранить за собой право получения налогового вычета за квартиру». В Сбербанке также отказались от комиссии. В госбанке просчитали, что потенциальные потери от этого шага банк сможет компенсировать за счет разницы в ставках по рублевым и валютным кредитам. ВТБ 24 предлагает более жесткие условия - размер единовременной комиссии, взимаемой за рефинансирование кредита, составляет 24 000 рублей.

Второй вариант - реструктуризация долга. Банк «Хоум Кредит» реструктуризирует ежемесячные выплаты на 12 месяцев. В первые шесть месяцев назначается минимальный платеж - 1/2 первоначального платежа, а последующие шесть месяцев - 2/3 первоначального платежа. Эта программа по своему содержанию схожа с программой, предложенной АИЖК. Однако банк, осуществляя реструктуризацию самостоятельно, к заемщикам предъявляет менее жесткие требования. Так, этим продуктом могут воспользоваться заемщики, доходы которых сократились на 30% и более [7].

Банк Москвы предлагает «кредитные каникулы». Воспользовавшись такой программой, заемщик получает отсрочку погашения на часть ежемесячного платежа. В зависимости от вида кредита «каникулы» могут составлять от одного до шести месяцев.

Третий вариант - увеличение срока возврата кредита. Банк Москвы предлагает продлить время расплаты до 30 лет.

Четвертый вариант можно назвать радикальным - продажа долга. Такой способ избавления от ссуды можно предложить тем клиентам, чье финансовое положение исключает

возможность выплат по ипотечному кредиту. Заемщики могут продать свой долг по ипотечному кредиту другому физическому лицу. По прогнозам банка, этот механизм заинтересует «новых» заемщиков, поскольку число предложений по ипотечным кредитам сегодня ограничено.

Решающее значение, однако, в данных подсчетах имеют клиенты. Банк не может пойти на то, чтобы потерять клиентов, которые являлись добросовестными заемщиками и будут таковыми после сложного периода.

Таким образом, можно выделить три способа возврата долговых обязательств по ипотеке:

- 1) государственный (разрешения возврата долга из средств материнского капитала);
- 2) поддержка АИЖК с помощью создания схем реструктуризации кредита;
- 3) реструктуризация ссуд силами банков.

Все эти способы могут эффективно действовать только в совместном согласовании и сотрудничестве, именно тогда будет достигнута наибольшая эффективность в погашении долговых обязательств. Смогут ли они действительно помочь простым заемщикам, покажет время. И если они окажутся действенными, то вероятнее всего это также отразится на ходе развития кризиса.

В заключение хочется сказать, что ситуация на мировом финансовом рынке одна из самых серьезных за последние 40 лет. И только общими усилиями со стороны государства, банков и заемщиков возможно пережить сложившееся финансовое положение. Необдуманная политика в области ипотечного кредитования может привести к серьезным последствиям. Необходимо задуматься об опыте американских банков для дальнейшего развития ипотеки в России. И сегодня главным вопросом для банков становится обеспечение надежности ипотечного кредита, а уроки, вынесенные из финансового кризиса позволят банкам проводить более взвешенную банковскую политику.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Панкова, А. Что делать ипотечному заемщику в кризис [Текст] / А. Панкова // «Личные деньги», 18.03.2009г.
2. Сошина, В «Спасение ипотеки - дело рук АИЖК и банков» [Текст] / В. Сошина // Банковское обозрение. - 2009 - №3/4 (март)
3. Сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/>
4. Сайт банка ВТБ24 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/>
5. Сайт ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.homecredit.ru/>
6. Сайт Банка Москвы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.bm.ru/>
7. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.cbr.ru

Литвинова Светлана Алексеевна

Северо-Кавказская академия государственной службы
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Ленина, 111/1 кв.39

Аспирант, ведущий специалист отдела розничного бизнеса РосФАО «МДМ Банк»

Тел.: 8-928-617-33-71, 88632431652

E-mail: sv-lit@mail.ru

И.П. СУХОРУКОВ

РАЗРАБОТКА ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ РИСКА БАНКРОТСТВА ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМАТИЧЕСКОГО И НЕСИСТЕМАТИЧЕСКОГО РИСКОВ

В статье представлен процесс и основные результаты имитационного моделирования методом Монте-Карло систематических и несистематических рисков предприятия сектора информационных технологий.

Ключевые слова: риск, моделирование, метод Монте-Карло, инновации, информационный сектор.

In the paper process and the basic results of simulation model by a Monte-Carlo method of market and specific risks at the enterprise of an information technology sector is presented.

Key words: risk, modeling, a Monte-Carlo method, innovations, information sector

Любая экономическая деятельность генерирует не только прибыль, но и риски. В текущих условиях финансового кризиса проблема управления рисками становится особенно остро. В последнее время все большую популярность среди инструментов управления рисками приобретает имитационное моделирование, которое помогает не только адекватно оценить возможный риск, но и дать обоснование наиболее рационального решения в той или иной критической для компании ситуации.

Моделируемая система, как правило, находится либо в состоянии равновесия, либо в устойчивом состоянии. Практически все системы, которые подлежат моделированию, устойчивы [1].

Современная экономика в большинстве случаев понимается как равновесная система. Закономерности, присущие равновесным состояниям в системах экономического обмена оказываются во многом аналогичными тем, которые имеют место в термодинамических системах. Были даже провозглашены общие для систем экономического обмена и термодинамических систем принципы: Ле Шателье - Самуэльсона, Карно - Хикса и др [2].

В таких условиях небольшие изменения параметров среды, выводящих ту или иную систему из состояния равновесия, вызывают обратную реакцию, приводящую к возврату к точке равновесия. В итоге: малому изменению параметров среды соответствует малое изменение численных характеристик системы. При этом большая часть процессов здесь является хорошо прогнозируемыми, и легко аппроксимируемыми линейными моделями.

Однако в середине прошлого столетия зародилась новая парадигма понимания экономических систем. Ею стала синергетика, которая по-новому объясняла динамику и взаимодействие сложных структур. Макроскопические изменения, происходящие в экономике, здесь подчас носят драматический характер.

Если система здесь смещается от своего состояния равновесия на некоторую критическую для нее величину, то старое состояние равновесие уже не может быть достигнуто. Параметры системы начинают резко изменяться. Этот процесс происходит до тех пор, пока система не найдет новую точку равновесия. Какой либо прогноз в этом случае затруднителен.

В современной экономике большинство внешних изменений среды, выводящие ту или иную систему (предприятие, организация и т.д.) из состояния равновесия называют систематическими рисками. В большинстве случаев эти процессы сопровождается негативными явлениями в самой системе: снижение выручки, убытки и т.д. В то же время, колебание экономической системы около своего состояния равновесия генерируют несистематические риски. Последние характеризуют устойчивость той или иной

организации или предприятия без резкого негативного влияния из вне. Однако более глубокое объяснение этих двух понятий невозможно без понимания категории «риск».

Анализ экономической литературы посвященной проблематике риска показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения предпринимательского риска. На сегодня нет однозначного понимания сущности риска. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности [3].

Классификация рисков с позиции их отображения в модели рисков выглядит следующим образом:

- Систематический риск - это риск, связанный с факторами, рассматриваемыми как значимые в рамках некоторой модели.
- Несистематический риск - риск, источники которого и чувствительность к которому не рассматриваются в рамках модели оценки и управления рисками.

Таким образом, несистематические риски в большинстве случаев обуславливают изменчивость той или иной экономической системы около своего состояния равновесия, в то время как систематические риски отражают чувствительность к негативным изменениям внешней среды.

Количественная оценка предпринимательского риска вне зависимости от содержания конкретной задачи возможна, как правило, с помощью методов математической статистики. Главные инструменты данного метода оценки - дисперсия, стандартное отклонение, коэффициент вариации.

Выбор того или иного метода измерения рисков зависит от конкретных задач и предпочтений исследователя. На практике в качестве метрики могут быть выбраны как отдельные статистические показатели, так и их комбинации. Неплохой альтернативой классическим методам измерения рисков являются многофакторные модели, позволяющие оценивать возможные потери или вероятность их наступления более полно и комплексном виде. Одной из таких моделей является Z - модель Альтмана.

Z - модель Альтмана (Airman's Z-score) представляет собой статистическую модель, которая на основе оценки показателей финансового положения и платежеспособности компании позволяет оценить уровень риска банкротства [4].

Z - модель Альтмана имеет следующий вид (1):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5 \quad (1)$$

где Z – показатель Альтмана для компаний, не обращающихся на бирже;

X₁ – Отношение оборотного капитала к активам;

X₂ – Отношение нераспределенной прибыли к активам;

X₃ – Отношение величины прибыли до налогообложения к активам;

X₄ – Отношение величины рыночной стоимости капитала к балансовой стоимости обязательств;

X₅ – Отношение выручки к активам.

Выбрав модель Альтмана как метод измерения риска, далее мы можем перейти к построению конкретной модели. Главным объектом исследования здесь будет являться компания ОАО «РБК Информационные системы».

РБК работает в сфере масс-медиа с 1993 года. За 15 лет из небольшого информационного агентства, специализирующегося на распространении экономической и финансовой информации, РБК вырос в один из крупнейших российских медиа-холдингов.

В 2002 г. РБК проводит первое успешное IPO на российском рынке. Компания становится единственным представителем российского бизнеса, вошедшим в список

Deloitte&Touche Tohmatsu 2002 European Technology Fast 500 – общеевропейский рейтинг наиболее быстрорастущих компаний, работающих в области передовых технологий.

На сегодняшний день медиа-активы РБК включают 28 сетевых ресурсов и сервисов, единственный в стране деловой телеканал и 18 печатных изданий [6].

Первоначально в качестве входных параметров модели были выбраны соответствующие переменные модели Альтмана. Анализ интеркорреляционной матрицы позволил сократить число факторов модели Альтмана до двух: количества активов и собственного оборотного капитала. При этом не маловажен тот факт, что все интеркорреляционные коэффициенты между этими двумя факторами и всеми «отброшенными» значимы на уровне 98%, а вот корреляция между ними самими отличалась от нуля не значимо, что говорит об удачном выборе входных параметров будущей модели.

Таким образом, будущая модель приобрела следующий вид:

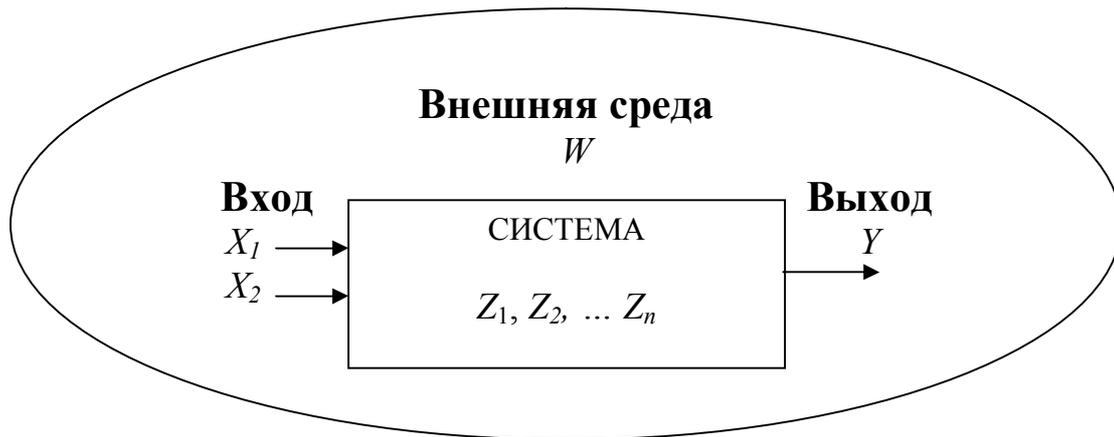


Рисунок 1 – Общая схема диагностики рисков организации ОАО «РБК Информационные системы»

Обозначения на рисунке 1 расшифровываются следующим образом: X_1 – совокупные активы компании; X_2 – собственный оборотный капитал; Y – значение модели Альтмана; W – логическая переменная, определяющая состояние внешней среды (0 если систематический риск не реализовался, т.е. кризис не наступил, 1 – в обратном случае, т.е. наступил кризис); Z_1, Z_2, \dots, Z_n – совокупность параметров отвечающих за состояние системы, взаимосвязь ее компонентов и т.д.

В формальном виде модель представляется следующим образом. В условиях реализации несистематических рисков ($W = 0$) мы полагаем следующие условия:

1. Компания как система находится в устойчивом состоянии;
2. Каждое состояние равновесия в такой устойчивой системе в некоторый период t можно представить в виде модели временного ряда (4) и (5) (в нашем случае это трендовая модель, параметры которой определяются методом наименьших квадратов);
3. Отклонить систему от точки равновесия может воздействие несистематических рисков;
4. Любое отклонение системы от своего состояния равновесия можно описать с помощью нормального закона распределения (2)-(3).
5. Объектом моделирования является величина отклонения системы от точки равновесия;
6. В качестве инструмента моделирования предполагаемого распределения используется метод Монте-Карло.

В условиях реализации систематических рисков ($W = 1$) предполагается следующее:

1. Под влиянием систематических рисков компания как система «теряет» устойчивую траекторию развития;
2. Когда и какое положение равновесия вновь займет компания нам неизвестно (состояние полной неопределенности);

3. Под действием систематических рисков финансовое положение компании ухудшается;

4. Ухудшение такого положение происходит в пределах исторических аналогий (4)-(5) (среднее годовое снижение фондовых индексов во время продолжительных кризисов и т. д.);

5. Величина возможного падения совокупных активов в логической взаимосвязи с уровнем собственного оборотного капитала являются объектом моделирования (2)-(3);

6. В качестве инструмента моделирования предполагаемого распределения используется метод Монте-Карло.

$$\varepsilon_1 = \begin{cases} \varepsilon_1 \approx N(0, \varepsilon_{X1}) & , \text{ если } W = 0; \\ \varepsilon_1 \approx U(a_1, b_1) & , \text{ если } W = 1; \end{cases} \quad (2)$$

$$\varepsilon_2 = \begin{cases} \varepsilon_2 \approx N(0, \varepsilon_{X2}) & , \text{ если } W = 0; \\ \varepsilon_2 \approx U(a_2, b_2) & , \text{ если } W = 1, \end{cases} \quad (3)$$

где W – логическая переменная, определяющая состояние внешней среды (0, если систематический риск не реализовался, т.е. кризис не наступил, 1 – в обратном случае, т.е. наступил кризис);

ε_1 – генерируемая ошибка модели временного ряда совокупных активов с нормальным распределением N с параметрами $m = 0$ и $\sigma = \varepsilon_{X1}$, если $W = 0$; равномерным распределением U с параметрами a_1 и b_1 , если $W = 1$;

ε_2 – генерируемая ошибка модели временного ряда собственного оборотного капитала с нормальным распределением N с параметрами $m = 0$ и $\sigma = \varepsilon_{X2}$, если $W = 0$; равномерным распределением U с параметрами a_2 и b_2 , если $W = 1$;

ε_{X1} – ошибка модельных значений временного ряда совокупных активов от фактических;

ε_{X2} – ошибка модельных значений временного ряда собственного оборотного капитала от фактических;

$[a_1, b_1]$ – интервал возможного катастрофического снижения величины совокупных активов в условиях реализации систематических рисков. В данной модели полагается следующее: уровень величины активов, достигнутый на начало 2008г. является максимальным $b_1 = 13\ 869\ 000$ (тыс. руб.); закладывается возможность трехкратное сокращение активов $a_1 = 4\ 623\ 000$ (тыс. руб.)

$[a_2, b_2]$ – интервал возможного катастрофического снижения величины собственного оборотного капитала, определяется аналогичным способом, как и для совокупных активов, с учетом логической связи между двумя имитационными переменными.

$$X_1 = \begin{cases} 1907336 \cdot t - 3407873 + \varepsilon_1 & , \text{ если } W = 0; \\ \varepsilon_1 & , \text{ если } W = 1; \end{cases} \quad (4)$$

$$X_2 = \begin{cases} 250347 \cdot t - 149002 + \varepsilon_2 & , \text{ если } W = 0; \\ \varepsilon_2 & , \text{ если } W = 1; \end{cases} \quad (5)$$

где t – номер периода в модели временных рядов ($t = 1, 2, 3, \dots$);

X_1 – совокупные активы компании (тыс. руб.);

X_2 – собственный оборотный капитал (тыс. руб.).

$$X_3 = 0,39 \cdot X_1 + 1048393;$$

$$X_4 = 0,544 \cdot X_1 + 247381;$$

$$X_5 = X_1 - X_4;$$

$$X_6 = 0,424 \cdot X_2 + 77277;$$

(6)

$$X_7 = 0,998 \cdot X_2 + 167305,$$

где X_3 – выручка от реализации (тыс. руб.);

X_4 – рыночная стоимость капитала (тыс. руб.);

X_5 – балансовая стоимость обязательств (тыс. руб.);

X_6 – нераспределенная прибыль (тыс. руб.);

X_7 – прибыль до выплаты налогов (тыс. руб.);

Уравнения (6) определяют значения остальных факторов модели Альтмана через модели (4) и (5). Из соотношения (6) мы получаем количественный показатель риска модели Альтмана.

$$Y = 1,2 \cdot \frac{X_2}{X_1} + 1,4 \cdot \frac{X_6}{X_1} + 3,3 \cdot \frac{X_7}{X_1} + 0,6 \cdot \frac{X_4}{X_5} + 0,999 \cdot \frac{X_3}{X_1}, \quad (7)$$

где Y – значение модели Альтмана.

Отдельно находим средние ошибки ε_{X1} и ε_{X2} модельных данных от фактических. Данную процедуру необходимо провести для обоих временных рядов (4) и (5):

$$e = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n |X(t) - \hat{X}(t)|, \quad (8)$$

где e – стандартная ошибка модельных данных от фактических;

$\hat{X}(t)$ – модельное значение признака;

$X(t)$ – фактическое значение признака;

n – количество анализируемых периодов.

Для модели прогноза величины активов имеем: $\varepsilon_{X1} = 1559201$; для прогноза величины собственного оборотного капитала ошибка равна: $\varepsilon_{X2} = 396952$.

Метод Монте-Карло – это численный метод, позволяющий моделировать будущие значения переменной с помощью имитации ее поведения во времени.

После проведения 10 000 итераций для $W = 0$ и для $W = 1$ были получены следующие результаты:

1. Результаты моделирования финансового состояния предприятия ОАО «РБК Информационные системы» на начало 2009 г. в условиях отсутствия системных рисков представлены на рисунке 2.

Развитие предприятия в условиях отсутствия систематических рисков стоит под большим вопросом. Как видно из иллюстраций большинство моделируемых значений находится в том интервале, где неопределенность максимальна.

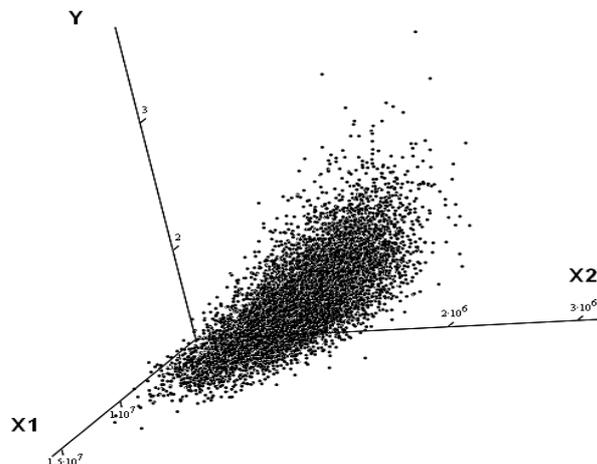


Рисунок 2 – Результаты моделирования риска банкротства компании ОАО «РБК Информационные системы» в условиях отсутствия систематических рисков

На рисунке 2: ось Y - модельное значение показателя Альтмана; ось X_1 - имитация значений величины совокупных активов; ось X_2 - имитация значений величины собственного оборотного капитала.

2. Имитация показателя Альтмана в условиях реализации систематических рисков проводилась без учета фактора времени. Это означает, что любой сценарий может быть достигнут в произвольный момент времени. То есть нам по большому счету не важно, в какой период компания может оказаться в некотором состоянии, когда банкротство будет неизбежно: через год или через пять лет. Для нас важен сам факт, вероятность или возможность попадания в эту критическую область. Главный вопрос на данном этапе звучит следующим образом: ограничена ли область возможных критических состояний системы логикой функционирования самой системы, и если да то, как эта область выглядит?

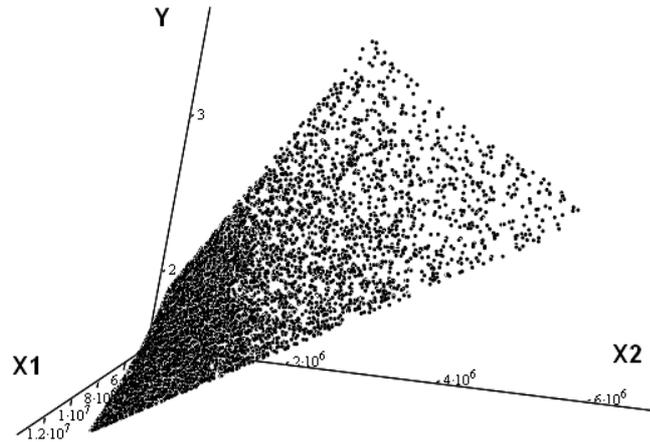


Рисунок 3 – Результаты моделирования риска банкротства компании ОАО «РБК Информационные системы» в условиях реализации систематических рисков

На рисунке 3: ось Y - модельное значение показателя Альтмана; ось X_1 - имитация значений величины совокупных активов; ось X_2 - имитация значений величины собственного оборотного капитала.

Результаты моделирования показали, что финансовое положение предприятия оказалось не чувствительным к систематическому риску и кризисным явлениям в экономике. Падение фактора, отвечающего за совокупные активы, очень слабо влияло на уровень финансового риска или вероятность наступления банкротства.

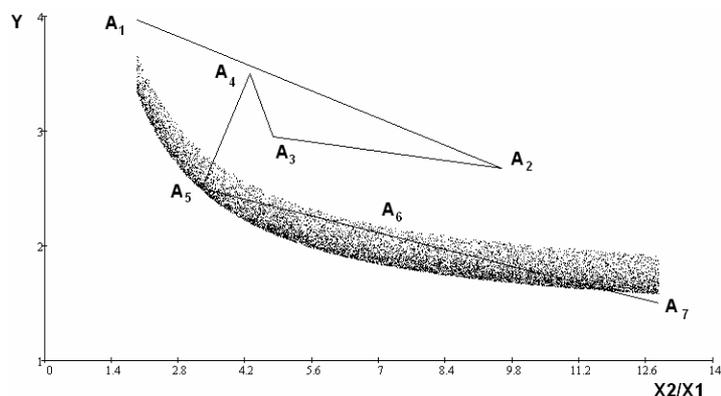


Рисунок 4 – Взаимосвязь между модельным показателем Альтмана и величиной равной отношению собственного оборотного капитала X_1 к общей величине активов X_2

На рисунок 4: ломаная $A_1A_2A_3A_4A_5A_6A_7$ – соответствующая проекция траектории развития компании ОАО «РБК Информационные системы» с 2002г. по 2008г.

Практически при любой величине предполагаемого снижения данного фактора организация могла занимать как благополучное положение, так и кризисное. Напротив, влияние величины собственного оборотного капитала на уровень финансового риска оказалось куда более мощным. В некоторых случаях вероятность предполагаемого банкротства даже равнялась нулю. Таким образом, решающим фактором финансового неблагополучия компании ОАО «РБК Информационные системы» будет являться неудовлетворительная структура активов и пассивов, нежели отрицательный финансовый результат. На рисунке 4 отчетливо видна обратная связь между показателем Альтмана и отношением собственного оборотного капитала к совокупным активам. Корреляция на исторических данных составила $-0,838$. Данный факт говорит о том, что при уменьшении доли собственного оборотного капитала в совокупных активах риск банкротства неизменно возрастал. Эффективная финансовая политика компании ОАО «РБК Информационные системы» с учетом полученной информации могла бы опираться на контроль уровня собственного оборотного капитала по отношению к совокупным активам, который бы обеспечивал приемлемый уровень финансового риска. При этом базовые критические параметры для структуры активов и пассивов можно получить, решая так называемую «обратную задачу». Зная приемный уровень риска, мы можем найти соответствующую ему комбинацию активов и пассивов, удовлетворяющую заданным требованиям. По результатам моделирования был установлен критический уровень краткосрочной задолженности: $K3 \leq 1451769$ (тыс. руб.). Адекватность модели подтверждается тем, что в конце марта 2009 г. ОАО «РБК Информационные Системы» допустило технический дефолт по выплате купонного дохода, а так же по погашению номинальной стоимости биржевых облигаций серии БО-4 (гос. рег. номер 4B02-04-05214-A от 24 октября 2007 года). Общий объем неисполненных обязательств по биржевым облигациям составляет 1683240 тыс. руб. По сообщению эмитента, причиной неисполнения обязательств по облигациям «является сложившаяся неблагоприятная ситуация на российском рынке и отсутствие финансовой возможности для исполнения в настоящее время своих обязательств» [5]. Дефолтный облигационный выпуск, можно отнести к краткосрочной задолженности, то есть обязательствам со сроком погашения не превышающим год. Таким образом, выводы, полученные в ходе моделирования, когда раздутые «короткие» долги могли стать основной причиной будущих финансовых проблем анализируемой компании, получают вполне убедительное подтверждение в реальной жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кобелев, Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем [Текст]: учеб пособие / Н.Б. Кобелев. - М.: Дело, 2003. – 336 с.
2. Панюков, А.В. Математическое моделирование экономических процессов [Текст]: учеб. пособие. – / А.В. Панюков. - Челябинск: ЧГТУ, 1997. – 125с.
3. Шапкин, А.О, Шапкин В. А, Теория риска и моделирование рискованных ситуаций [Текст]: учебник / А.О. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» 2005 – 880 с.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с.
5. Сервер биржевой информации по рынку облигаций компании ЗАО ИК «ФИНАМ» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bonds.finam.ru/news/item1BEAB/rqdate7D90319/default.asp>.
6. Сервер раскрытия информации компании ОАО «РБК Информационные системы». [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rbcinfosystems.ru/ir/index3.shtml>

Сухоруков Игорь Петрович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»

Тел. (4862) 77-34-02

E-mail: ogtufk@mail.ru

Д.И. РЯХОВСКИЙ

ОПТИМИЗАЦИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО, АДМИНИСТРАТИВНОГО И НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье проанализирован комплекс мер по косвенному стимулированию инвестиционного процесса путем совершенствования налоговой системы, в части введения льгот по налогу на прибыль, снижения ставки НДС с одновременным усилением налогового администрирования и введения НДС-счетов. Также рассмотрены вопросы совершенствования таможенного законодательства как одной из ключевых мер нетарифного регулирования инвестиционного процесса.

Ключевые слова: инвестиции, виды инвестиционной поддержки в условиях модернизации экономики, принципы инвестиционной поддержки, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль

In this article the complex of actions for indirect stimulation the investment process by developing taxation system, including initiation of reduced payments for tax on income, reduction of VAT rate with simultaneous strengthening of taxation administration and initiation of VAT accounts- are analyzed. Also the questions of improving taxation legislation as one of the key action of non-tariff regulation of investment process are studied.

Key words: investment, types of investment support in the modernization of the economy, the principles of investment support, value-add tax, tax on income.

Политика государственного протекционизма определяется развитием наукоемких производств и эффективностью инвестиционных процессов. В связи с необходимостью развития производственно-технологической инфраструктуры инвестиционной деятельности, стимулирования экспорта и внутреннего спроса на инновационную продукцию, государство призвано решить следующие задачи: - разработать соответствующую современную нормативно-правовую базу, - создать стимулирующий инвестиционный климат и необходимые элементы инфраструктуры; - сохранить государственную поддержку фундаментальных исследований и инновационных предприятий. Большое значение при этом имеет совершенствование налоговой системы, структура которой практически сформировалась с начала 2005 г.

Инвестиционный вопрос напрямую связан с благоприятными налоговыми режимами. Крайне необходимо:

1) установить налоги на компании инновационного бизнеса, работающие в коммерческих условиях (небесприбыльные): налог на имущество с учетом ускоренной амортизации, которая для малых инновационных фирм может составлять до 50% амортизационных отчислений в первый год эксплуатации оборудования налог на прибыль или доход; платежи в фонды социального обеспечения;

2) для этих компаний применять налоговые каникулы на начальном этапе реализации инноваций на 1 год с последующим погашением задолженности в течение 2-3 лет;

3) освободить от уплаты налога на прибыль любой хозяйствующий субъект в случае ее направления на НИОКР или инвестиции в производство без ограничений. Целевая налоговая льгота в сфере инновационного предпринимательства могла бы предоставляться в крупных городах и научных центрах для выполнения особо важных заказов по социально-экономическому развитию территорий на основе налоговых соглашений в пределах сумм, зачисляемых в местный бюджет [1].

В современном налоговом законодательстве существовала система налоговых преференций по налогу на прибыль для производственных предприятий. С момента введения в действие 25 главы Налогового кодекса (с 01.01.2002 г.) абсолютно все налоговые льготы по налогу на прибыль были убраны. Главной мотивацией в данном

случае было наличие огромного количества налоговых схем, применяемых налогоплательщиками. На сегодняшний день внесены многочисленные изменения в налоговый кодекс и система налогового контроля выстроена таким образом, что у налоговых органов существует возможность проконтролировать правильность применения налоговых льгот. В связи с этим весьма актуально определить приоритетные отрасли промышленности, внести изменения в налоговый кодекс в рамках предоставления преференций для промышленных компаний по налогу на прибыль (полное или частичное освобождение от налога на прибыль в случае технического перевооружения, развития новых производств и т.д.).

Отметим, что до настоящего времени не утвержден порядок определения и регистрации приоритетных инвестиционных проектов, что существенно сокращает возможности для привлечения инвестиций в экономику. В связи с этим мы считаем, что исключение из текста закона самого понятия «приоритетного инвестиционного проекта» и разрешительного порядка их регистрации позволит создать благоприятные условия для всех инвесторов и одновременно устранил возможности коррупции при принятии такого рода решений.

Очевидно, что следует принять дополнительные меры по обеспечению возврата (зачета) налога на добавленную стоимость компаниям - экспортерам и продолжить движение по снижению ставки налога до 13-15% (с сохранением льгот на печатную и лекарственную продукцию). Необходимо обеспечить освобождение от налога на добавленную стоимость авансовых платежей по контрактам на поставку на экспорт машинотехнической продукции и продукции, которая поставляется для федеральных государственных нужд. Эти меры позволят стимулировать отечественного производителя и создать необходимые условия для экономической стабильности. Целесообразна корректировка существующих платежей при закупках технологического оборудования и запасных частей, в том числе, за счет дальнейшего снижения и отмены ввозных таможенных пошлин на такую продукцию. Организации, делающие ставку на отечественную продукцию, возможно, должны получить налоговые преференции, например, в виде налоговых каникул. Тем самым у национальных производителей появились бы дополнительные стимулы [3].

Применение указанных мер может привести к уменьшению доходов бюджетов всех уровней, но в перспективе негативные последствия будут компенсированы за счет роста налогооблагаемой базы.

Следует отметить, что, кроме снижения общей налоговой нагрузки, большое значение имеет структура налоговой системы. Так, в целях опережающего развития перерабатывающих отраслей с одной стороны, и более полного изъятия природной ренты, с другой стороны, возможно увеличение экспортных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых таким образом, чтобы общий уровень налогового бремени в сырьевых отраслях остался неизменным.

В настоящее время уровень реальной налоговой нагрузки в обрабатывающих отраслях выше, чем в сырьевых, что приводит к инвестиционной непривлекательности обрабатывающих отраслей. Необходимо исправить подобную ситуацию, что должно повысить заинтересованность сырьевых компаний в диверсификации бизнеса в сторону товаров с высокой долей добавленной стоимости.

Представляется, что законодательные меры представляют собой главную, но не единственную составляющую государственной политики в области налогообложения. Большое значение имеет также и правоприменительная практика. Так, с одной стороны, необходимо упорядочить полномочия налоговых органов, в частности, путем удаления многочисленных отсылочных норм в налоговом законодательстве. С другой стороны, необходимо пресекать противоправные действия субъектов хозяйственной деятельности, направленные на получение конкурентных преимуществ незаконными путями. Необходимо своевременно проводить постоянную модернизацию налоговой системы, с тем, чтобы она отвечала современным требованиям, обеспечивала конкурентоспособность российской

экономики, стабильность доходов государства, стимулировала деловую активность и приток инвестиций.

В настоящее время ключевым вопросом, как с точки зрения его трансформации, так и с экономической точки зрения, является налог на добавленную стоимость, величина ставки налога, а также способность эффективного администрирования, причем именно эффективное администрирование является важнейшей задачей. Поэтому, по нашему мнению, главное внимание в ближайшее время должно быть уделено совершенствованию налогового администрирования.

В частности, необходимо решить остро стоящий вопрос совершенствования механизма применения нулевой ставки НДС для экспортеров (включая переход от разрешительного к заявительному порядку возмещения НДС, уплаченного по материальным ресурсам). Данная мера, помимо обеспечения нейтральности применения этого налога, должна стать эффективным средством стимулирования несырьевого экспорта, а также позволит снизить коррупционность экспортных операций. Однако, решение этих вопросов, относящихся к НДС, возможно только при реализации действенных мер по улучшению администрирования этого налога, позволяющих бороться с уклонением от уплаты НДС путем необоснованного завышения вычетов или получения из бюджета сумм налога, фактически не выплаченного в бюджет. Важно, чтобы реализация таких мер не привела к ухудшению финансового положения добросовестных налогоплательщиков (как в случае введения специальных НДС-счетов).

Имеются существенные противоречия в нормах налогового и таможенного законодательства Российской Федерации, регулирующих иные вопросы возмещения налога на добавленную стоимость экспортерам. Налоговый кодекс РФ не устанавливает зависимости возмещения из федерального бюджета сумм налога на добавленную стоимость от подтверждения факта уплаты в бюджет налога поставщиками сырья и материалов, использованных при производстве экспортируемых товаров. В результате в практике арбитражного рассмотрения этого вопроса преобладают решения в пользу экспортеров. При этом арбитражные суды, в случае отказа налоговых органов в возмещении налога, принимают решения в пользу экспортеров, основываясь на формальном соблюдении ими установленных Налоговым кодексом РФ требований о составе представляемых документов. При этом не принимаются во внимание доводы налоговых органов о не подтверждении в ходе проведения контрольных мероприятий уплаты налога на добавленную стоимость поставщиками [2].

По нашему мнению, эффективной мерой по упорядочению возмещения сумм налога на добавленную стоимость могло бы быть введение специальных счетов для учета сумм налога на добавленную стоимость (НДС-счета). Введение таких счетов обеспечит прозрачность движения сумм налога, возможность установления реальности уплаты налога, сделает невозможным незаконное изъятие средств из бюджета под видом компенсации затрат экспортеров, позволит отслеживать проведение операций по налогу в режиме, близком к режиму реального времени, и ускорить правомерный возврат сумм налога экспортерам. Представляется, что упорядочение системы учета платежей по налогу на добавленную стоимость, обеспечение эффективного контроля за возмещением налога экспортерам и вычетами налога по внутренним операциям являются важнейшими задачами в деле совершенствования налогового администрирования.

На наш взгляд, большое значение в части осуществления контроля за экспортными и импортными операциями участников внешнеэкономической деятельности должно придаваться взаимодействию Федеральной налоговой службы и Федеральной таможенной службы Российской Федерации. Совершенствование администрирования НДС должно быть направлено на полное искоренение схем уклонения от налогообложения (незаконного возмещения НДС), применяемых недобросовестными налогоплательщиками.

Существенную роль при выполнении этой задачи должны сыграть новые информационные системы, с помощью которых налоговые органы будут контролировать

фискальное поведение налогоплательщиков.

Министерством экономического развития и торговли РФ совместно с Министерством информационных технологий и связи РФ, Министерством финансов РФ, ФТС РФ, ФНС РФ при участии Банка России разработана Концепция создания системы контроля за вывозом товаров с таможенной территории РФ и возмещением экспортного НДС. Система объединяет федеральные органы исполнительной власти, участвующие в пределах своей компетенции и полномочий в осуществлении функций по контролю за вывозом товаров с таможенной территории РФ и возвратом (возмещением) экспортного НДС, а также устанавливает общий порядок их деятельности и взаимодействия в рамках решения указанных задач. Система включает весь набор материально-технических, кадровых, информационно-технологических и других ресурсов федеральных органов исполнительной власти, необходимых для эффективного выполнения возложенных на них функций в данной сфере.

На первое место в налоговой реформе, по нашему мнению, должны быть выдвинуты проблемы налогового администрирования и правоприменительной практики. При этом, важнейшими критериями для оценки предлагаемых изменений является уровень доверия всех субъектов экономической и политической жизни. Недоверие к институтам сбережения может быть частично уменьшено посредством введения законодательных и нормативных рамок. Очевидно, что состояние, в котором оказался финансовый рынок, накопив определенный опыт, не изменить, если не начать строительства механизма его универсального регулирования [4].

К любому институциональному инвестору (не важно страховая компания, инвестиционный или пенсионный фонд) должны быть применены универсальные инструменты, но в любом случае профессионального управления активами. Сегодня уже 48 стран имеют механизм универсального регулирования, и в этом направлении идет развитие отношений.

Одной из частей построения моделей регулирования на финансовом рынке мы считали не просто возможность, а крайнюю необходимость наличия механизмов саморегулирования, но на аутсорсинге, от лица государства, через организации, отвечающие определенным требованиям. Следует установить требования к управляющим счетами, которые должны иметь соответствующие системы и знания в области управления инвестициями. Такие требования должны включать требования к наличию у управляющего соответствующей лицензии, информации, к резидентскому статусу компании. Кроме того, следует требовать, чтобы компании-управляющие представляли ежегодные отчеты со сведениями о сберегательных счетах и инвестированных суммах в налоговые органы.

Возникает необходимость формирования новых подходов к администрированию, которые позволят административным органам эффективно реагировать на происходящие изменения в соответствии с международной практикой и требованиями общества и государства. Несомненно, что решение задач по повышению эффективности инвестиционного регулирования невозможно без формирования соответствующей мировым стандартам нормативно-правовой базы и определения приоритетов развития органов управления инвестициями.

Представляется, что в процессе установления ставок таможенных пошлин на ввозимые на территорию России товары, необходимо получить тариф, в котором максимально будут сбалансированы фискальная, протекционистская и регулятивная функции таможенных платежей. По мнению автора, тарифная политика должна поддерживать дух предпринимательства, стремление предпринимателей работать, конкурировать, создавать конкурентоспособную продукцию. По предложению ФТС предполагается установление режима беспошлинного ввоза в отношении прогрессивного технологического оборудования, не имеющего российских аналогов. Предусматривается отмена ввозных пошлин на широкий спектр технологического оборудования для нефтегазовой, авиационной, судостроительной и других отраслей промышленности, что

должно привести к снижению налоговой нагрузки на отечественные промышленные фирмы и, кроме того, позволят перевооружить и модернизировать ряд крупнейших промышленных компаний, увеличить объемы производства и повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции. При подготовке предложений о снижении ставок таможенных пошлин приоритет должен отдаваться импорту высокотехнологичного оборудования, причем должны быть минимизированы негативные последствия от роста импорта для отечественной промышленности.

Представляется, что необходимо расширять практику установления ставок таможенных пошлин, дифференцированных в зависимости от уровня заявленной стоимости единицы товара. При этом ставка таможенной пошлины должна быть тем меньше, чем выше цена единицы продукции. Смысл такого подхода состоит в том, чтобы, с одной стороны, стимулировать заявление реальной стоимости товара, а с другой - создать механизм защиты отечественного производителя от дешевого импорта. По нашему мнению, эти меры должны применяться в тех случаях, когда требуется тарифная защита в отношении недорогих отечественных товаров, которые производятся в достаточном количестве российскими компаниями и обеспечивают спрос внутри страны. Ставки же по более дорогим товарам должны сохраняться невысокими, что должно способствовать сохранению объема импорта и обеспечить определенные конкурентные условия.

Необходимо предпринимать шаги по совершенствованию нормативно-правовой базы в части применения таможенных и налоговых льгот, упорядочению механизма их применения. Меры по регулированию иностранных инвестиций должны подкрепляться эффективным таможенным администрированием. Одобренная Правительством Российской Федерации «Концепция развития таможенных органов Российской Федерации» определила систему мер, направленных на повышение эффективности таможенного администрирования. Основным смыслом предусмотренных Концепцией преобразований заключается в обеспечении стабильного правового режима для внешней торговли, основанного на одобренных ВТО следующих международных принципах: - стандартизация и совершенствование таможенного законодательства; - прозрачность и предсказуемость; - минимальное вмешательство; - сотрудничество и партнерство. Достижение указанных целей основано на создании принципиально новой системы организации таможенного контроля и таможенного оформления. Одна из основных задач - развитие пограничной инфраструктуры.

Эффективная таможенная политика должна стать важным фактом, определяющим степень привлекательности государства для иностранных инвестиций и способствовать развитию конкурентоспособности российской экономики, ускорению создания новых производств, решению таких проблем, как расширение и диверсификация экспортного потенциала; развитие импортозамещающих производств в отдельных отраслях; создание новых рабочих мест и освоение передовых форм организации производства; освоение опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательства; содействие развитию производственной инфраструктуры и т.д. поскольку значительная часть иностранных инвестиций реализуется путем ввоза технического оборудования, сырья и материалов на таможенную территорию Российской Федерации, создание условий, обеспечивающих максимально возможное привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику, является одним из приоритетов таможенной политики [1].

Как показала мировая практика, одной из причин низкой активности иностранных инвесторов является то, что только начиная со ставки импортной пошлины в 35%, крупнейшие автомобильные компании размещают свое производство за пределами своих стран. При более низких таможенных ставках оказывается выгоднее экспортировать автомобили, чем капитал и технологии.

Несомненно, что развитие автомобильной отрасли должно рассматриваться как один из возможных путей выхода России на новый этап экономического развития. Развитие автомобилестроения ведет к росту производства в металлургической, нефтехимической, электротехнической промышленности, станкостроении. Учитывая смежные отрасли

автотранспорт, дорожное строительство и др., можно утверждать, что автомобилестроение обладает мощным мультипликативным эффектом. Развитие на территории России совместных сборочных производств, с одной стороны, позволит дать потребителю качественный товар мирового уровня, а с другой - получить доступ к передовым технологиям и создать новые рабочие места. Основным условием для реализации совместных проектов является обязательство об увеличении производства автокомплектующих на территории РФ.

Одной из важнейших задач, поставленных в Концепции развития российского автопрома, является проведение эффективной таможенно-тарифной политики, направленной на оптимизацию таможенных пошлин на автомобильную технику и автомобильные компоненты. В целях привлечения иностранных инвестиций Правительство РФ приняло Постановление о снижении и отмене таможенных пошлин на ввоз автокомплектующих, подпадающих под понятие «промышленная сборка».

Представляется важным тот факт, что протекционистская политика государства должна быть направлена не только на защиту внутреннего рынка. Государство призвано не только привлекать иностранных инвесторов, но и осуществлять строгий контроль за выполнением инвестиционных соглашений, что, несомненно, будет способствовать повышению конкурентоспособности российской экономики [3].

На сегодняшний день режим промышленной сборки можно считать самым результативным воплощением промышленной политики протекционизма в области развития российского автомобилестроения. Опыт, который был получен в ходе реализации режима промышленной сборки, позволит обеспечить создание нормальной бизнес – среды в российском автопроме и распространить его на другие отрасли. В результате проведения политики промышленной сборки общие производственные мощности по выпуску легковых автомобилей к 2010 году должны составить около 1,9 млн. шт. в год, что, с учетом импорта, полностью обеспечит потребность рынка. Общий объем инвестиций в сборочные производства составит около 2 млрд. долларов. Главной целью, безусловно, является развитие конкурентного и современного производства внутри страны, которое обеспечивает создание добавленной стоимости и технологическое развитие отрасли. Исходя из этого, основной задачей является формирование таких условий, которые бы определяли приоритетный выбор участников рынка в пользу организации производства, а не импорта автомобилей. Создание в России современной автомобильной индустрии невозможно без сильной компонентной базы, которая смогла бы эффективно поддерживать конкурентоспособность автосборочных производств, а в перспективе — и создание качественно новых продуктов. Благодаря созданию новых автосборочных производств существует реальная заинтересованность в локализации компонентной базы у всех автопроизводителей, начавших новые проекты по выпуску автомобилей.

Отметим, что многие вопросы, которые возникают в процессе инвестиционного протекционизма, в том числе, требующие корректировки нормативно-правовой базы, достаточно часто находятся на пересечении компетенций различных ведомств и могут решаться только при их тесном взаимодействии. Тем не менее, приходится констатировать, что порядок такого взаимодействия до конца не проработан.

Принятие нормативно-правовых актов в сфере таможенных платежей входит в компетенцию Минфина РФ. Таким образом, Министерство финансов будет контролировать качество принятых им самим подзаконных актов. Фактически данным ведомством не принято ни одного документа по вопросам таможенной стоимости и таможенных платежей, в связи с чем возникает вопрос о целесообразности и о возможном изменении функций указанного ведомства. Не менее важная задача, непосредственно связанная с взаимодействием различных государственных органов - упрощение и ускорение таможенного оформления товаров непосредственно на границе Российской Федерации. В последнее время удалось добиться серьезных успехов в этой области.

В связи с развитием рыночных отношений и намерения Российской Федерации стать

членом ВТО, возникла необходимость корректировки российского законодательства в вопросе нетарифных методов государственного регулирования и применения особых видов пошлин, результатом чего было принятие федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». В нем дано определение существенного ущерба и угрозы причинения существенного ущерба, что явилось несомненным шагом вперед в развитии законодательства в данной сфере, так как в мировой практике основанием применения антидемпинговых мер является нанесение ущерба соответствующей отрасли страны-импортера. С целью реализации указанного закона был принят «Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер» и была создана Комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике, на которую возложена задача по анализу применения мер таможенно-тарифного регулирования с целью приведения их в соответствие нормам и правилам ВТО, а также выработка соответствующих рекомендаций. Вышеперечисленные нормативно-правовые акты заложили фундамент законодательства в данной области и обеспечили возможность принятия защитных мер и проведения соответствующих расследований. Развитие нормативно-правовой базы в сфере применения защитных мер производится с учетом международных стандартов антидемпингового обложения.

В настоящее время порядок проведения расследования и введения данных видов пошлин определен законом «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Полномочия по проведению антидемпинговых расследований возложены на Министерство экономического развития и торговли. Расследование должно установить факт наличия возросшего импорта и обусловленного этим серьезного ущерба или угрозы причинения серьезного ущерба отрасли российской экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Минэкономразвития РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.economy.ru
2. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.nalog.ru
3. Россия в цифрах / официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www/gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.akdi.ru/gd/proekt/091298GD.SHTM>

Ряховский Дмитрий Иванович

Институт экономики и антикризисного управления
117980, Москва, ул.Вавилова, д.53, корп. 3
Проректор по качеству и прогрессивным технологиям
Заведующий кафедрой «Финансы, бухгалтерский учет и аудит»
Кандидат экономических наук, доцент
Тел.: (495) 988-64-64, 517-81-06
E-mail: pk_ieay@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 332.6

А.Е. ЛИТВИНОВ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

Для развивающихся рынков разных городов есть общая закономерность изменения стоимости жилья. Она заключается в том, что существует рост цен от начальных до рыночных, в последующем они стабилизируются до «мировых» рыночных цен, которые соответствуют ценам в аналогичных городах при развитом рынке. Однако, в силу ухудшения социально-экономического положения того или иного региона, рост цен может замедляться, но постепенно цены достигают уровня стабилизации и колеблются вместе с миграционными, экономическими циклами.

Ключевые слова: кризис, жилье, уровень цен, рынок недвижимости, стадии развития рынка недвижимости, инфраструктура, аренда, ипотечный кредит, первоначальный взнос, участники рынка недвижимости, жилищный накопительный вклад.

For emerging markets of different cities there is a general law of change of cost of habitation. It consists that there is a rise in prices from initial to market, in the subsequent they are stabilised to "world" market prices which correspond to the prices in similar cities at the developed market. However, owing to deterioration of social and economic position of this or that region, the rise in prices can be slowed down, but gradually the prices reach level of stabilisation and fluctuate together with migratory, business cycles.

Key words: crisis, habitation, price level, the market of the real estate, stage of development of the market of the real estate, infrastructure, rent, the hypothecary credit, initial payment, participants of the market of the real estate, the housing memory contribution.

В период кризиса, когда все субъекты рыночной экономики ощутили на себе его последствия, не остался в стороне и рынок недвижимости. Вследствие этого актуальной задачей в настоящее время считается изучение и анализ прогноза развития рынка недвижимости в сложившейся финансовой ситуации. Для развивающихся рынков разных городов есть общая закономерность изменения стоимости жилья. Она заключается в том, что существует рост цен от начальных до рыночных, в последующем они стабилизируются до «мировых» рыночных цен, которые соответствуют ценам в аналогичных городах при развитом рынке. Однако, в силу ухудшения социально-экономического положения того или иного региона, рост цен может замедляться, но постепенно цены достигают уровня стабилизации и колеблются вместе с миграционными, экономическими циклами. Суть этой закономерности состоит в том, рынок недвижимости проходит определенные стадии. Рассмотрим эти стадии более детально.

С переходом от одной стадии к другой происходят изменения факторов:

- 1) начального уровня цен;
- 2) соотношения спроса и предложения;
- 3) соотношения цен первичного и вторичного рынка недвижимости;
- 4) степени осведомленности участников рынка о законах, правах, ценах и т.д.;
- 5) общей доли сделок в числе зарегистрированных объектов недвижимости определенного вида;
- 6) нормативно-правовой среды рынка;
- 7) уровня развития инфраструктуры рынка.

Основным индикатором рынка является цена на недвижимость. Этот индикатор изменяется определенным образом. Первая, или стартовая стадия отличается тем, что жилье

является недооцененным, т.к. только начинаются рыночные процессы. Однако, после начинается стремительный рост цен. Стадия длится 2-3 года. В крупных городах в это время рост цен увеличивается в 3-7 раз. Вторая стадия (переходная) характеризуется тем, что цены по-прежнему продолжают увеличиваться, но это рост происходит небольшими темпами. Третья стадия или стадия складывающегося рынка, определяется прекращением роста цен и переходом к стабилизации. Этот переход происходит постепенно. Четвертая стадия (стадия стабильного рынка) завершается тем, что рынок недвижимости становится аналогичным развитым рынкам, однако, он еще далек от стандартов развития рынка (законодательная база, инфраструктура и др.). Существуют сценарии перехода к стадии стабилизации. Они выделяются на основании теории автоматического регулирования. Во-первых, переход к стабилизации «с перебегом». Здесь цены сначала быстро увеличиваются, переходят за рациональные пределы, а после снижаются и устанавливаются на более низком уровне. Во-вторых, сценарий перехода к стабилизации «с дополнением». Это сценарий отличается тем, что цены медленно поднимаются до уровня стабилизации.

При развитии первого сценария выигрывают предприимчивые покупатели, которые в определенный промежуток времени, когда цены еще не успели стабилизироваться, зарабатывают на временном повышении стоимости недвижимости. Естественно, такой вариант требует большого риска.

В 1998-1999 гг. рынок недвижимости в большинстве городов проходил стадию складывающегося рынка. Происходил «откат» цен от ранее достигнутого уровня, колебательный поиск нового равновесия. Общей закономерностью для всех городов является сценарий «с перебегом» [1].

Рынок аренды жилых помещений и офисов, в меньшей степени торговых помещений и складов развивается по такому же сценарию. Величина аренды определяется не столько состоянием фонда объекта недвижимого имущества, а особенностью финансовой и экономической ситуации в регионе. Следовательно, основная закономерность изменения цен на недвижимое имущество в переходной экономике проявляется в росте цен на недвижимость от более низкого уровня до «мирового» с соответствующими характерными особенностями. Однако, осуществление этой закономерности имеет определенные черты в различных областях РФ. Если сравнивать рынок недвижимости с другими видами рынков, то необходимо указать, что рынок недвижимости наиболее консервативен. Его специфика заключается в том, что он может стремительно обрушиться, но нескоро восстановиться. Для того, чтобы цены на рынке снова повысились, нужен серьезный толчок. Это может быть, например, экономический рост в регионе, новый приток населения и др.

Справившись с кризисом 1998г. никто в нашей стране не мог подумать, что цена на недвижимость может упасть. Рынок недвижимости приносил большие сверхприбыли его участникам. Вложив деньги в любой из видов недвижимости, инвестор всегда знал, что через год его цена поднимется на 30-60%. Вместе с тем многие называют нынешний кризис своеобразным обновлением не только для рынка недвижимости, но и для других сегментов рынка. Отсюда и повсеместное строительство офисных небоскребов, и темные окна квартир в новых домах, и целые дачные поселки на которых никто не сажает и не строит.

Многие связывают падение цен на недвижимость с большими процентами по ипотечным займам для населения, но буквально пять лет назад ипотека не имела широкого распространения а недвижимость дорожала, с приходом жилищных кредитов жилье в нашей стране, конечно, стало доступнее, но тем самым это вызвало небывалый спрос, которой должен был подкрепляться предложением, а вместо с тем и постоянно растущей ценой на квадратные метры. В сложившейся ситуации мирового кризиса на рынке недвижимости все резко изменилось, 24 декабря 2008 г. на заседании совета по нацпроектам Президент России Дмитрий Медведев сказал, что «Цены на квартиры должны снижаться, что даст дополнительную возможность для решения (жилищных) проблем».

Особенно кризис прошелся по рынку новостроек. По данным экспертов, спрос на квартиры в новых домах существенно снизился. Как отметил Г. Алтухов, советник

президента финансово-строительной корпорации «Лидер», - «в октябре-ноябре объем продаж новостроек сократился в несколько раз – до худших показателей с начала года. С середины ноября 2008г наблюдается обратная тенденция – к росту объемов продаж, которые, однако, вряд ли достигнут уровня конца прошлого года». Поэтому сейчас в какой-то мере можно говорить о частной переориентации потребителей на вторичный рынок. К тому же застройщики, вынуждены привлекать значительные финансовые ресурсы для погашения собственных обязательств, охотнее идут на уступки по ценам, нежели частные владельцы квартир. В любом случае следует учитывать, что все зависит от конкретного девелопера, конкретного проекта (соотношения цена-качество) и наличия спроса на него.

Надо четко отделять цену предложения от цены сделки; в предложении квартиры выставляются по достаточно высоким ценам, поэтому снижение цен кажется небольшим. Но стоимость реальных сделок существенно снижена. По некоторым объектам застройщики также готовы предложить специальные цены, индивидуальный подход к цене.

Несмотря на формально высокие цены на новостройки, реальная стоимость недвижимости значительно меньше заявленной. «Если в прошлые годы с учетом всех корректировок цена падала на 5-10% максимум, то сейчас, учитывая скидки, торг, скрытый дисконт, она снизилась на 20-30%. Яркий тому пример – компания «Дон-Строй», объявившая о новогоднем предложении на новостройки, снизив цены на 25%», - говорит руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» О. Репченко. В. Луцков подчеркивает, что «стагнация потребительского роста заставляет придумывать разные стимулирующие акции. Интересна система привлечения клиентов, о которой говорят ведущие аналитики сферы недвижимости» [1].

«Если на выбранную квартиру скидки нет, то застройщики предлагают более привлекательные условия приобретения квартир, либо устраивают различные акции, - рассказывает К. Ковалев. – Так, наиболее распространенные бонусы – это скидка в размере 5-10% при стопроцентной оплате, а так же беспроцентные рассрочки до 9 месяцев. Нередко при покупке квартиры покупатель получает, скажем, абонемент в фитнес-клуб или подарочную карту «М.Видео» на сумму от 10 000 до 20 000 руб. А при покупке, например, трех- или четырехкомнатной квартиры предлагаются более дорогие подарки: машино-место в подземном паркинге или автомобиль. Есть даже предложение от застройщика оплачивать в течение года покупки клиента, который приобрел квартиру. В зависимости от объекта, количества комнат и способа оплаты максимальная стоимость оплаченных покупок может составить не менее 500 тыс. рублей» [1]. Что касается скидок и специальных предложений по сегментам недвижимости, то наиболее уязвимым в условиях кризиса, по данным компании Blackwood, оказалось недвижимое бизнес-класса. «Именно в этом сегменте застройщики предоставляют наибольшие скидки и наиболее выгодные условия приобретения квартир, - отмечает К. Ковалев. – Сегмент экономкласса в настоящее время активно поддерживается как на локальном, так и на федеральном уровне» [1].

О. Репченко объясняет такое снижение тем, что «цены на недвижимость держались на кредитах и инвестициях. Сейчас же они снизились именно на эти, неоправданно переоцененные, объекты» [1]. Что касается ситуации в Ростовской области, то в ушедшем году традиционного для осени увеличения продаж на рынке недвижимости не было. Объемы продаж квартир упали по разным оценкам от 40 до 50 процентов. Соответственно как уже ранее замечалось, страдает рынок первичного жилья (новостроек), в городе может появиться первое наглядное свидетельство – долгострой. В ноябре 2008 года областные власти заявили о готовности оказать помощь стройкомплексу, покупая жилье для социальных нужд. Теперь эти планы приобрели законодательное оформление: 2009 году область поможет строителям. Потратив на покупку социального жилья 2,2 миллиарда рублей. Речь идет в первую очередь о квартирах в новостройках. «С рынка ушла ликвидность», - говорят аналитики, характеризуя нынешнюю ситуацию с недвижимостью. Говоря другими словами, у населения и бизнеса стало меньше денег. Из-за мирового финансового кризиса банки практически прекратили выдачу ипотеки, значительно ужесточив условия кредитования. Кроме того,

банкиры ограничили в средствах и строительные компании, одновременно повысив проценты по кредитам. Некоторые из банков вообще перестали выделять деньги застройщикам, посчитав их ненадежными заемщиками. Дело в том, что массовое строительство не может вестись полностью на деньги дольщиков, оно требует постоянной подпитки: чтобы строить много, нужны «длинные» банковские деньги. Также строителям тяжело отказаться от давно сложившейся практики строительства, когда цена квартиры растет каждый месяц в условиях рынка плюс растет с каждым возведенным этажом, в такой ситуации конечно выгоднее взять кредит и после продажи квартир с легкостью его продать с огромными прибылями. Таким образом было взаимовыгодное партнерство [2]. Неудивительно, что в октябре донские риэлторы и застройщики впервые заговорили о возможном замораживании строительства многоквартирных домов из-за отсутствия финансирования. Понимая, какие негативные последствия это может иметь не только для строительной отрасли, но и для всей экономике области, власти заявили об оказании помощи застройщикам массового жилья путем выкупа части квартир для социальных нужд. Нельзя забывать и еще об одном. В 2008 году в Ростовской области было введено 2,08 миллиона квадратных метров жилья, власти заявляют о намерении сохранить такие же показатели и в этом году. По данным Ассоциации строителей России, объемов построенного или готового на 70 процентов жилья в России хватит максимум на год-полтора. После этого, если сегодня не будет продолжаться реализация новых крупных строительных проектов, а без помощи властей сейчас это практически невозможно, рынок будет испытывать жесточайший дефицит, на фоне которого будут похоронены все наши надежды на собственное жилье [1].

Подводя итоги, хочется выделить несколько моментов:

1) почему нельзя было раньше нашим властям провести социальную политику и не купить квартиры очередникам, тем самым сократить многотысячные очереди в квартотделах, а людям наконец-то улучшить свои жилищные условия;

2) из чего складываются многомиллионные цены на недвижимость эконом класса в нашем регионе, которые уже давно перегнали цены на жилье во многих Европейских столицах; и стоит ли дальше проводить такого рода жилищную политику.

Как известно, у любого кризиса есть и хорошая сторона, так как все предпринимаемые государством меры в жилищной сфере не приводили к доступности жилья, сейчас цены упали на 30-35%, таким образом, у людей появилась реальная возможность обеспечить себя жильем, но, с другой стороны, даже упав цены на жилье по-прежнему остаются недостижимыми для многих слоев населения, т.к. с уменьшением цен на жилье снизился и уровень доходов населения и многие все так же не могут себе позволить улучшить свои жилищные условия. Остается надеяться на то, что, после завершения кризиса цена на недвижимость вновь не взлетит вверх. И в этом должны помочь государственные программы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Газета «Коммерсантъ» № 224 (4041) от 09.12.2008 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/daily/?date=20081209>
2. Иванова, К Долгостроя в Ливенцовке не будет [Текст] / К. Иванова // «Вечерний Ростов». - 30 января 2009г. - №17-18. - С.6

Литвинов Алексей Евгеньевич

Северо-Кавказская академия государственной службы
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Ленина, 111/1 кв.39
Аспирант, начальник отдела продаж АН «Город С»
Тел.: 8-918-554-91-51, 88632431652
E-mail: sv-lit@mail.ru

УДК 331.101.262:

О.Е. СУЧКОВА

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И МОТИВАЦИИ ИНДИВИДОВ В ПРОЦЕССЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Рассматриваются основные проблемы эффективности использования интеллектуального капитала в современной экономике. Раскрыта система стимулов и мотиваций, определяющих экономическое поведение субъектов интеллектуального капитала. Особый акцент сделан на влиянии оценки уровня эксплуатации на экономическое поведение субъектов экономики и их творческую отдачу, как решающего фактора повышения эффективности использования интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; оценка уровня эксплуатации, экономическое поведение; эффективность использования интеллектуального капитала.

The basic problems of productivity of the intellectual capital in modern economy are considered. The system of stimulus and the motivations advancing economic behaviour of subjects of the intellectual capital is opened. The special accent is made on influence of an estimation of level of operation on economic behaviour of subjects of economy and their creative return, as determinative of effectiveness of use of the intellectual capital.

Key words: the intellectual capital; an estimation of level of operation, economic behaviour; productivity of the intellectual capital.

Современная экономика – это экономика знаний, ориентированная на широкое использование интеллектуальных ресурсов, человеческих знаний и возможностей. Все большее значение в экономике, основанной на знаниях, приобретает проблема эффективного использования интеллектуального капитала как основного творческого потенциала современной экономики.

Понятие «интеллектуальный капитал» активно используется в научных дискуссиях, существует множество трактовок и определений данной категории. На наш взгляд наиболее полно ее сущностные характеристики можно отразить в следующем определении. Интеллектуальный капитал – это совокупность накопленных экономическим субъектом знаний, навыков, связей и прочих интеллектуальных активов, закрепляемых правом интеллектуальной собственности, а также личные качества человека, природные и приобретенные интеллектуальные способности, собственность на которые юридически закреплена быть не может ввиду их невещественного свойства и неотчуждаемости от личности самого человека, выступающих одновременно как капитализируемый запас и поток, приносящий доход рассматриваемому субъекту.

В структуре интеллектуального капитала четко выделяются три его основные составляющие – непосредственно интеллектуальный человеческий капитал, неотделимый от своего носителя; структурный капитал, в том числе интеллектуальная собственность и документированная информация; клиентский (рыночный) капитал, включая деловую репутацию и связи с потребителями.

Все три составляющих являются критическими для современной рыночной экономики, применение знаний для обеспечения конкурентоспособности становится все более и более важным в организационных стратегиях. А эффективность интеллектуального капитала ограничивается только способностями людей использовать его, стремлением к развитию интеллектуальных активов, экономическим поведением субъектов экономики.

Экономическое поведение человека обуславливает направленность, протекание и результативность практически всех хозяйственных процессов, осуществляемых в экономике.

Именно оно определяет выбор альтернативного варианта использования редких ресурсов, принципы их аккумуляции и распределения.

Экономическое поведение является сложным многогранным понятием, рассматриваемым, как правило, на всех уровнях анализа сложной экономической системы (на микро-, макро- и мегауровне экономики). В рамках различных экономических научных школ рассматривались различные подходы к анализу экономического поведения, что обусловило и множественность определений самого понятия «экономическое поведение».

В классической экономической теории, основателями которой по праву считают А. Смита и Д. Рикардо, в качестве основополагающего принципа закладывается, так называемое «естественное поведение», предпосылками которого являются рациональность поведения индивида и соблюдение его собственных интересов, обуславливающих стремление к обмену в условиях общественного разделения труда [1]. При этом интересы частных лиц не противоречат общественному благу, поскольку «невидимая рука» рынка обеспечивает социальную гармонию.

Данные идеи легли в основу классической модели экономического поведения – экономического человека («*Homo economicus*»), и определили его основные черты. Модель экономического человека была воспринята всеми представителями классической политической экономии, в том числе Д. Рикардо, Дж. С. Миллем, а также маржиналистами – К. Менгером, Л. Вальрасом, Дж. С. Джевонсом [2].

В качестве характерных особенностей данной модели можно выделить:

- приоритет собственных интересов как основу мотивационного механизма;
- компетентность экономического субъекта как критерий принятия хозяйственных решений;
- многофакторность анализа, учитывающего различные национальные, социальные и психологические факторы.

Социалисты-рикардианцы (У. Томпсон, Т. Годскин), базируясь на трудовой теории стоимости Д. Рикардо, рассматривали капиталистическую систему распределения как неравный обмен между трудом и капиталом, закрепляющийся в имущественном неравенстве, которое в свою очередь и ставит труд в зависимое положение в его отношениях с капиталом. При этом выдвигалась идея, что более равномерное распределение благ увеличивает суммарное человеческое счастье. Так, У. Томпсон полагал, что если работники будут получать полный продукт своего труда, то это укрепит их трудовую мотивацию и приведет к значительному росту производительности [3].

Идейный лидер либерального реформизма И. Бентам в основу своего учения, получившего позже название радикального утилитаризма, положил принцип полезности – «свойства предмета, благодаря которому он способен приносить благодеяние, выгоду, удовольствие, добро или счастье» [4]. Именно этот принцип объясняет фактическое поведение людей, поскольку каждый человек, ранжируя свои удовольствия и страдания, стремится к достижению собственной «арифметики счастья». Общественный же интерес есть не что иное, как сумма отдельных эгоистических интересов членов данного общества, а гармония интересов возможна как результат разумного законодательства. И. Бентам выдвигает собственную концепцию общественной политики, выделяя четыре ее цели, ранжировав их по значимости: а) обеспечение прожиточного минимума; б) обеспечение безопасности; в) обеспечение достатка; г) обеспечение равенства.

В 70-х годах XIX века маржиналистами была окончательно сформирована модель экономического человека как максимизатора полезности. В основе поведения человека лежит не столько эгоизм, сколько в возрастающей степени экономическая рациональность. Индивид не только исчисляет свою выгоду, но и оптимизирует свои действия. В основе учения лежит психологическая субъективная оценка полезности блага или услуги, результата какой-либо деятельности. Так, согласно К. Менгеру, определяющую роль в экономическом поведении играют субъективные факторы, личные предпочтения, мобильность факторов труда и капитала [5].

В современной экономической литературе выделяются неоклассическая, неоинституциональная и альтернативная модели экономического поведения.

В основе неоклассической модели лежат принципы рациональности и индивидуализма. При этом рациональное поведение человека предполагает следующие условия: доступность и полнота информации, необходимой для принятия решений; отсутствие внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности); реализация экономических установок только в форме экономического обмена (а не в форме захвата или кражи). Однако подобные допущения предполагают определенную оторванность теоретических выкладок от реальной жизни, поскольку игнорируют ряд факторов оказывающих существенное влияния на экономическое поведение, и в первую очередь это взаимовлияние решений, принимаемых различными людьми – влияние ограничений на предпочтения, подвижность и несовместимость предпочтений, оппортунистическое поведение и альтруистическая мотивация, выбор в условиях неопределенности.

Неоинституциональная модель предполагает оценку поведенческих мотивов с позиций исторического аспекта (формирование и развитие человека в рамках конкретной культуры, нации, сложившейся системы предпочтений и целевых установок) и неполноты (ограниченности) информации. Отсюда вытекают две основные предпосылки данной теории – ограниченная рациональность и оппортунизм. При этом минимизация оппортунистического поведения возможна под влиянием формальных и неформальных институтов, закрепленных в данном обществе.

Человек на рынке подвергается сложному воздействию большого числа факторов, и не всегда экономические факторы будут преобладающими, поскольку индивидуальные решения во многом зависят от ценностных установок, национального экономического мышления, внешнего воздействия на массовое сознание, состояния экономической системы в целом, нравственных аспектов.

Именно эти факторы могут предопределять экономическое поведение людей, степень их мотивации и отдачи человеческого капитала.

По сути, экономическое поведение формируется как совокупность экономических и социально-психологических мотивов, формирующихся в определенных условиях экономической культуры и экономического мышления, особенностей, сложившихся в системе экономических и социальных отношений, определяющих экономическую деятельность человека.

В современном обществе сложилась четкая подсистема мотиваций и стимулов, определяющих экономическое поведение человека. Например, на рисунке 1 схематично представлены основные стимулы и мотивы, побуждающие к повышению трудовой отдачи, эти же инструменты можно рассматривать и с точки зрения использования интеллектуального капитала.

Экономическая отдача интеллектуального капитала человека во многом определяется теми условиями его деятельности, в которых он может и желает повышать свою творческую активность. По сути, успех любой работы зависит от совокупности нескольких факторов. Люди могут успешно работать, если они знают, умеют и успевают успешно работать. Люди желают успешно работать, если их работу оценивают и стимулируют.

Соответственно данные аспекты во многом будут обуславливаться степенью эксплуатации интеллектуального человеческого капитала в современном обществе. При этом речь идет не о «техническом» определении эксплуатации, как полезном использовании накопленных обществом богатств и ресурсов, а именно о «классическом» экономическом ее понятии, как «безвозмездном присвоении классом собственников средств производства продуктов прибавочного, а иногда и части необходимого, труда непосредственных производителей» [6]



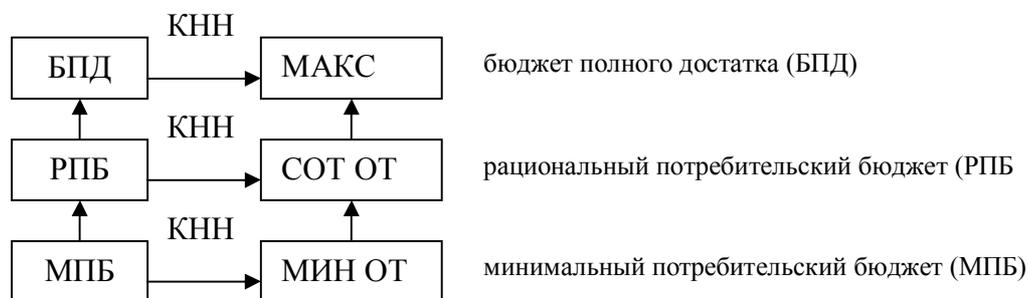
Рисунок 1 – Система стимулов и мотиваций трудовой деятельности.

На наш взгляд, той мерой эксплуатации может выступать степень удовлетворения задач воспроизводства интеллектуального капитала, которое предполагает многоуровневый анализ воспроизводственного процесса:

- 1) самовоспроизводства личности – носителя интеллектуального капитала, воспроизводства его физических и умственных способностей;
- 2) воспроизводства знаний и творческих способностей индивидуума;
- 3) воспроизводства системы знаний и обмена информацией.

Первая группа задач касается проблем обеспечения жизнедеятельности индивидов, определяемых потреблением продуктов питания, устройством быта, отдыха. Данный анализ должен строиться на соответствии получаемых индивидом доходов и размеров потребительского бюджета с учетом коэффициента нагрузки иждивенцев.

Например, в работах В.Г. Садкова, посвященных анализу степени эксплуатации, приводятся следующие соотношения между размерами потребительских бюджетов трех видов и, соответственно, размеров оплаты труда (рисунок 2) [7]:



КНН – коэффициент нагрузки неработающих членов семей на одного занятого

Рисунок 2 - Соотношения между размерами потребительских бюджетов и размеров оплаты труда

До сих пор этот процесс был процессом простого восстановления сил работников, сохранения их здоровья. Однако сегодня данный процесс помимо этих целей служит новым

целям улучшения жизнедеятельности индивидов, то обеспечению расширенного воспроизводства условий жизнедеятельности.

Вторая группа – это проблемы воспроизводства знаний индивидуума. Известно, что знания не стоят на месте, и прежние знания со временем сильно обесцениваются, подлежат определенному моральному износу. Поэтому возрастает необходимость в саморазвитии, самосовершенствовании, непрерывающемся самообучении, повышении квалификации. Этот процесс также требует от индивидуума значительных затрат времени и денежных средств. В тоже время следует признать, что уникальность человека в отличие от физического капитала состоит именно в том, что он может повышать свои способности, а значит и стоимость собственного интеллектуального капитала. Причем рост стоимости индивидуального интеллектуального капитала приводит как к увеличению общественного совокупного капитала, с учетом положительного мультипликативного эффекта, так и к повышению его эффективности, под воздействием синергетического эффекта.

Третья группа – проблема воспроизводства системы знаний и обмена информацией. Главенствующие позиции здесь занимает организация образовательного процесса, обеспечение качества образования, развитие сетей знаний и доступности к информационным ресурсам.

Все воспроизводственные уровни находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, при этом приоритетным выступает именно первый уровень, поскольку качество самовоспроизводства интеллектуального капитала, будет определять систему поведенческих стимулов и мотиваций, обеспечивающих воспроизводство последующих уровней.

Данный анализ позволяет применить предложенный В.Г. Садковым интегральный коэффициент степени эксплуатации [8]

$$KCE (c / p) = \left\{ \left(\frac{UIP (c)}{UIP (p)} - КПД \right) \times 100 \right\},$$

0 – при значениях разности меньше нуля

где $KCE (c/p)$ – коэффициент степени эксплуатации работника собственником;

$UIP (c)$ – уровень интегрального потребления собственника;

$UIP (p)$ – уровень интегрального потребления наемного работника;

$КПД$ – коэффициент предельной дифференциации уровней потребления членов общества.

Как уже было указано, уровень потребления напрямую зависит от уровня доходов индивида. Это наиболее важная количественно выраженная мотивация повышения экономической отдачи интеллектуального капитала. Так, анализ текущей ситуации показывает, что реальные доходы научных работников остаются достаточно низкими. Так, например, анализ оплаты труда работников вузов РАН (отметим, что это, как правило, столичные вузы), которые ведут и научную, и образовательную деятельность, показал, что оклад рядового преподавателя с высшим образованием составляет 10 тыс. рублей в месяц (а при наличии ученой степени кандидата наук - 13 тыс.), доцент с кандидатской степенью зарабатывает 16 тыс. 200 рублей, а с докторской - 20 тыс. 200 рублей. Оклады административно-хозяйственного и учебно-вспомогательного персонала институтов составляют от 5 до 6,25 тыс. рублей. Конечно, помимо оклада, зарплата научного работника включает еще компенсационные и стимулирующие выплаты, однако принципиально картину они не меняют [9].

При этом, по данным Росстата, среднемесячная заработная плата в марте 2009 года по России составили примерно 17,5 тыс. рублей (по Москве - 29,8 тыс. рублей), а стоимость прожиточного минимума в марте 2009 года составляла 4,630 тыс. рублей, для трудоспособного населения - 5,017 тыс. руб., для пенсионеров - 3,660 тыс. руб., для детей - 4,418 тыс. руб. (по Москве 7386 рублей; 8377 рублей; 5030 рублей и 6307 рублей соответственно). Следовательно, налицо не только отставание уровня оплаты труда научных работников даже от среднего уровня доходности, но и недостаточность данного дохода для

обеспечения целей даже простого воспроизводства рабочей силы. Для сравнения приведем тот факт, что в США, по данным американской Комиссии по делам профессионалов в сфере науки и технологии, зарплаты ученых выше средних по стране в 1,5 раза.

Директор Института глобализации и социальных движений Борис Кагарлицкий отметил также, что «в ряде научных и академических структур зарплата, причем вполне легальная, существенно выросла, и кое-где мы имеем российских ученых, которые оплачиваются на европейском уровне. Но надо понимать, что это исключение. Если, например, взять провинциальную науку, она находится в катастрофическом положении, там никакого серьезного улучшения не произошло. Что касается преподавателей, которые получают прилично (по российским масштабам), то они зарабатывают так называемой горловой нагрузкой. Они получают зарплату, которая составляет 20% от доходов западных коллег, но при этом делают работу, равную 200% нагрузки, которую несут западные ученые того же статуса. Реальный разрыв все равно получается 1 к 10» [9].

Таким образом, можно констатировать тот факт, что помимо несоответствия доходов ученых определенному уровню прожиточного бюджета, налицо и значительная степень эксплуатации труда научных сотрудников, выражающаяся в высоких нормах учебно-методической и исследовательской нагрузки, выполняемой российскими научными кадрами.

Низкая доходность российского интеллектуального капитала, определяемая через уровень оплаты труда, объясняет и возникновение моральных факторов демотивации творческой деятельности – падение престижности научных изысканий. По данным социологов, в рейтинге профессий, которую бы россияне пожелали своим детям, ученый оказался лишь в третьей, последней десятке по соседству с водителем и работником правоохранительных органов. Видеть своего ребенка ученым хочет лишь 1% наших сограждан. Данный аспект существенно ухудшает условия воспроизводства системы знаний, что выражается в старении кадрового состава научных работников. И дело даже не в том, что современная молодежь не желает оставаться в науке, а в нарушении возрастной структуры научных кадров. Так, средний возраст кандидатов наук составляет сегодня свыше 50 лет, докторов - более 60, академиков - за 70. Очень малое число научно-педагогических кадров составляют люди наиболее инновационно продуктивного возраста – 30-40 лет. Да и молодежь, идущая в аспирантуру, по опросам ВЦИОМ ориентируется в своем будущем выборе не на продуктивную деятельность в сфере отечественной науки, а на работу за границей, занятие бизнесом или госслужбу. Таким образом отечественные инвестиции в развитие интеллектуального капитала не получают должной общественной отдачи, или же просто «утекают» за рубеж, ухудшается качество научного сообщества. Среди причин такого оттока, названных опрашиваемыми, были указаны не только низкая доходность в сфере научной деятельности и невысокая ее престижность, но и отсутствие условий для глубоких научных изысканий (лабораторий, оборудования, финансирования), а также низкая востребованность научных разработок на отечественном рынке. Российский бизнес пока еще мало заинтересован в тесном сотрудничестве с наукой, и в своем большинстве стремится к сиюминутной выгоде и не ориентируется на освоение результатов научно-технического прогресса. Над учеными все более довлеет «синдром ненужности», что особенно болезненно для профессионального самосознания, и существенно снижает стремление к творческому поиску. Из всего вышесказанного, на наш взгляд можно сделать следующие выводы.

Во-первых, степень отдачи интеллектуального капитала зависит от творческой активности личности – носителя данного капитала, его экономического поведения, определяемого системой мотиваций и стимулов. Оценка степени эксплуатации интеллектуального капитала (как субъективная, так и объективная) обуславливает экономическое поведение субъектов и соответственно эффективность использования человеческого интеллектуального капитала. Степень эксплуатации интеллектуального капитала напрямую зависит от соотношения доходов и потребительских расходов, определяющих уровень потребительского бюджета, и степени дифференциации данных показателей в обществе. Минимизирующий степень эксплуатации бюджет научного

работника должен соответствовать уровню полного достатка. Для повышения эффективности использования интеллектуального капитала необходимо наиболее полно задействовать систему материальных и моральных стимулов, предполагающих повышение доходов научных работников и соответственно престижность научной деятельности в глазах общества. Поскольку значимым фактором творческой активности является желание людей успешно работать, если их работу соответственно оценивают и стимулируют.

Необходимо пересмотреть программы финансирования научной деятельности, расширить систему грантов, выделять средства на создание достойных условий для научной работы. Миф о том, что российская «наука сама должна зарабатывать» связан с иллюзиями не столько ученых, сколько чиновников, и нежеланием современного общества платить за чистую науку. Этот аспект проблемы не является чисто российским, хотя именно в России он выражен наиболее ярко, вплоть до прямого игнорирования закона о науке и долгосрочных интересов страны. Хотя в развитых (точнее, разумно управляемых) странах нет столь явного стремления к тому, чтобы платить только за применимые результаты, есть общая тенденция к поощрению патентования разработок университетов и научных организаций общественного сектора, финансируемых преимущественно из бюджета, с последующей их коммерциализацией (продажей лицензий и т.п.) [10].

Государственная политика в области инновационного развития должна быть направлена как на поддержание статуса научного сотрудника, выравнивание доходов в научной сфере и создание условий для развития интеллектуального капитала, но и на формирование общественного мнения о важности и значимости научных изысканий, как в фундаментальных, так и прикладных направлениях. Государство должно активно способствовать продвижению результатов научного поиска в сторону их практической реализации, заинтересованности бизнеса в использовании данных результатов.

Только грамотная политика государства, создание действенных институтов поддержки интеллектуальной собственности и качественного воспроизводства интеллектуального капитала позволят в будущем анализировать понятие эксплуатации интеллектуального капитала в его «техническом» определении, как полезное использование накопленных обществом богатств и ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. - М.: ДАНА, 1961.
2. Ефимова, А.И. Концептуальный подход к пониманию сути экономического поведения [Текст] / А.И. Ефимова. - М.: МАТИ, 2008.
3. Томпсон, У. Исследование принципов распределения богатства, наиболее способствующих человеческому счастью (1824) [Текст] / У. Томпсон // Соч. М., 1938.
4. Бентам, И. Введение к принципам морали и юриспруденции. [Текст] / И. Бентам. - СПб., 1998.
5. Садков, В.Г. Глобальные ценности общепланетарной цивилизации и минимизация межгосударственных и внутригосударственных эксплуатаций [Текст] / В.Г. Садков, Л.С. Гринкевич, О.В. Леонова // Формы, методы измерения и минимизации эксплуатации в современной экономике: материалы международной Интернет-конференции 10 апреля – 30 июня 2009 г. – Орел: ОрелГТУ, 2009.
6. Садков, В.Г. Россия на рубеже веков [Текст] / В.Г. Садков. - М.: Издательская группа «Прогресс», 2000.
7. Калмацкий, М. Российская экономика не сможет конкурировать с западной, если наши ученые будут зарабатывать копейки. [Текст] / М. Калмацкий // Газета «Новые известия», 18 мая 2009 года.
8. Козырев, А.Н. Интеллектуальная собственность в науке [Текст] / А.Н. Козырев // «Законодательство о науке. Современное состояние и перспективы развития». М.: Норма, 2004.

Сучкова О.Е.

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Соискатель кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

Тел.: (4862) 41-95-04

E-mail: econt@ostu.ru

О.И. ПЕГИН

СОГЛАСОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

В статье предлагается краткая характеристика субъектов рынка электроэнергии. Рассмотрены особенности согласования экономических интересов субъектов рынка электроэнергии. Отдельное внимание уделено проблеме учета экономических интересов субъектов рынка электроэнергии при установлении тарифов на электроэнергию.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, экономические интересы субъектов рынка электроэнергии, согласование экономических интересов.

In article the short characteristic of subjects of the market of the electric power is offered. Features of the coordination of economic interests of subjects of the market of the electric power are considered. The separate attention is given a problem of the account of economic interests of subjects of the market of the electric power at an establishment of tariffs for the electric power.

Key words: The main words: the market of the electric power, economic interests of subjects of the market of the electric power, coordination of economic interests.

Среди многих экономических категорий в любом обществе важное значение имеют экономические интересы, которые выступают мощной движущей силой развития производительных сил, экономических и других отношений во всех звеньях и на всех уровнях хозяйствования.

Главной целью деятельности товаропроизводителей в рыночных условиях является получение прибыли, на что и направлены их интересы. Формирование многоукладной рыночной экономики, развитие конкуренции, резкое повышение хозяйственной самостоятельности и ответственности рыночных субъектов базируется на осуществлении экономических интересов работников, предпринимателей, трудовых коллективов предприятий, регионов и всего государства [3].

Впервые понятие рынка энергии и мощности было определено ст. 1 Федерального Закона «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ» от 14.04.95 №41-ФЗ [1]. «Рынком энергии и мощности» в электроэнергетике назвали сферу купли-продажи энергии и соответствующих услуг, осуществляемых между его субъектами. В соответствии со ст. 3 Федерального закона «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 г. № 35-ФЗ под названием «рынок» понимают сферу обращения особого товара – электроэнергии (мощности) [2].

Теоретическая основа формирования рынка представляет собой экономический анализ, основанный на принципах рыночного равновесия, определяется его субъектами и взаимоотношениями между ними. Субъектами рынка электроэнергии являются юридические лица, осуществляющие куплю-продажу электроэнергии (мощности) и (или) предоставляющие услуги по передаче ее потребителям. Ими выступают предприятия-производители (электрические станции, региональные АО-энерго), предприятия-потребители (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, коммунальные и приравненные к ним потребители), предприятия, обеспечивающие их связь (электрические сети) и оператор рынка. При этом считается, что производители могут конкурировать между собой, а для потребителя должна существовать принципиальная возможность выбора производителя или их совокупности. Электрические сети представляют собой особый субъект рыночных отношений, поскольку априорно являются элементом монополии. Оператор рынка - юридическое лицо (компания), представляющее управляющее звено на базе органов диспетчерского управления и осуществляющее организацию оперативно-технологического управления надежностью, устойчивостью, экономичностью и режимами электроэнергетической системы (ЭЭС), а также учет, анализ и разработку мероприятий по

совершенствованию отношений между субъектами рынка. Элементами регулирования рыночных отношений являются тарифная политика; лицензирование деятельности, связанной с производством, передачей и оказанием услуг по распределению электроэнергии, а также обоснование размеров платы оператору рынка за организацию его функционирования.

Взаимодействие субъектов в рыночных условиях должно обеспечивать равновесное состояние ресурсов в спросе и предложении. Введение почасовой оптимизации производства и потребления электроэнергии обеспечит максимум суммарного экономического эффекта от партнерства на рынке и максимум прибыли каждого субъекта при минимуме издержек. Купля-продажа электроэнергии и услуг осуществляется на основе системы договоров. В обобщенном виде методология формирования рыночных отношений может быть представлена как анализ последствий взаимодействия основных игроков на энергетическом рынке. Оно осуществляется путем обмена натуральными (продажа и покупка электроэнергии), денежными (выплата налогов и рент, кредиты, страхование, дотирование) и информационными потоками (правила, регламентирующие поведение субъектов рынка). Доказано, что при наличии определенных правил игры каждый ее участник (субъект рынка) может выбрать свою оптимальную стратегию, которая позволит в конкретных условиях получить максимально возможную прибыль.

К настоящему моменту в мире имеется несколько вариантов моделей рыночных отношений в электроэнергетике. Основные, наиболее развитые, это - централизованная модель (Франция, Испания, Англия (до национализации энергетики); брокерская или конкурентная (отдельные штаты США) и модель децентрализованного рынка (объединение западных энергосистем США, западноевропейское объединение энергосистем) [6]. Однако анализ их показал, что в чистом виде ни одна из них не может быть применена к структуре ЭЭС России. В реальных условиях функционирования электроэнергетики нашей страны в отличие от стран Западной Европы, США, Японии, практически нет свободных избыточных генерирующих мощностей и резервов пропускной способности системообразующих ЛЭП. Вопросы лицензирования деятельности субъектов рынка находятся на начальной стадии рассмотрения в соответствующих структурах и пока не решены. Цена на электроэнергию с одной стороны, по ряду чисто конъюнктурных причин, связанных с избирательными кампаниями всех уровней поддерживается в течение длительных сроков на одном уровне, что обостряет экономическую ситуацию в отрасли. С другой стороны, она практически не зависит от спроса и предложения, а определяется издержками, составляющими коммерческую тайну акционерных обществ и независимых производителей. Проконтролировать их в сложившихся условиях чрезвычайно сложно. Более того, тарифы на электроэнергию устанавливаются не производителями, а энергетическими комиссиями, что не способствует свободной конкуренции производителей. Поэтому АО-энерго заинтересованы в высоких ценах на электроэнергию. Естественно, что это отражается на ценах производимой в регионе продукции и, как следствие, определяет ее неконкурентоспособность на мировом рынке, вызывая целый комплекс серьезных последствий практически во всех отраслях и сферах хозяйства страны: рост неплатежей и инфляции, уменьшение доходов и банкротство предприятий (в том числе и энергоемких), повышение стоимости жизни, изменение доходов и расходов федерального и региональных бюджетов и т.д.

Рынок в электроэнергетике относится к категории рынков с несовершенной конкуренцией и обладает рядом существенных особенностей, отличающих его, во-первых, от рынков других видов продукции, а во-вторых, от рынков энергии и мощности в разных странах.

По мнению Любимовой Н.Г. «отличия проявляются в несоответствии направлений движения материального потока (энергии и мощности) и денежных потоков при ее оплате, необходимости организации оперативного управления из единого центра, возможности организации разных моделей рынка на разных стадиях энергетического производства, а так

же повышенной ответственности и роли государства в формировании и функционировании рынка энергии и мощности в России» [5].

Сбалансированность интересов участников рынка достигается через тарифы, которые с одной стороны должны покрывать обоснованные затраты и обеспечивать необходимую прибыль для развития энергетических компаний, а с другой стороны они должны доводиться до потребителей по минимально возможной цене.

Решение этих проблем может быть найдено на путях становления рыночных отношений в топливно-энергетическом комплексе, через снижение затрат производителей электроэнергии. Внедрение конкурентных отношений позволит разделить монопольные услуги и способствовать минимизации цен за счет повышения эффективности деятельности различных субъектов оптового и розничных рынков на этапах производства, транспортировки и реализации электроэнергии [4]. Это позволит улучшить деятельность отрасли в целом и обеспечить возможность снижения стоимости услуг естественных монополий. Роль регионов России как центров формирования тарифной политики и управления развитием ТЭК и его базовой отраслью – электроэнергетикой – значительно возрастает в период перехода к новой социально-экономической системе. При этом, с одной стороны, регионы такой страны, как Россия, сильно различаются по природно-географическим условиям, а значит, по энергетическим и экономическим характеристикам, с другой - они обладают широкой экономической самостоятельностью [7]. Следовательно, формы реализации тарифной политики в различных регионах будут индивидуальны, но в любом случае они будут направлены на решение общих задач:

- 1) принимая во внимание интересы региональной энергокомпании:
 - обеспечение максимальной рентабельности производства энергии и общий рост экономической эффективности,
 - финансовая устойчивость и конкурентоспособность на рынке,
 - привлекательный общественный имидж энергокомпании;
- 2) с точки зрения потребителей электроэнергии:
 - справедливость цен,
 - надежность энергоснабжения,
 - стимулирование внедрения энергосберегающих технологий
 - обеспечение экономического роста в регионе,
 - сохранение рабочих мест,
 - социальная стабильность,
 - повышение качества окружающей среды.

Учет потребительских характеристик в тарифах идентифицирует факторы, влияющие на издержки энергоснабжения разных потребительских групп, которые, в свою очередь, формируются по однородности условий энергоснабжения. Это осуществляется при помощи:

- выбора вида (структурной модели) тарифа;
- дифференциации тарифных ставок;
- применения скидок и надбавок к базовым тарифам.

Участие в решении региональных социально-экономических задач предполагает использование разных подходов в сфере тарифной политики энергокомпании:

- стимулирование новых производств посредством тарифных льгот для конкретных секторов экономики региона;
- финансовой поддержки электроемких предприятий с помощью специальных гибких тарифов, изменяющихся в соответствии с ценой на продукцию данного объекта поддержки;
- защиты малообеспеченных групп населения путем введения для них пониженной платы за электроэнергию.

Основой формирования средней (базовой) цены на энергию служит принцип возмещения затрат энергокомпании и получения некоторой прибыли на уровне установленных нормативов. Оптимальное значение требуемого дохода определяется на

основе экономической стратегии энергокомпании и тактики ее поведения на рынке. При этом рассматриваются варианты:

- ориентации на простое и расширенное воспроизводство;
- возмещения затрат и формирования прибыли целиком за счет тарифов или с привлечением акционерного капитала и различных займов;
- стратегии «завоевания рынка» или «сохранения существующих сфер влияния.

Неоднозначность оценок необходимого дохода энергокомпании порождает некоторое множество стратегий ценообразования на этапе определения стоимости обслуживания регионального рынка электроэнергии. Например, установление высоких тарифов исходя из полного возмещения всех затрат на развитие компании, либо применение более низких тарифов вследствие привлечения внешних источников.

Рассчитанный доход (общую стоимость обслуживания) энергокомпании необходимо распределить по разным группам потребителей таким образом, чтобы для каждой из них его доля соответствовала реальным издержкам энергоснабжения (включая производство, передачу, распределение и услуги потребителю в составе тарифа). Дополнительно осуществляется дифференциация потребителей на ряд подгрупп исходя из таких характеристик, как максимальная нагрузка, уровень напряжения, вид энергопотребляющего процесса и др.

Окончательное формирование тарифной системы охватывает широкий набор процедур: от простого деления необходимого дохода от данной группы потребителей на объем отпуска электроэнергии до разработки сложных тарифов, содержащих, в частности, такие элементы, как:

- ставки, учитывающие потребление мощности и потребление электроэнергии;
- составляющая абонентской платы;
- ставки, учитывающие режимы электропотребления;
- скидки (надбавки) с тарифа за согласованный уровень надежности энергоснабжения и качества электроэнергии;
- скидки (надбавки) с тарифа, учитывающие экологическую ситуацию в зоне потребления электроэнергии и т. д.

При сегментации регионального энергетического рынка и разработке политики ценообразования следует учитывать характеристики электроэнергетической системы и потребителей.

На уровне энергокомпании большое влияние на ценовую политику оказывают следующие факторы, определяющие структуру издержек производства:

- типы генерирующих мощностей и виды топлива;
- возраст электроэнергетической системы;
- единичная мощность и количество энергоустановок;
- темпы роста энергосистемы;
- затраты, связанные с обеспечением пиковой мощности.

Потребители обладают разной способностью перестраивать свой режим электропотребления в соответствии с технологическими возможностями производства. Поэтому эффективность системы тарифов, применяемых для регулирования нагрузки, будет разной для различных потребителей. Требования потребителей могут широко варьироваться в отношении объемов электроэнергии, времени ее использования, нагрузки, напряжения и других характеристик. В целом, чем больше различия между потребителями, тем больше потребность в разнообразных способах расчета тарифов. Развитие рыночных отношений предполагает либерализацию тарифной политики энергокомпании, в частности, предусматривается определенная свобода выбора вида тарифа потребителем в рамках предлагаемого ему тарифного «меню». Такой подход имеет ряд преимуществ:

- сводятся к минимуму возможные конфликты между производителем, потребителем энергии и регулирующими органами;

- появляется возможность у потребителя реализовать оптимальные направления повышения энергоэффективности;
- повышается конкурентоспособность энергокомпании на рынке;
- улучшается общественный имидж энергокомпании.

Основополагающие элементы тарифной политики - ее субъекты и объекты. На общероссийском уровне субъектами тарифной политики выступают федеральные органы регулирования деятельности энергетической отрасли. На региональном уровне управления субъектами тарифной политики являются органы законодательной и исполнительной власти. Объекты политики - это все производители и потребители энергии, находящиеся в границах региона, включая население (личное потребление). Эффективная тарифная политика должна строиться на принципе согласования интересов субъектов и объектов этой политики с учетом базовых положений национальной тарифной стратегии, вероятного развития энергоэкономической ситуации в регионе и возможных изменений во внешней экономической среде. В настоящее время рассматриваются различные подходы к определению места и роли государства в развитии электроэнергетической отрасли. Широкое применение получил системный подход к исследованию обозначенной проблемы.

В этой связи первым принципом управления можно определить наличие системообразующего фактора в функционировании электроэнергетики и государственного регулирования электроэнергетики. Взаимоотношения государства и энергетической отрасли могут служить объектом системного подхода. Во-первых, данные взаимоотношения представляют сложную систему, которая с одной стороны, является составной частью более общей системы государственного регулирования, определяющей цели и ограничительные рамки ее сооружения и функционирования; с другой стороны, эту систему в свою очередь допустимо рассматривать как совокупность взаимосвязанных подсистем. Во-вторых, задачи оптимизации взаимоотношений государства и энергетической отрасли совпадают с целью системного подхода - выбрать наилучшие пути приспособления исследуемой системы к постоянно меняющимся и не вполне определенным внешним условиям, которыми в данном случае будут являться социально-экономические условия развития общества [7].

Современные отношения государства и энергетической отрасли представляются как единый комплекс взаимодействия разнородных элементов со сложной схемой разнообразных связей. В этом комплексе одновременно протекают различные процессы и складываются различные взаимоотношения. Отличительной чертой данных процессов является большая сложность внутренних взаимосвязей всех элементов комплекса и наличие тесных связей с другими отраслями и объектами экономики.

Задача в данном случае состоит в том, чтобы найти оптимальный вариант функционирования вышеназванного комплекса отношений государства и энергетической отрасли и определить степень участия государства в его функционировании.

В качестве главных элементов комплекса можно выделить следующие:

- комплекс взаимоотношений производителей электрической и тепловой энергии и услуг по передаче энергии и потребителей энергии и услуг;
- органы исполнительной власти, осуществляющие регулирование энергоснабжения.

Комплекс взаимоотношений производителей электрической и тепловой энергии и услуг по передаче энергии и потребителей энергии и услуг, в свою очередь, может быть также структурирован на отдельные секторы: генерация электрической энергии, генерация тепловой энергии, услуги по передаче электрической энергии, услуги по передаче тепловой энергии, энергосбытовые услуги. Каждый из описанных выше секторов можно структурировать на отдельные сегменты. С одной стороны, это энергоснабжающие организации различных форм собственности, сетевые организации, предприятия, имеющие генерирующие мощности или сети, котельные. С другой стороны, это потребители - юридические и физические лица.

В целом, современные взаимоотношения государства и энергетической отрасли представляют собой важнейший узел нормативно-правового, материально-ресурсного,

топливно-энергетического, трудового, финансового, информационного аспектов деятельности. В свою очередь, сами они являются сложными многосвязными системами, взаимодействующими с другими системами, как внешними, так и внутренними [4]. Таким образом, из вышеизложенного следует, что системный подход требует обоснованного выделения этой группы систем из более общих систем, связывающих государство и экономику в целом. Говоря о балансе интересов всех участников энергетического рынка, нужно подчеркнуть, что только такой баланс - условие эффективности энергетики. Сильный крен в сторону потребителя (возможность задерживать оплату, занижение цен, перекрестное субсидирование) приводит в итоге к недофинансированию и недоинвестированию в энергетику, что оборачивается против самого же потребителя: вероятны чувствительные скачки цен на энергию, дефицит энергии и веерные отключения. Крен в сторону производителя (искусственная монополизация, ограничение доступа конкурентам) вреден и для потребителя, и для тех производителей, которых не пускают на локально монополизированные рынки, а также для самих искусственных монополистов, которые постепенно накапливают лишний вес в виде непроизводительных активов, обюрокрачиваются и теряют эффективность. Поэтому для соблюдения баланса экономических интересов нужно прежде всего предоставить потребителям, производителям, сетевым, сбытовым компаниям и прочим участникам рынка свободу заключать сделки друг с другом, а государственное вмешательство осуществлять лишь в случаях нарушений контрактов, явно некорректного поведения сторон, нарушения общепринятых деловых обычаев, экономического и политического давления. Этот кодекс правил корректного поведения (и перечень некорректных действий) и должен стать основой регулирования в отрасли, в том числе саморегулирования (т. е. контроля участников отрасли за поведением друг друга). Арбитражные суды и третейский внутриотраслевой суд способны принимать более эффективные и действенные решения, чем подверженные влиянию чиновники, пытающиеся все предусмотреть в своих инструкциях и постановлениях. Попытка же регулировать рынок не перечнем простых и понятных правил поведения (как можно вести себя с партнерами, а как нельзя), а многочисленными постановлениями, постоянно будет приводить к искажению баланса интересов участников отрасли, к постоянному лоббированию интересов крупных групп, а значит к неэффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ф3 РФ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ» от 14 апреля 1995 № 41-ФЗ [Электронный ресурс] // СЗ РФ, 17.04.1995 № 16. Ст. 1316 / Режим доступа: http://www.base.spinform.ru/show_doc.fwx?Regnom=1557/
2. Ф3 РФ «Об электроэнергетике» от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ [Электронный ресурс] // СЗ РФ. 2003. N 13. ст. 1177 / Режим доступа: <http://base.garant.ru/185656.htm/>
3. Бочарова, И.Ю. Внутрифирменные экономические интересы: теория и методология. Монография [Текст] / И.Ю. Бочарова. – Орел: ОрелГТУ, 2004. – 115 с.
4. Гительман, Л.Д. Эффективная энергокомпания: Экономика. Менеджмент. Реформирование [Текст] / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. - М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2002. - 544 с.
5. Любимова, Н.Г. Конкуренция и монополия: 4 модели рынка [Текст] / Н.Г. Любимова // Энергетическое строительство. - 1995. - № 6. – с.28-34
6. Миронова, Т.А. О международном опыте реформирования электроэнергетики [Текст] / Т.А. Миронова // Энергетическая политика. - 2002. - Вып. 2-3. - С. 77-80.
7. Синютин, П.А. Формирование системы государственного регулирования рынка энергоснабжения в Российской Федерации [Текст] / П.А. Синютин.- М.: Экономика, 2002. - 339 с.

Пегин Олег Игоревич

Орловский государственный университет
302026 Орел, ул. Комсомольская, 95
Аспирант кафедры «Теория и история экономики»
Тел.: 43 08 50
E-mail: tagantax@mail.ru

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ НЕРАВНОВЕСНОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОХОДА

В статье описываются методические основы построения неравновесной модели формирования предпринимательского дохода, показаны методические схемы расчёта, приведена эволюция и развитие взглядов на происхождение предпринимательского дохода.

Ключевые слова: *неравновесная модель, предпринимательский доход, издержки производства, рыночная цена, производственные ресурсы.*

The article describes methodological base of building of non-equilibrium model of forming of entrepreneur's income, methodology of calculations are provided, evolution and development of opinions regarding entrepreneur's income is available.

Key words: *non-equilibrium model, entrepreneur's income, production costs, production resources.*

1. Эволюция и развитие взглядов на происхождение предпринимательского дохода

Теория предпринимательства неразрывно связана с теорией прибыли, с попытками объяснить происхождение прибыли, а вернее её разновидностей и форм, а также их создателей или источников. Как утверждают с давних пор политэкономы, предпринимательская прибыль представляет собой разницу между выручкой и затратами предприятия, то есть – это часть средств, остающаяся свободной после покрытия всех издержек производства. Подобное определение, как отмечал Й. Шумпетер, конечно, поверхностно, но оно может служить отправной точкой [9].

Согласно теории предельной производительности Дж. Б. Кларка и теореме об исчерпанности продукта Ф. Г. Уикстида, весь продукт должен был бы без остатка распределиться на вознаграждения, выплачиваемые факторам производства в соответствии с их предельной производительностью: «В соответствии с теорией предельной производительности состояние долгосрочного конкурентного равновесия характеризуется тем, что весь продукт без остатка распределяется между владельцами трёх факторов производства и величина чистой предпринимательской прибыли равна нулю (выделено нами)» [2].

В экономической теории под владельцами трёх факторов производства имеются в виду: рабочий – владелец фактора «труд», «землевладелец» – собственник рентообразующих ресурсов, предоставляющий их в аренду предпринимателю, и владелец денежного капитала, которым ссужается предприниматель. В долгосрочном равновесном состоянии экономики, когда вновь созданная стоимость предстаёт в усреднённом виде, она распределяется между указанными владельцами без остатка следующим образом: рабочему и менеджеру достаётся средняя заработная плата; землевладельцу – рента; владельцу ссудного капитала – средний процент. Предпринимателю ничего не остаётся (рисунок 1).

Из рисунка видно, что предприниматель занимает денежный капитал, затрачивает его на покупку или аренду материальных ресурсов (основных и оборотных средств), аренду земли и наём рабочих, авансируя их заработной платой. Соответственно налаживает производство товаров, которые реализует и выручку (валовый доход) распределяет следующим образом: в части себестоимости вновь покупаются (арендуются) основные и оборотные средства, выплачивается рабочим заработная плата, землевладельцу – рента. Полученная средняя прибыль, изображённая на рисунке площадью трапеции $A_1A_3B_1B_2$, уходит на выплату среднего процента [8]. Получается парадоксальная ситуация: предприниматель остаётся ни с чем: никакого остатка у него не выходит.

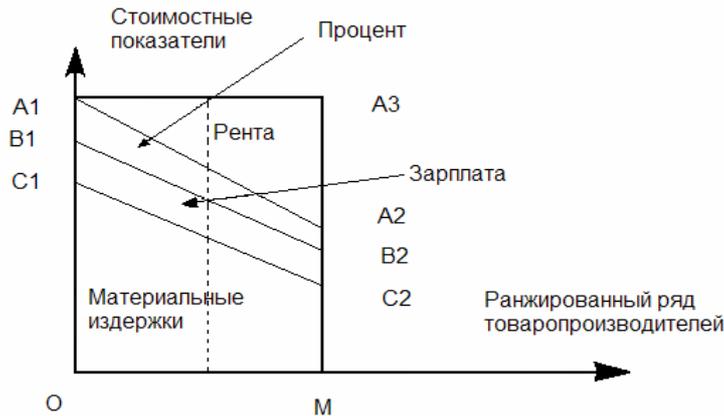


Рисунок 1 – Структура распределения вновь созданной стоимости по владельцам факторов производства

«Однако такое теоретическое «исчезновение» прибыли, отмечает В.С. Автономов, - очевидно, противоречит реальностям рыночной экономики, в которой предпринимательство и прибыль как его главный мотив играют важнейшую роль. Поэтому экономисты стремились дать феномену прибыли специальное объяснение. Можно выделить два основных подхода к этой проблеме: прибыль трактуется либо как предельный продукт специфического фактора производства, либо как остаточный доход» [2].

Попытку «легализации» предпринимательской прибыли как отдельного вида дохода в качестве вознаграждения отдельного фактора производства, помимо земли, труда и капитала, предпринял А.Маршалл, назвавший этот фактор «организацией производства» (предпринимательские способности). Однако ещё К. Виксель отмечал, что предлагаемый А.Маршаллом четвёртый фактор производства не поддаётся точному количественному измерению. Предпринимательскую прибыль как остаточный доход, образуемый остатком после выплаты всех реальных производственных издержек, рассматривал Ф. Найт, считая, что данный доход предприниматель получает за исполнение некоторой специфической функции, которая отличается от функций собственников производственных ресурсов, имеющих доход в виде процента, ренты и заработной платы, а также от функции наёмного менеджера, получающего заработную плату за управление [9].

Й. Шумпетер объясняет возникновение прибыли как результат инновационной деятельности предпринимателя. Однако из его объяснения не ясно - как распределяется возникшая прибыль между владельцами факторов производства и самим предпринимателем и не совсем понятно: каково место в составе общей (бухгалтерской) прибыли её «нормальной» части, «экономической», «процента» и т.п. Всё это очень сложно объяснить по схеме Й. Шумпетера: это трудно сделать по приведённому рисунку в соответствии с его схематичным описанием. При этом он писал: «Прибавочная ценность (стоимость) не может существовать в условиях совершенного равновесия, но она может возникать, если установление такого равновесия не допускается. Она всегда имеет тенденцию к исчезновению и в то же время всегда наличествует, поскольку вновь и вновь возникает» [9]. То есть, Й. Шумпетер признавал, что теория равновесной экономики не в состоянии объяснить сложившуюся проблему, поскольку существование чистой прибыли у некоторых экономических субъектов противоречит самой сущности равновесного подхода.

А как же тогда стимул к предпринимательской деятельности? Ведь на нём зиждется энергия предпринимательства.

По нашему мнению, довольно обстоятельный ответ на сложившуюся в рамках равновесного воззрения на экономику проблему представляется возможным получить с помощью неравновесного подхода к анализу экономики.

2. *Исходные условия неравновесного представления о формировании предпринимательского дохода*

Построение неравновесной модели и объяснение динамики расширенного воспроизводства в сфере формирования предпринимательского дохода, в структурном разрезе экономики труда, осуществляется исходя из следующих *исходных условий*:

1. В экономике труда, в том числе и при определении величины предпринимательского дохода, не существует равных издержек производства продукта одного и того же вида, производимого разными предпринимателями, поскольку, согласно неравновесной интерпретации, «... в экономике не существует равных издержек производства товаров даже одного и того же вида, производимого разными товаропроизводителями» [7]. В силу различия размеров расходов предпринимателей при производстве товаров или оказании услуг, предпринимательские доходы разных лиц также различаются от предпринимателя к предпринимателю. Величина предпринимательского дохода зависит от способности предпринимателя как можно более эффективно, по параметру цена/качество, приобретать используемые в производстве ресурсы, а затем реализовывать произведённые товары/услуги на рынке по складывающейся там цене.

2. Рыночная цена товара/услуги не есть результат совпадения совокупного спроса и совокупного предложения на соответствующем рынке. Каждая рыночная цена есть результат индивидуального соглашения с последующим актом обмена между конкретным продавцом и конкретным покупателем в соответствии с их индивидуальной договорённостью об обоюдной выгоде.

3. В экономике, в том числе и на различных рынках товаров и ресурсов, существует бесконечное, динамичное разнообразие индивидуальных рыночных цен, которые никак не стремятся к единому уровню (к равновесию). Исходя из этого, на рынке не может существовать единой равновесной рыночной цены.

Исходя из перечисленных принципов, рассмотрены модели поведения *предпринимателей* на различных этапах воспроизводства, начиная с процесса купли-продажи ресурсов, необходимых для производства товаров/услуг, и заканчивая реализацией уже произведённых товаров/услуг на соответствующем рынке. Поскольку модели поведения предпринимателей обусловлены уровнем располагаемого ими интеллекта и предприимчивости, нами приводится механизм получения ими дохода. Тем самым, предпринята попытка выявить, почему размеры доходов различных предпринимателей, занятых в одной и той же сфере деятельности, не одинаковы, дифференцированы, то есть носят неравновесный характер.

Параметр рыночной цены, который традиционная экономическая теория постулирует как равновесную, на практике оказывается весьма далёк от равновесной характеристики. Так, по мнению Р.Ф. Гатауллина, «Большая часть из 25 млн. наименований товаров и услуг, производимых в мире, обращается в локальных рынках... Цены на одни и те же виды товаров и услуг существенно отличаются не только в отдельных регионах, но и внутри их. Так, цена на картофель в Республике Башкортостан осенью в разных районах колеблется от 4-5 руб. до 8 руб. Такие же различия, хотя и в меньшей мере, существуют и по другим видам товаров и услуг» [1].

Если такие колебания существуют по параметру рыночной цены, уровень которой сглаживается по мере концентрации и передаче товара от одного продавца-оптовика к другому и далее вплоть до розничного прилавка, то, очевидно, что их амплитуда будет ещё выше по параметру себестоимости продукции, поскольку она складывается, вбирая в себя индивидуальное разнообразие каждого товаропроизводителя в зависимости от местных условий производства.

Рассмотрим процесс расширенного воспроизводства с точки зрения указанных выше структурных позиций, когда в хозяйственной деятельности участвуют множество предпринимателей, обладающих неодинаковыми способностями к предпринимательскому труду.

Для этого проследим процесс расширенного воспроизводства по лицевой части трехмерной неравновесной модели экономики (рисунок 2). При этом также получим соответствующие двумерные модели (рисунок 3 – рисунок 6).

3. Методические основы построения неравновесной модели формирования предпринимательского дохода

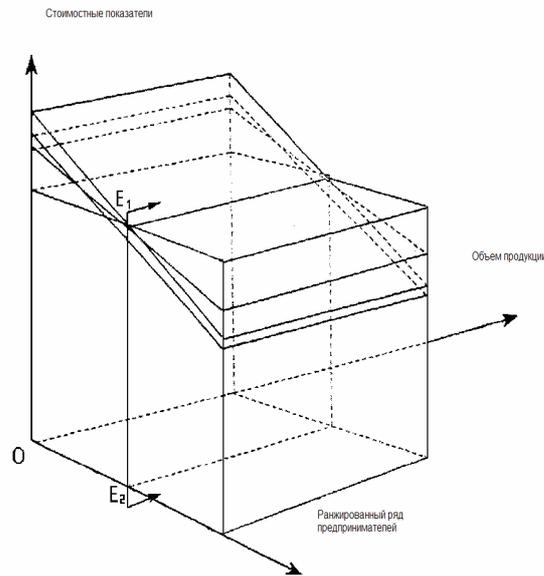


Рисунок 2 - Неравновесная модель экономики в трёхмерном пространстве (разрез E_1E_2 – плоскость формирования двумерной равновесной модели)

Рассмотрим поведение предпринимателей на различных этапах производственного процесса, начиная с закупки производственных ресурсов, и заканчивая реализацией конечного продукта в зависимости от их предприимчивости и интеллекта.

Этап 1. Одни предприниматели, приходят на рынок производственных ресурсов, уже имея полное представление о структуре рынка, его конъюнктуре, расценках, трудовых и прочих ставках, и других характеристиках закупаемых ими ресурсов, в силу чего и успевают раньше своих конкурентов приобрести ресурсы на лучших для себя условиях; другие предприниматели делают это с меньшим успехом; третьи пропускают самые выгодные предложения по поводу закупки ресурсов для производства – в итоге им ничего не остаётся, как, либо принять самые невыгодные предложения, либо остаться без ресурсов вообще, что несёт опасность временного прекращения производства в краткосрочной перспективе, и полного закрытия предприятия в долгосрочной. Если ранжировать *положение предпринимателей по эффективности приобретения единицы ресурса*, то это можно представить в виде волнистой линии A_1A_2 (рисунок 3).

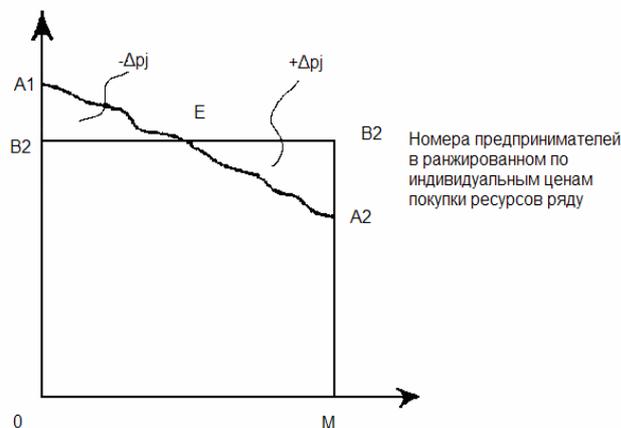


Рисунок 3 - Ранжированный по ценам покупки ресурса ряд предпринимателей

Если статистически выровнять волнистую линию ранжированных покупных цен ресурса по прямой, то *положение предпринимателей по цене покупки ресурса* можно представить уже в виде *прямой* A_1A_2 (рисунок 4).

Отметим, что рисунок 3 и рисунок 4 представляют собой лицевую часть трёхмерной модели рынка приобретения ресурса (рисунок 2), которая как бы сложена из отдельных плоскостей. Тогда очевидно, что по оси абсцисс на рисунке 3 или рисунке 4 откладывается ранжированный ряд предпринимателей (в данном случае – по индивидуальным ценам покупки ресурса), по оси аппликат – стоимостные показатели покупки ресурса, по оси ординат (вглубь рисунка) – откладывается объём оказанных услуг.

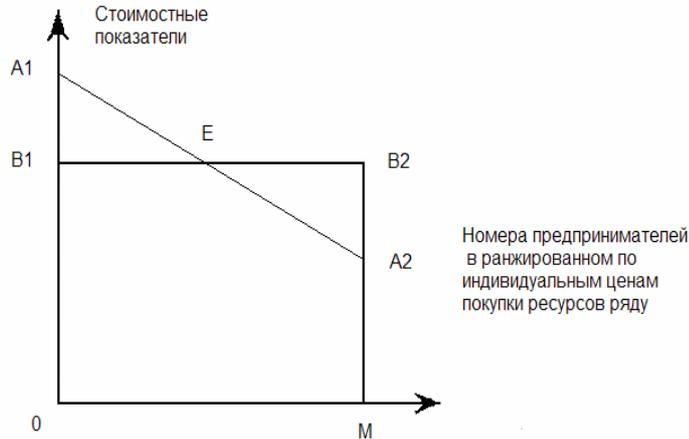


Рисунок 4 – Выровненный ранжированный ряд предпринимателей-покупателей производственных ресурсов

Из рисунке 3 видно, что уже на этом этапе цикла покупки предпринимателем производственного ресурса у него возникает прибыль $+\Delta p_j$ - как разница между средней (горизонтальная прямая B_1B_2) и индивидуальной ценой покупки ресурса (волнистая линия A_1A_2). Причём, её получение никак не связано с конкретным живым трудом предпринимателя. Это – результат его личной предприимчивости и интеллектуального труда, например, закуплены пиломатериалы более высокого качества по более низкой цене, в результате чего отпала необходимость первичной обработки закупленного пиломатериала в цехе, тем самым осуществлена экономия денежных средств. И эта экономия – не гипотетическая величина, а реальное сбережение денег в кармане предпринимателя, на которые он может приобрести дополнительное количество ресурсов, опередив по стартовым условиям в цикле воспроизводства других предпринимателей, то есть своих конкурентов.

Следует особо отметить следующую особенность происхождения предпринимательской прибыли на этапе приобретения предпринимателем ресурсов из природной среды.

По мнению Ю.Н. Лачинова, экономика – это «система общественно организованного природопользования, сфера повседневной трудовой жизнедеятельности общества, его самообеспечения с экспансией в природу, с прямым использованием и отчуждением природы для производства искусственных благ-стоимостей, их присвоения и распределения в обществе» [3], то есть «Экономика переводит блага природного мира в ценности с собственной мерой – стоимостью при помощи финансово-учётного аппарата» [5].

«Прибыль ... есть рыночная оценка природного вещества, прибывшего в экономику из природы естественной» [6], и «Представление о том, что стоимость (рыночная цена ресурса – *примечание авторов*) природного вещества, отторгнутого от природы естественной, оценивается только затратами труда на это отторжение с позиций экономики как природопользования является ошибочным» [3].

Следовательно, выделение величины прибыли предпринимателя на данной этапе «...связано не только с затратами в капитальном производственном процессе, но и с признанием рынком продукта-товара по цене, превышающей затраты» [4].

То есть, на этапе добычи ресурса из природной среды «происходит формирование стоимости (или её первое возрастание) – за счёт вложенного труда (оцененного в деньгах), преобразовавшего природный материал. Трудовые затраты подлежат компенсации собственнику труда – персоналу. Но природа ещё не получила никакой экономической оценки... На следующем этапе – продажи произведённого продукта... происходит обмен его на деньги, соответствующие доходу, который подлежит распределению в собственность разных лиц» [4]. «Доход-прибыль – это стоимостная оценка природы, «прибывшей» из бесплатного мира в экономику и присвоенной в собственность собирателя. Отсюда выводится закон трансформации природы в стоимость: всякое ценовое признание товара рынком фиксирует акт перехода природного вещества, составляющего тело продукта-товара, - в стоимость; любая стоимость есть преобразованная производством и признанная рынком частица природы, прибывшей в экономику из естественного состояния» [3].

Из вышеотмеченного следует, что денежная оценка (то есть рыночная цена) прибывшего из природы вещества (в рассматриваемом случае – производственного ресурса) осуществляется рынком (не без участия, несомненно, интеллекта и предприимчивости игроков этого рынка) и зачастую является большей, чем себестоимость получения этого вещества (производственных ресурсов) из природы.

А поскольку расходы на добычу ресурса из природы составляют относительно небольшую часть в структуре его рыночной цены, следовательно, получение при этом прибыли предпринимателем носит, по большому счёту, ярко выраженный рентный характер, но может и зависеть от интеллекта предпринимателя, в том числе знаний состояния дел на рынке и прочих факторов, носящих характер индивидуальных конкурентных преимуществ.

Данное обстоятельство говорит о том, что, на современной фазе хозяйственного развития, человечество всецело зависит от получаемых им от природы ресурсов. В долгосрочной перспективе, по мере развития совокупного интеллекта общества до уровня, обеспечивающего синтез ресурсов, ранее получавшихся человечеством только путём экспансии в природу, проблема ограниченности природных ресурсов в долгосрочной перспективе будет, по-видимому, решена.

Этап 2. После завершения процесса приобретения производственных ресурсов предпринимателем начинается процесс непосредственного производства товара, в результате чего издержки предпринимателя (при прочих равных условиях) проседают в себестоимость товара (рисунке 5).

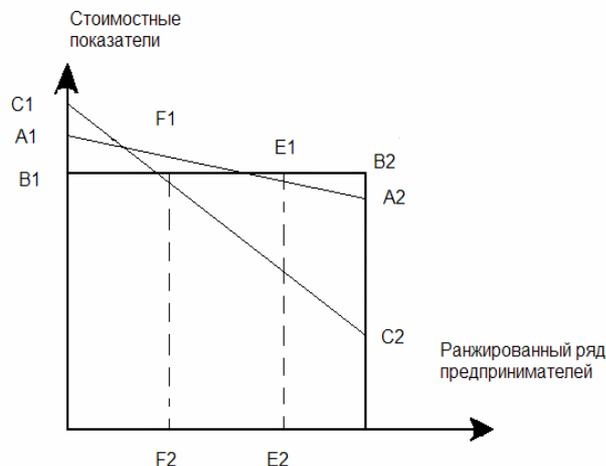


Рисунок 5 - Трансформация дифференцированных по предпринимателям издержек по покупке ресурса в дифференцированную же себестоимость услуг

Таким образом, наиболее предприимчивые предприниматели при продаже на рынке своих товаров/работ/услуг получают **большую** разницу в виде чистой прибыли между индивидуальной ценой продажи своих товаров/работ/услуг и средними, инерционно складывающимися на рынке ценами. В связи с этим, «проседание» стоимости приобретения ресурсов в цене продажи товара в правой части экономики, где сосредоточены наиболее предприимчивые и интеллектуальные предприниматели, окажется более глубоким, чем в левой её части, в которой представлены менее «разворотливые» из них, что и показано прямой линией C_1C_2 на рисунок 6.

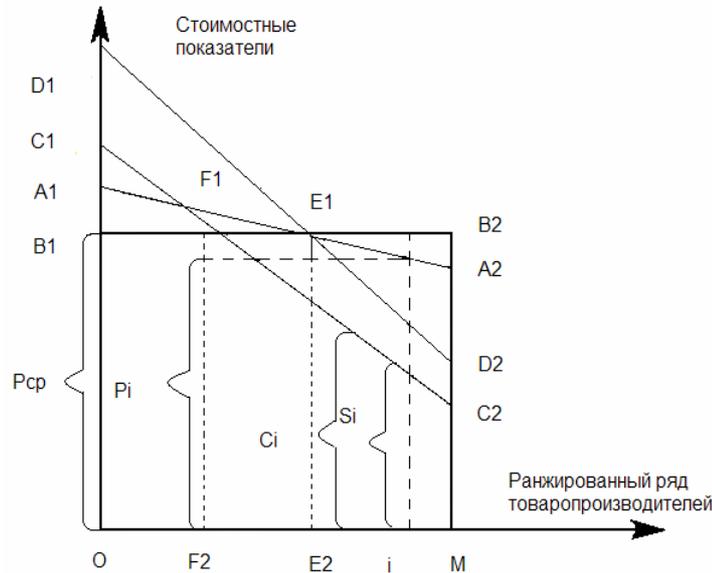


Рисунок 6 - Трансформация дифференцированных по предпринимателям издержек приобретения трудовых ресурсов (линия A_1A_2) в дифференцированную же себестоимость продукции (линия C_1C_2 ; s_i – себестоимость производства единицы товара/оказания единицы услуги по i -му товаропроизводителю), далее в цену производства/оказания услуги (линия D_1, D_2 ; c_i – цена производства единицы товара по i -му товаропроизводителю), и, наконец, в цену реализации товара/работы/услуги, или выручку предпринимателя (линия $A_1A_2p_i$ – цена реализации единицы товара по i -му товаропроизводителю); p_{cp} – средневзвешенная цена реализации товара/оказания услуги

Не вызывает сомнения то, что все предприниматели рассчитывают получить прибыль на свои затраты, то есть на затраты по приобретению ресурсов, хотя бы на среднем для всей экономики уровне, то есть на уровне нормальной прибыли, что можно изобразить наращиванием прямой линии C_1C_2 на рисунке 6 до прямой D_1D_2 - линии «цены «производства».

Учитывая отмеченное выше обстоятельство, что произведённая с помощью закупленного трудового ресурса продукция выносится на рынок и реализуется по ценам покупки предпринимателем ресурсов (инерционным ценам, линия A_1A_2), имеем окончательный вид двумерной неравновесной модели экономики на том же рисунке 6, представляющей собой лицевую часть трёхмерной неравновесной модели экономики (рисунок 1).

Таким образом, из рисунка 6 и его подстрочной надписи видно, что данная неравновесная модель изображает динамику стоимости в сфере формирования дохода предпринимателя на различных этапах процесса купли-продажи производственных ресурсов в зависимости от предприимчивости и интеллекта хозяйствующего субъекта.

Вышесказанное объясняет, почему различные предприниматели, занимающиеся одной и той же деятельностью, могут нести расходы по приобретению ресурсов разной величины (при прочих равных условиях) в результате чего имеют доход большего размера, чем их менее предприимчивые и интеллектуальные конкуренты.

4. Экономическая интерпретация неравновесной модели формирования предпринимательского дохода

Прежде чем интерпретировать элементы неравновесной модели, отметим, что неравновесный подход позволяет понять, что в экономике, в соответствии с принципами современного естествознания, работает закон сохранения энергии вопреки существующим ныне представлениям в экономической теории о том, что экономика не подчиняется этому закону. Здесь он принимает форму закона сохранения стоимости. В соответствии с этим законом, что отлично видно по нашей модели, ни одна копейка стоимости не исчезает бесследно из экономики и не возникает из ничего. Каждая копейка имеет свое объяснение в отношении своей трансформации.

Рассмотрим интерпретацию элементов стоимости совокупного товара по неравновесной модели формирования доходов предпринимателей, изображённой на рисунке 6. Данная интерпретация объясняет, почему разные предприниматели, занимающиеся одной и той же деятельностью, при осуществлении хозяйственной деятельности, получают различного размера доход (*объяснение механизма образования предпринимательского дохода с неравновесных позиций*).

1. Площадь трапеции A_1A_2MO будет соответствовать категории *выручка предпринимателя W* (от англ. – *wage* - *заработная плата*), или *совокупной меновой стоимости* (совокупная меновая ценность как сумма индивидуальных рыночных оценок совокупного общественного продукта, или общественно необходимые затраты денежного капитала на закупку произведённых товаров). Формулу расчёта данного показателя запишем следующим образом:

$$W = \sum_i p_i v_i,$$

где p_i – рыночная цена реализации товара i -м предпринимателем, ($i = 1, 2, \dots, M$ – номер товаропроизводителя);

v_i – объём производства и реализации товара.

2. Прямоугольник B_1B_2MO – *ценность Z* , или количественно оценённая (в средневзвешенных рыночных, или общественных ценах) общественная полезность товара, или по К. Марксу, *совокупная потребительная стоимость*, получившая количественную оценку в общественных ценах:

$$Z = \sum_i p v_i = p \sum_i v_i,$$

где p – средневзвешенная рыночная цена, которая рассчитывается по формуле:
 $p = \sum_i p_i v_i / \sum_i v_i$

3. Трапеция C_1C_2MO – *совокупная себестоимость S* (совокупные текущие издержки производства предпринимателя, или, по западной терминологии, в примерном соответствии – *совокупные бухгалтерские издержки*):

$$S = \sum_i s_i v_i,$$

где s_i – себестоимость единицы товара по i -му товаропроизводителю.

4. Трапеция D_1D_2MO – *стоимость C* , или *совокупная производственная стоимость*, или *совокупная цена производства*, или *совокупные экономические издержки*. Эта категория показывает, чего стоит предпринимателю произведённый им совокупный товар с учётом как бы положенной ему *нормальной (дисконтированной) прибыли* *:

$$C = \sum_i c_i v_i = \sum_i s_i (1 + N_{np}) v_i,$$

где, в свою очередь, $N_{np} = \Pi_p / S = (W - S) / S = W / S - 1 = K_o - 1$,

где c_i – цена производства товара i -м предпринимателем;

N_{np} – средний по экономике (нерентных отраслей) уровень рентабельности (текущая норма прибыли по нерентным отраслям экономики), в долях единицы;

Π_p – совокупная прибыль по экономике нерентных отраслей;

K_o – коэффициент окупаемости затрат, в долях единицы.

* Следует особо отметить, что чем выше уровень предприимчивости и интеллекта предпринимателя, тем больше разница между величиной нормальной и его фактической прибыли, то есть среднерыночной ставкой прибыли и достигнутым предпринимателем индивидуальным уровнем прибыли в каждом конкретном случае.

5. Трапеция $C_1D_1D_2C_2$ – нормальная прибыль предпринимателя $П_p$, то есть разница между бухгалтерской и экономической прибылью:

$$П_p = C - S = \sum_i c_i v_i - \sum_i s_i v_i = \sum_i (c_i - s_i) v_i,$$

или $П_p = W - S = \sum_i p_i v_i - \sum_i s_i v_i = \sum_i (p_i - s_i) v_i,$

6. Треугольник $E_1B_2A_2$ – потребительский доход $П_n$, или потребительская прибыль, как прибыль, получаемая в сфере обращения покупателем:

$$П_n = \sum_i (p - p_i) v_i,$$

где $\{i/p \geq p_i\}$.

7. Треугольник $A_1E_1B_1$ – потребительский убыток, понесённый предпринимателем U_n :

$$U_n = \sum_i (p - p_i) v_i,$$

где $\{i/p \leq p_i\}$.

8. Треугольник A_2D_2E – экономическая прибыль предпринимателя $П_3$, как прибыль, превышающая её нормальный уровень и получаемая производителем товара:

$$П_3 = \sum_i (p_i - c_i) v_i,$$

где $\{i/p_i \geq c_i\}$.

9. Треугольник $A_1D_1E_1$ – экономический убыток предпринимателя U_3 :

$$U_3 = \sum_i (p_i - c_i) v_i,$$

где $\{i/p_i \leq c_i\}$.

10. Треугольник $F_1A_2C_2$ – бухгалтерская прибыль предпринимателя $П_b$:

$$П_b = \sum_i (p_i - s_i) v_i,$$

где $\{i/p_i \geq s_i\}$.

11. Треугольник $A_1C_1F_1$ – бухгалтерский или чистый убыток предпринимателя U_b , как часть экономического убытка тех товаропроизводителей, у которых выручка не покрывает даже текущих издержек производства товаров (себестоимость товаров):

$$U_b = \sum_i (p_i - s_i) v_i,$$

где $\{i/p_i \leq s_i\}$.

5. Некоторые следствия неравновесного представления экономики труда применительно к формированию предпринимательского дохода

1. Для среднеэффективного предпринимателя (то есть не обладающего наивысшей степенью интеллекта и предприимчивости) характерно следующее тождество:

$$p = p_i = c_i,$$

то есть цена производства товаров (их производственные стоимости), изготовленных в средних условиях производства, совпадают с их среднерыночной оценкой (среднерыночными ценами) и, далее, с их средней общественной ценностью, что со всей очевидностью и наглядностью видно при сравнении указанных показателей в положении вертикальной прямой E_1E_2 .

2. Для эффективного предпринимателя (то есть обладающего высоким уровнем интеллекта, предприимчивости, деловых качеств) верно следующее неравенство:

$$s_i < c_i < p_i < p,$$

то есть себестоимость единицы трудовой услуги по i -му эффективному товаропроизводителю меньше цены её производства, далее – цены её реализации и средневзвешенной цены реализации;

3. Для слабоэффективного предпринимателя верно следующее неравенство:

$$s_i < p_i < c_i,$$

4. Для убыточного предпринимателя верно следующее неравенство:

$$p < p_i < s_i < c_i.$$

Приведенные выше размышления показывают, что в отношении оплаты труда, как и в экономике в целом, действует закон монополии хозяйствования, в соответствии с которым более лучшие ресурсы имеют ограниченный характер в краткосрочной и долгосрочной перспективе и попадают ограниченному числу товаропроизводителей. Соответственно другим попадают более худшие ресурсы, тем самым обеспечивая снижение нормы прибыли

на единицу продукции и в среднем по экономике. Именно действие данного закона и объясняет неравновесный характер доходов предпринимателей.

6. К вопросу о распределения вновь созданной стоимости в свете неравновесного подхода к анализу экономики

Итак, неравновесный подход к анализу экономики (рисунок 7), по нашему мнению, даёт довольно обстоятельный ответ на сложившуюся в равновесной экономике проблему распределения вновь созданной стоимости.

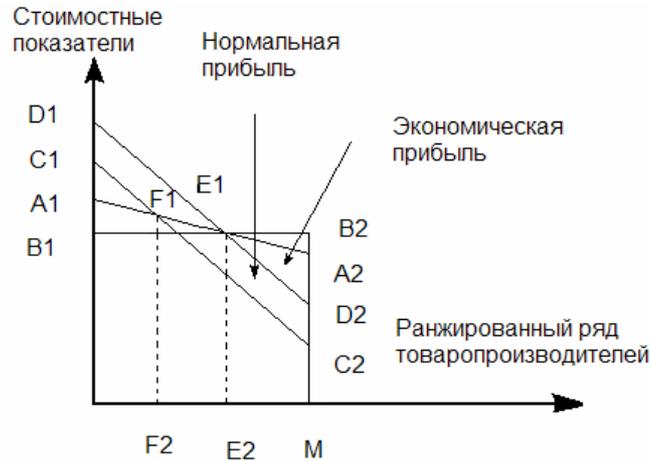


Рисунок 7 – Распределение вновь созданной стоимости в неравновесной модели экономики

На рисунке в виде трапеции OC_1C_2M , изображена себестоимость производства товара, включающая заработную плату и ренту, как факторные доходы собственников, предоставивших ресурсы в пользование предпринимателю. Трапеция $F_1E_1D_2C_2$ – реализованная в выручке часть нормальной прибыли, как факторный доход владельца ссудного капитала, выплачиваемого предпринимателем в виде процента. Треугольник $A_2D_2E_1$ – экономическая, или как говорят «чистая» [2], или «остаточная» [2] прибыль, которая выступает уже сугубо предпринимательским доходом, полученным за счёт всего комплекса личностных качеств предпринимателя. Именно эту чистую прибыль он может использовать ускорителем в целях накопления и расширения своего производства.

Однако предпринимательская прибыль не достаётся предпринимателю с такой же вытекающей из законов рынка необходимостью, как предельный продукт – рабочему: предпринимательская прибыль существует не вечно и здесь происходят изменения, ведущие к её исчезновению. И неравновесная модель экономики даёт количественную оценку такого состояния: если как таковой экономической прибыли у предпринимателя не образуется, то его положение на рисунке определено местом левее вертикальной линии E_1E_2 . Как видно, у предпринимателей, находящихся в этой части экономики, экономической прибыли не образуется. Часть из них с трудом будет расплачиваться с владельцами факторов производства, а часть – левее вертикальной линии F_1F_2 , вообще не сможет расплатиться, поскольку цена реализации товара у них не покрывает даже себестоимости. Это – кандидаты в банкроты. Таким образом, формулируя ответ на вопрос о сущности предпринимательской прибыли, неравновесная модель экономики показывает, что предпринимательская прибыль (предпринимательский доход), безусловно, остаточный доход после уплаты всего комплекса факторных доходов. Его высота зависит исключительно от предприимчивости, энергии, знаний, умений, опыта и других качеств предпринимателя. Если как таковыми предприниматель ими обладает и, используя их постоянно, получает устойчивую экономическую прибыль, то, очевидно, что её можно будет трактовать как факторную прибыль такого фактора производства как предпринимательские способности. Но если этот доход имеет неустойчивый, непостоянный характер, то отнесение его к факторному доходу сомнительно. Скорее всего, этот доход можно причислить к доходам, полученным в сфере

обращения за счёт случайных факторов. Размер экономической прибыли у конкретного предпринимателя зависит от таких показателей, как фондоёмкость, материалоёмкость и трудоёмкость произведённого товара, поскольку снижение «-ёмкости» товаров ресурсами – главная причина снижения издержек производства на единицу производимой продукции и возникновения прибыли и «передвижения» предпринимателя в ранжированном ряду вправо – в сторону убывания себестоимости единицы произведённой продукции.

Таким образом, из отмеченного выше следует, что, по большому счёту, проблема объяснения механизма возникновения и источника предпринимательского дохода нашла решение благодаря неравновесному подходу к анализу экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гатауллин, Р.Ф. Управлять надо самим [Текст] / Р.Ф. Гатауллин // Хроника. – 2004. – 22-28 сент. – 11 с.
2. История экономических учений: учебное пособие [Текст] / Под ред. В.С. Автономова, А.О. Ананьина, Н.А. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 784 с.
3. Лачинов, Ю.Н. Новая экономическая теория – новая классика: Революционный прорыв во всех представлениях о сущности экономики [Текст] / Ю.Н. Лачинов. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 104 с.
4. Лачинов, Ю.Н. Новейшая социально-политическая экономика: Инновационное учебное пособие для преподавателей и студентов, учёных и аспирантов, деятелей образования и науки [Текст] / Ю.Н. Лачинов. – М.: Компания Спутник+, 2004. – 104 с.
5. Лачинов, Ю.Н. Определённость сущностей в экономике: Толковый учебник-словарь [Текст] / Ю.Н. Лачинов. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 112 с.
6. Лачинов, Ю.Н. Понять экономику. Путь к надёжному освоению экономики как науки: метод. практические рекомендации и новейшие открытия [Текст] / Ю.Н. Лачинов. – М.: КомКнига, 2005. – 96 с.
7. Нусратуллин, В.К. Неравновесная экономика. 2-е изд., доп. [Текст] / В.К. Нусратуллин. – М.: Компания Спутник+, 2006. – 482 с.
8. Политическая экономия: Учебник [Текст] / А.М. Румянцев, Г.А. Козлов, М.И. Волков и др. Изд. 2-е. В 2-х т.– Т.1. Капиталистический способ производства / Редактор тома Г.А. Козлов. – М.: Политиздат, 1977. – 608 с.
9. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й.А. Шумпетер; [предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, А.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семененко, Э.Г. Соловьёва]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

Загуляев Денис Георгиевич

Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета
427433, г. Воткинск, Удмуртская Республика, ул. Мира, д. 1А

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация производства»

Тел.: 8 (912) 447-29-28.

E-mail: dzagulyaev@threatreduction.net

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

В статье обобщаются подходы к оценке эффективности региональных рынков и приводится авторская методика, позволяющая сравнить и выбрать наиболее приемлемые для предприятия региональные рынки по соотношению результатов и затрат.

Ключевые слова: региональный рынок предприятия, управление региональными рынками предприятия, оценка эффективности региональных рынков.

The approaches of regional markets effectiveness estimation are generalized in the article. The author's method of comparing and choosing markets is also produced there. This method allows comparing one market with another one and choosing the best market with relation to results and costs.

Key words: enterprise's regional market, management of enterprise's regional markets, estimation of regional markets effectiveness.

В условиях экономического кризиса особое значение для промышленных предприятий приобретает проблема определения различий в региональном спросе и выбора эффективных рынков сбыта. Существующая в России диспропорция в развитии регионов усугубляется в периоды экономических спадов и ставит задачи выявления подходящих под новые условия функционирования критериев выбора рынков. Кроме того, предприятия часто нуждаются в формировании механизмов адаптации к институциональному воздействию на региональные рынки. Региональные рынки во многом отличаются от национальных и мировых по структуре и по характерным особенностям, что связано с различным уровнем взаимодействия предприятий в региональных хозяйствах, имеющейся децентрализацией управления, соотношением местных, региональных и федеральных интересов, неполной согласованностью развития разных регионов, различным качеством жизни населения. Названные тенденции часто способствуют обособлению региональных рынков. В условиях недостатка финансовых ресурсов предъявляются новые требования к методологии исследования и управления региональными рынками.

Развитие экономической науки связано с развитием отношений обмена, которые являются прототипом рыночных отношений. По мере усложнения рынков, ускорения процессов их развития, повышения непредсказуемости развития, усиления влияния человеческого фактора теоретические модели рынка становились все более разнообразными, сложными, динамическими, в них усиливались акценты на необходимость прогнозов, учета интересов различных групп потребителей. Эволюция теорий, связанных с изучением региональных рынков, обусловлена изменяющимися условиями функционирования предприятий и переоценкой роли государства в регулировании рыночного механизма (рисунок 1).

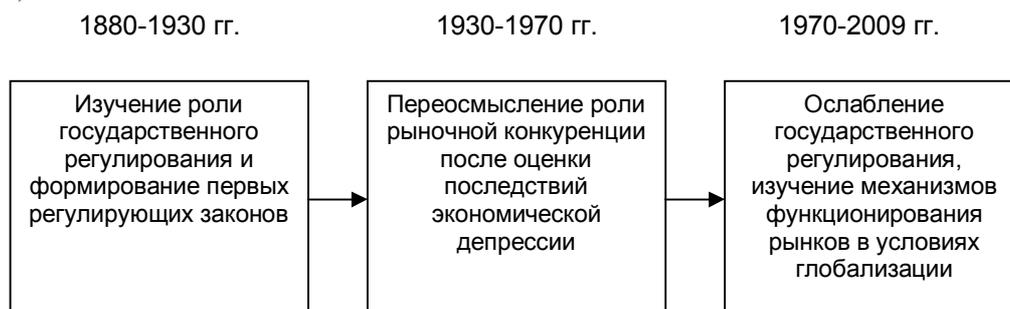


Рисунок 1 – Условия формирования теорий региональных рынков

Региональный рынок можно представить как совокупность взаимодействующих на территории региона субъектов, связанных отношениями обмена. Развитие регионального рынка связано с рядом факторов, среди которых основными, на наш взгляд, являются условия спроса и специфика отраслевой структуры региона; предпринимательский и инвестиционный климат; достаточность ресурсной базы; инфраструктурная составляющая; национальная и региональная экономическая политика.

С точки зрения промышленного предприятия управление региональными рынками может быть представлено как разработка и реализация стратегий формирования и развития как «домашних», так и «принимающих» региональных рынков сбыта. Основные задачи управления региональными рынками на уровне промышленного предприятия сводятся, на наш взгляд, к следующим: 1) исследование и анализ региональных рынков; 2) выбор эффективных с точки зрения предприятия рынков сбыта; 3) определение параметров товародвижения с учетом специфики регионального рынка.

Если вопросы исследования и товародвижения можно считать достаточно изученными на уровне региональных рынков, то проблемы оценки эффективности региональных рынков не нашли достаточного отражения в трудах ученых. В изученных источниках информации отмечается отсутствие единого взгляда на трактовку эффективного рынка и на основные показатели его оценки. Как отмечает О. А. Блинов, эффективным может считаться рынок, отвечающий потребностям и ситуативным характеристикам развития общества, для которого характерен устойчивый и долгосрочный рост [1]. С нашей точки зрения, понимание критерия оценки эффективности рынка зависит от используемого подхода. Если представлять региональный рынок с точки зрения управления промышленным предприятием, то категория «эффективность» должна рассматриваться с позиции достижения поставленных целей. Если региональный рынок интересует предприятие с точки зрения взаимоотношений различных групп, то критерием эффективности становится лояльность этих групп. При рассмотрении регионального рынка с позиции стратегического управления критерием оценки может служить способность к адаптации в ответ на изменения.

Существует мнение, согласно которому эффективность регионального рынка можно определить по таким показателям, как доступность поставщиков машин и оборудования, доступность поставщиков бизнес-услуг, свобода рынка сбыта от влияния сторонних посредников [3]. Однако данные показатели, на наш взгляд, могут применяться для определения эффективности рынка промышленного предприятия, если на данном рынке имеются какие-либо производственные помещения. Но в некоторых случаях нужно оценивать эффективность рынка сбыта, который находится на расстоянии от предприятия-производителя (в «принимающем» регионе), и тогда данный подход нуждается в корректировке.

Кроме того, при формировании показателей оценки эффективности рынка можно ориентироваться на критерии выбора целевых рынков, к которым мы можем отнести:

- доступность рынка для поставок продукции и информационно-коммуникационного взаимодействия;
- перспективность и прибыльность рынка;
- уровень конкуренции и риск появления новых конкурентов;
- требуемые инвестиции в развитие на данном рынке и период их окупаемости;
- продолжительность жизненного цикла спроса на данном рынке.

Итак, эффективность регионального рынка необходимо, с нашей точки зрения, рассматривать с двух позиций:

1) как народнохозяйственную эффективность, которая определяется вкладом показателей развития регионального рынка в общий экономический результат, отражаемый в ВВП и в результатах работы отрасли. Показателями данного вида эффективности мы предлагаем считать долю регионального рынка в объеме отгруженных товаров; долю

регионального рынка в производстве товаров; отношение индексов цен на товары на региональном рынке к средним индексам цен в стране и т.д.

2) бизнес-эффективность, то есть эффективность с точки зрения промышленного предприятия, которая отражает перспективность работы на данной сбытовой территории. В случае рассмотрения рынка с позиции функционально-инфраструктурного подхода, на наш взгляд, необходимо оценивать эффективность взаимодействия предприятия со структурами всех смежных рынков. Эффективность такого взаимодействия предлагается определять на основе экспертной оценки и с учетом риска изменения отношений в перспективе. В итоге можно построить матрицу, отраженную на рисунке 2.



Рисунок 2 – Варианты рассмотрения эффективности регионального рынка с позиции функционально-инфраструктурного подхода

С позиции организационно-сегментного подхода к рассмотрению региональных рынков, необходимо оценить эффективность сбытовых усилий предприятия на рынке, которая показывает, насколько учтены потребительские требования в продвигаемых продуктах. На наш взгляд, в этом случае, оценка должна производиться с помощью обобщающего коэффициента сравнительной эффективности, который включает сводные характеристики эффекта и затрат (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели сравнительной эффективности региональных рынков для предприятия с позиции организационно-сегментного подхода

Направления работы на региональном рынке	Показатели затрат	Обозначение индекса	Показатели эффекта	Обозначение индекса
Расширение объема продаж	Затраты на производство дополнительного объема продукции	I_D	Выручка (прибыль) от расширения рынка сбыта	I_B
Улучшение обслуживания клиентов	Затраты на складские операции и на транспортировку	I_{CT}	Сроки обслуживания клиентов	I_O
Продвижение продукции	Затраты на промо-акции, рекламу, публицити	I_P	Известность марки товара	I_{II}
			Рост цен, обусловленный дифференциацией и уникальностью продукции	$I_{Ц}$
Адаптация товара к требованиям рынка	Затраты на доработку товара	I_T	Конкурентоспособность продукции	I_K
Управление ценами	Затраты на ценовой мониторинг	I_M	Скорость реакции на изменение рыночных цен	$I_{Ц}$
Организация сбыта	Дополнительные сбытовые (транзакционные) издержки	$I_{Cб}$	Представленность товаров предприятия в регионе	$I_{П}$

Показатели затрат и эффекта для каждого регионального рынка предприятия (потенциального и существующего) предлагается переводить в индексы, что в дальнейшем создает возможности для их сравнения. Данный этап оценки необходим в предлагаемой методике, потому что некоторые показатели эффекта выражены не в стоимостных характеристиках. Для перевода каждого показателя (обозначим его x) в индексы предлагается использовать формулу 1:

$$I_x = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)}. \quad (1)$$

Минимальные и максимальные значения показателей выбираются из представленных значений по всем региональным рынкам предприятия, эффективность которых нужно оценить.

Коэффициент сравнительной эффективности отдельного рынка, по нашему мнению, может быть найден по формуле 2:

$$\mathcal{E} = \frac{\sqrt[3]{I_B \cdot I_O \cdot I_{II} \cdot I_{Ц} \cdot I_K \cdot I_{Ц} \cdot I_{П}}}{\sqrt[6]{I_D \cdot I_{CT} \cdot I_P \cdot I_T \cdot I_M \cdot I_{Cб}}}. \quad (2)$$

Соответственно, региональные рынки, для которых коэффициент \mathcal{E} выше, являются более предпочтительными для работы. Кроме того, можно отметить, что если в отдельной отрасли действуют какие-то специфические условия, требующие дополнения данного коэффициента особыми показателями затрат и эффекта, то он легко может быть преобразован, как в части числителя, так и в части знаменателя. При добавлении дополнительного множителя необходимо повысить степень корня, который в данном случае используется для усреднения индексов эффекта и затрат.

Данный подход к определению сравнительной эффективности региональных рынков для промышленного предприятия, на наш взгляд, отличается относительной простотой и гибкостью использования, обеспечивает адекватность расчетов, является универсальным для применения в различных отраслях промышленности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Блинов, О.А. Стратегический анализ поведения предприятий на региональных рынках. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000160>
2. Блинов О.А., Захаров В.Я. Управление региональными рынками. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/1/1062.html>
3. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России «Индекс ОПОРЫ». – М.: Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», 2009 – 72 с.

Гулевский Максим Павлович

Белгородский государственный технологический университет им.В.Г. Шухова
308012, г. Белгород, ул. Костюкова, 46.
Аспирант кафедры маркетинга
Тел. (4722) 309901, доб. 17-71, сот. +7-903-642-643-8
E-mail: m.gulevsky@bk.ru

Е.Н. ДМИТРИЕВА

КРЕАТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В МАРКЕТИНГЕ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

В статье предложена и теоретически обоснована авторская модель непротиворечивого концептуального совмещения альтернативных подходов креативного творческого решения управленческих задач в области маркетинговых коммуникаций

Ключевые слова: креативная деятельность, маркетинговые коммуникации, бренд

The model of consistent conceptual overlapping of alternative approaches of the creative decision of administrative problems in the field of marketing communications is offered and theoretically proved.

Key words: creative activity, marketing communications, a brand

Необходимость разработки непредвиденных планов возникает тогда, когда все цели предприятия обоснованы и равноценны. Однако, как правило, предприятия допускают такую ситуацию, когда их основные цели не совсем обоснованы и на данный случай в резерве имеют альтернативные планы. Это касается и стратегического маркетингового планирования. Стратегическое маркетинговое планирование отнюдь не подразумевает при этой ситуации жесткого следования определенной формуле, а также отсутствия постоянной корректировки. То, что называют маркетингом подходом в стратегическом маркетинговом планировании, представляет собой креативное творческое решение целого ряда научно-практических задач: исследования емкости, динамики, объема и ассортиментной структуры рынка, потребностей и предпочтений потребителей, покупательской способности, практики использования товаров, анализ ключевых компетенций предприятия; стратегическое позиционирование фирмы в цепочке ценностей; анализ систем потребительского пользования. И, наконец, креативным является процесс реализации, имея в виду управление товародвижением, размещение торговой сети, рекламу и стимулирование сбыта, прикладное проектирование, экспериментальные продажи, модернизацию и снятие с продаж товара [1].

В настоящее время творческое решение проблем маркетинга предлагает реализацию в том числе концепции интегрируемых маркетинговых коммуникаций, которую условно можно назвать «маркетер».

Данная концепция исходит из того, что, концепции маркетинговых коммуникаций устарели поскольку укоренившиеся подходы планируют маркетинговую деятельность «изнутри наружу» вместо того, чтобы действовать «снаружи внутрь». Другими словами, стремятся, прежде всего, к достижению собственных целей - увеличению объемов выручки от продаж к росту прибыли. Поэтому они изначально запрограммированы отправлять только те сообщения, которые они хотят доставить целевой аудитории, вместо того, чтобы реагировать на то, что хотят от них услышать имеющиеся потенциальные потребители.

Основная идея этого подхода заключается в том, что маркетинг требует настоящей ориентации на потребителя, коммуникации с конкретными людьми, а не с механическими фрагментированными рынками, что позволяет устанавливать долгосрочные взаимоотношения между покупателем и продавцом, пользователем и поставщиком. Это процесс двустороннего взаимодействия, где маркетер и потребитель действуют, взаимодействуют и реагируют на сигналы друг друга, стараясь добиться выгод для обеих сторон.

Это «новый» маркетинг, который начинается с потребителя или пользователя, адаптируется к его запросам, общается с конкретными людьми, а не с рынками в целом. В этом заключается основной смысл интегрируемых маркетинговых коммуникаций или

новой парадигмы маркетинга. Речь идет о создании воспринимаемой ценности продукта и отделении его от продукции конкурентов в сознании потребителя [1].

В концепции интегрируемого маркетинга центральную роль играет понятие бренда. Если воспринимаемая ценность продукции предприятия остается выше ценности, сообщаемой конкурентами, то потребитель сохранит лояльность вашему бренду, т.е. цель будет достигнута. Именно применительно к бренду и брендингу термин креатив (креативный) получил широкое распространение в бизнесе.

Специалисты по рекламе обычно используют вместо термина «творчество» термин «креатив» (креатив- идея или творческая идея), креатив-бриф или бриф на креатив (задание на разработку творческого замысла, идеи рекламы). То есть, под креативной деятельностью предприятия чаще всего подразумевается деятельность в области рекламы, связанная с созданием брендов.

Бренд - термин употребляемый специалистами по маркетинговым коммуникациям и обозначающий торговую марку продукта/услуги, компании или идеи, т.е. обозначает более широкое понятие, нежели торговая марка.

Брендинг - создание образа торговой марки. Этот процесс прямо называется креативным, программа которого состоит из двух частей. Первая часть- стратегия « что потребитель хочет услышать», вторая часть креативного процесса « как вы собираетесь это сказать» - креативная идея, выделяющая конкретную стратегию. И стратегия, и идея должны быть равновеликими. [2].

Творческая разработка идеи или креативный процесс в данном случае в такой интерпретации маркетинговой стратегии, и затем трансформации ее в термины, которые создадут особые взаимоотношения с потребителем и сделают его лояльным к бренду предприятия, предлагающему продукт в торговую сеть.

Креатор (специалист по креативу) будет создавать сообщение, усиливающие воспринимаемые ценности бренда и в данном виде выделяющие его бренд среди остальных участников рынка, прежде всего, конкурентов.

Концентрированное выражение креатива в данном случае означает искусство построения релевантных отношений. Поэтому самое главное требование к креатору - оригинальность.

Выполнить основную задачу творческого характера - завоевать лояльность потребителя можно лишь сообщениями, помогающими потребителям решать свои проблемы и улучшать собственную жизнь.

Новая парадигма маркетинга построена на парном взаимодействии с потребителем и представляет собой довольно строгую систему действий, которая предполагает:

- создание индивидуальной базы данных; сегментация потребителей
- лояльные пользователи, потребители продукции конкурентов, потребители не сделавшие окончательного выбора;
- управление контактами;
- разработку цели и стратегии коммуникации;
- формирование сети бренда;
- реализацию операционных целей маркетинга (сохранение или наращивание объемов продаж для лояльных потребителей, пробные покупки, масштабные покупки, формирование лояльности для потребителей продукции конкурентов, периодические покупки и их увеличение - для не определившихся потребителей);
- манипулирование инструментами маркетинга (продукт, цена, дистрибьюция, коммуникации);
- проведение тактических действий (прямой маркетинг, реклама, стимулирование продаж, паблик релейшнз, организация специальных мероприятий).

Попытку непротиворечивого концептуального совмещения изложенных альтернативных подходов представляет нижеследующая модель (рисунок 1).



Рисунок 1 - Концептуальная схема креативной деятельности в маркетинге

Креативная экономика это проектная и конструктивная, а не прожекторская экономика. Опираясь на детальный анализ, сложившихся на рынке тенденций, она не только прогнозирует, но и активно конструирует и задает зону его ближайшего и более экономического роста. Российские маркетологи должны не только разведывать и заполнять готовые, уже устоявшиеся рыночные ниши, сколько создавать новые, постоянно

поднимать планку для развития всех сегментов рынка. Только при этом условии может произойти прорыв к рынку новых технологий, которые наряду с рынком квалифицированного наукоемкого труда является сейчас одним из эпицентров экономического роста.

Развитие отечественного рынка сдерживается многочисленными тормозами не только объективного, но и субъективного характера, тормоза субъективного препятствуют намного сильнее.

Единственным критерием в развитии экономики является проведение новых реформ, может считаться хотя бы начальное преодоление стагнации национального производства.

Креативная экономика опирается на экономическое воображение своих субъектов.

Такое воображение позволяет «видеть целое раньше частей», рассматривать любое частное решение в рамках более широкой перспективы развития событий схватить общий смысл того, что сделано, делается или будет делаться.

Представляется, что общая концепция креативной деятельности в маркетинге должна включать в себя творческие (созидательные) процессы и результаты всех анализируемых подходов, а не ограничиваться претензиями одного из них.

Креативная экономика предполагает интерактивное отношение в «цепочке» производство-торговля-сбыт-потребление. Экономика внутренне позиционна. Деятельность в этой сфере вынуждает одновременно удерживать в сознании позиции всех субъектов и агентов рынка, на основе этого обобщенного и объемного видения оперативно выстраивать собственную схему действий и неповторимой ситуации.

Основой непротиворечивого совмещения представленных подходов может служить концепция интегрированного бренда. Творческой задачей здесь является построение модели данного типа бренда, а именно:

- драйверов организации (системы правил, включая миссию, ценности и историю организации);
- драйверов бренда (принципа использования, индивидуальности и ассоциации, связанные с брендом);
- трансляторов бренда (позиционирование, стратегия, товары).

Модель интегрированного бренда переносит его из сферы маркетинга, рекламы в стратегическое русло предприятия. Такой бренд, в отличие от бренда, ориентированного исключительно на коммуникации, создается на основе сильных сторон компании и ценностей клиентов, а также имеет не только вербальную, но и деятельную ориентацию, совмещает в себе идеологию развития предприятия и отношения с потребителями, т.е. является формой организационной стратегии [3].

С увеличением информационных возможностей перед специалистами по маркетингу стоит задача не только создать «креатив», но и добиться сохранения идентичности сообщения в многочисленных каналах коммуникаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шульц, Д.И. Новая парадигма маркетинга [Текст] / Д.И. Шульц. - М.: ИНФА-М, 2004. – 120 с.
2. Ядин, Д. Маркетинговые коммуникации: современная креативная реклама [Текст] / Д. Ядин - М.: Гранд, 2005. – 183 с.
3. Паркер, Л. Интегрированный брендинг [Текст] / Л. Паркер. - СПб: М «ОЛМА-ПРЕСС», 2003. – 170 с.

Дмитриева Елена Николаевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Старший преподаватель кафедры «Предпринимательство и маркетинг»

Тел.: (4862) 76-22-49

E-mail .market (2) ostu. ru.

А.М.БУКРЕЕВ, С.А.КУКСОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ЦИКЛИЧНОСТИ И ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье анализируются закономерности циклического развития мировой экономики и взаимосвязь макроэкономических и микроэкономических циклов. Обосновывается вывод необходимости переходного периода, отображающего характер и последовательность изменений в определенном направлении от этапа к этапу, отделяются изменения переходного периода от изменений функционирования организации.

Ключевые слова: кризис, цикличность, экономическая природа цикличности, проявления цикличности, развитие цикличности, факторы рискованного развития организации, закономерности кризиса.

In the paper the mechanisms of the pattern of the cyclical development of world economy are analyzed and the interconnections of the macroeconomic and microeconomic cycles are considered. The conclusion of the necessity of the period of transition is substantiated, which reflects the nature and the consistency of the changes in the defined course from stage to stage, the modifications of the period of transition are disjointed from the modifications of the organization functioning.

Key words: the crisis, the cyclic recurrence, the economical essence of the cyclic recurrence, the display of the cyclic recurrence, the development of the cyclic recurrence, the factors of the risky development of the enterprise, the pattern of the crisis

Кризис 2008-2009 гг. и его последствия для мировой глобальной экономики показали, что коренной проблемой экономической науки является углубление познания об экономическом цикле, в котором отражаются закономерности развития воспроизводства, характеризующиеся чередованием спадов и подъемов производства.

Наиболее глубоко и обстоятельно эту проблему исследовал Карл Маркс. Разрабатывая вопросы капиталистического воспроизводства, он установил, что кризисы - неслучайные явления, они внутренне присущи капитализму, что капиталистическое производство проходит в своем развитии последовательно фазы кризиса, депрессии, оживления и подъёма с тем, чтобы вновь повторить весь этот цикл на новой основе. Тем самым был научно установлен циклический характер капиталистического производства и дана научная основа, как для понимания природы кризисов, так и для научных прогнозов конъюнктуры.

Известный экономист В.Леонтьев писал: «Теория делового цикла явно в долгу перед марксовой политэкономикой».

Вряд ли было бы преувеличением сказать, что три тома «Капитала» в гораздо большей степени, чем какая бы то ни было другая работа, способствовала выдвиганию этой проблемы на передовые рубежи экономических дебатов». Немарксистские школы первоначально выступали с отрицанием неизбежности экономических циклов, доказывая возможность преодоления цикличности явлений в рамках традиционного рыночного механизма. Развитие мировой экономики в XX-м веке привело к отказу от крайности во взглядах на цикличность процесса воспроизводства.

Экономической наукой к настоящему времени предложен целый ряд различных теорий, объясняющих причины и закономерности экономических циклов и кризисов. П. Самуэльсон, например, в качестве наиболее известных теорий циклов и кризисов в своей книге «Экономика» отмечает следующие [1]:

- денежную теорию, которая объясняет цикл экспансии сжатием банковского кредита (Хоутри);
- теорию нововведений, объясняющую цикл использованием в производстве важных нововведений (Шумпетер);
- психологическую теорию, трактующую цикл как следствие охватывающих население волн

- пессимистического и оптимистического настроения (Пигу, Бэджгот);
- теорию непотребления, усматривающую причину цикла в слишком большой доли дохода,
- идущей богатым и бережливым людям по сравнению с тем, что может быть инвестировано (Гобсон, Достер, Кэтчингс);
- теорию чрезмерного инвестирования, сторонники которой полагают, что причиной спада
- являются, скорее, чрезмерное, чем недостаточное, инвестирование (Хайен, Мизес).

При оценке взглядов на цикличность и ее причины следует отметить, что они, видоизменялись во времени вместе с изменением самой социально-экономической действительности. С учетом этого заслуживает внимания точка зрения ряда российских экономистов, которые выделяют три этапа в изменении взглядов на экономические циклы [3].

Первый этап охватывает период с начала XVIII века до начала второй мировой войны, когда преобладали суждения о том, что экономические кризисы либо вообще невозможны при капитализме (Милль, Сэй, Риккардо), либо они носят лишь случайный характер и что система свободной конкуренции способна их самостоятельно преодолевать (Кауцкий, Родбертус).

Второй этап относится к периоду, начинающемуся после второй мировой войны и продолжающемуся до середины 60-х годов двадцатого века. Выделение этого периода связано с трудами Дж. М. Кейнса, и, прежде всего, с его выводом о том, что депрессия, застой неизбежны в условиях классического капитализма и вытекают из природы присущего ему рынка. Далее Кейнс выдвигает идею обеспечения государственного вмешательства в экономику в целях стимулирования эффективного совокупного спроса.

Третий этап в исследовании причин экономических циклов начинается с середины 60-х годов прошлого века и длится до настоящего времени.

В этот период, во-первых, уделяется особое внимание разграничению внутренних и внешних причин цикличности рыночной экономики, причем именно внешним факторам уделяется первостепенно внимание. Во-вторых, определилась позиция ряда специалистов, согласно которой правительство в развитых странах далеко не всегда стремится к антикризисному регулированию, сглаживанию циклических колебаний и к стабилизации экономического равновесия, а проводит нередко так называемую проциклическую политику, то есть провоцирует и поддерживает цикличность.

По мнению авторов, в настоящее время начинается четвертый этап, характерная особенность которого состоит в согласованности действий различных государств в десинхронизации экономического цикла, т.е. в несовпадении во времени фаз мирового цикла в различных странах. Проблема цикла в условиях глобализации экономики - это, прежде всего, проблема цикла стран с развитой экономикой, в связи с чем циклическое развитие производства в отдельных странах нельзя рассматривать вне их связи с системой хозяйства развитых стран и мировым циклом. Вопрос о видоизменении цикла, следовательно, есть вопрос о видоизменении мирового цикла развитых стран. Разумеется, полное совпадение фаз цикла во времени различных стран, вряд ли можно было когда-либо наблюдать в силу неравномерности экономического развития.

Ввиду этого скорость протекания кризиса, выхода из кризиса, ликвидация последствий кризиса для разных стран различна, что может приводить к возникновению промежуточных кризисов (промежуточных в том смысле, что они происходят между общими циклическими кризисами, прерывая течение других фаз цикла). На практике это проявляется в нерегулярных колебаниях спроса и предложения, т. е. кризис может происходить изолированно, односторонне.

С учетом многообразия причин циклического воспроизводства и частых нарушений традиционных фаз учеными различных направлений предлагаются следующие разновидности циклов [2]:

- циклы Кондратьева, или длинноволновые циклы (продолжительностью 40-60 лет): их главной движущей силой является радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка.
- циклы Кузнеца: их продолжительность ограничивается примерно 20-ю годами, а движущими силами являются сдвиги в воспроизводственной структуре производства (часто эти циклы называют воспроизводственными, или строительными).
- циклы Джаглера (периодичностью 7-11 лет) являются итогом взаимодействия многообразных денежно-кредитных факторов.
- циклы Китчина (продолжительность 3-5 лет) порождаются динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях;
- частные хозяйственные циклы, охватывающие период от 1 года до 12 лет и существующие в связи с колебаниями инвестиционной активности.

Идеи Кондратьева с учетом развития науки исследуются многими учеными. Весьма плодотворно в этом направлении работал австрийский экономист Й. Шумпетер. В своей работе «Деловые циклы» он обосновал концепцию, согласно которой главной движущей силой долговременных колебаний капиталистической экономики является волнообразная динамика технических и технологических нововведений. В XX-м веке циклические волны не могут не оказывать существенного влияния на традиционные промышленные циклы, так как высшая точка повышательной волны пятого цикла по Кондратьеву будет достигнута в первом десятилетии XI-го века, то она должна оказать позитивное влияние на преодолении настоящего мирового кризиса.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что циклы - объективное явление в социально-экономической системе, возникает циклическая тенденция ее развития, которая отражает периодическое наступление кризисов. Кризисы не обязательно являются разрушительными. Они могут протекать с определенной степенью остроты, но их наступление вызывается не только субъективными, но объективными причинами самой природой социально-экономической системы. В этой связи в проблематике современного управления возникает очень важный вопрос: возможно ли возникновение кризиса в деятельности отдельной организации. При этом понятие «организация» авторами рассматривается как некоторое относительно обособленное структурное подразделение в общей системе общественного разделения труда. Критерием такого обособления является экономическая самостоятельность, организационная целостность, наличие специализированных информационных структур, возможность выделения для этого подразделения общего результата работы. Ответ на поставленный вопрос состоит в следующем: возможность кризиса определяется рискованным развитием, которое проявляется в вероятности возникновения кризиса, опасности кризисных ситуаций.

Такая опасность существует всегда, т.е. возникновение кризиса - это общая закономерность возникновения рыночных отношений.

Практика показывает, что кризисы не только возможны, они отражают собственные фазы развития каждой отдельной организации, которые могут не совпадать с фазами общего развития или развития других организаций.

Каждая организация имеет свой экономический, инвестиционный, рыночный потенциал развития, свои условия его реализации и подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы. Поэтому организация находится в состоянии определенного отношения к общим циклам экономики, имея при этом собственные циклы и кризисное развитие.

В настоящее время в литературе существует различные подходы к выделению циклов развития организации [6]. Один из наиболее распространенных заключается в выделении пятиэтапного цикла развития: зарождения потенциала развития, становления, утверждения, период падения, период спада.

По мнению авторов, данные этапы не отражают в полной мере всего жизненного цикла организации, состоящего из совокупности стадий, которые проходит организация за период своего функционирования и развития.

Связь функционирования и развития, по мнению авторов, имеет диалектический характер, что и отражает возможность и закономерность наступления и разрешения кризиса. Функционирование сдерживает развитие, и в то же время является его питательной средой, развитие разрушает многие процессы функционирования, но создает условия для его более устойчивого осуществления. Исходя из данной закономерности, авторы считают целесообразным выделить восьмиэтапный цикл развития (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация кризисов, вызываемых внутренней логикой развития системы

Название кризиса	Краткая характеристика
Кризис зарождения	Появление зародыша новой системы в среде старой, исходной. Начало патентного периода существования системы.
Кризис рождения	Появление новой, в значительной степени, сформированной по типу родительской системы. Начало периода открытого роста системы.
Кризис утверждения	Появление сформировавшейся взрослой системы, которая, с одной стороны, стремится к самоутверждению, а с другой стороны, готова к зачатию новой.
Кризис стабилизации	Исчерпание потенциальных возможностей развития системы с выходом на максимум эффективности жизнедеятельности. Начало периода зрелости.
Кризис упрощения	Появление новых признаков старения системы. Начало периода стагнации.
Кризис старения	Появление первых признаков резкого снижения всех показателей жизнедеятельности системы. Начало периода падения
Кризис исхода	Появление первых признаков прекращения жизнедеятельности системы. Начало периода выбытия (превращения в реликт, смерти)
Кризис деструктуризации	Вывод системы из сферы деятельности (эксплуатации, жизненного цикла и т.д.)

Анализ таблицы 1 показывает, что этапы имеют свои временные границы и качественные особенности. Первые определяются эффективностью управления, вторые закономерной последовательностью возникновения новых свойств в развитии организации. Эти свойства можно рассмотреть по внутренним и внешним признакам.

Внутренние свойства - финансовое положение, управляемость, интеллектуальный и инновационный потенциал, качество персонала и другое.

Внешние - конкурентоспособность, региональная структура, природные условия и другое. Именно сочетание этих свойств, выраженное в показателях функционирования организации, и характеризует качественную определенность этапа ее развития. А переходный период отражает последовательные изменения в определенном направлении от этапа к этапу.

Но не всякие изменения отражают переходный период. Существуют изменения, которые характеризуют простую неустойчивость колебания показателей под воздействием природных, или социальных условий, конкурентной борьбы, ситуации рынка.

Поэтому, в практике реформирования организации, ее реструктуризации очень важно уметь распознавать характер изменений в управляемых и неуправляемых процессах, отделять изменения переходного периода от изменений нормального функционирования фирмы.

Проведенный анализ позволяет сделать еще один важный вывод о том, что реформирование организации и её реструктуризации, является общей закономерностью процесса развития отдельных фирм.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Букреев, А.М. Диагностика и прогнозирование кризисных ситуаций на предприятии [Текст] / А.М. Букреев. - Воронеж. ВГТУ 1999.-136 с.
2. Государственное регулирование экономики в современном мире [Текст]. - М.: Наука 1999. - 457с.
3. Клейнер, Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность [Текст] / Г.Б. Клейнер, Р.М. Кагалов, В.И. Тамбовцев. - М.: Экономика, 1997. - 372 с.
4. Самуэльсон, П.А. Экономика [Текст] / П.А. Самуэльсон. - М.: Прогресс, 1993. - 542 с.
5. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства [Текст] - М.: 1997 - 395 с.
6. Экономическая стратегия фирмы [Текст] /под ред. А. Л. Градова. - С-Пб.: Специальная литература, 1995. - 410 с.

Букреев Анатолий Митрофанович

Воронежский государственный технический университет
394026, Воронеж, 26, Московский проспект, 14
Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машинного производства
Тел. (4732) 53-09-23, 36-52-47
E-mail: mail@zentrto.ru

Куксов Сергей Алексеевич

Воронежский государственный технический университет
394026, Воронеж, 26, Московский проспект, 14
Соискатель кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машинного производства
Тел.(4732)390-512
E-mail: Coolkuk@mail.ru

А.М. АТАЕВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

В данной статье даются рекомендации по государственному регулированию инфляции на основе анализа позиций кейнсианства и монетаризма. Делается вывод о возможности применения обоих течений в зависимости от конкретных условий.

Ключевые слова: инфляция гиперинфляция галопирующая инфляция, монетаризм, инфляция спроса инфляция предложения

In the given article recommendations about state regulation of inflation on the basis of the analysis of items keynesianism a and monetarism are made. The conclusion about possibility of application of both currents depending on concrete conditions is done.

Key words: inflation a hyperinflation a galloping inflation, monetarism, inflation of demand offer inflation

После Великой Депрессии 30-х гг. прошлого века стало очевидным, что рыночная экономика неспособна самостоятельно справиться с кризисными явлениями без вмешательства со стороны государства. Возникла необходимость создания теоретической концепции государственного регулирования рыночной экономики. Первая попытка дать теоретическую основу механизма взаимодействия государства и экономики была связана с появлением «Общей теории занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса в 1936 году. Несмотря на то, что в настоящее время экономическая мысль существенно продвинулась вперед, проблема государственного регулирования экономики остается все еще актуальной. Этому есть следующее объяснение. Основные концепции по государственному регулированию инфляции были разработаны достаточно давно и не совсем полно отражают современную практику, поскольку экономическая действительность находится в постоянной динамике и требует соответствующего обновления экономического знания. В развитии экономической мысли можно проследить следующую закономерность - новая теория экономики, как правило, формировалась вслед за мировым экономическим кризисом. Следовательно, в настоящее время экономическая наука нуждается в разработке новой концепции, которая бы более полно отражала новую, изменившуюся действительность.

Целью данной статьи является выработка рекомендаций по государственному регулированию инфляции при помощи анализа взглядов монетаристов и кейнсианцев на данную проблематику.

Проблеме инфляции посвящены работы зарубежных ученых таких как Дж. Кейнс, М. Фридмен, У. Филлипс и т. д. Данная проблема приобрела актуальность среди отечественных экономистов в период рыночной трансформации российской экономики. В переходный период мы столкнулись с естественным проявлением инфляции - ростом цен. Возникла потребность разработки методов государственного регулирования инфляции с учетом специфики российской экономики.

Классическое направление экономической мысли господствовало вплоть до 30-х гг. 20 века. Представители этого направления отрицали необходимость вмешательства государства в экономику, утверждая, что рыночная экономика в состоянии самостоятельно справиться с кризисными явлениями. По их мнению, рыночная экономика - саморегулирующаяся система, не нуждающаяся во вмешательстве третьей стороны, которая автоматически приходит в равновесное состояние в результате взаимодействия спроса и предложения. Важно отметить, что равновесное состояние экономики, представляющее собой равенство совокупного спроса и предложения, связывалось с полным использованием всех ресурсов, то есть наступала полная занятость. Соответственно, в рыночной экономике

отсутствовали такие негативные явления как инфляция и безработица. Государству в этой макромоделе отводилась роль защитника института частной собственности.

В представлении классиков механизм автоматического восстановления равновесного состояния экономики заключался в свободном ценообразовании на кредитном рынке. Для равновесного состояния экономики требовалось равенство совокупных величин инвестиций и сбережений, которое обеспечивалось установлением равновесной величины процента на кредитном рынке.

Теория Кейнса появилась в ответ на неспособность классической теории справиться с кризисными явлениями 30-х гг. прошлого века. Основную причину неспособности классической теории справиться с новыми проблемами, Кейнс связывал с трансформацией экономики, в которой цены уже не выполняли роль ориентира для покупателей и продавцов. По мнению Кейнса, это было закономерным следствием монополизации и олигополизации мировой экономики. По этому поводу Кейнс писал: «Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни». В данной ситуации Кейнс предложил другой ориентир для участников экономики - это объем продаж. Действительно, даже при неизменных ценах уровень объема продаж достаточно полно отражает динамику рыночных процессов, поскольку второй компонент этого показателя - количество проданной продукции - непосредственно зависит от изменений спроса.

Доход домохозяйств непосредственно влияет на уровень спроса. Но полученный доход не полностью расходуется на приобретение товаров и услуг, часть его откладывается для потребления в будущем, то есть превращается в сбережения. Та часть дохода, которая непосредственно тратится на покупку товаров и услуг, называемая эффективным спросом, должна оказывать стимулирующее влияние на рост предложения. Чтобы восстановить равновесие между товарной и денежной массой, Кейнс предлагает государству стимулировать эффективный спрос. На практике это означает рост государственных расходов связанных с выплатой денежных сумм населению - увеличение пенсий, пособий, стипендий, минимального размера заработной платы, снижение подоходного налога и т. д. В экономической теории указанные мероприятия получили название политики экспансии. Итогом данной политики является увеличение количества денег у населения, что может вызвать еще больший рост цен. В этой связи Кейнс пишет: «увеличение количества денег не окажет никакого влияния на цены, пока существует неполная занятость хотя бы одного фактора, и степень использования ресурсов будет возрастать в точной пропорции с увеличением эффективного спроса, вызванного ростом количества денег». Однако, Кейнс не отрицает возможного роста цен в связи с политикой экспансии: «увеличение эффективного спроса будет затрачиваться частично на повышение степени использования ресурсов и частично на повышение уровня цен ». Следствием стимулирования спроса должно быть снижение уровня безработицы и уменьшение темпов прироста цен вследствие расширения производства. Из слов Кейнса следует, что политика экспансии является эффективной до тех пор пока наличествует неполная занятость факторов производства. Следовательно, политика экспансии имеет временной предел. «Когда дальнейшее увеличение эффективного спроса уже не ведет более к увеличению объема производства, а целиком расходуется на повышение единицы издержек, происходящее строго пропорционально увеличению эффективного спроса, тогда мы достигаем положения, которое вполне уместно назвать истинной инфляцией» Это означает, что умеренный рост цен во время политики экспансии не является истинной инфляцией, данный рост цен Кейнс называет «полуинфляцией». Действительная инфляция связана только с полным использованием ресурсов. Это объясняется следующим: когда производитель использовал все имеющиеся ресурсы и более

не в состоянии увеличивать объем производства, предпочтет реагировать на дальнейший рост спроса увеличением цены продукции. При всей своей логичности кейнсианство не учитывает двух особенностей современной экономики: возрастающую тенденцию к монополизации и неизвестное во времена Кейнса стагфляционную ситуацию. Методы кейнсианцев будут эффективно работать в условиях совершенной конкуренции, когда на рынке присутствует большое количество производителей и доля каждого из них незначительна, чтобы повлиять на рыночную конъюнктуру. В условиях монополизированного и олигополизированного рынка производитель не будет увеличивать объемы производства в ответ на увеличение эффективного спроса. Он предпочтет поднять цены на свою продукцию, что еще сильнее подстегнет инфляцию. Данное умозаключение основывается на предположении, что предприниматель по своей природе рационален и эгоистичен. У него есть два способа увеличить свой доход: снизить издержки при неизменной цене и поднять цену при неизменных издержках. Производитель предпочтет пойти по более легкому пути - поднять цены. Единственной силой, которая может заставить производителя заняться издержками и расширением выпуска продукции является конкуренция. В макромоделе экономики Кейнса инфляция и безработица были несовместимы. Кейнс в своей теории давал рекомендации борьбы или инфляцией, или с безработицей обособленно друг от друга. Нынешняя экономическая ситуация характеризуется хронической стагфляцией - сочетанием инфляции со спадом производства. Несмотря на указанные недостатки кейнсианской теории инфляции, я считаю, что с определенными корректировками и в определенных условиях данная теория может давать положительный результат на практике. Антиподом кейнсианства является монетаризм, предлагающий прямо противоположные меры для регулирования инфляции. Основные негативные явления рыночной экономики - инфляция, безработица, спад производства, стагфляция - по мнению монетаристов, вызваны количеством денег, обращающихся в экономике: «Инфляция всегда и везде представляет денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства». Подобно представителям классической школы, монетаристы считают, что присутствие государства в экономике должно быть минимальным. Основная функция государства в сфере экономики - это контроль и регулирование денежной массы, обеспечение ее стабильного прироста в размере 3-5% в год. Поскольку инфляция вызвана диспропорцией между товарной и денежной массой, монетаристы считают единственным эффективным способом обуздания инфляции - это сокращение объемов денежной массы, обращающейся в экономике: «Инфляция остановится только тогда, когда количество обращающихся денег будет удерживаться от слишком быстрого роста, и это лечение инфляции будет эффективным независимо от того, предпринимаются другие меры или нет». Для этого необходимо снижение государственных расходов на выплату денежных сумм населению, повышение налогов на физических лиц, увеличение нормы процента, что в итоге должно снизить количество денег в экономике. Данное снижение количества денег восстановит равновесие между товарной и денежной массой, также приведет к снижению спроса, сокращению производства, увеличению безработицы. Параллельно с сокращением денежной массы монетаристы предлагают стимулировать рост производства с целью уменьшения уровня безработицы. Стимулирование производства заключается в снижении налогов на инвестируемую прибыль, ограничении административных барьеров на предпринимательскую деятельность, в предоставлении правительством ссуд крупным предприятиям и т. д.

Для профилактики инфляционной ситуации монетаристы рекомендуют государству не допускать дефицита госбюджета, поскольку данный дефицит является одной из предпосылок развертывания инфляционной ситуации. Государство, как правило, для покрытия дефицита госбюджета прибегает к дополнительной денежной эмиссии: «Существование бюджетных дефицитов толкает правительства на путь их финансирования

за счет денежной эмиссии (или, как эквивалент, созданием депозитов) и, следовательно, дефициты бюджета часто служат источником денежной экспансии».

Монетаризм на практике доказал свою эффективность. Данное направление на сегодняшний день является господствующим в экономической теории, идеи монетаристов служат теоретической основой при разработке экономической политики многих рыночно развитых стран. Довольно часто взгляды монетаристов лежат в основе практических мер по обузданию инфляции. Особо популярен монетаризм у себя на Родине - в США. Несмотря на практическую эффективность монетаризм имеет один существенный недостаток. Он заключается в больших социальных издержках в результате его применения - снижением жизненного уровня населения, что может привести к социальной напряженности в обществе. В 80-х гг. прошлого века Президент США Р. Рейган проводил политику, основанную на идеях монетаризма, получившую название «рейганомика». Она включала в себя такие жесткие меры, как уменьшение государственных расходов на поддержание безработных, пенсионеров, инвалидов, увеличение прямых и косвенных налогов на трудящихся. Одновременно, оказывалась поддержка предпринимателям с целью простимулировать рост производства. Были снижены налоги на прибыль и сняты некоторые административные ограничения на осуществление предпринимательской деятельности. Результатом данной политики было снижение инфляции, рост производства, но, одновременно, резко увеличилось число лиц живущих за чертой бедности («в 1979 г. - 26,1 млн. человек, в 1982 г. - 55,3 млн. чел.»).

Необходимо отметить ограниченную применимость монетарных методов борьбы с инфляцией. В ситуации когда экономика находится в состоянии рецессии, применение монетарных методов будет нерациональным. Когда в экономике наблюдается спад производства, сокращение денежной массы приведет к дальнейшему упадку производства, и, как следствие, росту безработицы. Промежуток времени между спадом производства и будущим его ростом может составлять год, два иногда и четыре года. В течение этого промежутка времени в экономике будет наблюдаться высокий уровень безработицы, что представляет угрозу для стабильности социальной системы. Монетарные методы способны обуздать инфляцию ценой высокого уровня безработицы, что является не совсем приемлемым для его практического использования. Издержки, связанные с монетарной политикой, могут сильно превысить тот положительный эффект, которая она дает. Резюмируя вышеизложенное, надо сказать, что государству принадлежит первостепенная роль в обеспечении нормального функционирования экономической системы. Государство может и должно вмешиваться в рыночные процессы. Без вмешательства государства рыночная экономика не в состоянии самостоятельно справиться с присущими ей негативными явлениями.

Государственное регулирование инфляции достаточно многогранная проблема, поскольку инфляция вызвана целым комплексом противоречивых факторов. Нет и не может быть универсального метода борьбы с инфляцией, каждая инфляционная ситуация в определенной степени уникальна. Уникальность обусловлена структурой экономики, фазой делового цикла, в которой пребывает экономика, степенью развитости финансовой системы; также необходимо учитывать специфику менталитета народа, степень его подверженности инфляционным ожиданиям. Для эффективного регулирования инфляционных процессов необходимо придерживаться принципа историзма при разработке методов борьбы с ней. Это означает необходимость учета причин возникновения, предыдущего опыта борьбы с ней, специфики экономики. Конкретные меры по регулированию инфляции должны подбираться в зависимости от двух моментов: причины возникновения и текущей рыночной конъюнктуры. Экономическая действительность намного сложнее и противоречивее чем ее теоретическая модель. Но можно попытаться дать общие рекомендации по государственному регулированию инфляции в зависимости от причины ее возникновения [1].

Поскольку основной причиной инфляции является диспропорция между товарной и денежной массой, то нарушение этой пропорции может быть вызвано как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Отсюда различают инфляцию спроса и инфляцию предложения (издержек). При наличии инфляции издержек будет эффективным применение методов кейнсианцев (политики экспансии) с ценовым регулированием на олигополистических рынках. Инфляция издержек вызвана диспропорцией между товарной и денежной массой со стороны товарной массы. На практике это означает рост цен вследствие сокращения производства или роста издержек производства. Как правило, инфляция издержек наблюдается когда экономика пребывает в фазе рецессии, которая характеризуется спадом производства и ростом безработицы. В данной фазе делового цикла применение монетарных методов будет связано с ощутимыми социальными издержками - ростом безработицы и снижением жизненного уровня населения. Как было ранее отмечено, политика экспансии может еще сильнее подстегнуть инфляцию вследствие монополизации современной экономики. Для предотвращения негативного влияния олигополии и монополий на процесс урегулирования инфляции необходимо вести ценовой контроль на этих рынках. Данная мера является нерыночной, а более свойственна административной экономике. Так как процесс ценообразования на указанных рынках является чуждой рыночной экономике, то контроль над ценами, по моему мнению, является вполне адекватным. Ценообразование на олигополистических и монополистических рынках не отражает динамику спроса и предложения, а всецело является результатом произвола со стороны производителя. Можно сказать: везде, где отсутствует нормальная конкуренция, ценообразование не может быть рыночным.

Олигополии на практике прибегают как к гласным, так и к негласным соглашениям о разделе рынка, ценообразовании. Если гипотетически предположить, что между олигополиями нет никаких договоренностей, тем не менее конкуренция между ними маловероятна. Это объясняется следующим: если на рынке имеется 4-5 крупных производителей, то оптимальной стратегией для всех будет воздержание от конкурентной борьбы. Разумнее всего разделить рынок на сегменты, что гарантирует каждому производителю получение стабильно высокого дохода. Конкуренция не выгодна производителю - она сопряжена с большими издержками. От конкуренции выигрывает только потребитель. На увеличение эффективного спроса олигополии будут реагировать увеличением цены своей продукции без расширения производства, что будет приводить к инфляции [2].

Будет неправильным установление жестко заданных цен для олигополии - это противоречит принципам рыночной экономики и приведет к разрушению рынка. Приемлемым вариантом является установление максимальной нормы наценки на продукцию олигополии (примерно от 10 до 25% в зависимости от специфики рынка). Тогда цена продукции будет равняться сумме валовых издержек и сумме наценки, рассчитанной из соотношения к валовым издержкам. В этом случае олигополии не смогут поднять цены выше определенного предела. Следовательно, для увеличения своего дохода олигополии будут вынуждены расширять производство, что положительно повлияет на снижение безработицы и уровня инфляции. Результатом ценового регулирования на олигополистических рынках должно стать стремление олигополии к расширению производства с целью увеличения своего дохода.

С монополиями немного другая ситуация. Здесь будет неэффективным установление максимальной наценки на продукцию. У монополиста возникнет соблазн искусственно завышать свои издержки для получения более высокой прибыли. Это объясняется тем, что спрос на продукцию монополий является неэластичным, то есть при увеличении цены - уровень спроса не снизится, вследствие отсутствия товаров-заменителей. В данном случае необходимо установление жестко заданных цен.

Результатом стимулирования эффективного спроса в фазе рецессии будет являться расширение производства, что, в свою очередь, приведет к снижению безработицы.

Возможность развертывания инфляции из-за денежной эмиссии будет предотвращено ростом производства, что восстановит равновесие между товарной и денежной массой. Государству также необходимо помнить, что чрезмерное увеличение количества денег в экономике с целью стимулирования спроса может привести к инфляции. Денежная эмиссия не должна носить скачкообразный характер, она должна быть равномерной и умеренной. Монетаризм - жесткая политика, большие социальные издержки, сопутствующие монетаризму, ограничивают его повсеместное применение. Монетарные методы следуют применять при обуздании инфляции спроса, которая характеризуется превышением денежной массы над товарной. Незначительное превышение - не является основанием для использования монетаризма. Только чрезмерно большое количество денег в экономике (при галопирующей и гиперинфляции) является сигналом о допустимости использования монетарных методов обуздания инфляции, поскольку альтернативы монетаризму при галопирующей и гиперинфляции на данный момент не существует. Кейнсианство в данных условиях не сможет давать положительный результат, а может привести к еще большему ухудшению ситуации. Объясняется это тем, что когда в экономике наблюдается существенное превышение денежной массы над товарной, дополнительная денежная эмиссия может вызвать дальнейший рост цен [1].

Эффективность монетаризма в условиях повышенной инфляции подтверждается многочисленными примерами из практики. В конце статьи хочется наметить три основные направления деятельности государства для успешного регулирования инфляции в долгосрочном периоде:

1 государству необходимо стимулировать развитие предпринимательства, свести к минимуму ограничения для входа и выхода с рынка. Развитие предпринимательства приведет к созданию дополнительных рабочих мест, положительно повлияет на инфляционные процессы, поскольку будет обеспечивать денежную массу соответствующей товарной массой;

2 стремиться к оптимизации государственных расходов на оборону. Как правило, затраты на обороноспособность составляют значительную долю бюджета страны. Данные затраты априори являются инфляционными, так как не обеспечены пользующейся общественным спросом продукцией. В данном вопросе оптимальным будет придерживаться принципа умеренности;

3 одной из главных преград на пути экономического роста является бюрократия и коррупция. Для развития предпринимательства необходимым условием является устранение этих негативных явлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Капканщиков, С.Г. Государственное регулирование экономики [Текст] / С.Г. Капканщиков. – Изд-во: КноРус, 2010. – 448с.
2. Фетисова, В.А. Правовое регулирование экономики постсоциалистических государств в условиях мирового экономического кризиса [Текст] / В.А. Фетисова. - Изд-во: Юриспруденция, 2010. – 184 с.

Атаев Арслан Мурадович

344068, г. Ростов-на-Дону, пер. Ригельный тупик, д.5

Тел: 89198917066

E-mail.: Arslan2202@yandex.ru

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

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

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 12.04.2010 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 9.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65