



Научно-практический журнал
Орловского государственного
технического университета
Издается с 1995 года.

Выходит двенадцать раз в год
№ 5/211(579) 2009
август

Экономические и гуманитарные науки (ЭиГН)

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

Учредитель – Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Орловский государственный технический университет» (ОрелГТУ)

Содержание

Социальное управление и общественное развитие

Данилкин В.В., Артемова Е.Н. Ассоциативное портфолио как методологическая основа изучения аффективного компонента имиджа туристических центров «Россия» и «Германия»	3
Провалова Ю.С. Модели потребительского поведения молодежной целевой аудитории	10
Климов Д.В. Экономическая конкуренция административно-территориальных элементов	14
Скакунова А.А. Проблемы интеграции России в мировое хозяйство	18
Медведева Т.Ю. Роль статистической подготовки в контексте общей профессиональной подготовки будущих менеджеров	22

Учетно-аналитическая система

Маслов Б.Г. Анализ себестоимости и финансовых результатов промышленного предприятия	25
Филонова Е.С. Моделирование нестационарных временных рядов с выраженной циклическостью	32
Кизилев А.Н., Овчаренко О.В. Неотъемлемый риск хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности как элемент риска искажения бухгалтерской отчетности	39
Дятлова А.Ф. Формирование затрат на счетах бухгалтерского учета и методики управления расходами в интегрированных структурах АПК	47

Финансы, налоги и кредит

Васильева М.В. Сущность и роль налогового анализа в системе управления налогообложением при упрощенной системе налогообложения	55
Варакса Н.Г. Система мер предупреждения в сфере налогообложения. Исламов Ф.Ф. Исследование развития регионального страхового рынка	62
Салий В.В. Снижение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики как фактор развития инновационной деятельности предприятий в Российской Федерации	69
Греков И.Е. Инструменты и режимы монетарной политики: теория и международная практика	77
Гущина Т.Н. Теоретические основы налогового консультирования	82
	90

Экономика и управление предприятием

Гонтарь А.Г. Подходы к оптимизации закупочной деятельности предприятия на основе информационных технологий	96
Николаенко А.В. Система бюджетирования и планирования бизнес-процесса товародвижения	101
Дьячков М.В. Пути совершенствования организации финансово-экономической работы в экономических агентах рынка	105
Евдокимов В.Д. Повышение эффективности технологической модернизации производства на основе телекоммуникационного комплекса ERP	108
Воробьев Д.И. Проблемы организации и развития зернового обеспечения региона	111

Редакционный совет:

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

Главный редактор серии:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

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

Редколлегия:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.
Мельник М.В., д-р. экон. наук, проф.
Носков Б.П., канд. юр. наук, проф.
Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.
Росс Г.В., д-р. экон. наук, проф.
Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редколлегии серии:

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

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.
Свидетельство: ПИ № ФС77-35716 от 24 марта 2009 года

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

© ОрелГТУ, 2009

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



Scientifically-
practical journal
of Orel State Technical
University

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

№ 5/211(579) 2009
august

Economic Science and Humanities (ESaH)

IZVESTIA OreISTU

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

Contents

Social management and social development

<i>Danilkin V.V., Artyomova E.N. Associative portfolio as a methodological basis of studying of an affective component of image of tourist centres «Russia» and «Germany».....</i>	3
<i>Provalova J.S. Models of consumer behaviour of youth target audience.....</i>	10
<i>Klimov D.V. Economic competition of administrative-territorial elements</i>	14
<i>Skakunova A.A. Problems of integration of Russia in the world economy....</i>	18
<i>Medvedeva T.J. Role of statistical preparation in a context of the general vocational training of the future managers</i>	22

Accounting-analytical system

<i>Maslov B.G. The analysis of the cost price and financial results of the industrial enterprise</i>	25
<i>Filonova E.S. Modelling of non-stationary time numbers with the expressed recurrence.....</i>	32
<i>Kizilov A.N., Ovtcharenko O.V. Inherent risk of managing subjects-participants of foreign trade activities as a risk element of distortion of the accounting reporting</i>	39
<i>Djatlova A.F. Formation of expenses on accounts of book keeping and a cost management technique in the integrated structures of agrarian and industrial complex</i>	47

Finance, taxes and the credit

<i>Vasiljeva M.V. Essence and role of the tax analysis in a control system of the taxation at the simplified system of the taxation</i>	55
<i>Varaksa N.G. System of measures of the prevention in taxation sphere</i>	62
<i>Islamov F.F. Research of development of the regional insurance market ...</i>	69
<i>Saly V.V. Decrease in tax loading on real sector of economy as the factor of development of innovative activity of the enterprises in the Russian Federation</i>	77
<i>Grekov I.E. Tools and modes of a monetary policy: the theory and the international practice</i>	82
<i>Guschina T.N. Theoretical bases of tax consultation</i>	90

Economy and operation of business

<i>Gontar A.G. Approaches to optimisation of purchasing activity of the enterprise on the basis of an information technology</i>	96
<i>Nikolaenko A.V. System of budgeting and planning of business process of movement of the goods</i>	101
<i>Djachkov M.V. Ways of perfection of the organisation of financial and economic work to economic agents of the market</i>	105
<i>Evdokimov V.D. Increase of efficiency of technological modernisation of manufacture on the basis of telecommunication complex ERP.....</i>	108
<i>Vorobiov D.I. Problems of the organisation and development of grain maintenance of region</i>	111

Editorial council:
Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president*
Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president*
Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof.*
Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:
Aronov D.V., *Doc. Sc. Hist., Assistant Prof.*
Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Snezhko O.A., *Candidate Sc. Low, Assistant Prof.*
Frolova N.A., *Candidate Sc. Soc., Assistant Prof.*

Editorial Committee:
Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Getman V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Noskov B.P., *Candidate Sc. Low, Prof.*
Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Ross G.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:
Varaksa N.G., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Address:
302020 Orel,
Naugorskoye 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, 2009

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

СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ **И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ**

УДК 339.138:383:483.1](470+571)(430):005.336.6

В.В. ДАНИЛКИН, Е.Н. АРТЁМОВА

АССОЦИАТИВНОЕ ПОРТФОЛИО КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИЗУЧЕНИЯ АФФЕКТИВНОГО КОМПОНЕНТА ИМИДЖА ТУРИСТСКИХ ЦЕНТРОВ «РОССИЯ» И «ГЕРМАНИЯ»

На основе разработанной методики ассоциативного портфолио изучается аффективный компонент имиджа туристских центров «Россия» и «Германия», имеющийся в сознании немецкой и российской молодежи. Полученные в ходе применения методики данные используются при разработке практических рекомендаций по повышению аффективного компонента имиджа туристских центров «Россия» и «Германия» средствами маркетинга.

Ключевые слова: туристский центр, имидж, аффективный компонент имиджа, ассоциативное портфолио, ассоциативная группа, ассоциативная подгруппа, развернутое ассоциативное портфолио, бренд.

On the basis of elaborated method of associative portfolio the affective component of the image of destinations «Russia» and «Germany» is studied which is presented in the consciousness of German and Russian young people. The data which were gained thanks the applied method are used for elaboration practical recommendations for the improvement of the affective component of the image of destinations «Russia» and «Germany» by the means of marketing.

Key words: destination, image, affective component of the image, associative portfolio, associative group, associative sub-group, detailed associative portfolio, brand.

Важным фактором при выборе цели путешествия для любого сегмента на рынке международного туризма является имидж туристского центра.

По определению Всемирной организации по туризму имидж страны – это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков страны, собственного опыта и слухов, влияющих на создание определенного образа [1].

Имидж страны как туристского центра складывается из нескольких компонентов [2]:

- аффективный компонент – ассоциации, эмоции, суждения, симпатия и антипатия туристов по отношению к определенному туристскому центру;
- когнитивный компонент – знания, имеющиеся у потенциальных туристов об определенном туристском центре;
- конативный компонент – связанные с существующими представлениями тенденции поведения туристов в отношении совершения путешествий в конкретный туристский центр.

Аффективный компонент имиджа играет весьма существенную роль в процессе выбора туристами цели своего путешествия, особенно если выбор совершается между альтернативами, в отношении которых у туристов отсутствует собственный опыт. Именно ассоциации, эмоции и сложившиеся в сознании стереотипы являются на первоначальном этапе факторами, определяющими дальнейшее потребительское поведение туристов в отношении турцентров. По сути, ассоциации и эмоции являются факторами нерациональной (эмоциональной) селекции, отсеивая сразу же на основе сложившегося стереотипа неприемлемые альтернативы, и, наоборот, генерируя внутренний и внешний поиск информации о приемлемых турцентрах.

Таким образом, изучение аффективного компонента имиджа турцентра позволит узнать его ассоциативный образ, сложившийся у целевого сегмента потребителей, и понять, как использовать характеристики этого образа для изменения отношения потенциальных потребителей к данному турцентру.

Изучение аффективного компонента имиджа осуществляется посредством сбора ассоциаций, возникающих в сознании потенциальных туристов по отношению к конкретному турцентру. Однако зачастую полученная в ходе опроса совокупность ассоциаций представляет собой весьма разнородную массу, с трудом поддающуюся маркетинговому анализу. Для того чтобы преодолеть данную трудность и получить как можно более информативную и в тоже время наглядную картину аффективного компонента имиджа туристского центра на основе собранных ассоциаций, была предложена методика ассоциативного портфолио.

Ассоциативное портфолио туристского центра – упорядоченная по определенным критериям совокупность ассоциаций, полученная в ходе опроса респондентов.

Согласно предложенной методике, все множество ассоциаций сводится к четырем ассоциативным группам (АГ), отражающие определенные аспекты имиджа туристского центра: АГ1 «Характеристика туристского потенциала», АГ2 «Географическая характеристика», АГ3 «Характеристика культурно-исторического наследия», АГ4 «Социально-экономическая характеристика», которые, в свою очередь, делятся на ряд ассоциативных подгрупп (АП). Содержание АП составляют конкретные ассоциации, данные респондентами. Важной особенностью ассоциативных подгрупп является степень их выраженности, т.е. процентное отношение количества наполняющих их ассоциаций к количеству ассоциаций данной ассоциативной группы.

На основе вышеописанной методики изучался аффективный компонент имиджа туристских центров «Россия» и «Германия», имеющийся в сознании немецкой и российской молодежи. С этой целью был проведен опрос немецкой и российской молодежи в возрасте 17-29 лет. Опрос проводился в форме анкетирования. В опросе приняло участие 410 граждан Германии и 412 граждан России. При этом немецкая молодежь делала высказывания в отношении туристского центра «Россия», а российская молодежь – высказывания в отношении туристского центра «Германия».

Генерация ассоциаций в сознании респондентов осуществлялась посредством предъявления в анкете открытого вопроса («С чем Вы ассоциируете понятие «Туристский центр Россия/Германия?»). Каждый из респондентов мог привести от трех до пяти (или более) ассоциаций. В итоге общая совокупность ассоциаций у немецкой молодежи с туристским центром «Россия» составила 888 единиц. Число ассоциаций у российской молодежи в связи с туристским центром «Германия» составило 722 единицы. В действительности не все респонденты привели по 3-5 ассоциаций. Некоторые респонденты вообще не привели ни одной ассоциации. Доля таких респондентов среди немецкой молодежи составила 11,5 %, а среди российской молодежи вдвое больше - 26,9 %.

На основе полученных в ходе опроса ассоциаций были построены ассоциативные портфолио туристских центров «Россия» и «Германия». Рассмотрим каждый из полученных портфолио и сравним их друг с другом.

Как видно из структуры ассоциативного портфолио туристского центра «Россия» (Рисунок 2) наибольшее количество ассоциаций респондентов связано с характеристикой туристского потенциала России (44,3 % всех ассоциаций). Столь большой процент ассоциаций именно данной группы неудивителен, поскольку заданный в анкете вопрос (ассоциации не к понятию «Россия» в целом, а к понятию «Туристский центр «Россия») носил более конкретизированный характер и уже в некоторой степени направлял мысли респондентов на генерацию ассоциаций конкретной тематики. В составе ассоциативной группы «Характеристика туристского потенциала России» было выделено 7 подгрупп, среди них: «Туристские центры», «Антропогенные аттракции», «Природные аттракции», «Качества туристского центра», «Специализация национального турпродукта», «Родина», «Туристские

формальности». Наиболее выраженными оказались при этом три ассоциативные подгруппы: «Туристские центры» (37,2 % всех ассоциаций АГ), «Антропогенные аттракции» (29,4 %), Качества туристского центра (13,1 %).

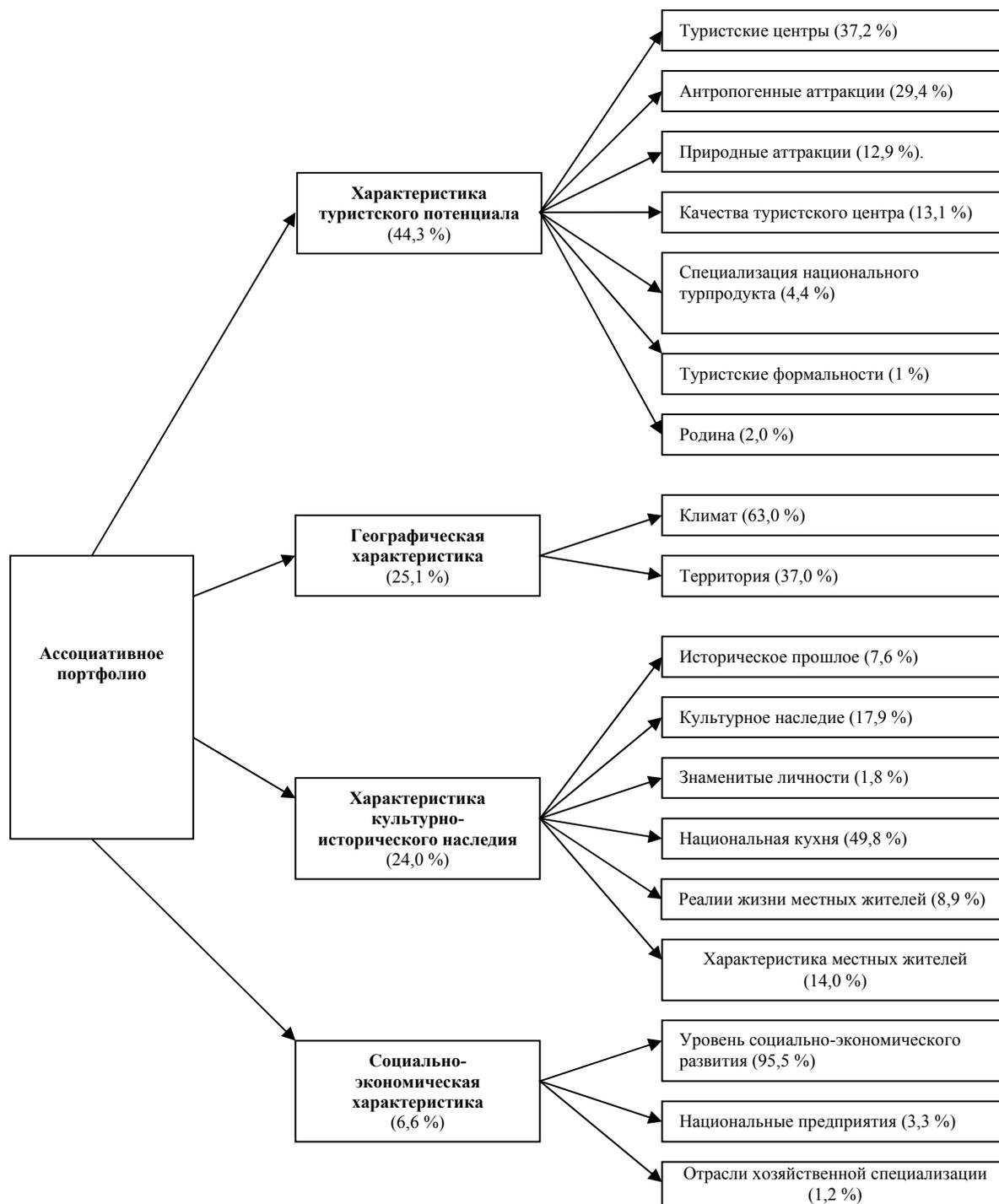


Рисунок 2 – Ассоциативное портфолио туристского центра «Россия»

Следующей многочисленной по количеству ассоциаций группой оказалась АГ «Географическая характеристика» (25,1 % всех ассоциаций). Данная АГ состоит из двух ассоциативных подгрупп: «Климат» и «Территория». В первую подгруппу вошло 63 % ассоциаций всей группы. В подгруппу «Территория» вошли понятия, которые характеризуют, природу, ландшафты. Выраженность данной АП составляет 37,0 %.

Третью по численности группу образуют ассоциации, характеризующие культурно-историческое наследие России. В состав данной ассоциативной группы вошли 6 подгрупп: «Историческое прошлое», «Культурное наследие», «Знаменитые личности», «Национальная

кухня», «Реалии жизни местных жителей», «Характеристика местных жителей». Наиболее выраженными подгруппами здесь оказались АП «Национальная кухня» (49,8 %), «Культурное наследие» (17,9 %), «Характеристика местных жителей» (14,0 %).

Последнюю группу ассоциаций «Социально-экономическая характеристика» образуют 3 АП: «Уровень социально-экономического развития», «Национальные предприятия» и «Отрасли хозяйственной специализации». При этом наиболее выраженной здесь является АП «Уровень социально-экономического развития» (95,5 % всех ассоциаций АГ).

Ассоциативное портфолио туристского центра «Германия» (Рисунок 3) характеризуется высокой степенью выраженности АГ «Характеристика туристского потенциала» (71,5 % всех ассоциаций).

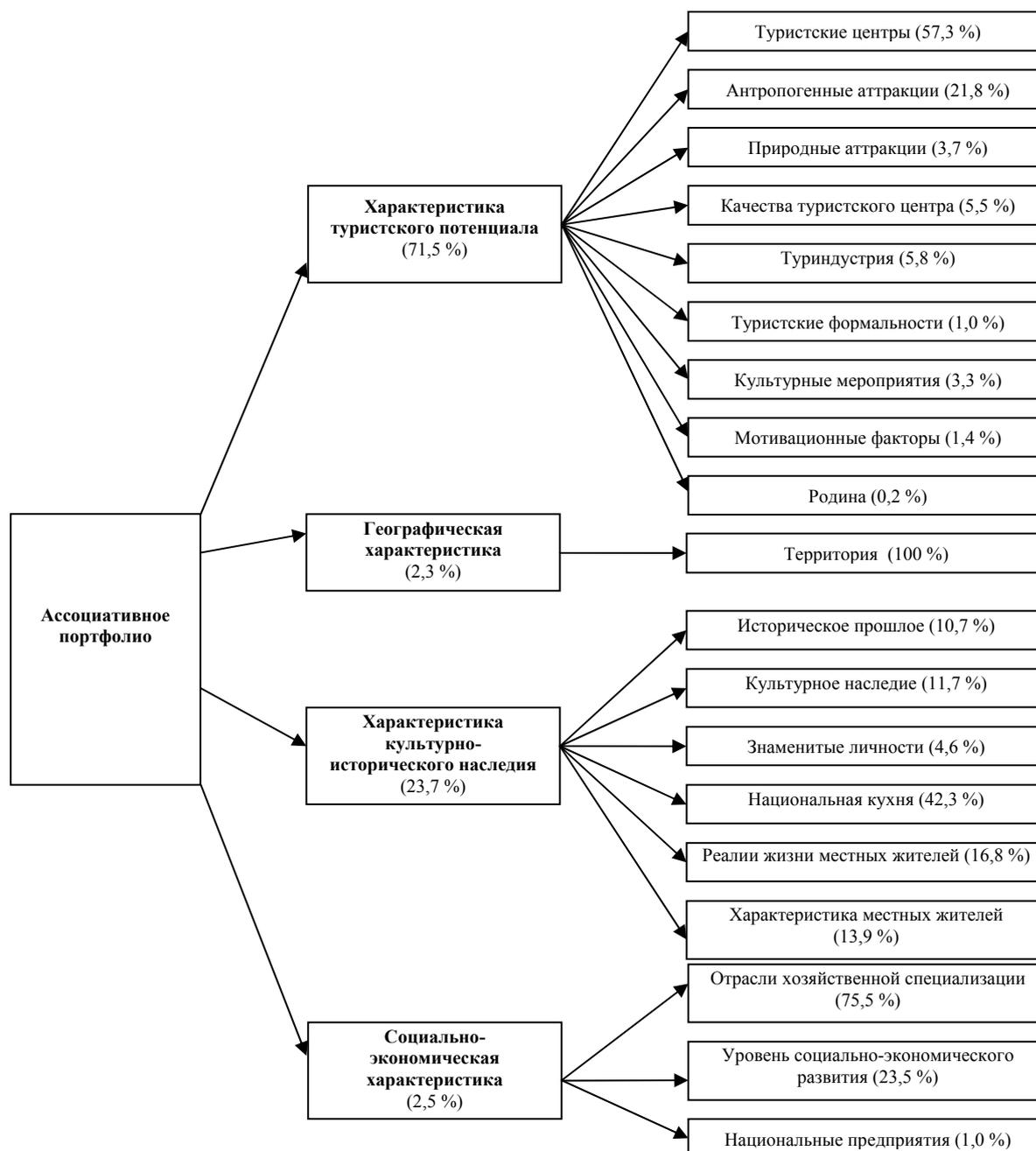


Рисунок 3 – Ассоциативное портфолио туристского центра «Германия»

Таким образом, данная АГ выражена в 1,6 раза больше, чем аналогичная АГ в составе ассоциативного портфолио России. Структура рассматриваемой АГ также более разнообразна по сравнению со структурой соответствующей АГ для России (9 АП против 7

АП). Увеличение данной АГ произошло за счёт включения в нее трех дополнительных АП: «Туриндустрия», «Культурные мероприятия», «Мотивационные факторы». Наиболее выраженными здесь оказались АП «Туристские центры» (57,3 %), «Антропогенные аттракции» (21,8 %) и «Туриндустрия» (5,8 %).

Второй по численности группой в составе ассоциативного портфолио турцентра «Германия» является АГ «Характеристика культурно-исторического наследия». Как и в ассоциативном портфолио России здесь также выделяются 6 аналогичных АП. Наиболее выраженными при этом являются АП «Национальная кухня» (49,8 %), «Реалии местных жителей» (16,8 %) и «Характеристика местных жителей» (13,9 %).

Третьей по численности группой ассоциативного портфолио «Германия» является «Социально-экономическая характеристика», в которую вошли 2,5 % всех данной российской молодежью ассоциаций. Структура данной АГ идентична со структурой аналогичной АГ, входящей в состав ассоциативного портфолио России. Однако по сравнению с ассоциативным портфолио России наиболее выраженной здесь является АП «Отрасли хозяйственной специализации» (75,5 %).

Последняя по численности ассоциаций группа «Географическая характеристика» в отличие от соответствующей АГ для турцентра «Россия» состоит лишь из одной АП «Территория». Сравнение структуры ассоциативных портфолио турцентров «Россия» и «Германия» позволило установить различия в степени выраженности определенных АГ и наполняемых их АП, что свидетельствует, во-первых, о дифференцированности в сознании молодежи самих турцентров и связанных с ними ассоциаций, а во-вторых, указывает на разную степень значимости тех или иных АГ и АП для российской и немецкой молодежи, что может быть связано с особенностями национального менталитета.

При более детальном рассмотрении ассоциативного портфолио на уровне наполняющих АП ассоциаций, можно получить словесный портрет рассматриваемых турцентров и определить их имидж на уровне бытовой психологии у изучаемого сегмента потребителей (Таблица 1).

Таблица 1 – Развернутое ассоциативное портфолио туристских центров «Россия» и «Германия»

Ассоциативная группа	Ассоциативная подгруппа	Содержание ассоциативной подгруппы для туристского центра	
		Россия	Германия
1	2	3	4
Характеристика туристского потенциала	Туристские центры	Москва, Санкт-Петербург, Калмыкия, большие красивые города, Восток	Берлин, Мюнхен, Кёльн, Дрезден, Гамбург, Бремен, Нюрнберг, Франкфурт-на-Майне, Бавария, Европа
	Антропогенные аттракции	Трансиб, Кремль, Красная площадь, старинные роскошные здания, башни с византийскими куполами, Янтарная комната, мавзолей Ленина, Московское метро	средневековые замки, Рейхстаг, Бранденбургские ворота, Дрезденская картинная галерея, Берлинская стена, Кёльнский собор, Берлинский зоопарк, площадь Александра
	Природные аттракции	Уральские горы, Сибирь, Байкал, Тайга, Чёрное море, Кавказ, Алтайские горы, Волга, белые ночи в Санкт-Петербурге	Альпы, долина Рейна, Балтийское море
	Качества туристского центра	неизвестный, необычный, новый, неинтересный, скучный, многообразный, плохо развитый, приключенческий, магический, красивый, серый, хаотичный, дорогой, загадочный, опасный	высокоразвитый, безопасный, красивый, открытый миру, дорогой
	Специализация национального турпродукта	секс-туризм, экскурсионные туры по городам, шоп-туры, речные круиз-туры, зимний туризм, космический туризм, туризм с целью развлечения, железнодорожные туры	

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
	Туристские формальности	виза, проблематичный въезд в страну	виза, проблематичный въезд в страну
	Родина	родина, живущие в России родственники и друзья	детство, проведённое в Германии
	Туриндустрия		путешествие, экскурсии, турагенты и туроператоры, предлагающие туры по Германии, курорты, дома отдыха, центры помощи туристам, туристы
	Культурные мероприятия		«Октоберфест», карнавалы, фестивали
	Мотивационные факторы		знакомство с традициями, учёба, повышение уровня владения немецким языком
Географическая характеристика	Климат	холод, снег, холодная зима, тёплое лето, климатический контраст, континентальный климат	
	Территория	огромная страна, широта, простор, великолепная нетронутая природа, красивые разнообразные одинокие ландшафты, степь, удалённость, загрязнение окружающей среды	красивые ландшафты, горы, море, красивая природа, хорошая экология
Характеристика культурно-исторического наследия	Историческое прошлое	историческая значимость, интересная история, царизм, бывший СССР, Вторая мировая война, коммунизм, репрессии	фашизм, Вторая мировая война, историческая значимость, исторические объекты, история
	Культурное наследие	другая интересная культура, балет, искусство, разнообразие культур	другая культура, европейская цивилизация, великие композиторы
	Знаменитые личности	Ленин, Сталин, Путин	Гитлер, Ангела Меркель
	Национальная кухня	водка, борщ, пельмени, икра, шампанское, пирожки, вкусная, плотная, обильная пища	пиво, колбаски, шоколад, сыр, хорошая, сытная пища
	Реалии жизни местных жителей	сложный чужой язык, матрёшка, шапка-ушанка, шуба, тройка, милиция	сложный немецкий язык, чистые, ухоженные улицы, автобан, бургер, футбол, порнофильмы
	Характеристика местных жителей	гостеприимные, уважительные, недружелюбные, красивые девушки, милые интересные люди, одевающиеся модно люди, славяне, люди в спортивных костюмах, знают немецкий язык	педантичные, пунктуальные, строгие, гостеприимные, доброжелательные, доброе отношение к иностранцам
Социально-экономическая характеристика	Уровень социально-экономического развития	большая пропасть между богатыми и бедными, бедность, отсутствие безопасности, произвол, миллионеры, богатые предприниматели, коррупция, преступность, существенные различия быта городских и сельских жителей, бюрократия	высокий уровень социально-экономического развития, «всё для людей»
	Национальные предприятия	«Аэрофлот», «Газпром»	«Siemens», «BMW»
	Отрасли хозяйственной специализации	добыча природного газа	автомобилестроение, первоклассные автомобили

На основе приведенной выше развернутой характеристики ассоциативных портфолио России и Германии можно сделать вывод о том, что имидж России на уровне аффективного компонента несколько ниже по сравнению с имиджем Германии. Прежде всего, отмечается резко негативное смысловое содержание АГ «Социально-экономическая характеристика» в ассоциативном портфолио турцентра «Россия», в то время как в той же АГ ассоциативного портфолио турцентра «Германия» негативные высказывания отсутствуют. Ряд негативных ассоциаций с турцентром «Россия» встречается и в АГ «Характеристика туристского

потенциала». Связаны эти ассоциации с негативными качествами турцентра «Россия» (скудный, неинтересный, серый, плохо развитый).

Отраженные в ассоциативных портфолио России и Германии данные могут быть использованы для повышения имиджа этих стран на уровне бытовой психологии немецкой и российской молодежи, если они будут учитываться в процессе разработки и претворения в жизнь маркетинговых мероприятий и, прежде всего, коммуникативной политики данных турцентров.

Еще одним направлением использования, отраженных в ассоциативных портфолио России и Германии данных, может стать разработка таких компонентов бренда данных турцентров как слоган и логотип.

Составляющими слогана для турцентра «Россия» могут стать такие прилагательные как необычный, неизвестный, новый, приключенческий, многообразный, исторически значимый, а также понятия: широта, простор, великолепная нетронутая природа, красивые разнообразные ландшафты, разнообразие культур, гостеприимство. При разработке слогана для турцентра «Германия» наиболее подходящим будет использовать такие прилагательные как высокоразвитый, безопасный, красивый, открытый миру, а также такие понятия как хорошая экология, красивые ландшафты, горы, моря, европейская цивилизация, высокий уровень культуры, разнообразные достопримечательности и другие сильные стороны данной дестинации.

Прототипом логотипа туристского центра «Россия» могут стать силуэты известных достопримечательностей (например, Кремль), предметы, отражающие реалии российской действительности (например, тройка, матрёшка), символические обозначения, приписываемых России немецкой молодёжью характеристик. Логотипом туристской дестинации «Германия» могут стать силуэты таких достопримечательностей как Бранденбургские ворота, Дрезденская картинная галерея, Кёльнский собор, средневековый замок, а также, такие предметы как, например, автомобиль, футбольный мяч.

Предложенная методика ассоциативного портфолио может использоваться при изучении аффективного компонента имиджа любого турцентра.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий [Текст] / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 411 с.
2. Freyer Walter. Tourismus-Marketing [Text] / W. Freyer. - München: Oldenbourg Verlag, 2007. – 768 S.

Данилкин Владимир Владимирович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант и инженер-лаборант кафедры «Технология и организация питания, гостиничного хозяйства и туризма»

Тел.: (4862) 41 98 61

E-mail: wwdanilkin@yandex.ru

Артёмова Елена Николаевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Доктор технических наук, зав. кафедрой «Технология и организация питания, гостиничного хозяйства и туризма»

Тел.: (4862) 41 98 61

E-mail: aln@ostu.ru

Ю.С. ПРОВАЛОВА

МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

На основе данных, полученных в результате маркетингового исследования, проводится анализ моделей потребительского поведения молодежной целевой аудитории г. Орла, раскрываются особенности каждой из моделей, выявляется доминирующая модель потребления, описывается структура потребления, соответствующая конкретной модели.

Ключевые слова: потребительское поведение, молодежная целевая аудитория.

On the basis of the data received as a result of marketing research the analysis of models of consumer behaviour of a youth target audience of Orel will be carried out, features of each of models are opened, the dominant model of consumption comes to light, the structure of consumption appropriate to concrete model is described.

Key words: consumer behaviour, youth target audience.

В связи с особенностями экономического развития современного рынка возникает необходимость разработки стратегии управления потребительским поведением молодежной целевой аудитории. При этом необходимо учитывать следующие факторы.

Численность представителей данной целевой аудитории в структуре российского населения составляет свыше 20 %. Как социально-демографическая общность данная группа не является однородной. Она дифференцирована по полу, возрасту, образованию, материальному положению, месту в социальной структуре общества, ценностным установкам, структуре и степени удовлетворения потребностей. Расслоение молодежной целевой аудитории обуславливает специфику потребления в зависимости от социального статуса, положения в системе социально-трудовых отношений, величины и способа получения дохода. Рассматривая доход представителей данной группы, необходимо учитывать также «иждивенческий фактор» – зависимость удовлетворения потребностей от материальных возможностей родительской семьи. Действие этого фактора распространяется, прежде всего, на представителей учащейся молодежи, не обладающих экономической самостоятельностью.

Потребительское поведение молодежной целевой аудитории во многом определяется стереотипами и установками, занявшими прочное место в ее сознании в процессе социализации. Поскольку самым мощным современным механизмом социализации являются средства массовой информации (и, в частности, телевидение), то именно им отводится решающая роль как средства распространения и закрепления моделей потребления [1].

Учитывая особенности потребительского поведения в условиях глобализации, исследователи выделяют четыре модели потребления [2]:

1. Первая модель позволяет потребителю «передать» идею идентичности с представителями референтной группы. Им потребляются товары, актуальные для строго определенных социальных групп и субкультур. Также сюда относится потребление товаров определенных (чаще всего наиболее известных) марок, брендов.

2. Второй модели придерживаются потребители, имеющие целью демонстрацию идентичности с другими. Для достижения указанной цели он преимущественно потребляет товары массового производства [3].

3. Потребители, использующие третью модель, стремятся приобретать товары - новинки, раритетные товары, а также эксклюзивные товары, изготовленные в соответствии с индивидуальным заказом в единственном экземпляре. В данном контексте цель потребительского поведения – демонстрация отличительных особенностей потребителя от других представителей данной целевой аудитории.

4. Четвертая модель потребления характерна для потребителей, которые, используя различные комбинации товаров и стилей потребления, конструируют свою индивидуальность. Данная модель отличается от предыдущей смещением акцента на поиск средств выражения индивидуальных особенностей потребителя, а не его отличий от других.

Эти модели потребления обладают определенной исторической устойчивостью совокупных потребностей одной или нескольких социальных групп, средств и способов их потребительской деятельности. Граждане с близким социальным и материальным положением, определенных демографических групп, живущие в сходных климатических условиях имеют на 90 и более процентов одинаковые потребительские наборы и программы.

Следует различать потребление индивидов, семей, коллективов, регионов и т.п. Объем, структура и специфика потребления определяет специфику и структуру потребностей и потребительского поведения. Образуется своеобразные потребительские группы, отличающиеся социальными, демографическими и др. условиями жизни. Их определяют и социальные факторы - общественная принадлежность, особенности труда и распределения, уровень образования, квалификация, социальная защищенность, право на ошибку и т.д. Национальная, этническая принадлежность, демографический тип и возраст семьи, тип населенного пункта и др. определяют демографические особенности потребностей и потребления. В целях выявления доминирующей модели потребительского поведения, а также определения характеристик моделей потребления, присущих молодежной целевой аудитории города Орла в 2008 году было проведено исследование. В исследовании приняли участие 1463 представителя данной возрастной группы. Из них 48,8 % составили юноши, и 51,2 % - девушки. В опросе приняли участие респонденты в возрасте от 18 до 29 лет, 61,5 % которых оказались студентами. Остальные 39,5 % - работающая молодежь. В таблице 1 представлено распределение денежных доходов данной группы потребителей.

Таблица 1 – Распределение денежных доходов молодежи

Величина дохода, руб.	Процент респондентов с данным доходом
До 2000	4,7
2000 – 4000	36,7
4100 – 5000	20,6
5100 – 6000	4,7
6100 – 7000	4,2
7100 – 8000	6,5
8100 – 10000	12,3
Более 10000	10,3

Таким образом, средний доход данной категории населения составляет 3600 рублей.

Рассмотрим модели потребления в контексте потребительского поведения молодежной целевой аудитории. В анкете, используемой при опросе, указанные модели были обозначены следующими выражениями:

1 модель – Я приобретаю товары и услуги только известных марок, фирм, брендов.

2 модель – При выборе товара я предпочитаю следовать модным тенденциям.

3 модель – Я стараюсь покупать то, чего нет у других.

4 модель – При выборе товара (услуги) я руководствуюсь его ценой, качеством и личной оценкой.

Каждое выражение предлагалось оценить по шкале от 1 до 4, где 1 – «полностью согласен», 4 – «полностью не согласен». На рисунке 1 представлено процентное распределение голосов респондентов, отдавших предпочтение той или иной модели.

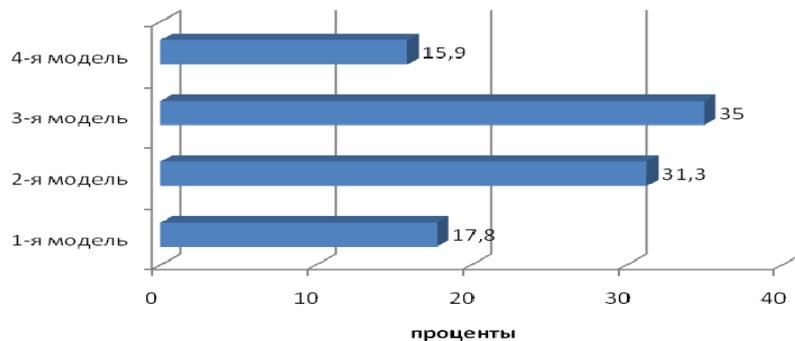


Рисунок 1 – Процентное распределение приверженцев различных моделей потребительского поведения

Результаты исследования показали, что доминирующей моделью потребления является третья (35 % опрошенных), в соответствие с которой потребители стремятся демонстрировать свою индивидуальность, дистанцироваться от своего социального окружения посредством приобретаемых ими товаров. Наименее популярная среди молодежи модель потребительского поведения – четвертая.

Рассмотрим характеристики каждой из моделей потребительского поведения.

Модель 1. «Я приобретаю товары и услуги только известных марок, фирм, брендов».

Большая часть приверженцев данной модели – юноши (67 %). Возраст потребителей данной группы равномерно распределен в промежутке от 18 до 29 лет, уровень их денежных доходов лежит в интервале от 4100 до 5000 рублей. Из потребляемых ими товаров особо выделяются журналы и товары длительного пользования – сотовые телефоны, электроника, компьютерная техника. Частота потребления невысока – приблизительно один раз в несколько месяцев, в основном здесь играет роль фактор наличия «лишних» денег. При покупке товаров приверженцы данной группы потребления руководствуются наличием товара конкретной марки, также интересуется качество товара. Девушки приобретают косметические средства по каталогам наиболее популярных фирм-распространителей. Также часто в данной группе приобретаются сигареты и алкогольные напитки. Товары приобретаются в основном в специализированных магазинах, практически никогда не используя для этой цели рынки.

Модель 2. «При выборе товара я предпочитаю следовать модным тенденциям».

Данной модели потребительского поведения придерживаются как девушки, так и юноши, средний доход которых составляет в среднем 4000 рублей. Большинство приверженцев данной модели – студенческая молодежь младших курсов (60,5 % опрошенных в возрасте от 18 до 20 лет), чей доход определяется стипендией и материальной помощью родителей. Представители данной группы потребителей чаще всего покупают сигареты и одежду, алкогольные напитки, компьютерные игры и косметические средства. Все товары приобретаются с частотой не менее трех раз в месяц. Отличительной особенностью данной категории потребителей для юношей является невозможность дать ответ на вопрос «Чем руководствуетесь при выборе товара?». Девушки при ответе на данный вопрос указывали фактор настроения, наличия в магазине наиболее модного товара. Для приобретения товаров используются различные магазины, треть всех покупок совершается на рынке.

Модель 3. «Я стараюсь покупать то, чего нет у других».

Большая часть представителей данной группы потребителей относится к категории «работающие студенты старших курсов» в возрасте от 20 до 23 лет (58,1 %). Доход приверженцев данной модели потребительского поведения в среднем составляет 5500 рублей. Девушки составляют большую часть данной группы (63,4 %). Набор товаров потребления практически не отличается от предыдущей модели. Представители данной группы при покупке товаров стремятся руководствоваться их оригинальностью, эксклюзивностью, что, в основном проявляется в приобретении одежды, отличающейся высокой стоимостью, вследствие чего приобретается на так часто: 1 раз в 1-2 месяца. Товары приобретаются в специализированных, фирменных магазинах, по каталогам. Практически никто для удовлетворения своих потребностей в проявлении индивидуальности не идет на рынок (11,4 %).

Модель 4. «При выборе товара (услуги) я руководствуюсь его ценой, качеством и личной оценкой».

Данная модель потребительского поведения объединяет большую часть молодежной целевой аудитории в возрасте от 21 до 29 лет со средним уровнем дохода 7000 рублей. В основном это студенты последних курсов обучения и работающая молодежь. Средний доход представителей данной группы составляет 7000 рублей. Половой состав распределен практически в равных пропорциях: 41,3 % составляют девушки, 58,7% - юноши. Структура потребления приверженцев данной модели отличается от трех предыдущих: это наименее курящая группа потребителей, подавляющее большинство опрошенных приобретают книги. Здесь лишь небольшое количество представителей молодежной целевой аудитории покупает одежду, выбирая для этого как различные магазины (в том числе и фирменные), так и рынки. В основном это делается при возникновении необходимости приблизительно раз в три

месяца, руководствуясь при покупке оптимальным соотношением цены и качества товара. При этом наблюдается отсутствие приверженности к ограниченному набору марок. Также в структуру потребления включены журналы и товары длительного пользования. Процесс потребления совершается в среднем раз в 2-3 месяца.

Таким образом, рассмотренные модели поведения позволяют определить ряд особенностей потребительского поведения молодежи:

1. В ходе исследования были обнаружены «модели-антагонисты» - образовались две пары моделей, в каждой из которых приверженность одной модели категорически отрицает проявление потребительского поведения, характерного для модели – «антагониста». Таким образом, образовались следующие пары моделей: 1 модель – 3 модель; 2 модель – 4 модель.

Так, приверженцы первой модели потребления не будут приобретать товары, задаваясь целью подчеркнуть свою индивидуальность. Потребители, проявляющие четвертую модель поведения, будут отрицать наличие рациональности и здравого смысла в потреблении модных товаров. Особенностью моделей – «антагонистов» является то, что обратная зависимость наблюдается только в рамках данной пары, что отнюдь не отрицает возможного проявления потребительского поведения, свойственного моделям другой пары.

2. Результаты исследования позволили выявить возрастную структуру каждой модели потребительского поведения (Рисунок 2).

3. Третья и четвертая модели потребления объединяет молодёжь с более рациональной мотивацией, первая и вторая – с эмоциональной.

4. Модели потребления также влияют на частоту совершения покупок.

5. Каждая модель потребительского поведения имеет свою структуру приобретаемых их приверженцами товаров.

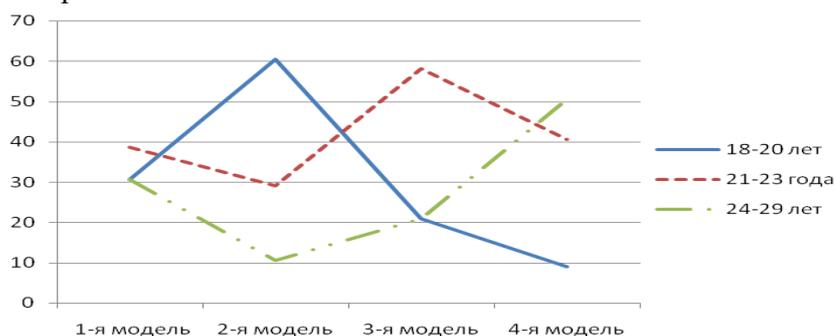


Рисунок 2 – Возрастная структура моделей потребительского поведения

В заключении отметим, что на основе выявленных характеристик моделей потребления и их структуры можно выработать соответствующий механизм управления потребительским поведением молодежной целевой аудитории г. Орла. Знание особенностей каждой из модели потребления дает возможность сформировать адекватную стратегию позиционирования в целях успешного управления данным сегментом рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бауман, З. Глобализация. Последствия для человека и общества [Текст] / З. Бауман. – М.: Весь мир, 2004. – 188 с.
2. Ильин, В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность [Текст] / В.И. Ильин // Мир России. – 2005. – № 2. – С. 3-10
3. Веблен, Т. Теория праздного класса [Текст] / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 264 с.

Провалова Юлия Станиславовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Аспирант
 Тел.: (4862) 42-63-05, 8-909-227-52-41
 E-mail: sunyu7@yandex.ru

Д.В. КЛИМОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Изложена процедура взаимодействия административно-территориальных элементов мировой экономики. Предложены шаги наиболее эффективного, с экономической точки зрения, направления и силы внешнего воздействия на административно-территориальные элементы.

Ключевые слова: пространственное развитие, территориальное развитие, инвестиционная деятельность, экономическая эффективность, административно-территориальные элементы.

Sets out the procedure for interaction between the administrative and territorial elements of the global economy. We propose the most effective steps, from an economic standpoint, the direction and strength of external influences on administrative and territorial elements.

Key words: spatial development, regional development, investment, economic efficiency, administrative and territorial elements.

Траектория долгосрочного развития экономики формируется исходя из тех потенциальных возможностей, которыми она располагает и с учетом того, какие тенденции учитываются при принятии управленческих решений. При этом экономическое развитие невозможно без секторального взаимодействия и взаимораспределения [1].

В этой связи распределение данных секторов с точки зрения сложившейся системы экономических взаимоотношений и существующего географического положения является одним из основных принципов развития административно-территориальных элементов.

Экономическое развитие административно-территориальных элементов можно разделить на следующие уровни (Рисунок 1):

- развитие на уровне муниципального образования;
- развитие на уровне субъекта страны.
- развитие на уровне страны;
- развитие на уровне мира [2].

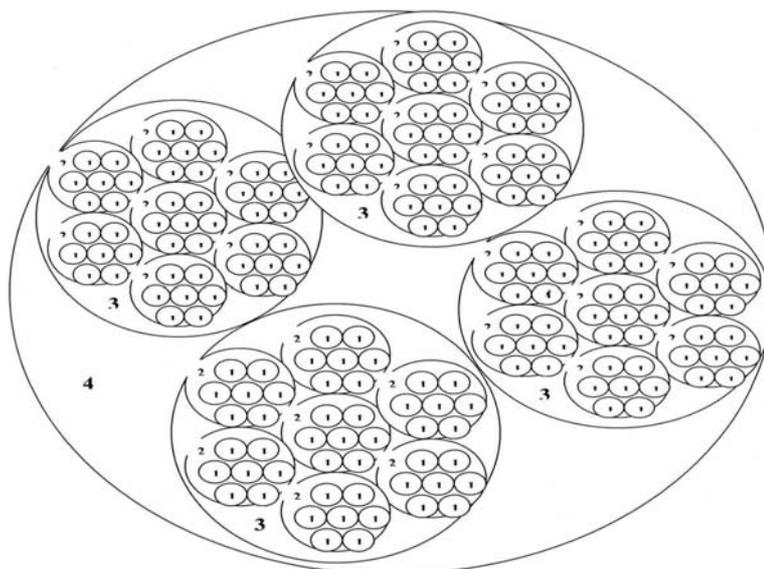


Рисунок 1 – Схема мирового экономического развития административно-территориальных элементов

- 1 - развитие на уровне муниципального образования;
- 2- развитие на уровне субъекта страны;
- 3 - развитие на уровне страны;
- 4 - развитие на уровне мира

При этом необходимо понимать, что процесс экономического развития административно-территориальных элементов взаимозависимый. Иными словами, определяя что, экономический потенциал каждого уровня является составной частью следующего и вместе они являются составными частями мировой экономики невозможно не согласиться, что все элементы каждого из уровней являются взаимовлияющими. Данное взаимовлияние прослеживается как в разрезе одного уровня, так и при межуровневом взаимодействии.

Объем экономики административно - территориальных элементов в определенный момент времени - величина конечная. На объем экономики влияют внешние, или естественные (природные) силы, пытающиеся уменьшить объем экономики, и внутренние, или искусственные силы, пытающиеся ее или расширить либо сузить (Рисунок 2). Направление внутренних сил не всегда направленно на расширение объема экономики элемента, связано это как с объективными причинами (например, географическое положение, отсутствие ресурсов и т.д.) так и с субъективными (например, неэффективный менеджмент, отсутствие политической воли.)

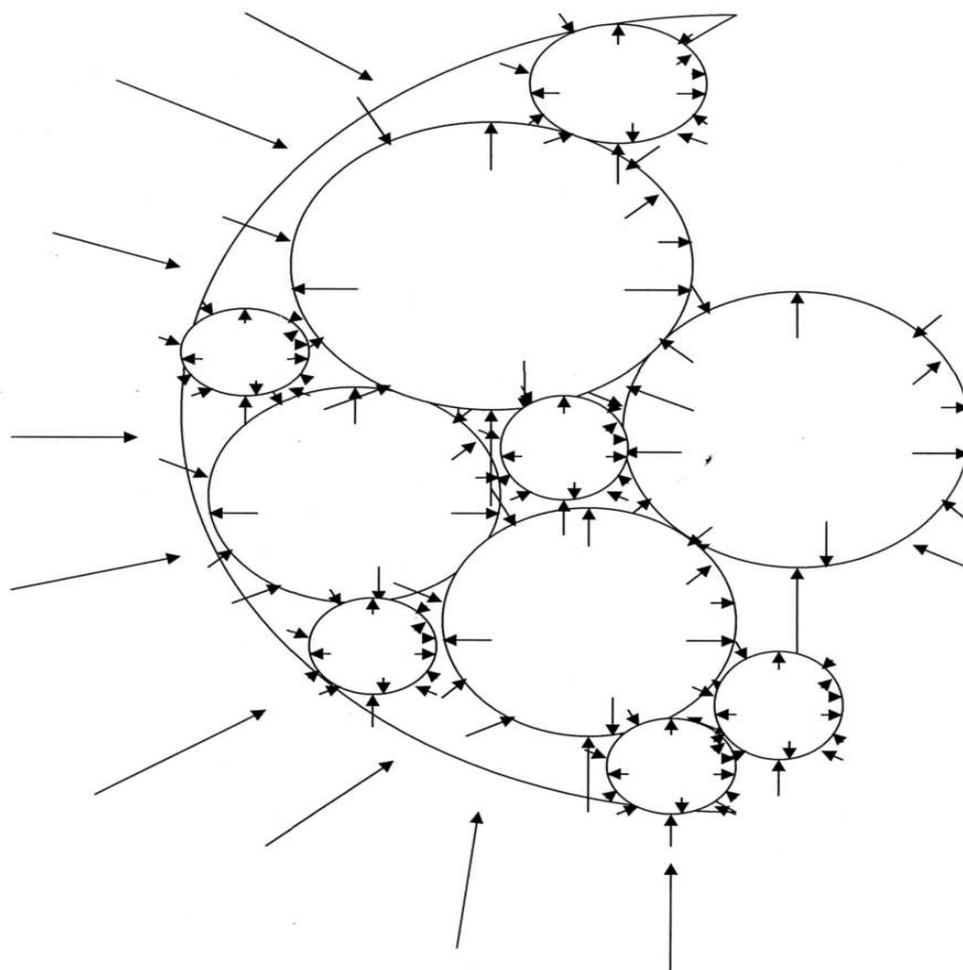


Рисунок 2 – Влияние внешних и внутренних сил на административно-территориальные элементы

Экономика административно - территориальных элементов неоднородна по содержанию и состоит из различных секторов деятельности: первичного (добывающего), вторичного (перерабатывающего), третичного (сфера услуг) и четвертичного (инновационного).

Доля того или иного сектора в экономике, как и количество секторов экономики, величина непостоянная и меняется в зависимости от эволюционного развития экономики. Так, например, сравнительно недавно из третичного сектора (сфера услуг) экономики выделился четвертичный (инновационный) (Рисунок 3).

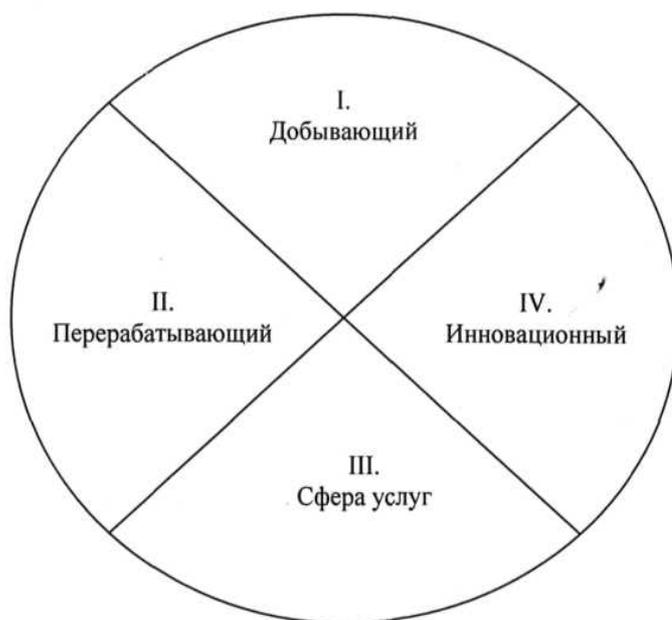


Рисунок 3 – Сектора экономики

По составу и доле секторов в экономике административно-территориального элемента можно судить о его силе или устойчивости. Связано это с тем, что административно-территориальные элементы обретают новую конфигурацию в пространстве глобальных потоков финансов, товаров, рабочей силы, технологий и информации. Статус элемента в системе глобальных обменов определяется способностью задавать параметры обменов. Иными словами, статус элемента определяется не столько географически, как при превалирующем развитии первичных секторов его экономики, сколько экономически, как при превалирующем развитии третичного и четвертичного секторов его экономики. Исходя из этого, можно предположить, что элементы, обладающие всеми четырьмя секторами, с превалирующими долями высокотехнологичных секторов, обладают более устойчивыми («сильными») экономиками. Устойчивость («сила») экономики административно-территориального элемента - это качественная характеристика, позволяющая ей расти не только за счет собственных ресурсов, но и за счет «продавливания» элементов с менее устойчивой («несильной») экономикой.

Административно-территориальные элементы взаимодействуют между собой. Данное взаимодействие и давление естественных сил на мировую экономику уменьшает или увеличивает размеры экономик административно-территориальных элементов. Данное взаимодействие эволюционно меняет как качественный состав мировой экономики, так и количественный.

Изменение качественного состава означает, что экономики административно-территориальных элементов борются за получение преимуществ с целью усиления своей экономики. Данное усиление дает возможность продавливать более слабые экономики, что в свою очередь заставляет слабые экономики бороться за свою выживаемость и так же качественно изменять свой состав. Все это в конечном итоге меняет качественный состав всей мировой экономики.

Очевидно, что данное взаимодействие можно представить как конкуренцию между административно-территориальными элементами в виду ограниченности ресурсов внешней среды или конкуренцией элементов, в которой каждый своими действиями ограничивает возможность конкурента односторонне развиваться.

В связи с этим стратегия развития каждого административно-территориального элемента должна рассматриваться как стратегия позиционирования в открытых рынках.

В современных условиях конкуренцию административно-территориальных элементов за активы выигрывает не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, технологии, наиболее квалифицированные кадры. В силу чего целью становится более глубокое вовлечение в систему глобальных обменов.

Учитывая описанный выше процесс взаимодействия административно-территориальных элементов, можно с уверенностью утверждать о необходимости формирования стратегии долгосрочного развития.

Для формирования долгосрочной стратегии развития административно-территориальных элементов необходимо понимать их место в экономике региона, страны, мира.

С целью определения наиболее эффективного, с экономической точки зрения, направления и силы внешнего воздействия на административно-территориальные элементы можно предложить следующие этапы:

- определение оптимального соотношения долей, при котором происходит выделение, либо свертывание секторов экономики;
- определение стадий развития секторов исследуемых административно-территориальных элементов;
- выявление перспективных административно-территориальных элементов (находящихся в пограничном состоянии);
- определение силы внешнего воздействия для перехода экономики административно-территориального элемента на следующий качественный уровень (как инструмент воздействия на сферу с целью ее преобразования можно предложить инвестиционную деятельность, распределенную по территориальному признаку).

Очевидно, что в данной статье поставлено много вопросов, требующих дальнейшего исследования, но, уже исходя из предложенных действий и на основании структуры взаимодействия административно-территориальных элементов, можно предположить существование зависимости между количественным и качественным составом секторов экономики административно-территориальных элементов различных уровней. Это значит, что концепция развития элементов более низкого уровня всегда должна быть выстроена в соответствии со стратегией развития элементов более высокого уровня. При этом вектор данного взаимодействия должен быть направлен от элементов низшего к элементу высшего уровня.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л.И. Собственность, хозяйственный механизм, производственные силы [Текст] / Л.И. Абалкин // Экономическая наука современной России. – 2000. – №5. – С. 52-53.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»

Климов Дмитрий Валерьевич

Государственное унитарное предприятие Московской области «Научно-исследовательский проектный институт градостроительства»

Кандидат экономических наук

Тел.: (495) 688-55-76, (499) 784-09-03, 8 (909) 631-62-59

E-mail: dmcompass@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Россия сегодня является страной с рыночной экономикой, что означает необходимость интеграции ее в мировое экономическое сообщество. В этой связи проблема вступления в ВТО для России сегодня является актуальной.

Ключевые слова: мировое хозяйство, интеграция.

Russia is today the country with market economy that means necessity of its integration into world economic community. Thereupon the problem of an accession to WTO for Russia is today actual.

Key words: the world economy, integration.

Произошедший в 1991 г. распад СССР переход РФ от социалистической экономики к рыночной привели к затяжным кризисным тенденциям во всех сферах экономики, с том числе и внешнеэкономической. Россия унаследовала внешнеэкономические связи от бывшего СССР. Доля России в мировой экономике существенно сократилась [1]. В то же время, по оценкам специалистов, Россия обладает природными ресурсами на сумму 10,2 трлн. долл., что значительно выше, чем Бразилия (3,3 трлн. долл.) Южная Африка (1,1 трлн. долл.), Китай (0,6 трлн. долл.), Индия (0,4 трлн. долл.) вместе взятые. Однако только около 1/4 российской экономики вовлечено в мирохозяйственные связи. Поэтому проблема интеграции России в мировую экономику имеет огромную актуальность.

Развитие российской экономики невозможно без ее последовательной интеграции в систему международных экономических отношений. Все разнообразнее становятся формы и области участия России в международных интеграционных процессах: от развития экспортно-импортных операций до организации производств на основе прямых иностранных инвестиций и создания совместных предприятий [2].

Процесс интеграции России в мировое хозяйство сдерживают стратегические слабости российской экономики, сводящие к нулю эффект от конкурентных преимуществ. К данным слабостям следует отнести:

- отсутствие полноценной системы финансовой, организационной, информационной поддержки экспортеров;
- нерациональная структура экспорта и импорта;
- спад производства, непродуманная конверсия ВПК, что ведет к потере традиционных рынков;
- ориентация НИОКР на военные исследования;
- изношенность и моральное устаревание основных фондов;
- нестабильность в экономике и политике.

Процессы глобализации мирового хозяйства, движущей силой которых выступают наиболее развитые государства, а также транснациональные корпорации, интегрирующие национальные и региональные рынки и обеспечивающие расширение и углубление мирохозяйственных связей, осуществляются в интересах самих этих стран. Именно они определяют политику всемирной торговой организации (ВТО). Альтернативой присоединению России к ВТО может быть только модель развития, в той или иной степени ограничивающая участие страны в международном разделении труда. В настоящее время членами ВТО являются 148 государств, в том числе 7 республик бывшего СССР. После присоединения к Организации Китая Россия остается единственной крупной страной вне ВТО. Но членство в ней не может быть самоцелью. Необходим тщательный расчет всех экономических последствий для народно-хозяйственного комплекса страны.

Одно из ключевых конкурентных преимуществ России в глобальной экономике – это более низкие (по сравнению с мировыми) внутренние цены на энергоносители. Мы считаем, что было бы ошибочно выстраивать ценовую политику России (занимающей первое-второе места в мире по добыче и экспорту нефти) внутри страны в соответствии с требованиями

ВТО и ЕС [3].

В начале XXI века стала актуальной проблема ускорения развития России, поставлена цель ее вхождения в пятерку ведущих стран мира по размеру ВВП [4]. Достижение этих результатов невозможно без усиления роли регионов страны и стратегического подхода к повышению эффективности их хозяйствования. Результаты, достигнутые российской экономикой за последние 8 лет, впечатляют: рост ВВП на 68 %, промышленного производства на 73 %, инвестиций на 123 %. Однако объективно – это в лучшем случае повторение результата 1990 года, т.е. результата шестнадцатилетней давности. Между тем остальной мир все эти 16 лет не стоял на месте [3].

Даже развитые страны, темпы роста которых относительно невысоки, продемонстрировали рост не менее чем на 60 %. Этот накопленный разрыв – один из главных вызовов современной российской экономике. Ликвидация этого разрыва – одна из важнейших задач, стоящих перед нашим государством в рамках долгосрочной стратегии развития. Однако проблема состоит не столько в ликвидации разрыва с развитыми странами, сколько в решении огромного перечня острейших социальных и экономических проблем. В их числе проблема бедности, жилищная проблема, проблема изношенности практически всех видов инфраструктуры, проблема снижения качества основного капитала.

Однако предкризисное экономическое развитие России было более эффективным, чем прогнозировалось большинством экспертов, экономический рост российской экономики в последние годы связан, на наш взгляд, со следующими фундаментальными причинами:

1. За последние годы Россия конституировалась не только политически, но и экономически. Она преодолела последствия разрыва хозяйственных связей начала 90-х годов, встроилась в систему международного разделения труда и сейчас представляет собой хотя и не полностью сбалансированный, но взаимоувязанный народнохозяйственный комплекс.

2. В России возникли и теперь уже достаточно эффективно функционируют рыночные институты.

3. Экономика России полностью адаптировалась к новым рыночным условиям.

Применительно к проблеме растущего все ускоряющегося темпа импорта следует признать, что экономика России достигла предела уровня открытости и исчерпала запас ценовой конкурентоспособности в том смысле, что дальше без специальных мер государственной поддержки обрабатывающая промышленность России в целом (а не только отдельные малопродуктивные ее сегменты) не в состоянии эффективно противостоять последствиям быстрого укрепления рубля. Либо реальный курс рубля будет укрепляться не более чем на 2-3 % в год, либо необходима реализация комплекса мер по сдерживанию импорта. В этой связи необходимо подчеркнуть, что до настоящего времени в России практически не проводилось масштабной протекционистской политики. И если в прошлом это было оправданно, поскольку экономика была защищена относительно низким курсом рубля, то сейчас такого рода политика будет не эффективна.

Вступление в ВТО дает нам легальный инструмент защиты внутреннего рынка и поддержки внешнеэкономической экспансии. Задача состоит в том, чтобы эффективно воспользоваться этим инструментом. Интеграция России в мировое экономическое пространство необходима не только России, но и мировому сообществу. Страны не могут существовать в экономической, научной, торговой и иной изоляции от других государств. Мировое сообщество уже давно стало принимать меры на законодательном уровне к тому, чтобы разработать механизм, позволяющий избежать и устранить двойное налогообложение, сократить бремя налоговых обязательств при возрастающем переливе капитала из одной страны в другую. Все препятствия на пути обмена товарами и услугами, движением инвестиций, технологий, научных разработок и идей, а также развития экономических отношений между странами обусловлены несоответствием в национальных налоговых законодательствах, что приводит к двойному налогообложению. Несмотря на неоднозначность существующих оценок о последствиях вступления в ВТО стран Евразийского экономического сообщества, мы придерживаемся позитивистской позиции, что вступление этих стран в ВТО окажет большое влияние на национальные экономики стран ЕврАзЭС, методы управления внешнеэкономическими связями, характер взаимодействия с мировым сообществом. Однако это влияние будет неоднозначным,

поэтому для его определения требуется проведение качественного количественного анализа баланса приобретений и потерь от членства в ВТО [6].

Членство в ВТО является своего рода необходимостью для реформирования отечественного законодательства. Проведенные Россией и Казахстаном переговоры продемонстрировали необходимость совершенствования многих нормативно-правовых актов, их сближение с мировой практикой и правовыми положениями ВТО. Перевод на принципы ВТО внешнеторгового законодательства стран Сообщества важен хотя бы, потому, что в большинстве случаев - это общепринятые нормы и положения, на которых осуществляется международная торговля и которые облегчают развитие внешней торговли. Как фактор интеграции России в мировое экономическое сообщество необходимо отметить вступление России в ВТО. Несмотря на неоднозначность существующих оценок о последствиях вступления в ВТО стран Евразийского экономического сообщества, мы придерживаемся позитивистской позиции, что вступление этих стран в ВТО окажет большое влияние на национальные экономики стран ЕврАзЭС, методы управления внешнеэкономическими связями, характер взаимодействия с мировым сообществом. Однако это влияние будет неоднозначным, поэтому для его определения требуется проведение качественного количественного анализа баланса приобретений и потерь от членства в ВТО [6]. В соответствии с требованиями ВТО и в связи с необходимостью совершенствования действующих импортных тарифов для защиты отечественных товаропроизводителей и необходимости реструктуризации национальных экономик, основными направлениями таможенно - тарифной политики государств-членов ЕврАзЭС, по нашему мнению, должно быть:

- необходимо обеспечить минимизацию возможного негативного влияния последствий снижения таможенных пошлин на ключевые макроэкономические процессы и параметры - темпы экономического роста, занятость, платежный баланс, динамику цен, уровень доходов государственного бюджета;

- следует исходить из того, что непродуманное снижение таможенных пошлин на те или иные товары может привести к дестабилизации хозяйственной жизни отдельных регионов страны;

- тарифная политика должна обеспечить защиту наиболее чувствительных к импорту секторов внутреннего рынка, определяющих параметры экономической безопасности страны и устойчивого функционирования национального хозяйства;

- необходимо обеспечить не ухудшение структуры экономики в результате снижения ввозных пошлин и либерализации доступа иностранных производителей на внутренний рынок.

Таможенная политика также должна в максимальной степени использоваться в целях обеспечения устойчивого экономического роста в результате создания благоприятных условий, для опережающего развития наиболее динамичных производств в отраслях ггерерабатывающей промышленности, в первую очередь, высокотехнологичных и экспортоориентированных, способных в перспективе занять прочные позиции на внутреннем и мировых рынках [6].

Перспектива развития ЕС и России требует осмысления новых подходов к интеграционному взаимодействию, а также принятия позитивных решений по некоторым проблемам. Необходимо четко определить систему взаимосогласованных государствами ЕС взглядов на общие для них цели и приоритеты развития стран ЕС. Все это должно основываться на открытости ЕС, добровольности и самостоятельности государств, в том числе и России и стран СНГ, в определении направления и глубины участия в процессах гармонизации налогового и иного законодательства стран, образующих Европейский Союз.

Для преодоления разрыва, отделяющего РФ от мировых лидеров, и интеграции в систему мирохозяйственных связей необходимо:

- 1) установление стабильного политического режима;
- 2) развитие и совершенствование рыночного механизма хозяйствования;
- 3) всемерное привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций путем создания благоприятного инвестиционного климата;
- 4) проведение активной внешнеторговой политики, сочетающей экспортоориентированность производства с импортозамещением;

5) стимулирование экономического развития по пути НТП:

б) вступление в международные организации, присоединение к международным конвенциям и другим источникам международного права.

В настоящее время Российская Федерация находится на заключительном этапе присоединения к Всемирной торговой организации, этому способствует и политические обстоятельства – смена администрации США. После присоединения к ВТО режим торговли товарами, услугами, интеллектуальной собственностью, а также частично капиталовложений будет регулироваться соглашениями этой организации и российскими обязательствами по доступу на рынок товаров и услуг. В то же время, Россия и ЕС смогут окончательно определить формат экономического соглашения после присоединения России к ВТО и формализацией прав и обязанностей в рамках членства в этой организации [7].

Мы считаем, что интеграция России в мировое экономическое пространство необходима не только России, но и мировому сообществу. Страны не могут существовать в экономической, научной, торговой и иной изоляции от других государств. Мировое сообщество уже давно стало принимать меры на законодательном уровне к тому, чтобы разработать механизм, позволяющий избежать и устранить двойное налогообложение, сократить бремя налоговых обязательств при возрастающем переливе капитала из одной страны в другую. Все препятствия на пути обмена товарами и услугами, движением инвестиций, технологий, научных разработок и идей, а также развития экономических отношений между странами обусловлены несоответствием в национальных налоговых законодательствах, что приводит к двойному налогообложению.

Россия к концу первой четверти 21-го века, возможно, превысит 80 % современного среднего уровня развитых стран Западной Европы, а к середине века сможет подняться над уровнем экономического развития США 2000 г. По общей величине ВВП Россия может в 2025 г. сравняться с Италией, а к 2050 г. войти в первую десятку стран следом за Китаем, Индией, США, Японией, Бразилией и Германией [8]. Россия призвана стать реальным объединительным центром того исторического пространства, на котором столетиями формировалась и крепла ее государственность, что требует от нее представительства государств - членов ЕвразЭс в ЭС и ВТО. В этом историческом предназначении России состоит и ее исторический шанс на возрождение в качестве великой державы, занимающей адекватное ее потенциалу место в глобализируемом мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Примаков, Е. Внешняя политика 2005 г. [Текст] / Е. Примаков // Международная жизнь. – 2006. – № 1. – С. 5-15.
2. Некрестьянова, С. Что необходимо сделать на пути к ВТО. Проблемы интеграции России и Белоруссии в международные экономические отношения [Текст] / С. Некрестьянова. // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 6.
3. Казенов, С. Концепция–2020»: в поиске реализуемого сценария» [Электронный ресурс].- Перспективы. - Режим доступа: http://prospekts.ru/rus/ekob/modernizaciya_2020_v_poiske_realizuemogo_scenariya_2008-8-9-13-8.htm
4. Мау, В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски [Текст] / В. Мау // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 10-13.
5. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007-2030 гг. [Электронный ресурс].- Перспективы. - Режим доступа: <http://prospekts.ru>
6. Некрасов, В.А. Развитие внешней торговли государств - членов Евразийского экономического сообщества в условиях вступления в ВТО [Текст] / В.А. Некрасов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – № 3. – С. 52.
7. Головенкин, Д.Е. Перспективы развития торгово-экономического сотрудничества между Россией и Европейским Союзом / Д.Е. Головенкин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – №10. – С. 32.
8. Клинов, В.Г. Развитие экономики отдельных стран на период до 2050 г. [Текст] / В.Г. Клинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – №1. – С. 48

Скакунова Алеся Анатольевна

Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону

Аспирант кафедры экономики и предпринимательства

Тел.: 8-904-348-76-75, (8 863) 240-47-85, 255-95-49

E-mail: elis-bagira@list.ru nalogibuh@skags.ru

Т.Ю. МЕДВЕДЕВА

РОЛЬ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

В данной статье затрагивается проблема статистической подготовки будущих менеджеров и ее роль в формировании профессиональных качеств специалистов. В статье приводятся доводы в пользу интеграции статистики с другими учебными дисциплинами на основе межпредметных задач прикладного характера.

Ключевые слова: статистика, образовательный стандарт, профессиональная подготовка.

In this article the author pays attention to a problem of statistical training of future managers and its role in forming of specialists' qualities. There are some arguments in the article in favour of integration statistics and other subjects on the basis of practical tasks.

Key words: statistics, the educational standard, vocational training.

Инновационные процессы, идущие сегодня в системе образования, наиболее остро ставят вопрос о поисках резервов совершенствования подготовки высоко образованной, интеллектуально развитой личности.

Основная цель современного профессионального образования – подготовка квалифицированного специалиста соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

Конкуренция предприятий, широкое использование компьютерных технологий во всех сферах деятельности современного руководителя – управлении производством, исследовании рынка и организации сбыта продукции, планировании, эксплуатации технологического оборудования и других технических объектов – предъявляют дополнительные требования к профессиональной компетентности выпускника в области менеджмента и экономики.

В соответствии с государственным образовательным стандартом РФ современный менеджер должен знать и уметь применять в профессиональной деятельности:

- ✓ объективные тенденции экономического развития и закономерности функционирования экономических систем;
- ✓ методы получения статистической информации и ее обобщения, методологию экономико-статистического анализа и исчисления обобщающих статистических показателей;
- ✓ приемы анализа и перспективного обоснования тенденций изменения национального рынка и разработки программ экономического роста;
- ✓ методы, основы и основные приемы исследовательской деятельности.

Исходя из вышесказанного, основными видами профессиональной деятельности специалиста в области менеджмента являются организационно-управленческая, планово-экономическая, аналитическая и научно-исследовательская.

Для осуществления всех перечисленных видов профессиональной деятельности на современном этапе широко применяются статистические методы.

Следует отметить, что в мировой практике статистика играет важную роль в механизме управления любой социально-экономической системой, так как она осуществляет сбор, научную обработку, обобщение и анализ информации, характеризующей развитие экономики страны, в результате чего предоставляется возможность проведения международных сопоставлений и, в конечном итоге, принятия эффективных управленческих решений на государственном и региональном уровнях. Иными словами, в тех основных задачах, из которых состоит любой процесс управления: сбор информации, ее обработка и

принятие управленческого решения, в первую очередь статистике отводится роль основного инструмента управленческого экономического анализа. Именно статистика позволяет принимать обоснованные управленческие решения, поэтому роль статистики в их подготовке и принятии на любом уровне управленческой иерархии трудно переоценить.

В России в современной высшей школе преподавание курсов статистических дисциплин до сих пор носит отголоски требований к специалистам со стороны государственных органов советской системы управления (так называемой «командно-административной системы»). Несмотря на то, что современная система преподавания должна быть направлена на рыночные условия хозяйствования и готовить специалистов для этого, курс статистики до сих пор методологически построен на ориентацию будущего специалиста в сторону централизованной системы управления. В такой системе управления задачей статистики является, в основном, сбор информации и его первоначальная обработка, а дальнейший статистический анализ осуществлялся на более высоких уровнях управления.

В рыночных же условиях этап принятия управленческих решений опускается на нижний уровень, так как основой рынка являются предпринимательские организации, то есть организации, обладающие большой самостоятельностью в ведении хозяйственной деятельности. С точки зрения использования статистических методов это означает, что управление такой организацией осуществляется в полном объеме – от получения информации до принятия конкретного решения и контроля над его исполнением. Для такой работы требуется принципиально иной подход к организации статистической деятельности на предприятии.

Таким образом, в системе современного образования в области менеджмента необходимо обратить особое внимание на изучение статистики – базовой научной дисциплины, формирующей профессиональный уровень современного управленца.

Перечень разделов статистики, вынесенный Государственным образовательным стандартом в качестве минимума образовательной программы подготовки менеджера, широк. Он включает в себя два раздела: общую теорию статистики и микроэкономическую статистику или статистику предприятия. Теория статистики знакомит учащихся с общими принципами и методами статистического исследования общественных явлений, а также наиболее общими категориями статистики. Микроэкономическая статистика включает трактовку основных категорий и понятий статистической науки в рыночных условиях в соответствии с международными статистическими стандартами.

Курс «Статистика» охватывает методы сбора данных, анализа распределения переменных и временных рядов, индексный метод анализа данных, статистические методы изучения взаимосвязей между переменными и т.д. Таким образом, в современных учебных курсах, основная задача статистики как учебной дисциплины сводится к тому, чтобы научить будущих специалистов анализировать деятельность организаций и предприятий различных форм собственности, а также функционирования рынка в целом, с целью принятия эффективных управленческих решений.

Все вышеперечисленные разделы статистики требуют не только хорошей математической подготовки студентов, но и знания основ математической статистики. В соответствии с Государственным образовательным стандартом РФ студенты экономических вузов изучают математическую статистику в курсе «Высшая математика».

Проблема заключается в том, что в этом курсе больше внимания уделяется теории вероятностей, а не математической статистике. Сама же математическая статистика укладывается в несколько тем, что оказывается явно недостаточно для успешного усвоения дальнейшего материала. В результате студенты не могут применить полученные знания по предмету не только в профессиональной деятельности, но и для решения задач других дисциплин. Между тем, для успешного освоения дисциплины «Статистика» учащиеся должны иметь представление о законах распределения, методах оценки и проверки гипотез, методах аналитического выравнивания и т.д.

Таким образом, назрела необходимость пересмотра методологии формирования статистической подготовки студентов.

Анализ известных нам подходов к изучению статистики в разных странах позволяет сделать следующие выводы:

- в подавляющем большинстве стран блок статистических дисциплин учащиеся начинают осваивать уже с первых лет обучения;

- все статистические дисциплины объединены в один курс, преподавание которого включает разные уровни сложности: первый уровень включает описательную статистику, основы выборочного метода и законы распределений, второй – испытание статистических гипотез и статистическое оценивание, анализ временных рядов, регрессионный и дисперсионный анализ, третий уровень предполагает изучение методов многомерного статистического анализа;

- на протяжении всего срока обучения студенты знакомятся с вероятностно-статистическими подходами к анализу эмпирических данных, причем большую роль в этом играют задачи прикладного характера, анализ реальных ситуаций;

- в процессе обучения много времени отводится задачам, требующим от студентов работы в малых группах, самостоятельного сбора данных, обобщения результатов работы групп, проведения самостоятельных работ, исследований практического характера, постановки экспериментов, проведения небольших лабораторных работ, подготовки долгосрочных курсовых заданий.

Развитие статистических представлений и способа мышления требует длительного времени и постепенного вхождения в стиль рассуждений, осмысления примеров из окружающей нас действительности. Следует постепенно, поэтапно формировать необходимые качества студентов на протяжении всего периода обучения. Поэтому целесообразно включить в курс «Статистика» раздел «Математическая статистика», что позволит заложить основу для дальнейшего успешного усвоения учебного материала.

Интеграция статистики и математической статистики на основе межпредметных задач прикладного характера будет способствовать повышению качества знаний специалистов в тех областях, где могут быть использованы полученные умения и навыки. Все это диктуется тесной связью статистических приемов и методов с практической деятельностью.

Учитывая роль статистики в жизни современного общества, нельзя не заметить важное образовательное значение статистической подготовки для будущих его членов, поэтому необходима последовательная проработка вопроса о ее формировании в процессе обучения в вузе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян, С. К концепции статистического образования экономистов [Текст] / С. Айвазян, В. Мхитарян // Вопросы статистики. – 1995. – № 12.
2. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования // Педагогическое образование России: сборник нормативных документов / Минобрнауки России. – М.: 2000.
3. Гуророва, Л.Е. Информатика и информационные технологии в вузе [Текст] / Л.Е. Гуророва // Педагогика и информатика. – 2003. – № 2. – С. 21-31.
4. Иванова, И.Н. О тенденциях развития современного образования [Текст] / И.Н. Иванова // Инновации в образовании. – № 3. – 2004. – С. 5-23.
5. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2001 г., № 1756
6. Сластенова, И.В. Об активной роли информационных технологий в учебном процессе [Текст] / И.В. Сластенова, В.А. Грицык // Инфотелекоммуникационные технологии в науке, производстве и образовании: Матер. 1-й Междунар. научно-технич. конф. – Ставрополь, 2004. – С. 126.

Медведева Татьяна Юрьевна

ГОУ ВПО Московский государственный университет технологий и управления, г. Москва

Аспирант, преподаватель кафедры «Менеджмент»

Тел.: 8-960-8559251

E-mail: ole-pooh@mail.ru

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

УДК 005.52:615.12

Б.Г. МАСЛОВ

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен анализ влияния на финансовые результаты деятельности предприятия уровня себестоимости продукции. Анализ себестоимости продукции предприятия основан на использовании информационной базы динамики и структуры себестоимости продукции.

Ключевые слова: себестоимость, финансовые результаты, анализ.

In article the analysis of influence on financial results of activity of the enterprise of level of the cost price of production is carried out. The analysis of the cost price of production of the enterprise is based on use of information base of dynamics and structure of the cost price of production.

Key words: the cost price, financial results, the analysis.

Существенное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия уровня себестоимости продукции предопределяет целесообразность комплексного анализа данного показателя в целях выявления производственных резервов, разработки конкурентоспособной ценовой политики предприятия и повышения рентабельности производства.

Анализ себестоимости продукции предприятия основан на использовании информационной базы, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика и структура себестоимости продукции за 2007-2008гг.

Наименование показателя	2007г.		2008г.		Отклонение	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	отн.,%
Производственная себестоимость реализованной продукции	17340	77,44	15650	74,42	-1690	-9,75
Управленческие расходы	5051	22,56	6262	28,58	1211	29,98
Полная себестоимость	22391	100	21912	100	-479	2,14

Данные, приведенные в таблице 1, показывают, что в целом за отчетный период полная себестоимость выпускаемой продукции снизилась против данных 2007 г. на 479 тыс. руб., или на 2,14 %. Благоприятная динамика связана с сокращением производственной себестоимости продукции с 17 340 тыс. руб. до 15 650 тыс. руб. Это положительно характеризует работу организации, но при условии, что такая экономия достигается не за счет ценовых или других факторов, являющихся заслугой организации. Между тем данная положительная тенденция сопровождалась ростом управленческих расходов на 29,98 % и повышением их доли в общих затратах предприятия.

Основным, обобщающим показателем, характеризующим себестоимость и уровень рентабельности продукции, являются затраты на 1 руб. производимой продукции, так как именно этот показатель обеспечивает увязку отчета по себестоимости продукции с прибылью [3].

Анализ показывает, что в 2007 г. на 1 руб. выпущенной продукции приходилось 0,67 руб. затрат (17340/25812), а в 2008 г. на 0,16 руб. (15650 / 30730) меньше, что подтверждает динамику снижения производственной себестоимости продукции предприятия.

В целом, анализ себестоимости продукции позволил выявить экономию затрат

предприятия за отчетный период, а соответственно, и повышение результативности деятельности. Значение анализа дополняется его важностью выявления имеющихся резервов организации по дальнейшему снижению уровня затрат за счет повышения технического уровня производства, улучшения производственного процесса и процесса труда, экономного расходования материалов, топлива, ликвидации потерь и непроизводительных расходов.

В целях управленческого процесса особую важность представляет исследование оперативных данных уровня себестоимости в каждом месяце, динамический ряд которого представлен на рисунке 1.

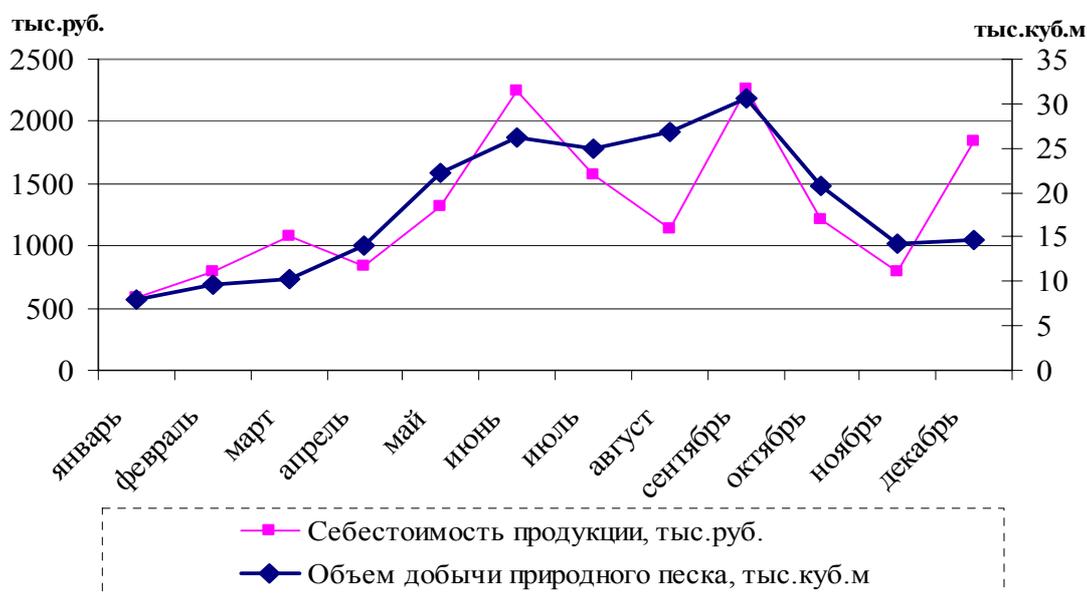


Рисунок 1 – Динамика себестоимости продукции исследуемого предприятия за январь-декабрь 2008 г.

Совмещение динамических рядов себестоимости продукции и объемом добычи в одной системе координат демонстрирует наличие зависимости между данными уровнями, которую можно оценить как прямую.

В целях обоснования зависимости величины себестоимости строительного песка от объемов добычи в натуральном выражении целесообразно использовать метод корреляционно – регрессионного анализа.

Для математического определения направления зависимости факторов рассчитывается уравнение регрессии, которое, при условии линейной зависимости, имеет вид:

$$y_x = a + b \cdot x \quad (1)$$

где y_x – теоретическое значение результативного признака, полученные по уравнению регрессии;

a, b – коэффициенты уравнения регрессии.

Коэффициент парной линейной регрессии a показывает изменение результативного признака (y) под влиянием факторного признака (x). Уравнение (1) показывает среднее значение результативного значения изменения результативного признака (y) при изменении факторного признака (x) на одну единицу его измерения, т.е. вариацию y , приходящуюся на единицу вариации x . Знак a указывает направление этого изменения.

Для определения параметров уравнения регрессии используется система нормальных уравнений, полученная на основе метода наименьших квадратов:

$$\begin{cases} \sum y = n \cdot a + v \cdot \sum x; \\ \sum y \cdot x = a \cdot \sum x + v \cdot \sum x^2. \end{cases} \quad (2)$$

Параметры уравнения прямой будут иметь следующий вид:

$$v = \frac{\overline{yx} - \overline{y} \cdot \overline{x}}{x^2 - (\overline{x})^2} \quad (3)$$

$$a = \overline{y} - v \cdot \overline{x} \quad (4)$$

Определив значения a , v и подставив их в уравнение связи (1), находят значение y_x , зависящее только от заданного значения x [2].

Для оценки параметров модели, характеризующей зависимость между объемом добычи (признаком фактором – x) и себестоимостью (признаком результатом – y), на основании данных предприятия составляется таблица 2.

Таблица 2 – Расчет производных величин для определения параметров уравнения регрессии

Исходные данные			Расчетные значения		
№ п/п	Объемы добычи, тыс. м ³ (x)	Себестоимость песка, тыс. руб. (y)	x^2	$x \cdot y$	y_x
1	8	577	65	4641	731
2	10	788	92	7550	814
3	10	1082	105	11083	851
4	14	837	198	11782	1060
5	22	1310	495	29159	1507
6	26	2245	687	58856	1723
7	25	1566	623	39073	1654
8	27	1140	718	30559	1755
9	31	2262	936	69196	1963
10	21	1213	433	25242	1428
11	14	795	206	11404	1075
12	15	1844	217	27175	1096
Итого	223	15658	4775	325720	15658
Среднее	19	1305	398	27143	1305

Подставив полученные значения в систему уравнений, получим:

$$\begin{cases} 12 a + 223 v = 15658 ; \\ 223 a \cdot 4775 v = 325720 . \end{cases}$$

Отсюда, $\begin{cases} v = (27143 - 1305 \times 19) / (398 - 19^2) = 64,654 ; \\ a = 1305 - 64,654 \times 19 = 290,65 . \end{cases}$

Регрессионная модель зависимости себестоимости от объемов добычи имеет вид:

$$y_x = 290,65 + 64,654 \cdot x$$

Таким образом, согласно полученной модели при увеличении объемов добычи на 1 тыс. м³, себестоимости за его производство увеличится на 64,654 руб. Расчетные значения y_x , найденные по уравнению регрессии, приведены в таблице 2. Правильность расчета параметров модели подтверждается равенством сумм $\sum y = \sum y_x$.

Для графической интерпретации полученной модели представляется необходимым на одной системе координат построить эмпирическую и теоретическую кривую корреляционной зависимости факторов, представленные на рисунке 2.

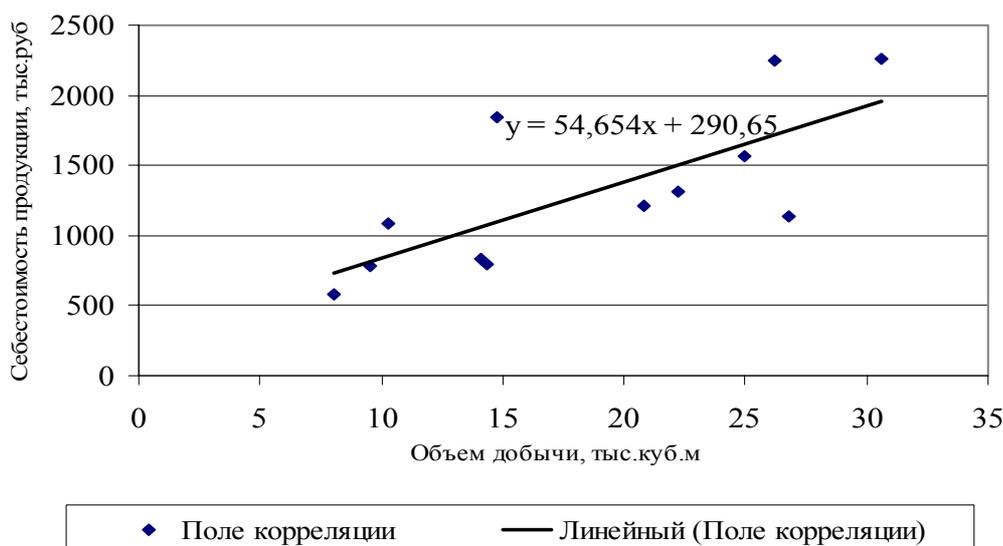


Рисунок 2 – Зависимость себестоимости продукции от объемов добычи

Важное место в анализе регрессионной модели занимает оценка тесноты корреляционной связи между изучаемыми признаками, для измерения которой применяется линейный коэффициент корреляции, который рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{\overline{yx} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\sigma_x \cdot \sigma_y} \quad (5)$$

где σ_x – среднее квадратическое отклонение факторного признака:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}} \quad (6)$$

σ_y – среднее квадратическое отклонение результативного признака:

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n}} \quad (7)$$

Расчет данных для коэффициента корреляции приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет данных для определения коэффициента корреляции

Исходные данные			Расчетные значения			
№ п/п	Объемы добычи, тыс. м ³ (x)	Себестоимость песка, тыс. руб. (y)	$x - \bar{x}$	$(x - \bar{x})^2$	$y - \bar{y}$	$(y - \bar{y})^2$
1	8	577	-11	110	-728	530351
2	10	788	-9	81	-517	266812
3	10	1082	-8	69	-223	49845
4	14	837	-4	20	-468	219266
5	22	1310	4	14	5	29
6	26	2245	8	59	940	884334
7	25	1566	6	41	261	68146
8	27	1140	8	68	-164	27035
9	31	2262	12	145	957	915348
10	21	1213	2	5	-92	8459
11	14	795	-4	18	-510	260339
12	15	1844	-4	15	539	290895
Итого	223	15658	0	644	0	3520859
Среднее	19	1305	0	54	0	293405

Исходя из данных таблицы 2, 3 и формул 5-7, коэффициент корреляции между рассматриваемыми признаками составит:

$$r = \frac{27143 - 1305 \cdot 19}{\sqrt{54} \cdot \sqrt{293405}} = 0,74$$

Полученное значение коэффициента корреляции согласно шкале Чеддока свидетельствует о наличии заметной прямой зависимости между затратами на производство и объемами добычи на исследуемом предприятии. Практическая значимость результатов проведенного корреляционно-регрессионного анализа проявляется в применении его функционального механизма для разработки эффективных управленческих решений о расширении производственных мощностей и добычи дополнительных объемов природного строительного песка и определения уровня затрат предприятия, связанных с осуществлением основной деятельности.

Исследуемое предприятие, являясь коммерческой организацией, преследует цель получения прибыли и повышения уровня рентабельности выпускаемых изделий. Финансовые результаты деятельности предприятия за 2007-2008гг. характеризуются структурными показателями, представленными на рисунке 3.

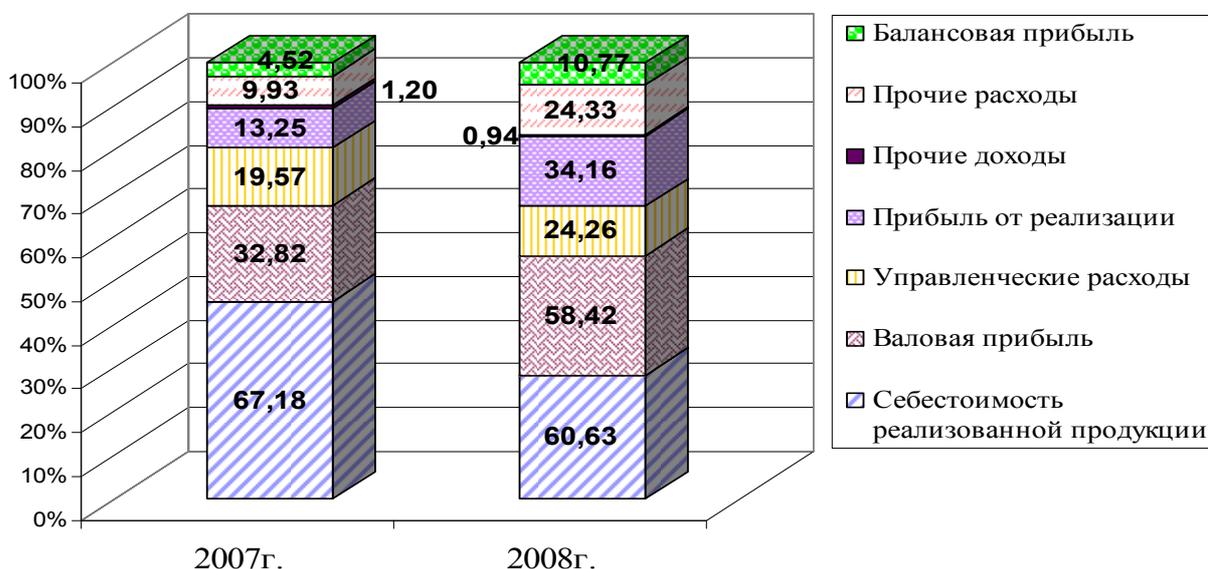


Рисунок 3 – Структура выручки от реализации за 2007-2008гг., %

Согласно представленным данным деятельность предприятия за отчетный период является прибыльной. Так, прибыль от реализации в 2008 г. составила 8818 тыс. руб., что превышает показатель предыдущего года на 5397 тыс. руб. или 57,76 %. Рост балансовой прибыли составил 238,13 %.

Для более точного выявления причин изменения показателя балансовой прибыли целесообразно оценить с помощью МЦП влияние факторов, увязанных в следующей модели:

$$\text{БП} = \text{ВР} - \text{СБ} - \text{УР} + \text{ПрД} - \text{ПрР}, \quad (8)$$

Для наглядности интерпретации результатов расчет влияния факторов произведен в таблице 4.

Таким образом, наибольшее изменение балансовой прибыли предприятия (+4925 тыс. руб.) за 2008 г. по сравнению с 2007 г. связано с ростом выручки от реализации. За счет сокращения себестоимости продукции увеличение балансовой прибыли составило 1683 тыс. руб. Увеличения управленческих расходов вызвало сокращение прибыли на 1211 тыс. руб. Снижение прочих доходов организации объясняет снижение результативного показателя на 67 тыс. руб.

Таблица 4 – Факторная структура прироста балансовой прибыли в 2008 г. по сравнению с 2007 г.

Показатель	Значение признака фактора, тыс. руб.	Алгоритм расчета влияния факторов	Денежное измерение влияния фактора, тыс. руб.
Прирост балансовой прибыли – всего, в том числе за счет:	1612	$\Delta БП = БП_1 - БП_0 = \Delta БП (ВР) + \Delta БП (СБ) + \Delta БП (УР) + \Delta БП (ВнД) + \Delta БП (ВнР)$	1612
- роста выручки от реализации	4925	$\Delta БП (ВР) = \Delta ВР$	4925
- сокращения себестоимости реализованной продукции	-1683	$\Delta БП (СБ) = - \Delta СБ$	1683
- роста управленческих расходов	1211	$\Delta БП (УР) = - \Delta УР$	- 1211
- снижения прочих доходов	-67	$\Delta БП (ПрД) = \Delta ПрД$	- 67
- увеличения прочих расходов	3718	$\Delta БП (ПрР) = - \Delta ПрР$	- 3718

Значительное изменение прибыли (на 3718 тыс. руб.) в сторону уменьшения произошло вследствие роста прочих расходов. Тем не менее, чистый доход предприятия, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, за 2008 г. составил 30730 тыс. руб.

Одним из важнейших условий увеличения прибыли организации является повышение рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность, измеренную в процентах к затратам средств или имуществу [1]. Для полной характеристики эффективности финансово-хозяйственной деятельности комбината за отчетный период целесообразно произвести анализ рентабельности, используя систему показателей, представленных в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели рентабельности за 2007-2008 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	Отклонение	
				абс.	отн., %
1.	Рентабельность продаж ($R_{п} = PR/ВР \times 100\%$)	13,25	28,69	15,44	116,53
2.	Общая рентабельность отчетного периода ($R_{общ} = БП/ВР \times 100\%$)	4,52	9,04	4,52	100,00
3.	Рентабельность собственного капитала ($R_{ск} = БП/СК \times 100\%$)	10,64	19,97	9,33	87,69
4.	Экономическая рентабельность ($R_{эк.} = БП/Баланс \times 100\%$)	8,92	15,19	6,27	70,29
5.	Рентабельность основных средств ($R_{ос} = БП/ОС \times 100\%$)	29,99	70,07	40,08	133,64
6.	Рентабельность текущих активов ($R_{обс.} = БП/Обс \times 100\%$)	13,29	20,05	6,76	50,87
7.	Рентабельность основной деятельности ($R = БП/СБ \times 100\%$)	6,73	17,76	11,03	163,89
8.	Период окупаемости собственного капитала (СК/БП)	9	5	-4	-46,70
9.	Рентабельность рабочей силы ($R_{раб.} = БП/R \times 100\%$)	3647	9925	6278	172,14

Данные таблицы 5 свидетельствуют о повышении деловой активности организации. Все показатели рентабельности, независимо от методики их расчета, вследствие значительного превышения показателей прибыли 2008г. над уровнем 2007г., имеют тенденцию к росту.

Рентабельность продаж за отчетный период возросла на 116,53%, т.е. в 2008 г. на 1 рубль выручки от продаж приходится 0,2869 руб. прибыли, что превышает показатель предшествующего года на 0,1544 руб. Общая рентабельность 2007 г. составляла 4,52 %, а в 2008 г. – 9,04 %.

увеличившись к 2008 г. до 9,04 %. Рост рентабельности основной деятельности за анализируемый период составил 263,89 %, т.е. доля прибыли в себестоимости продукции в 2007 г. составляла 6,73 %, а в 2008г. – 17,76 %. Таким образом, в 2008 г. с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, предприятие получает на 0,1103 руб. больше чем в 2007 г. Отдача 1 рубля оборотных средств организации также повысилась и составила 0,0676 руб. и составила 0,2005 руб.

Имущественный потенциал комбината согласно уровню рентабельности собственного капитала, экономической рентабельности и рентабельности основных средств (19,97 %, 15,19 %, 70,07 % соответственно) характеризуется эффективным вектором использования. Положительная тенденция данных показателей обусловлена благоприятной динамикой каждого фактора.

Соотношение показателей рентабельности в динамике наглядно демонстрирует рисунок 4.

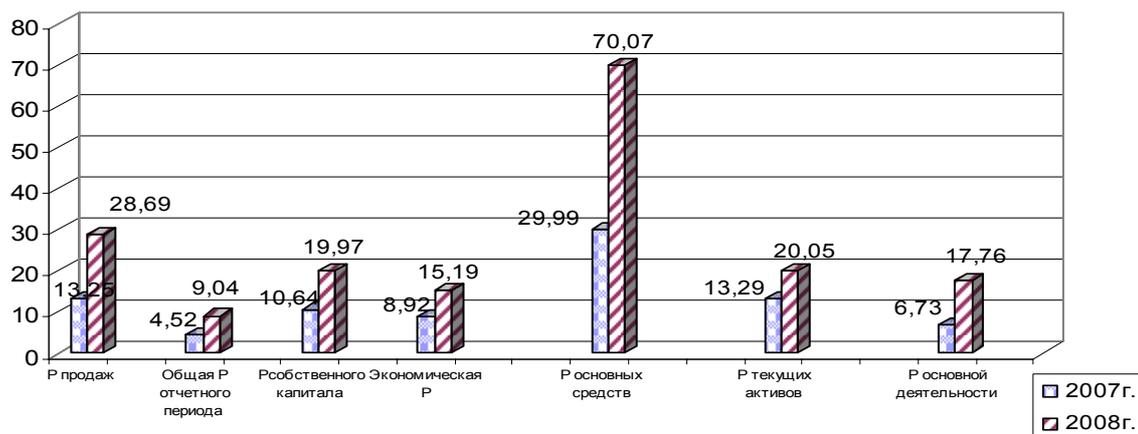


Рисунок 4 – Показатели рентабельности за 2007-2008 гг., %

Таким образом, вследствие активизации и расширения деятельности предприятия по состоянию на 2008 г. число лет, в течение которых полностью окупятся средства, вложенных в организацию, составило 5, при уровне данного показателя в 2007 г. в 9 лет, что является положительным фактором. Основными источниками резервов роста прибыли предприятия является увеличение объемов добычи, укрепление позиций организации на рынках сбыта, а также повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Главной задачей деятельности исследуемого предприятия на перспективу необходимо считать поддержание спроса на продукцию, имеющей широкое применение в строительстве автомобильных и железных дорог, промышленном и гражданском строительстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корнев, Г.Н. Экономический анализ предприятий с использованием статистической имитационной модели [Текст] / Г.Н. Корнев // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 8.
2. Практикум по эконометрике: Учеб. пособие [Текст] / И.И. Елисева, С.В. Курьшева, Н.М. Гордеенко и др. Под ред. И.И. Елисейевой. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ организации: учеб. пособие для вузов [Текст] / Г.В. Шадрина. – М.: Академический проект, Фонд «Мир», 2005. – 288 с.

Маслов Борис Григорьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-95-35
E-mail: konfer_buh@mail.ru

Е.С. ФИЛОНОВА

МОДЕЛИРОВАНИЕ НЕСТАЦИОНАРНЫХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ С ВЫРАЖЕННОЙ ЦИКЛИЧНОСТЬЮ

В работе рассмотрены некоторые подходы к анализу и прогнозированию нестационарных временных рядов с выраженной циклическостью, основанные на использовании моделей $ARIMA(p,d,q) \cdot (P,D,Q)_s$, содержащих сезонный оператор. В качестве примера использован временной ряд месячных данных о среднедушевых денежных доходах населения России за период с 1993 по 2008 гг.

Ключевые слова: нестационарные временные ряды, модель, $ARIMA$, мультипликативная, тренд-сезонная.

In this research work one considers some points of view to the analysis and prognostication of the non-stationary time-series with the expressed cyclic recurrence based on the usage of the models $ARIMA(p,d,q) \cdot (P,D,Q)_s$ which contain seasonal operator. As an example one uses a temporal sequence of the monthly data about average money income per head of the population of Russia from 1993 till 2008.

Key words: non-stationary temporal sequence, model, $ARIMA$, multiplicative, trend-seasonal.

Методы статистического анализа и прогнозирования подходят для временных рядов, у которых детерминированная составляющая преобладает над случайной, то есть для данных, обладающих предопределенной динамикой. Большинство финансово-экономических показателей таковыми не являются. Слишком много случайных факторов и непредсказуемых событий влияют на показатели и в конечном итоге формируют их значения в различные моменты времени.

В связи с этим для описания поведения экономических величин необходимо привлекать вероятностно-статистические понятия и методы. В современной научной литературе встречаются весьма интересные подходы к анализу и прогнозированию. Эти подходы непосредственно отражают стохастичность и неопределенность процесса и широко используют соответствующий математический аппарат: теорию вероятностей, математическую статистику, стохастическое программирование, теорию случайных процессов и т.д.

В качестве примера в данной работе рассматривается временной ряд, имеющий сильно выраженную циклическую составляющую. Это ряд, образованный месячными данными о среднедушевых денежных доходах (СДД) населения России за период с 1993 по 2008 г.г.¹ Интерес к этому показателю вызван как его практической важностью, так и характерными свойствами указанного временного ряда, требующими специфических методов анализа. Большая длина временного ряда (190 уровней) обусловлена стремлением автора охватить различные периоды экономического развития России.

Поставим задачу исследования структуры временного ряда с целью подбора модели, наиболее подходящей для прогнозирования среднедушевых денежных доходов населения России на ближайшие несколько месяцев.

Предварительное визуальное обследование графика ряда (Рисунок 1) позволяет предположить нестационарный характер данных, который часто предполагает наличие ярко выраженного тренда, и наличие периодических систематических колебаний показателя, особенно ярко выраженных в конце предыдущего и вначале последующего года.

Однако визуального обследования ряда бывает недостаточно для определения его структуры и выбора наиболее правильного направления анализа. Поэтому воспользуемся более точными методиками исследования.

¹ Фактические данные СДД получены на сайте ГУ – Высшая школа экономики www.hse.ru

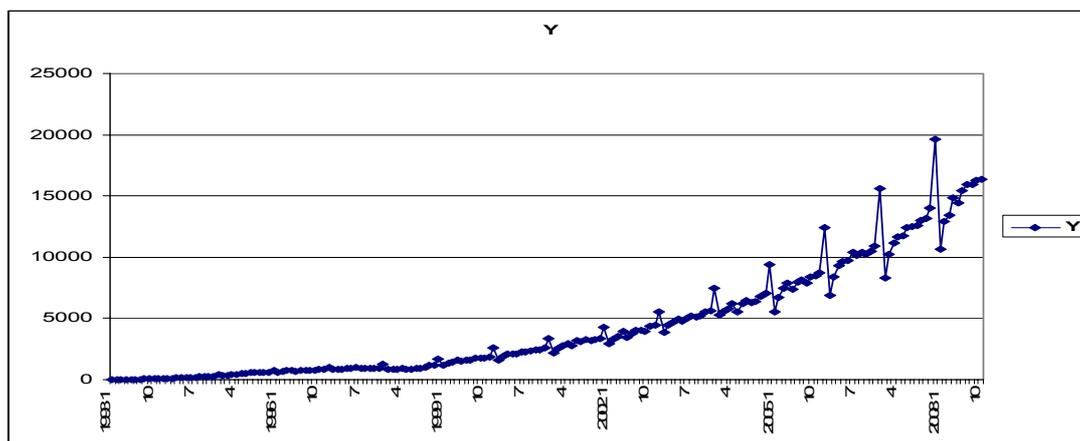


Рисунок 1 – Среднедушевые денежные доходы населения России за период с 1993 по 2008 гг.

Прежде всего, убедимся в нестационарности данных. Для этого построим график автокорреляционной функции (коррелограмму), который представлен на рисунке 2².

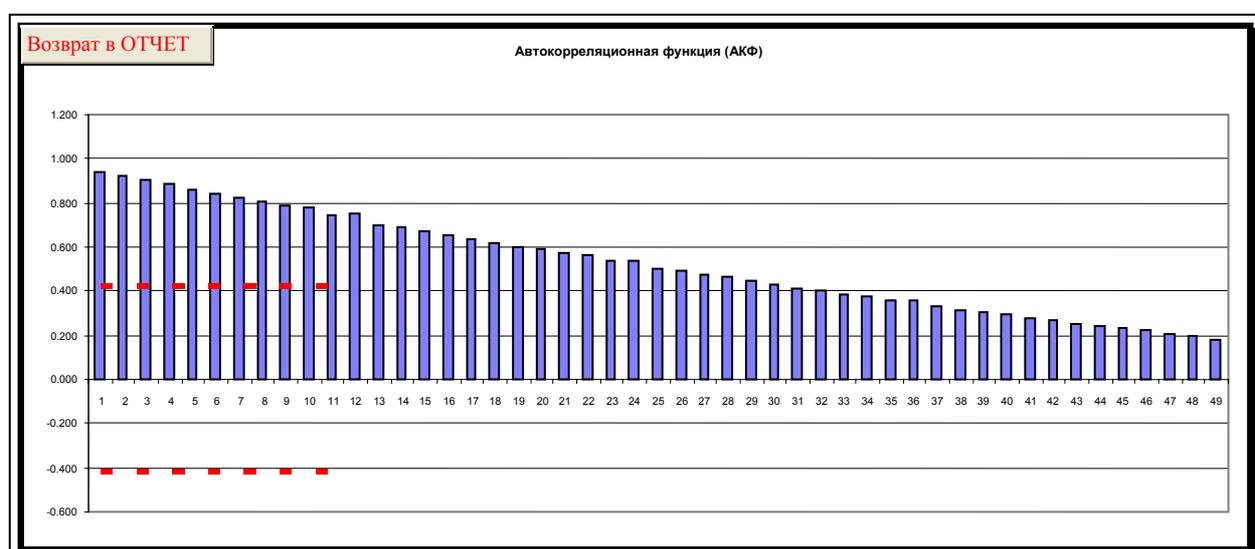


Рисунок 2 – Автокорреляционная функция исходного временного ряда

Из рисунка 2 видно, что автокорреляционные коэффициенты, посчитанные для нашего временного ряда, убывают очень медленно, что является свидетельством его нестационарного характера.

Теперь целесообразно определить порядок интегрируемости ряда. Сделаем это на основе обобщенного теста Дики-Фуллера [3]. Это наиболее эффективный, распространенный и часто встречающийся из простых тестов на интегрируемость.

Вначале построим уравнение для первых разностей, включив в него слагаемые с лагом, равным 6 (при больших сдвигах разностного ряда соответствующие слагаемые становятся статистически незначимы).

$$\Delta y_t = 80.337 + 0.093y_{t-1} - 1.178\Delta y_{t-1} - 1.133\Delta y_{t-2} - 0.995\Delta y_{t-3} - 0.715\Delta y_{t-4} - 0.483\Delta y_{t-5} - 0.191\Delta y_{t-6}.$$

Значение статистического критерия для параметра y_{t-1} этого уравнения составляет 5.257. Модифицированные критические значения при 95 и 99 %-ом уровне для модели со средним значением равны:

² Исследование временного ряда в статье проводилось с использованием ППП «Олимп» [1].

$$-2.86 - 2.74/183 - 8.36/183^2 = -3.464 < 5.257,$$

$$-3.43 - 6/183 - 29.25/183^2 = -2.875 < 5.257.$$

Таким образом, исходный временной ряд СДД является нестационарным.

Для уточнения порядка его интегрируемости воспользуемся обобщенным тестом Дики-Фуллера для вторых разностей ряда. Соответствующее уравнение с лагом, равным 4, примет вид

$$\Delta^2 y_t = 336.737 - 3.87\Delta y_{t-1} + 1.92\Delta^2 y_{t-1} + 1.117\Delta^2 y_{t-2} + 0.512\Delta^2 y_{t-3} + 0.178\Delta^2 y_{t-4}.$$

Значение статистического критерия равно теперь -10.526, критические значения для 95 и 99 % соответственно равны

$$-2.86 - 2.74/184 - 8.36/184^2 = -3.464 > -10.526,$$

$$-3.43 - 6/184 - 29.25/184^2 = -2.875 > -10.526.$$

Видим, что статистический критерий в обоих случаях меньше отрицательных критических величин. Следовательно, первые разности являются стационарным рядом, а тогда исходный временной ряд – интегрируемым первого порядка.

В качестве модели прогноза в данной работе будем использовать модель типа ARIMA. ARIMA-модели используются для анализа нестационарных стохастических процессов. Эти модели опираются, в основном, на автокорреляционную структуру данных. В методологии ARIMA не предусматривается какой-либо четкой модели. Задается лишь общий класс моделей, которые описывают временной ряд, и, которые позволяют как-то выразить текущее значение переменной через ее предыдущие значения. Ключевым моментом моделирования считается процедура идентификации – обоснования вида модели, наиболее подходящей для аппроксимации и прогнозирования. При идентификации модели определяется порядок авторегрессии p , интегрируемости d и скользящего среднего q .

Для идентификации и построения ARIMA-модели необходимо вначале сделать предположения о структуре рассматриваемых данных.

Предварительное обследование исходного временного ряда на наличие аномальных наблюдений дает большую совокупность нехарактерных точек, которые всегда появляются при смене и часто в середине года. На рисунке 3 представлены аномальные наблюдения временного ряда, а на рисунке 4 – наш временной ряд, из которого устранены аномальные точки.

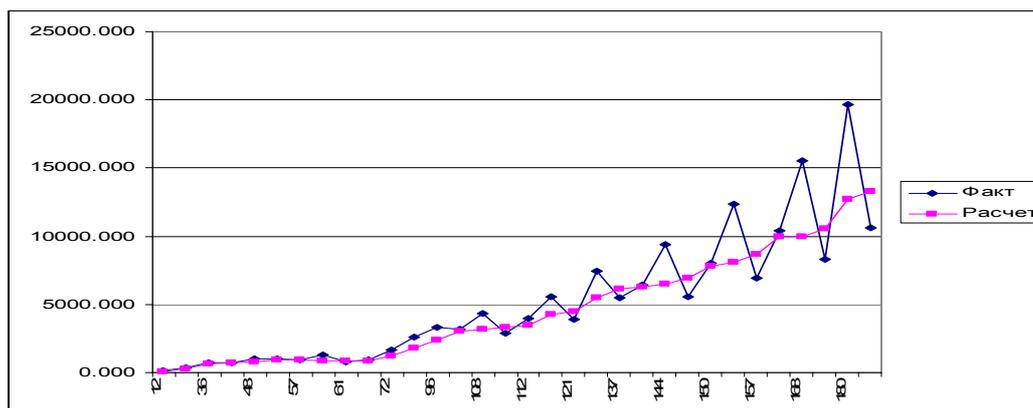


Рисунок 3 – Аномальные наблюдения и их исправленные значения

Из рисунка 4 видно, что при отсутствии нехарактерных точек временной ряд становится вполне соответствующим экспоненте. Совокупность же аномальных точек (Рисунок 3) представляет собой периодические колебания с возрастающей во времени амплитудой. Для данного временного ряда устранение аномальных наблюдений с целью последующего анализа и прогнозирования нецелесообразно, так как все нехарактерные точки являются фактическими значениями. Их устранение исказит реальную динамику исследуемого показателя СДД.

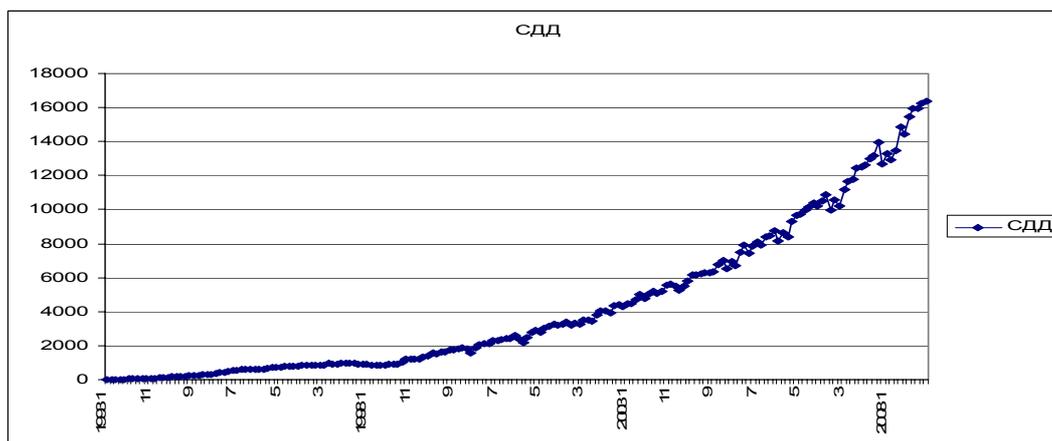


Рисунок 4 – Временной ряд без аномальных наблюдений

Из рисунков 3 и 4, а также из графика самого ряда (Рисунок 1) целесообразно предположить наличие сезонных колебаний показателя. Это предположение подтверждает АКФ первого разностного ряда, которая имеет периодически (через 12 месяцев) повышающиеся значения (Таблица 1).

Таблица 1 – АКФ первого разностного ряда (фрагмент)

Ляг	АКФ	Ляг	АКФ	Ляг	АКФ
1	-0,540	13	-0,416	25	-0,306
2	0,029	14	0,037	26	0,036
3	-0,023	15	-0,030	27	-0,026
4	0,088	16	0,070	28	0,041
5	-0,078	17	-0,054	29	-0,019
6	0,079	18	0,065	30	0,033
7	-0,057	19	-0,068	31	-0,061
8	0,057	20	0,070	32	0,077
9	0,009	21	0,000	33	-0,013
10	0,000	22	-0,010	34	-0,006
11	-0,402	23	-0,285	35	-0,196
12	0,753	24	0,545	36	0,379

Коррелограмма первого разностного ряда (Рисунок 5) наглядно демонстрирует наличие сезонных колебаний с периодом 12. Следовательно, для первых разностей ряда целесообразно построение модели, включающей сезонный оператор.

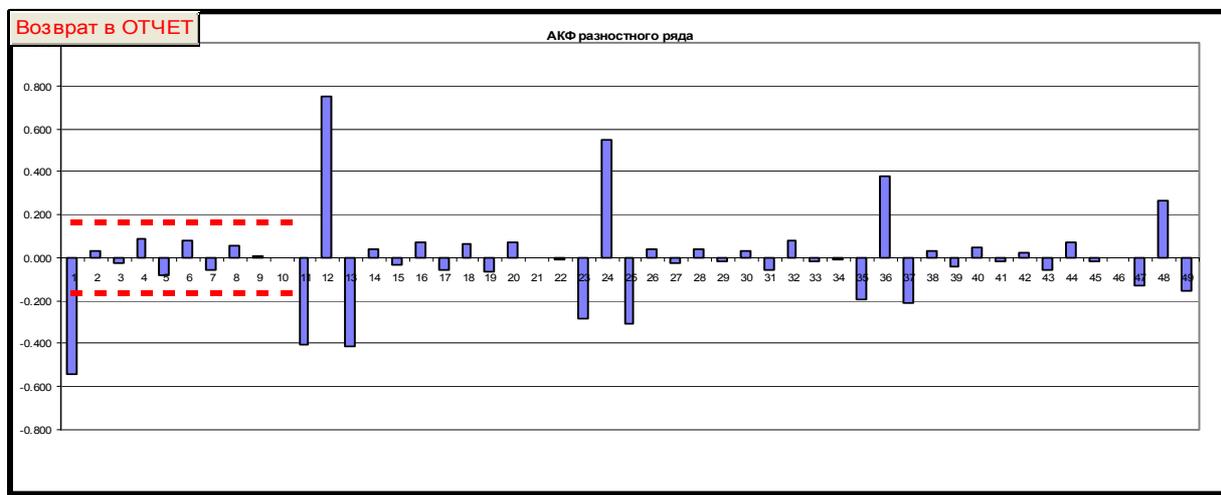


Рисунок 5 – АКФ первого разностного ряда (коррелограмма)

Сезонные данные имеют четкую структуру, которая повторяется каждый год. В месячных данных с годовой сезонной структурой значения тех же месяцев в разные годы должны коррелировать между собой, то есть коррелировать между собой должны не только отдельные наблюдения в течение одного и того же года, но и наблюдения с периодом, кратным целому году. Поэтому сезонные модели ARIMA включают в себя обычные авторегрессионные члены и члены скользящего среднего, которые отвечают за корреляции при низких интервалах, а также авторегрессионные члены и члены скользящего среднего, которые отвечают за автокорреляции и частичные автокорреляции при сезонных интервалах.

При наличии сезонных колебаний в модели ARIMA учитывается их периодичность с лагом, который для месячных данных равен 12, и параметрами (P,D,Q), смысл которых аналогичен параметрам (p,d,q) модели ARIMA для несезонных процессов. Если амплитуда сезонных изменений во временном ряду увеличивается вместе с трендом, то модели, применяемые в этом случае, называются моделями с мультипликативной сезонностью. Порядок мультипликативной тренд-сезонной модели ARIMA составляет $(p,d,q) \cdot (P,D,Q)_s$ (в нашем примере $s=12$).

Коррелограмма на рисунке 5 также свидетельствует о быстром затухании по экспоненте «всплесков» АКФ с каждым годом. Это означает, что сезонный оператор может генерировать авторегрессионный процесс, причем порядок сезонной авторегрессии может быть равен 2.

График частной автокорреляционной функции (ЧАКФ) для первого разностного ряда представлен на рисунке 6. Он демонстрирует сочетание экспоненты и синусоиды, что свидетельствует о наличии в сезонном операторе процесса скользящего среднего. Предполагаемый порядок скользящего среднего также равен 2.

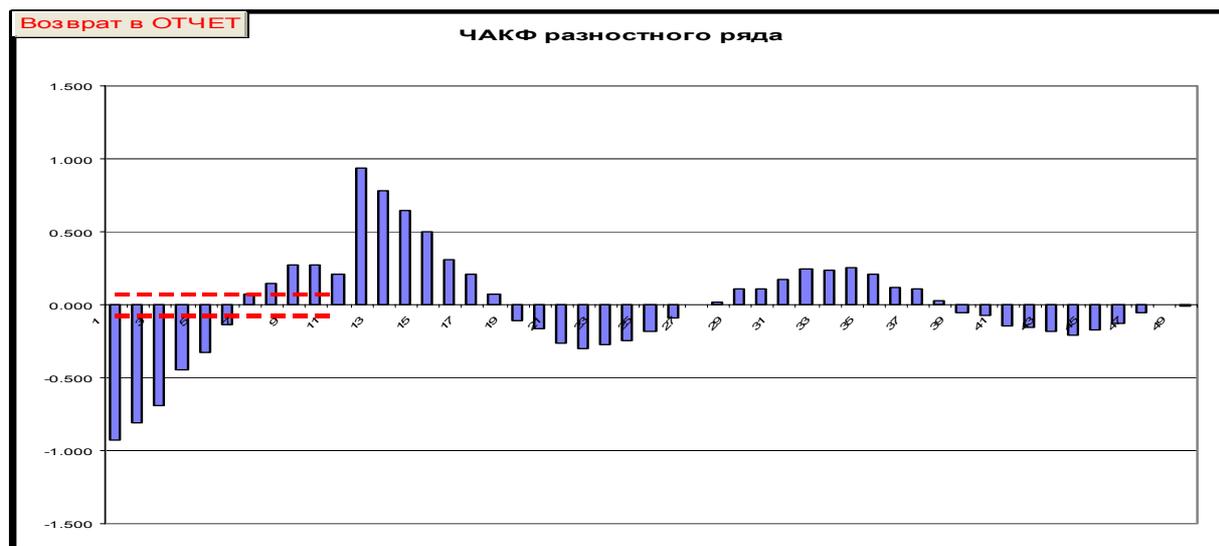


Рисунок 6 – ЧАКФ первого разностного ряда

Таким образом, для исследуемого временного ряда будем искать тренд-сезонную модель типа ARIMA $(p,d,q) \cdot (P,D,Q)_{12}$. Подбор модели осуществим с помощью ППП «Олимп».

Фрагмент отчета, включающий модель, уровень ее точности и результаты прогнозирования на 12 следующих месяцев представлены на рисунке 7.

В полученной модели трендовая составляющая первого разностного ряда оказалась «белым шумом», а сезонный оператор включает в себя авторегрессионные члены и члены скользящего среднего порядка $P=Q=2$.

Отчет программы позволяет сделать вывод о хороших аппроксимирующих свойствах полученной модели. Ее прогностические свойства можно оценить, используя ретропрогноз. Осуществим ретропрогноз на основе значений СДД за последние три месяца. Соответствующие результаты представлены на рисунке 8.

Модель	a1	a2	a3	a4
АРИСС (0, 1,0) x (2,1,2)	-1,046	-0,361	0,856	0,284

Характеристика	Значение
Относительная ошибка	4,127

Таблица прогнозов (p =80%)

Упреждение	Прогноз	Нижняя граница	Верхняя граница
1	17350,699	16916,787	17784,611
2	24633,189	24198,447	25067,932
3	12878,273	12443,529	13313,018
4	15783,821	15349,077	16218,565
5	16657,621	16222,877	17092,365
6	18442,631	18007,887	18877,375
7	17941,883	17507,139	18376,627
8	19319,762	18885,018	19754,506
9	19885,693	19450,949	20320,438
10	19870,242	19435,498	20304,986
11	20210,053	19775,309	20644,797
12	20294,031	19859,287	20728,775

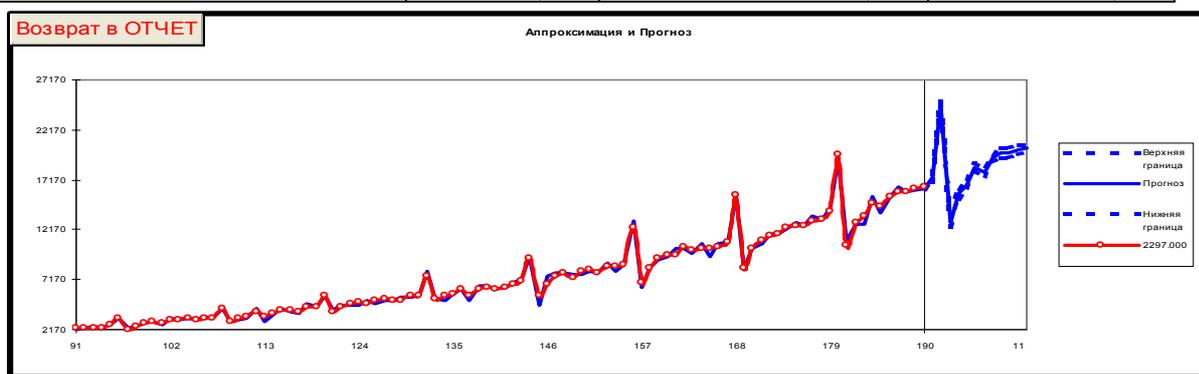


Рисунок 7 – Отчет программы «Олимп» по результатам моделирования и прогнозирования временного ряда (фрагмент)

Результаты ретропрогноза являются точными (средний модуль ошибки составляет 1,6%). Фактические уровни СДД за три месяца попадают в доверительный интервал прогноза с вероятностью 80 %, что показано также на графиках аппроксимации и ретропрогноза, представленных на рисунке 8.

Таким образом, полученная ARIMA модель обладает хорошими аппроксимирующими и прогностическими свойствами и может быть использована для прогнозирования среднедушевого денежного дохода населения России на ближайший период будущего. Так, в декабре 2008 г. фактическое значение СДД составило 20587 рублей, наша модель предсказывала значение около 20300 рублей. В октябре 2009 г., в соответствии с построенной моделью, СДД в России составят приблизительно 20000 рублей. Интересно посмотреть насколько этот прогноз будет соответствовать реальности с учетом финансового кризиса и поднявшегося из-за него уровня безработицы.

Прогнозирование с помощью моделей ARIMA успешно осуществляется уже достаточно длительное время, но новизна данной работы состоит в проведении комплексного анализа временного ряда с предварительным выявлением его структуры и в использовании модели ARIMA, содержащей сезонный оператор. Описанные в статье процедуры особенно актуальны при анализе показателей финансовых рынков [2]. Практический опыт математического моделирования финансовых рынков показывает, что их показатели не поддаются исследованию методами детерминированной математики.

Таблица ретро-прогнозов (p = 80 %)						
Упреждение	Факт	Прогноз	Нижняя граница	Верхняя граница	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
1	15976,000	16149,402	15729,504	16569,301	-173,402	-1,085
2	16250,000	16461,650	16040,922	16882,379	-211,650	-1,302
3	16398,000	16799,570	16378,840	17220,301	-401,570	-2,449

Таблица характеристик ретро-прогнозов		
Характеристика	Абсолютное значение	Относительное значение (%)
Среднее значение	-262.208	-1.612
Среднеквадратическое отклонение	99.774	0.598
Средний модуль ошибки	262.208	1.612

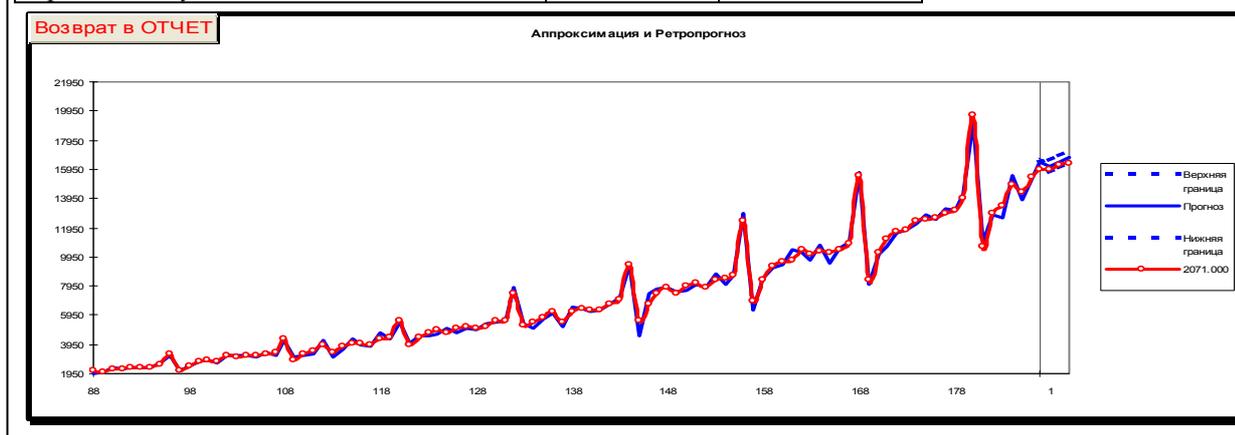


Рисунок 8 – Результаты ретропрогноза

В заключение отметим, что при работе с нестационарными данными приходится осуществлять переход от фактических рядов к их стационарным разностям, что и было сделано в данной работе. Избежать этого недостатка позволяет обнаружение явления коинтеграции между временными рядами в долгосрочном периоде [4]. Наличие коинтеграции делает возможным применение к нестационарным данным обычных методов корреляционно-регрессионного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дайитбегов, Д.М. Компьютерные технологии анализа данных в эконометрике [Текст] / Д.М. Дайитбегов. – М.: ИНФРА-М – Вузовский учебник, 2008. – 578 с.
2. Карпунова, С.Ю. Преимущества модели ARIMA для краткосрочного прогнозирования поведения ценовых графиков Forex (автореферат) [Текст].
3. Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учеб. Пособие [Текст] / И.В. Орлова, В.А. Половников. – Изд. испр. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 365 с.
3. Эконометрика: Учебник [Текст] / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др.; Под ред. И.И. Елисеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 576 с.
4. Сайт ГУ – Высшая школа экономики www.hse.ru

Филонова Елена Сергеевна

Всероссийский заочный финансово-экономический институт, филиал, г. Орел

Кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры «Экономико-математические методы и модели»

Тел.: (4862) 54-48-37

E-mail: zamdir.orel@vzfei.ru

УДК 657:005.334

А.Н. КИЗИЛОВ, О.В. ОВЧАРЕНКО

НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ РИСК ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ-УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ РИСКА ИСКАЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье излагается методика оценки неотъемлемого риска хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности. На основе положений правил (стандартов) аудиторской деятельности разработан модуль оценки неотъемлемого риска. Определены факторы высокой степени неотъемлемого риска, а также статьи и предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности, которые подвержены рискам искажения у организаций-импортеров и организаций-экспортеров.

Ключевые слова: неотъемлемый риск, риск искажения бухгалтерской отчетности.

The article considers the valuation procedure of inherent risk of economic entities - foreign economic activity participants. Basing on the Auditing Standards Statement the module of inherent risk valuation is developed, factors of inherent risk high degree as well as financial reporting items and preconditions that have risks of distortion at organizations-importers and organizations-exporters are determined.

Key words: inherent risk, accounting offence risk.

Риск существенного искажения отчетности представляет собой совокупную оценку неотъемлемого риска и риска внутреннего контроля. Как отмечают Аренс А. и Лоббек Дж. [7], включение неотъемлемого риска в модель аудиторского риска – один из важнейших аспектов аудита. Для оценки риска существенного искажения бухгалтерской отчетности аудитор может использовать модель, которая выражает общее соотношение компонентов аудиторского риска в целях достижения необходимого уровня риска необнаружения:

$$AP = HP \times PCK \times PH, \quad (1)$$

$$AP = PСИО \times PH, \quad (2)$$

$$PСИО = HP \times PCK, \quad (3)$$

где AP - аудиторский риск;

HP - неотъемлемый риск;

PCK - риск средств внутреннего контроля;

PH - риск необнаружения;

PСИО - риск существенного искажения отчетности.

Таким образом, одним из компонентов риска существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности является неотъемлемый риск. Поэтому на первом этапе оценки рисков в условиях риск-ориентированного подхода аудитор должен оценить неотъемлемый риск.

Неотъемлемый риск внутренне присущ любому хозяйствующему субъекту. Неотъемлемый риск заключается в том, что деятельность различных служб хозяйствующего субъекта может приводить к ошибкам в финансовой (бухгалтерской) отчетности. Для проведения оценки неотъемлемого риска аудитор полагается на свое профессиональное суждение для того, чтобы на уровне финансовой (бухгалтерской) отчетности учесть следующие факторы:

- опыт и знания руководства, а также изменения в его составе за определенный период;

- давление на руководство;

- характер деятельности аудируемого лица;

- факторы, влияющие на отрасль, к которой относится аудируемое лицо, и в частности варианты учетной политики, характерные для данной отрасли;

- другие факторы.

Неотъемлемый риск характеризует подверженность остатка средств на счетах бухгалтерского учета или в группах однотипных операций искажениям, которые могут быть существенными, при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля. На уровне остатков по счетам бухгалтерского учета и группы однотипных операций аудитор должен учесть следующие факторы:

- счета бухгалтерского учета, которые могут быть подвержены искажениям;
- сложность лежащих в основе учета операций;
- роль субъективного суждения, необходимого для определения остатков на счетах бухгалтерского учета;
- подверженность активов потерям или незаконному присвоению;
- завершение необычных и сложных операций, особенно в конце или ближе к концу отчетного периода;
- операции, которые не подвергаются процедуре обычной обработки.

Всегда существует определенный риск, что хозяйствующий субъект допустил ошибки, которые могут привести к искажению финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Оценка неотъемлемого риска необходима для планирования работы аудитора. Нами разработан модуль оценки неотъемлемого риска в условиях риск-ориентированного подхода к аудиту (рисунок 1), который состоит из трех блоков:

- 1) факторы риска;
- 2) степень риска;
- 3) статья финансовой (бухгалтерской) отчетности и предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, на которые влияют выявленные риски.



Рисунок 1 – Модуль оценки неотъемлемого риска в условиях риск-ориентированного подхода

Согласно п. 19 федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка

рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» от 19.11.2008 г. № 863 [1] понимание аудитором деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, заключается в понимании следующих проблем:

- отраслевые, правовые и другие внешние факторы, влияющие на деятельность аудируемого лица;
- характер деятельности аудируемого лица, включая выбор и применение учетной политики;
- цели и стратегические планы аудируемого лица, связанные с ними риски хозяйственной деятельности, указывающие на возможное существенное искажение финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- основные показатели деятельности аудируемого лица и тенденции их изменения;
- система внутреннего контроля.

На основе этих утверждений нами выбраны направления оценки факторов неотъемлемого риска. Оценка неотъемлемого риска является одним из основных направлений планирования аудиторских процедур по проверке экспортно-импортных операций. Согласно п. 4 федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита», утвержденного Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» [2] планирование аудитором своей работы способствует тому, чтобы важным областям аудита было уделено необходимое внимание, чтобы были выявлены потенциальные проблемы и работа была выполнена с оптимальными затратами, качественно и своевременно. Планирование позволяет эффективно распределять работу между членами группы специалистов, участвующих в аудиторской проверке, а также координировать такую работу.

Получение информации о деятельности хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности является важной частью планирования аудита экспортно-импортных операций, помогает аудитору выявить события, операции и другие особенности, которые могут оказывать существенное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Оценка неотъемлемого риска позволяет аудитору определить риски искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности, относящиеся к экспортно-импортным операциям. Причиной неотъемлемого риска, как правило, является природа бизнеса аудируемого лица, окружение (среда), в которой оно функционирует, и система его организации.

На основе положений федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» от 19.11.2008 г. № 863 и модуля оценки неотъемлемого риска в условиях риск-ориентированного подхода к аудиту нами разработан рабочий документ аудитора «Оценка неотъемлемого риска хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности».

Предложенный рабочий документ основан на использовании тест-вопросников для оценки неотъемлемого риска. На основании профессионального суждения аудитор оценивает степень неотъемлемого риска, применяя атрибутивный метод и значения «низкий», «средний», «высокий». Использование профессионального суждения аудитора обосновывается п. 8 федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденного Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 [3], в соответствии с которым работа, выполняемая аудитором для формирования своего мнения, основывается на его профессиональном суждении.

Рабочий документ аудитора «Оценка неотъемлемого риска хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности» разработан для планировании аудиторских проверок и определении неотъемлемого риска организаций-импортеров и

организаций-экспортеров. Рабочий документ применялся при проведении аудиторских проверок подтверждения достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций-участниц внешнеэкономической деятельности в аудиторских фирмах г. Ростова-на-Дону. Исследование проводилось в периоде составления финансовой (бухгалтерской) отчетности за 2008 г. При исследовании в соответствии с требованиями федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 10 «События после отчетной даты», введенного Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 г. № 405 [4] принималось во внимание влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность событий, произошедших после отчетной даты. Так, в конце 2008 г. - начале 2009 г. общемировой экономической кризис отразился и на российской экономике. Произошла девальвация российской национальной валюты на 30-40%, которая существенно повлияла на финансовое и экономическое положение хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности.

Практическое применение рабочего документа «Оценка неотъемлемого риска хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности» позволило классифицировать неотъемлемые риски организаций-импортеров и организаций-экспортеров в соответствии с применяемой качественной оценкой риска.

Среди хозяйствующих субъектов-импортеров исследовались производственные предприятия, импортирующие сырье и оборудование, а также организации торговли, импортирующие товары. Факторы риска организаций-импортеров, по которым определена высокая степень неотъемлемого риска, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Высокая степень неотъемлемого риска организаций- импортеров по исследованным факторам риска

Факторы риска	Результаты исследования факторов риска
Особенности рынка товаров, работ, услуг	спад
Изменение в течение аудируемого периода курса российской валюты по отношению к курсам других иностранных валют	изменился на 30-40%
Сырьевые ресурсы, их стоимость	высокая стоимость доставки сырья
Нормативные правовые акты, которые существенным образом влияют на деятельность аудируемого лица	значительно изменились в аудируемом периоде
Основные поставщики и особенности договоров с ними	один поставщик или ограниченное количество поставщиков
Условия оплаты поставляемых товаров, сырья, оборудования	предоплата
Операции со связанными сторонами	операции со связанными сторонами охватывают различные сферы деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая)
Уровень зависимости аудируемого лица от кредитных ресурсов	заемные средства превышают собственные источники средств, аудируемое лицо имеет большую зависимость от кредитных ресурсов
Выполнение планов доходов и расходов	планы доходов и расходов не выполнены
Рентабельность	ниже запланированных показателей
Финансовая устойчивость и платежеспособность	низкие

По данным таблицы 1 высокая степень неотъемлемого риска организаций-импортеров отмечена по следующим факторам неотъемлемого риска:

- отраслевые, внешние факторы, влияющие на деятельность аудируемого лица;
- характер деятельности аудируемого лица;
- основные показатели деятельности аудируемого лица и тенденции их изменения.

Общемировой экономической кризис повлиял на снижение спроса на продукцию, товары организаций, импортирующих сырье и товары. Этот фактор привел к снижению доходов от реализации продукции, товаров. Изменение в течение аудируемого периода курса

российской валюты по отношению к курсам других иностранных валют на 30-40% обусловило высокие риски погашения обязательств перед поставщиками, кредитными организациями. Высокая стоимость доставки сырья приводит к рискам удорожания готовой продукции, товаров на российском рынке и снижению спроса покупателей.

Отражение в бухгалтерской отчетности экспортно-импортных операций регулируется, в частности, Положением по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утвержденным приказом Министерства финансов России от 27.11.2006 г. № 154н [5] (далее – ПБУ 3/2006). Изменения, внесенные в пункты 9, 10, 13 ПБУ 3/2006 в 2008 г., повышают риски искажения экспортно-импортных операций и могут привести к ошибкам в отражении:

- 1) стоимости активов (работ, услуг), приобретаемых по импортным контрактам;
- 2) выручки от реализации активов (работ, услуг) по экспортным контрактам;
- 3) курсовых разниц по выданным или полученным авансам в валюте;
- 4) доходов и расходов бухгалтерского отчетного периода.

Получение сырья, товаров от одного поставщика или ограниченного количества поставщиков, а также использование импортером при расчетах с поставщиками предоплаты повышает риски неисполнения контрактов со стороны поставщиков, что может привести к остановке деятельности организации-импортера.

Согласно п. 8 федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 9 «Связанные стороны», утвержденного Постановлением Правительства РФ от 19.11.2008 г. № 863 [6] аудитор должен изучить информацию об операциях со связанными сторонами, предоставленную представителями собственника и руководством аудируемого лица, а также обратить внимание на существенные операции с другими связанными сторонами. Охват операциями со связанными сторонами различных сфер деятельности организации-импортера (текущей, инвестиционной, финансовой) повышает риски искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности. Информация о связанных сторонах очень важна для пользователей бухгалтерской отчетности. Взаимоотношения связанных сторон влияют на финансовое положение и результаты деятельности организации, представляющей отчетность. Без получения достаточных и надлежащих доказательств того, что операции со связанными сторонами надлежащим образом учтены и раскрыты, аудитор не может выдать аудиторское заключение с безоговорочно положительным мнением.

Высокая степень зависимости организации-импортера от кредитных ресурсов может привести в условиях экономического кризиса к потере финансовой устойчивости и платежеспособности. Одним из финансовых признаков, на основании которых у аудитора может возникнуть сомнение в применимости допущения непрерывности деятельности аудируемого лица, является неспособность хозяйствующего субъекта погашать кредиторскую задолженность в надлежащие сроки. Аудитор должен рассмотреть всю совокупность факторов, оказывающих влияние на возможность аудируемого лица продолжать деятельность и исполнять свои обязательства как минимум 12 месяцев, следующих за отчетным периодом, и данные факторы должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности.

Хозяйственная деятельность экспортеров изучалась на примере деятельности производственных предприятий, экспортирующих оборудование; и торговых организаций, экспортирующих зерно и зернопродукты. Факторы риска организаций-экспортеров, по которым определена высокая степень неотъемлемого риска, представлены в таблице 2.

Спад в мировой и российской экономике в результате экономического кризиса отразился и на финансово-хозяйственной деятельности организаций-экспортеров. Снижение спроса привело к сокращению рынков сбыта и доходов от реализации. Изменения в ПБУ 3/2006 также обусловило риски искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности в части отражения доходов от реализации, курсовых разниц, прочих доходов и прочих расходов.

Применение нескольких режимов налогообложения (например, общего режима налогообложения, режима в форме упрощенной системы налогообложения и форме единого

налога на вмененный доход) усложняет бухгалтерский учет, требует ведения отдельного учета хозяйственных операций и выполнению трудоемких расчетов налоговых баз для целей налогового учета.

Таблица 2 – Высокая степень неотъемлемого риска организаций-экспортеров по исследованным факторам риска

Факторы риска	Результаты исследования факторов риска
Особенности рынка товаров, работ, услуг	спад
Изменение в течение аудируемого периода курса российской валюты по отношению к курсам других иностранных валют	изменился на 30-40%
Нормативные правовые акты, которые существенным образом влияют на деятельность аудируемого лица	значительно изменились в аудируемом периоде
Налогообложение	применяется несколько режимов налогообложения
Основные покупатели и особенности договоров с ними	один покупатель или ограниченное количество покупателей
Использование при расчетах аккредитивной формы	не используется

В случае невыполнения этих требований к хозяйствующим субъектам могут применяться санкции со стороны Федеральной налоговой службы РФ.

Риски неисполнения экспортных контрактов и снижения доходов от реализации возникают при отгрузке товаров, готовой продукции одному покупателю или ограниченному количеству покупателей. Широкий рынок сбыта нивелирует эти риски.

Исследование показало, что организации-экспортеры не используют аккредитивную форму расчетов. Аккредитив как расчетный инструмент – это обязательство банка (банк-эмитент аккредитива), открываемое по поручению покупателя (аппликант), заплатить продавцу (бенефициар) в определенные сроки сумму, оговоренную в аккредитиве, при условии представления комплекта документов, подтверждающих факт выполнения в установленные сроки бенефициаром своих обязательств перед аппликантом. Как отмечает Рожков С.И. [8] техника проведения расчетов с использованием аккредитива позволяет примерить антагонистические интересы сторон: продавец будет уверен, что платеж за товар он гарантированно получит при условии выполнения им обязательств по основному договору, подтвержденных документально, а покупатель может не сомневаться в получении товара необходимого качества и в требуемом количестве. Таким образом, экономическая схема документального аккредитива служит гарантией добросовестного выполнения договора всеми сторонами сделки. Аккредитивная форма расчетов позволяет избежать многочисленных рисков, связанных с непоставкой товара или невозвратом авансового платежа, возникающих при предоплате.

При практическом применении рабочего документа «Оценка неотъемлемого риска хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности» проводилось сопоставление рисков со статьями финансовой (бухгалтерской) отчетности и предпосылками подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, на которые влияют выявленные риски. Сопоставление позволило выделить статьи финансовой (бухгалтерской) отчетности и предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые подвержены рискам искажения у организаций-импортеров и организаций-экспортеров (Таблица 3, 4).

По данным таблицы 3 рискам искажения организации-импортера подвержены следующие статьи бухгалтерской отчетности:

- Основные средства строка 120 Бухгалтерского баланса;
- Сырье и материалы строка 211 Бухгалтерского баланса;
- Товары строка 214 и 215 Бухгалтерского баланса;
- НДС по приобретенным ценностям строка 220 Бухгалтерского баланса;

- Долгосрочные кредиты и займы строка 510 Бухгалтерского баланса;
- Краткосрочные кредиты и займы строка 610 Бухгалтерского баланса;
- Кредиторская задолженность строка 620 Бухгалтерского баланса;
- Доходы организации строка 010, 060, 080, 090 Отчета о прибылях и убытках;
- Расходы организации строка 020, 030, 040, 070, 100 Отчета о прибылях и убытках.

Таблица 3 – Статьи бухгалтерской отчетности и предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности, которые подвержены рискам искажения у организаций-импортеров

Статья бухгалтерской отчетности	Предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности
Основные средства строка 120 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота Стоимостная оценка Права
Сырье и материалы строка 211 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота Стоимостная оценка
Товары строка 214 и 215 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота Стоимостная оценка
НДС по приобретенным ценностям строка 220 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота
Долгосрочные кредиты и займы строка 510 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота
Краткосрочные кредиты и займы строка 610 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота
Кредиторская задолженность строка 620 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота
Доходы организации строка 010, 060, 080, 090 Отчета о прибылях и убытках	Возникновение Полнота Стоимостная оценка
Расходы организации строка 020, 030, 040, 070, 100 Отчета о прибылях и убытках	Возникновение Полнота Стоимостная оценка

Аудитор при планировании проверки экспортных операций должен акцентировать внимание на подтверждении достоверности следующих строк бухгалтерской отчетности:

- Товары строка 214 и 215 Бухгалтерского баланса;
- Готовая продукция строка 214 Бухгалтерского баланса;
- Дебиторская задолженность строка 230 и 240 Бухгалтерского баланса;
- Доходы организации строка 010, 060, 080, 090 Отчета о прибылях и убытках;
- Расходы организации строка 020, 030, 040, 070, 100 Отчета о прибылях и убытках.

Таблица 4 – Статьи бухгалтерской отчетности и предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности, которые подвержены рискам искажения у организаций-экспортеров

Статья бухгалтерской отчетности	Предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности
Товары строка 214 и 215 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота Стоимостная оценка
Готовая продукция строка 214 Бухгалтерского баланса	Существование Полнота Стоимостная оценка
Дебиторская задолженность строка 230 и 240 Бухгалтерского баланса	Существование Стоимостная оценка
Доходы организации строка 010, 060, 080, 090 Отчета о прибылях и убытках	Возникновение Полнота Стоимостная оценка
Расходы организации строка 020, 030, 040, 070, 100 Отчета о прибылях и убытках	Возникновение Полнота Стоимостная оценка

Таким образом, при проведении практического исследования особенностей деятельности хозяйствующих субъектов-участников внешнеэкономической деятельности и оценке неотъемлемого риска были определены:

1) факторы высокой степени неотъемлемого риска организаций-импортеров и организаций-экспортеров;

2) статьи бухгалтерской отчетности и предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности, которые подвержены рискам искажения у организаций-импортеров и организаций-экспортеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 19.11.2008 г. № 863.

2. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696.

3. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696.

4. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 10 «События после отчетной даты», введенное Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 г. № 405.

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утвержденное приказом Министерства финансов России от 27.11.2006 г. № 154н

6. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 9 «Связанные стороны», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 19.11.2008 г. № 863.

7. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит [Текст]: пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек – М.: Финансы и статистика. 1995. – 248 с.

8. Рожков, С.И. Аккредитивная форма расчетов во внешнеэкономической деятельности, или аккредитив – не деньги [Текст] / С.И. Рожков // Организация продаж банковских продуктов. – 2007. – № 1.

Кизилев Александр Николаевич

Ростовский государственный экономический университет, г. Ростов-на-Дону

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой аудита

Тел.: 8-863-229-68-30

E-mail: kizilov@rsue.ru

Овчаренко Ольга Викторовна

Ростовский государственный экономический университет, г. Ростов-на-Дону

Соискатель кафедры аудита

Тел.: 8-909-403-44-43

E-mail: ovolga29@yandex.ru

А.Ф. ДЯТЛОВА

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА СЧЕТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ АПК

В статье исследованы особенности формирования затрат в бухгалтерском учете и предложена методика управления расходами в интегрированных структурах агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: *затраты, учет, управление, интегрированные структуры, агропромышленный комплекс.*

In article features of formation of expenses in book keeping are investigated and the cost management technique in the integrated structures of agriculture is offered.

Key words: *expenses, the account, the management, the integrated structures, agriculture.*

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

Основу управленческого учета составляет учет затрат по центрам ответственности (первичным производственным подразделениям). При этом важнейшей проблемой для организации планирования и учета производственных и коммерческих затрат является их классификация. В экономической литературе по бухгалтерскому учету сложилась общепринятая группировка затрат в зависимости от различных классификационных признаков.

Следует отметить, что, несмотря на сходство различных точек зрения до сего времени не сложилось единое толкование авторами таких взаимосвязанных понятий как «затраты», «издержки» и «расходы», характеризующих стоимостную оценку потребления средств труда, предметов труда и живого труда (живого и овеществленного труда). Часто они используются как синонимы.

Мы поддерживаем точку зрения авторов, которые отмечают существенные различия между ними, а также изложенную Минсельхозом РФ [1].

Классификация издержек, затрат и расходов оказывает непосредственное влияние на информационную систему управленческого учета в условиях рыночной экономики и мирового финансового кризиса. При этом для управления организацией важнейшее практическое учетное значение имеет классификация затрат по экономическим элементам и по статьям затрат.

Группировка затрат по статьям (статья- это объект аналитического учета, состоящая из одного или нескольких элементов затрат) в соответствии с рекомендациями Минсельхоза РФ [1] состоит из 21 наименования. При этом для каждого вида производства (основного, вспомогательного, обслуживающего) определена индивидуальная номенклатура затрат, не позволяющая:

- иметь сопоставимую структуру затрат по видам производств;
- организовать нормирование и бюджетирование в соответствии с рыночными условиями;
- организовать оперативный, нетрудоемкий и понятный исполнителям учет затрат по центрам ответственности для целей управления производственными процессами.

В итоге руководители центров ответственности не имеют общих данных о затратах по их видам, так как они рассредоточены по разным статьям.

В соответствии с главой 261 НК РФ и Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету доходов, расходов и финансовых результатов сельскохозяйственных организаций предусмотрено, что при формировании расходов по обычным видам деятельности должны быть обеспечена их группировка по следующим экономическим элементам (в налоговом и бухгалтерском учете): материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты. Данная группировка затрат соответствует слагаемым стоимости производимой продукции (работ, услуг).

Для реализации поставленных задач считаем целесообразным:

1. Отказаться в планировании и управленческом учете по центрам затрат от группировки расходов по статьям по объектам планирования и учета (за статью принять элемент расходов).

2. Затраты по управлению (постоянные общепроизводственные, общехозяйственные расходы) полностью относить на финансовые результаты согласно выбранному Учетной политикой варианту их отражения.

3. Затраты в основных отраслях (растениеводстве, животноводстве, промышленном производстве), вспомогательных и обслуживающих производствах по центрам затрат учитывать по следующим видам расходов:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация внеоборотных активов;
- прочие расходы (денежные): налоговые, командировочные и др.

4. Стоимость услуг вспомогательных производств и переменные общепроизводственные расходы списывать в затраты по объектам учета основных отраслей в поэлементном разрезе.

Функциями управления деятельностью первичных производственных подразделений (хозрасчетных центров ответственности) являются: технология – планирование – нормирование – внутрихозяйственные (трансфертные) цены – учет – отчетность – контроль – анализ – управленческое решение, которые в совокупности обеспечивают хозяйственный (коммерческий) расчет центров ответственности (первичных производственных подразделений и функциональных служб) и прибыльность коммерческой организации в целом.

Организация внутрихозяйственного коммерческого расчета по центрам ответственности (первичным подразделениям) является наиболее эффективной, когда все, или преимущественно все, первичные структурные подразделения функционируют в равной единой экономической среде, удовлетворяющей экономические интересы трудовых коллективов на основе эквивалентного обмена продуктами их труда в натуральной и (или) денежной форме.

Практически это реализуется через систему внутрихозяйственных расчетных цен, именуемых в последнее время «трансфертными ценами». Такие цены могут устанавливаться либо на договорной основе между подразделениями, либо могут использоваться рекомендованные управляющей организацией и принимаемые центрами ответственности. На более высоком уровне внутрихозяйственного коммерческого расчета, когда конечным результатом деятельности подразделения является маржинальный доход или прибыль, в качестве трансфертных могут использоваться рыночные (фактические цены реализации продукции, работ, услуг) цены.

При этом следует учитывать специфику сельскохозяйственного производства, когда определенные виды продукции, услуги не переходят в товарную форму, а используются для внутреннего потребления (семена, корма, транспортные, ремонтные и др. услуги). Однако и в этих условиях экономическая система должна обеспечивать объективную оценку деятельности первичных производственных подразделений.

В этих условиях трансфертные цены как инструмент управления и оценки деятельности центров ответственности занимают одно из центральных элементов системы внутрихозяйственного коммерческого расчета. При разработке трансфертных цен должны приниматься во внимание следующие условия:

- необходимость обеспечения равных условий для всех центров ответственности по достижении конечного результата (экономии прямых затрат, маржинального дохода, прибыли);
- спрос и предложение на продукцию и услуги внутрихозяйственных подразделений и внешнего рынка;
- экономические взаимоотношения подразделений между собой и управляющей организацией в целом при различных формах управления производственной деятельностью (централизованной, децентрализованной и др.);
- трудоемкость, качество и доходность производимой продукции (работ, услуг);
- необходимость обеспечения материального стимулирования трудового коллектива, а также простого и (или) расширенного воспроизводства.

Приведенные условия могут быть реализованы посредством определения трансфертной цены исходя из нормативных прямых затрат и нормы дохода или прибыли, обеспечивающей воспроизводственный процесс. При этом нормы экономии, дохода или прибыли для подразделений, должны учитывать разные производственные условия и степень риска (инфляции, чрезвычайных обстоятельств и др.).

При разработке трансфертных цен необходимо исходить из возможности хозрасчетных подразделений осуществлять процесс воспроизводства в основном за счет собственных средств. При этом должны быть индивидуальные подходы к подразделениям, работающим по нормативам, на самоокупаемости и на самофинансировании. Экономическое содержание указанных моделей коммерческого расчета может быть выражено следующим образом:

- 1) расходы < нормативы (экономия);
- 2) доходы = расходам (самоокупаемость);
- 3) доходы > расходов (самофинансирование).

В связи с этим при установлении трансфертных цен следует для всех центров ответственности определять единые внутрихозяйственные цены на одноименные виды продукции, работ, услуг с учетом индивидуальных дотаций из централизованных резервов, обеспечивающих среднюю нормативную рентабельность по организации. Отсюда формула расчета трансфертной цены единицы продукции может быть следующей:

$$ТЦ = Сп \times Ур, \quad (1)$$

где $ТЦ$ – трансфертная цена единицы продукции, работ, услуг;

$Сп$ – себестоимость производственная единицы продукции, работ, услуг;

$Ур$ – заданный уровень рентабельности продукции подразделения.

При этом в расчет должны приниматься только переменные и полупеременные затраты (смешанные), а постоянные расходы должны полностью списываться на расходы по продаже продукции.

Одной из проблем, возникающих в связи с организацией учета по центрам ответственности, является обеспечение учета для целей внутрихозяйственного коммерческого расчета и для целей исчисления себестоимости продукции в целом по организации. Реализована эта проблема может быть посредством изменения документирования хозяйственных операций и в системе сквозного учета затрат и выхода продукции (работ, услуг).

Возможны два варианта решения этой проблемы:

- 1) организовать обособленный учет результатов деятельности центров ответственности параллельно с бухгалтерским производственным учетом;

2) обеспечить сочетание в едином учетном процессе хозрасчетного производственного учета и исчисления себестоимости продукции.

Оба варианта в определенной степени усложняют систему управленческого учета. Однако второй вариант наиболее сложный и трудоемкий, так как это связано с усовершенствованием многих первичных документов, регистров сводного учета, организацией учета внутреннего оборота по действующим и дополнительно вводимым синтетическим счетам.

Хозрасчетный метод ведения хозяйства требует документального оформления экономических и иных отношений между участниками производственной деятельности, какими являются положение по хозрасчету и договор. При этом договоры могут заключаться подразделениями между собой, с внешними получателями продукции (работ, услуг) или заключается единый договор сотрудничества, который подписывают руководители подразделений и аппарата управления (как отдельного хозрасчетного подразделения).

Учет в подразделениях организуется по схеме: первичные документы – накопительные ведомости - лицевой счет. Главным условием при этом является полное соответствие учетных данных показателям хозрасчетных планов.

Первичные документы (учетные листы, путевые листы, накладные, лимитно-заборные карты, чеки, ведомости и др.) ведут учетчики, руководители трудовых коллективов, их помощники, непосредственные исполнители работ, а утверждают их руководители отраслей или участков.

Накопительные ведомости объемов производства продукции, поступления приплода, предоставления и получения услуг, распределения продукции и поступления выручки от ее продажи, наличия и расхода материальных ресурсов, затрат труда и его оплаты, амортизации основных средств и других доходов и расходов ведут бухгалтеры участков, отраслей или централизованных бухгалтерий, ФРЦ.

Положение по бухгалтерскому учету расходов (ПБУ 10/99) предусматривает организацию учета расходов по обычным видам деятельности (на производство и продажу продукции) по экономическим элементам. Однако действующим планом счетов бухгалтерского учета реализация этого положения не предусмотрена. В связи с этим для заполнения бухгалтерской отчетности расходы по элементам затрат определяются выборочным методом на основании данных различных синтетических счетов, используемых для учета расходов.

В то же время Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях предусмотрено формирование затрат на производство в системе бухгалтерского учета по элементам и статьям расходов.

Решение этой проблемы по нашему мнению может быть реализовано одной из двух методик: двухступенчатой и одноступенчатой.

Двухступенчатая методика

Суть данной методики заключается в организации учета затрат двумя этапами. На первом этапе учитывают затраты по элементам на специальных собирательно-распределительных (отражающих) синтетических счетах, на втором – перегруппируют затраты за отчетный период по статьям или элементам по объектам учета на счетах по учёту производства.

Детализация по статьям, по роли и назначению в технологическом процессе в зависимости от типа, характера и объема производства для определения фактической себестоимости по носителям затрат (отдельным видам продукции (работ, услуг)) осуществляется в системе калькуляционных счетов. Особая роль в данном варианте отводится группировке затрат по элементам. Развитие рыночных отношений и реформирование российской системы учета на основе международных стандартов предопределили перемещение центра ответственности контроля за издержками со стороны

государства (для целей определения финансовых результатов и объектов налогообложения прибыли) на общую сумму издержек, независимо от целей и места возникновения, а также отнесения их на выпущенную продукцию и к незавершенному производству. Это упрощает контроль и позволяет получать сведения для определения вновь созданной стоимости по единой методике как на уровне отдельных субъектов рынка (конкретных организаций), так и в масштабе отдельных отраслей народного хозяйства.

Для формирования информации о затратах на производство по признаку экономического содержания за отчетный период (по операциям использования (потребления) факторов производства в обычной деятельности) могут быть использованы отдельные синтетические счета для учета элементов затрат. Можно использовать имеющиеся в Плана счетов резервные номера с 30 по 39.

Перечень действующих синтетических счетов для учета затрат по статьям (действующий порядок) и предлагаемых счетов для учета затрат по экономическим элементам, на первом этапе, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень счетов для учета затрат по этапам

№ счета	Синтетические счета	Субсчета
Счета для учета затрат по элементам – первый этап (финансовый учет)		
31	Материальные затраты	1. Основное производство 2. Вспомогательное производство 3. Производственное управление 4. Общехозяйственное управление 5. Обслуживающие производства 6. Коммерческая деятельность 7. Прочие производства и службы
		Аналитические счета (по соответствующим субсчетам)
		1. Семена и посадочный материал 2. Корма 3. Прочая продукция сельского хозяйства 4. Минеральные удобрения 5. Нефтепродукты 6. Топливо 7. Электроэнергия 8. Другие виды энергии (тепловая, сжатый воздух, холод и др.) 9. Запасные части 10. Средства защиты растений и животных 11. Затраты на сырье и материалы 12. Затраты на работы и услуги, выполняемые сторонними организациями 13. Прочие материальные затраты
32	Затраты на оплату труда	Те же субсчета, что и по счету 31
33	Отчисления на социальные нужды	Те же субсчета, что и по счету 31
34	Амортизация внеоборотных активов	Те же субсчета, что и по счету 31
35	Прочие нематериальные затраты	Те же субсчета, что и по счету 31
Счета для учета затрат по статьям – второй этап (управленческий учет)		
20	Основное производство	субсчета по отраслям основного производств
23	Вспомогательные производства	субсчета по видам вспомогательных производств
25	Общепроизводственные расходы	субсчета по отраслям основного производства
26	Общехозяйственные расходы	субсчета по видам расходов
28	Брак в производстве	субсчета по видам брака (исправимый, неисправимый)
29	Обслуживающие производства и хозяйства	субсчета по видам производств и хозяйств

При этом предлагаемые синтетические счета 31-35 являются собирательно-распределительными (транзитными) и на отчетную дату остатка не имеют.

Назначение и содержание синтетических счетов первого этапа учета затрат по экономическим элементам в финансовом учете приведены в приложении.

Итоги накопленной информации со счетов общих затрат по элементам переносят на счета учета затрат управленческого бухгалтерского учета исходя из мест их возникновения и целевого назначения. Ежемесячно (или в другие сроки, установленные организацией и согласованные с отчетными периодами) счета учета затрат по элементам полностью закрываются и на отчетную дату остатка не имеют. Списание основных затрат отражают с кредита счетов: 31 «Материальные затраты», 32 «Затраты на оплату труда», 33 «Отчисления на социальные нужды», 34 «Амортизация», 35 «Прочие нематериальные затраты» в части прямых затрат в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажи», 97 «Расходы будущих периодов», а косвенных - в дебет собирательно-распределительных счетов 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы», которые предлагаем затем списывать на счет 99 «Прибыли и убытки», исчисляя (ежеквартально) в пределах сметы расходов центров затрат (ответственности) с последующей корректировкой до уровня фактических расходов.

Такой порядок списания общепроизводственных расходов предлагается в силу того, что, например, в сельскохозяйственных организациях в их составе нет условно-постоянных расходов. В других отраслях, имеющих в составе общепроизводственных расходов условно-переменные технологические цеховые затраты (содержание машин, оборудования и др.), их учет предлагаем сосредоточить на отдельных аналитических счетах основных, вспомогательных и обслуживающих производств с последующим включением в себестоимость продукции, работ и услуг.

При этом расходы материальные, на оплату труда, отчисления на социальные нужды и амортизацию должны быть отнесены по принадлежности к объектам учета в центрах затрат (первичных производственных подразделениях), а прочие нематериальные затраты – по принадлежности (затраты по страхованию, налоговые платежи и др.) или косвенным методом – пропорционально оплате труда.

При способе ведения затрат по элементам (по счетам 31, 32, 33, 34, 35) может быть использована накопительная ведомость (форма №301-АПК), открываемая на каждый элемент затрат с разбивкой внутри по отраслям и объектам учета с указанием корреспондирующих счетов (по кредиту).

Аналогичная ведомость может составляться и при автоматизированном учете с некоторым отличием в построении (вертикальный вариант).

Однако этот метод должен быть основным в условиях обособленного бухгалтерского финансового и управленческого учета и отдельного функционирования финансовой и управленческой бухгалтерий, что соответствует МСФО и международной практике экономически развитых стран.

Вторая методика.

Для средних и малых по объему производства и численности работников организаций применение первого варианта учета затрат несомненно затруднительно, поэтому предлагаем для них учет затрат осуществлять по элементам и определять сокращенную себестоимость продукции в единой системе на счетах по учету затрат на производство (20, 23, 25, 26, 28, 29, 44, 97) с использованием действующих форм учетных регистров (заменив статьи элементами затрат).

В этом случае на счетах бухгалтерского учета следует вести учет производственных затрат по объектам в разрезе элементов, представленных в первом варианте с необходимой детализацией при необходимости по видам материальных затрат (субсчета к счету 31) непосредственно на счетах по учету соответствующих видов производств (20, 23, 25, 26, 29, 44, 97).

С этой целью необходимо в Лицевом счете (производственном отчете) (ф.№83-АПК) предусмотреть группировку затрат по элементам. При этом расходы вспомогательных производств следует распределять по каждому элементу затрат отдельно пропорционально прямым переменным затратам по элементам в основных отраслях производства по объектам учета.

Постоянные расходы, учитываемые на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы», следует списывать полностью на финансовые результаты организации в дебет счета 99 «Прибыли и убытки» (аналогично первому варианту).

Очевидно, что данный вариант наиболее экономичен, так как он позволяет исключить двухступенчатый учет затрат, предусматривающий обособленную двухступенчатую группировку затрат (для финансового и управленческого бухгалтерского учета). Наиболее эффективен он в условиях компьютерной обработки информации.

Действующая и предлагаемые методики учета затрат по центрам ответственности приведены на рисунке 1.

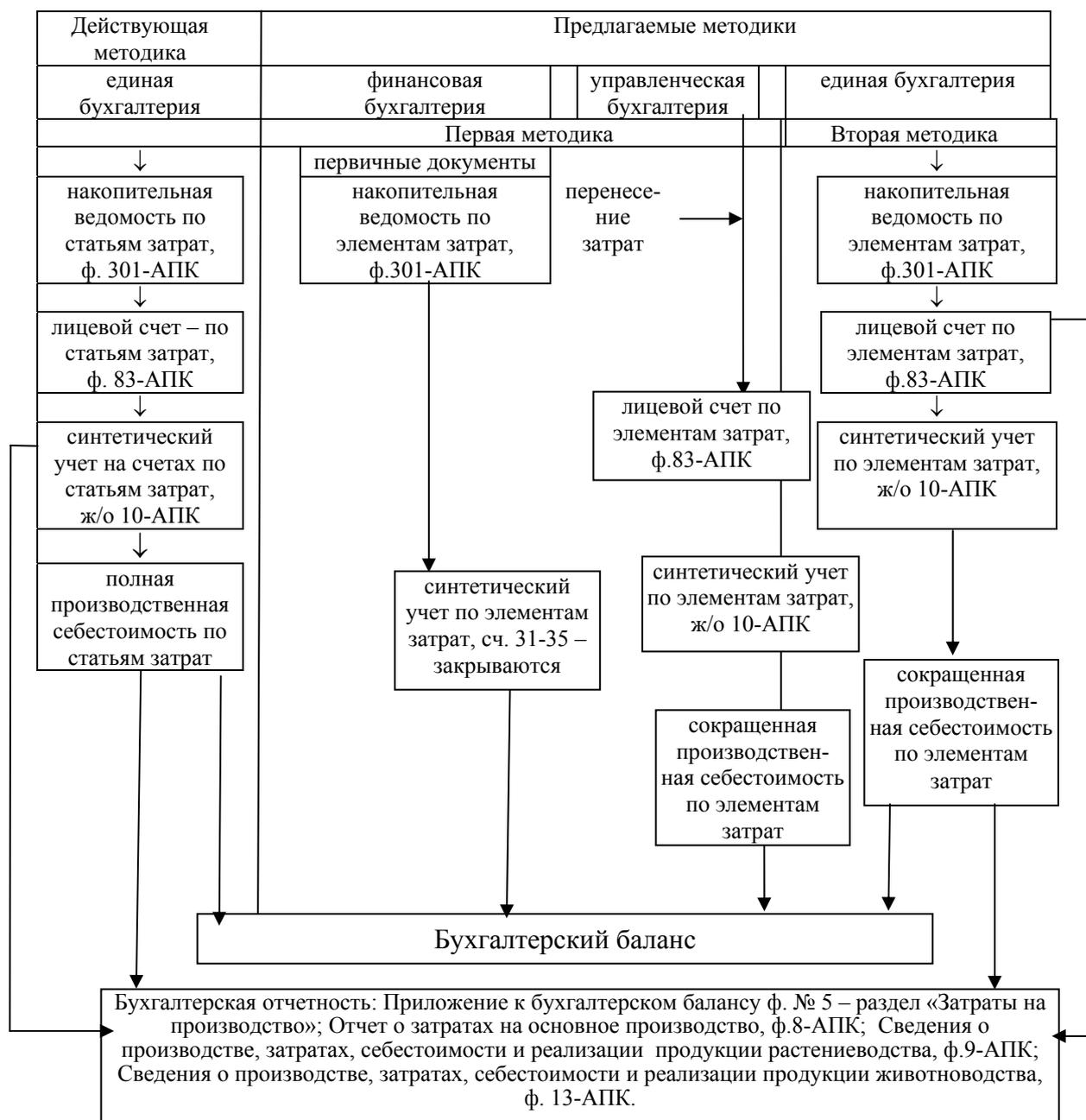


Рисунок 1 – Действующая и предлагаемые методики учета затрат по центрам ответственности

Предлагаемы нами, методики позволяют:

- нормирование общих затрат по центрам ответственности осуществлять по элементам в натуральных показателях (единицу площади, голову скота, эталонный гектар пашни и др.) по укрупненным пяти нормативам;
- нормы расхода отдельных видов материальных ценностей (нефтепродукты, удобрения, корма для животных) устанавливать на основании технологических карт с возможной дифференциацией по периодам: в растениеводстве – подготовительный, посевной, вегетационный, уборочный; в животноводстве – стойловый, пастбищный;
- определять результаты работы центров ответственности на основе экономии затрат, маржинального дохода или прибыли (в зависимости от уровня внутрихозяйственного расчета подразделения).

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях. Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 №792. – М., 2004. – 80 с.
2. Бычкова, С.М. Бухгалтерский учет и налогообложение в сельском хозяйстве: учеб. Пособие [Текст] / С.М. Бычкова, А.В. Золотарев и др.; под ред. С.М. Бычкова. – М.: Проспект, 2004. – 424 с.
3. Васькин, Ф.И. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие [Текст] / Ф.И. Васькин, А.Ф. Дятлова. – М.: КолосС, 2004. – 560с.
4. Кириленко, А.С. Агропромышленная интеграция – путь к укреплению экономики сельского хозяйства [Текст] / А.С. Кириленко // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2002. – № 10. – С. 46-48.
5. Козменкова, С.В. Особенности формирования бухгалтерской отчетности в перерабатывающих предприятиях АПК [Текст] / С.В. Козменкова, А.В. Рачинский // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2005. – № 7. – С. 34-36.
6. Маслова, И.А. Пути взаимодействия организационной и финансовой структур предприятий для обеспечения согласования между управленческим и финансовым учетом [Текст] / И.А. Маслова, О. Шапорова // Управленческий учет. – 2008. – № 5– С. 14-18.
7. Петриков, А. Тенденции развития интегрированных агропромышленных формирований [Текст] / А. Петриков // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 1. – С. 26-33.
8. Попова, Л.В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование: учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В. Попова и др. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 448 с.

Дятлова Ангелина Федоровна

Российский государственный аграрный заочный университет, г. Балашиха-8 Московской области

Кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета

Тел.: (095) 5212456

E-mail: priemkom@rgazu.ru

ФИНАНСЫ, НАЛОГИ **И КРЕДИТ**

УДК 336.2: 005.52

М.В. ВАСИЛЬЕВА

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Анализ является одной из важнейших функций управления, без него невозможно принятие никаких управленческих решений, в том числе и в области налогообложения. В статье раскрыта сущность налогового анализа на предприятии и выявлена его роль в управлении налогообложением.

Ключевые слова: налоговый анализ, упрощенная система налогообложения.

The analysis is one of the major functions of management, without its acceptance of any administrative decisions, including in the field of taxation is impossible. In the article the essence of the tax analysis at the enterprise is opened and its role in the management of the taxation is revealed.

Key words: the tax analysis, the simplified system of the taxation.

В современных условиях конкурентоспособность любого экономического субъекта можно рассматривать как способность осуществлять эффективное хозяйствование в условиях рынка, основными направлениями которого является максимизация прибыли и минимизация налоговых обязательств. Одним из важнейших способов эффективного управления налогообложением является осуществление налогового анализа на предприятии.

Под управлением в данном случае понимается систематическое, сознательное, целенаправленное воздействие на процесс общественного труда или иной деятельности, направленное на достижение поставленной цели путем наиболее эффективного использования финансовых, материальных, трудовых и иных ресурсов [4].

Налоговый анализ представляет собой совокупность приемов и способов, включающих использование существующих льгот по конкретным налогам, анализ существующего законодательства, его изменений, с помощью которых можно охарактеризовать налоговую политику и провести анализ налоговых изъятий за определенные периоды времени.

Налоговый анализ исчисленных, подлежащих уплате сумм налогов и сборов, уплачиваемых при применении упрощенной системы налогообложения, тенденций изменения налогооблагаемой базы и составляющих ее элементов, основными из которых являются доходы и расходы, и на этой основе прогнозирование налоговых обязательств являются важнейшей задачей руководства организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения [5].

Необходимым инструментом, позволяющим смоделировать налоговые последствия управленческих решений и выявить влияние проведения налогового анализа на финансовое состояние и финансовые результаты предприятия, является оценка эффективности проведения анализа подлежащих уплате сумм налогов и сборов.

Отсутствие полностью сформированного понятийного аппарата, теоретической и методологической базы по проведению налогового анализа в системе управления налогообложением, неразработанность методических основ концепции анализа и инструментария оценки не позволяют большинству экономических субъектов проводить налоговый анализ на своих предприятиях. Вследствие чего существует необходимость

подготовки теоретической базы по проведению налогового анализа как на микро, так и на макроуровне.

Значение налогового анализа в системе управления налогообложением при применении упрощенной системы налогообложения велико. Его главная цель состоит в оценке и поиске путей наиболее оптимального уровня налогообложения. Роль налогового анализа при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности организации при применении упрощенной системы налогообложения можно представить графически (Рисунок 1).

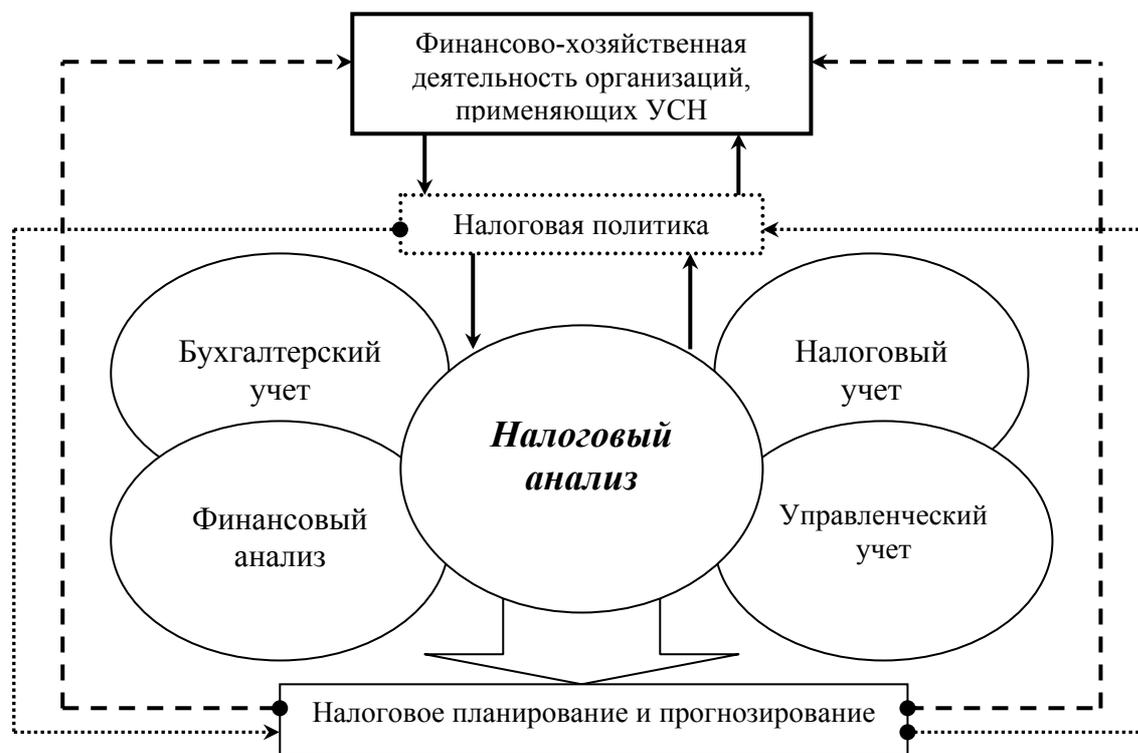


Рисунок 1 – Место и роль налогового анализа при применении упрощенной системы налогообложения

Налоговый анализ тесно связан с экономическим и финансовым анализом, однако его следует рассматривать как отдельную науку, поскольку налоговый анализ имеет собственную методологическую основу и необходим при принятии правильных и эффективных решений в области налогообложения.

Таким образом, информация, полученная в ходе проведения налогового анализа, влияет не только на налоговые обязательства, возникающие у организации, применяющей УСН, в текущем отчетном периоде, но и на перспективу, то есть на прогнозный период.

Из этого следует, что планирование и прогнозирование в области налогообложения не может осуществляться без налогового анализа, поскольку принятию эффективного управленческого решения предшествует огромное количество расчетов с использованием различных методов анализа.

Посредством налогового анализа возможно осуществление эффективной политики в области налогообложения, в том числе и при применении УСН.

Объектом налогового анализа при упрощенной системе налогообложения является совокупность параметров налогообложения и их воздействие на финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщика.

К параметрам налогообложения при применении УСН относится уровень, структура и динамика налоговых обязательств и платежей, формируемых в результате налогообложения при упрощенной системе налогообложения.

Предметом налогового анализа является определение влияния на финансово-хозяйственную деятельность различных элементов налогов, уплачиваемых при применении упрощенной системы налогообложения.

Основным элементом является объект налогообложения. Это могут быть доходы, либо доходы, уменьшенные на величину расходов. Объект налогообложения не может меняться налогоплательщиком в течение трех лет с начала применения упрощенной системы налогообложения.

Так как переход на упрощенную систему налогообложения осуществляется организациями добровольно и самостоятельно, то, выбирая объект налогообложения, следует проанализировать свои расходы с точки зрения их величины и соответствия перечню расходов, уменьшающих полученные доходы в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Затем следует просчитать величину налогового изъятия в каждом из вариантов налоговой базы и сделать соответствующие выводы [3].

Таким образом, основным критерием при выборе объекта налогообложения является доля расходов в составе доходов предприятия.

Цель и основные задачи налогового анализа при применении организациями упрощенной системы налогообложения представим графически (Рисунок 2).

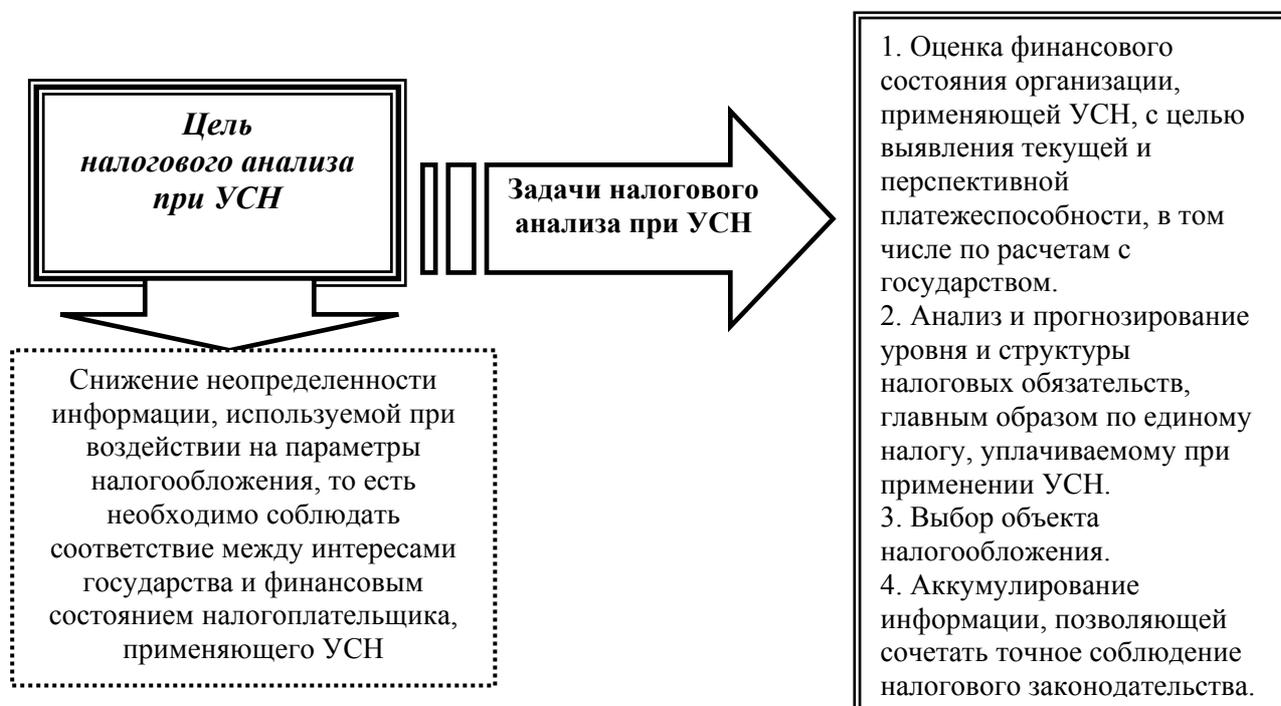


Рисунок 2 – Цель и задачи налогового анализа при применении упрощенной системы налогообложения

Также к элементам налогов относятся ставки, налоговый период и прочие.

Следует обратить внимание на то, что налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, заменяет собой не все налоги. Организации, применяющие УСН, уплачивают в соответствии с общим режимом налогообложения следующие налоги и сборы:

- транспортный налог;
- земельный налог;
- взносы на обязательное пенсионное страхование;
- таможенные платежи;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

- государственные пошлины и другие.

Поэтому по перечисленным налогам предприятиям, применяющим упрощенную систему налогообложения, целесообразно осуществлять налоговый анализ.

Кроме того, организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают только взносы в Пенсионный фонд РФ. По этой причине также рекомендуется осуществлять планирование страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, что позволит проводить более точный налоговый анализ в организации.

К инструментам налогового анализа при УСН относят:

- 1) мониторинг налогового и смежного с ним законодательства;
- 2) анализ документации, затрагивающие интересы организации в области налогообложения;
- 3) налоговое планирование;
- 5) налоговый аудит, применяемый для проверки эффективности принятых решений в области налогообложения;
- б) оценка налоговых рисков.

Основу налогового анализа при упрощенной системе налогообложения составляют наиболее полное и правильное применение установленных нормативно-правовыми актами привилегий, знание и умелое использование существующих в законодательстве о налогах и сборах возможностей. Сущностью налогового анализа, таким образом, является организация и методика расчетов сумм платежей по налогам, уплачиваемым при применении организациями УСН, на очередной финансовый год или на несколько лет и общего объема налоговых платежей. Результаты расчетов должны отражаться в налоговом бюджете организации, составляемом в рамках финансового бюджетирования на очередной год.

Наиболее важным условием проведения эффективного налогового анализа является информационное обеспечение, которое состоит в сборе и обработке информации, необходимой для осуществления налогового анализа.

Передача информации о положении и деятельности организации на высший уровень управления и взаимный обмен информацией между всеми взаимосвязанными службами организации осуществляются на базе современной электронно-вычислительной техники и других технических средств связи. При этом особое значение приобретает обеспечение оперативности и достоверности сведений. Именно эти условия являются наиболее важными при принятии эффективных решений в области налогообложения.

По сфере доступности информацию можно разделить на открытую и закрытую (секретную). Информация, содержащаяся в налоговой, бухгалтерской и статистической отчетности, выходит за пределы хозяйствующего субъекта и является открытой информацией [2].

Каждый хозяйствующий субъект вправе разрабатывать собственные плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы, лимиты, систему их оценки, в том числе и в сфере налогообложения для системы управления налогообложением при УСН. Эта информация является внутренней. Информационную базу при проведении налоговой проверки по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН, представим графически на рисунке 3.

Следовательно, информационная база при осуществлении анализа по налогам, уплачиваемым при применении упрощенной системы налогообложения, включает в себя информацию, необходимую для проверки правильности исчисления и уплаты налога, полученная в ходе анализа от самой организации и третьих лиц, а также результаты анализа проверяемой информации. Кроме того, данную информацию можно использовать с целью не только как внутренний источник, но и для предоставления в налоговые органы, органы статистики и органы местного самоуправления.

Данные источники информации для налогового анализа удобны тем, что можно не подготавливая данные для анализа уже на основании внутренней информации сделать сравнительный анализ показателей налоговой отчетности предприятия за предыдущие периоды.

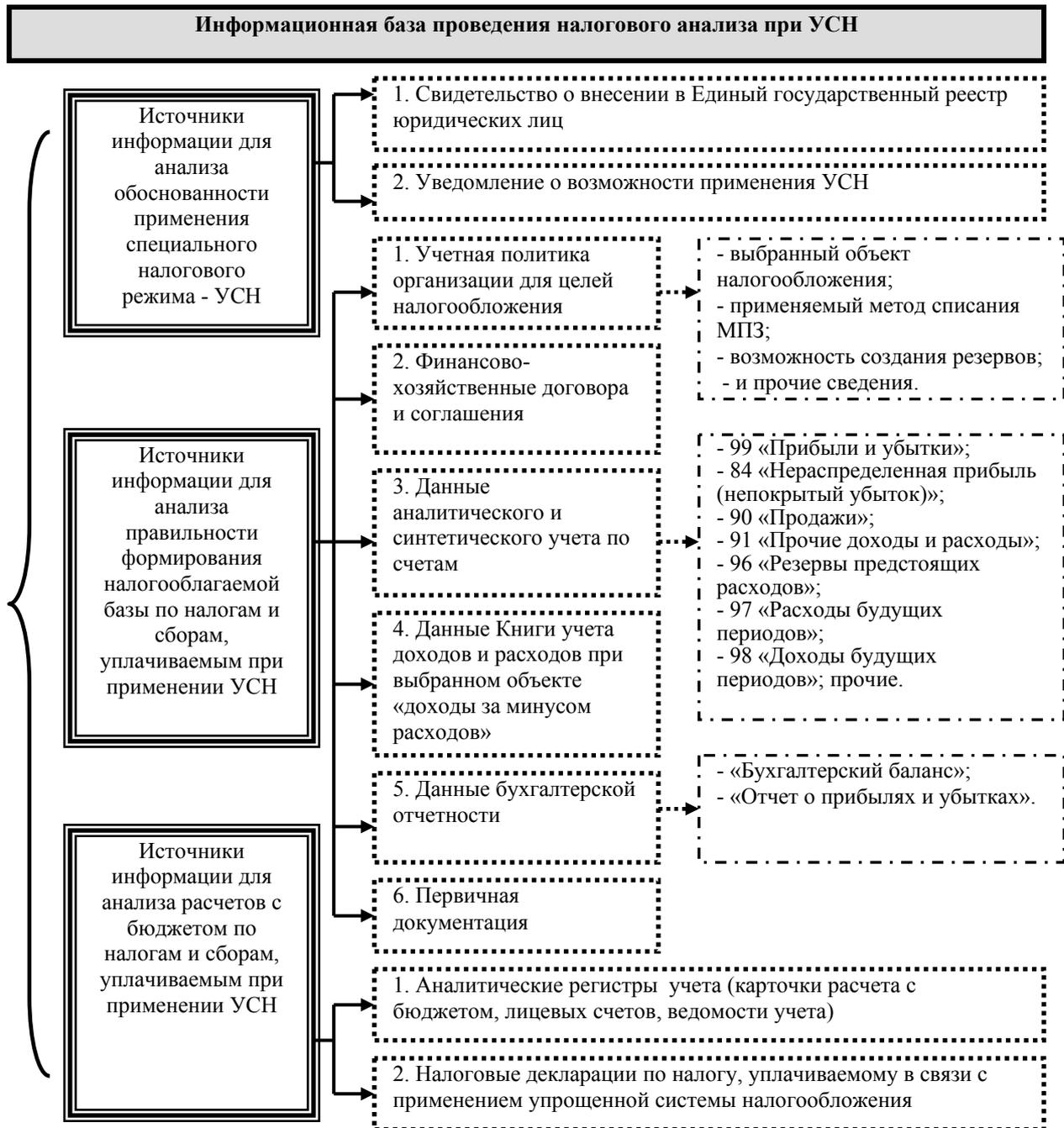


Рисунок 3 – Информационная база осуществления налогового анализа при применении организациями УСН

С появлением специальных автоматизированных налоговых и бухгалтерских программ для налогового анализа, удобно сразу после составления форм отчетности не выходя из программы произвести на основании готовых форм бухгалтерской и налоговой отчетности с помощью встроенного блока регистров осуществлять налоговый анализ.

Структура проводимого налогового анализа при УСН включает 3 основных этапа:

1. Анализ структуры налоговых платежей, основным из которых является единый налог, уплачиваемый в связи с применением УСН.
2. Анализ налоговой нагрузки организации, применяющей УСН.
3. Анализ задолженности перед бюджетом.

Аналитическая работа на уровне экономического субъекта, применяющего упрощенную систему налогообложения, заключается в поиске оптимальных вариантов

налогообложения. Основными принципами ведения аналитической работы на уровне экономического субъекта являются следующие:

1. Цель исследования не должна противоречить нормам права.
2. Научный характер работы, использование новейших достижений теории и методологии экономических исследований.
3. Всестороннее изучение причинно-следственных связей.
4. Соответствие основным требованиям, предъявляемым к аналитической информации.

В целом суть аналитической работы заключается в сборе исходных данных и первичной информации, ее обобщении, установлении причинно-следственных связей влияния одних фактов на другие, на основании полученных результатов анализа и имеющегося опыта — агрегирование данных, подготовка аналитических справок, отчетов, и, в конечном итоге — прогнозировании результатов деятельности организации.

Таким образом, можно выделить следующие этапы осуществления аналитической работы на уровне экономического субъекта при осуществлении налогового анализа организациями, применяющими УСН (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Основные этапы осуществления аналитической работы

На первом этапе формируется цель анализа, его связь с другими направлениями работы, определяются формы взаимодействия субъекта, осуществляющего аналитическое исследование с другими финансово – экономическими службами.

Собранная информация на втором этапе представляет собой первичные данные, после ее обработки (сортировки, калибровки) она превращается в информацию, и только после анализа информации синтеза, на ее основе выводов экспертов, она становится знаниями, дающими реальную почву руководству для принятия решений.

На третьем этапе строятся экономико-математические модели, отражающие влияние совокупности налогов и сборов.

На четвертом этапе осуществляется оформление результатов работы. В практике результаты анализа могут быть оформлены в виде аналитического отчета, пояснительной записки, справки заключения.

На последнем этапе осуществляется мониторинг за внедрением и реализацией предложений, разработанных на основе проведения аналитических исследований. На данном этапе оценивается фактический экономический эффект, эффективность предложенных мероприятий и сопоставляются достигнутые результаты с расчетными [1].

При проведении аналитической работы специалист сталкивается с различными факторами, осложняющими процедуру анализа и оценки эффективности воздействия на параметры налогообложения. Исполнители аналитической информации подготавливают исходную информацию, группируют ее для принятия решений в области оптимизации

налогообложения при применении УСН. Перечень процедур для проведения налогового анализа при УСН можно представить графически на рисунке 5.



Рисунок 5 – Перечень процедур для осуществления налогового анализа при УСН

Следовательно, при осуществлении налогового анализа при упрощенной системе налогообложения организации должны анализировать целесообразность перехода на специальный режим, грамотно выбирать объект налогообложения и осуществлять анализ налогов, уплачиваемых при УСН. В системе управления налогообложением налоговый анализ занимает центральное место. Таким образом, информационная система в области налогообложения для осуществления аналитической работы при применении УСН представляет собой огромный функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывной аналитической работы, необходимой для осуществления планирования и подготовку решений, связанных с воздействием на параметры налогообложения. Аналитическая работа должна быть направлена на поиск оптимального воздействия на денежные потоки в процессе налогообложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие [Текст] / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 215 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: по состоянию на 20 февраля 2008г. [Текст]– Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2008. – 562 с.
3. Налоговый контроль: Учебное пособие [Текст] / Под общ. ред. профессора В.К.Бабаева. - 2-е изд., доп. и перераб. – М., 2003. – 409 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 330 с.
5. Тедеев, А.А. Налоговое право [Текст] / А.А. Тедеев, В.А. Парыгина. – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 320 с.

Васильева Марина Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Зам. директора Финансово-экономического института по учебной работе, декан Финансового факультета.

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: vita_977@mail.ru

Н.Г. ВАРАКСА

СИСТЕМА МЕР ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрены меры предупреждения в области налогообложения как с позиции субъектов их осуществляющих, так и с точки зрения объектов, на которые данная деятельность направлена.

Ключевые слова: предупреждение, меры, налогообложение, правонарушение.

In article measures of the prevention in the field of the taxation both from a position of their subjects carrying out, and from the point of view of objects on which the given activity is directed are considered.

Key words: the prevention, measures, the taxation, an offence.

Предупредительная деятельность в сфере налогообложения представляет собой сложную, постоянно совершенствующуюся и обновляющуюся, за счет изменения налогового законодательства, систему мер упреждающего воздействия.

Система – это сущность, которая в результате взаимодействия ее частей может поддерживать свое существование и функционировать как единое целое.

Из данного определения видно, что основным свойством системы является ее целостность, под которой понимают внутреннее единство системы и принципиальную несводимость ее свойств к сумме свойств ее элементов, и наоборот. Более того, при объединении элементов в систему возникают новые свойства, которыми не обладает ни один элемент в отдельности [3].

В настоящее время предупредительная деятельность в России не носит системного характера [2]. В практике налоговых органов имеется большое число мер предупреждения налоговых правонарушений, однако разрозненное их использование не дает желаемого положительного эффекта.

Отсюда велико значение комплексного рассмотрения составляющих элементов предупредительной деятельности государства.

Меры предупреждения правонарушений представляют собой индивидуальные правоохранительные акты административного характера, выражающие государственно-правовое принуждение, оказывающее непосредственное влияние на отклоняющееся от нормального (предписанного законом) поведение, влекущее, как правило, изменение правового положения лица, подвергнутого данной мере (ограничение отдельных прав и свобод, возложение дополнительных обязанностей и т.п.) [9].

Таким образом, систему мер предупреждения налоговых правонарушений следует понимать, как целостное единство структурно расчлененных мер упреждающего воздействия, взаимосвязанных между собой, реализующих предупредительные функции в условиях конкретной внешней среды.

Предупредительная деятельность в сфере налогообложения, как система, включает в себя:

- 1) объекты профилактики, на которые направлена эта деятельность;
- 2) субъекты профилактики;
- 3) цель деятельности;
- 4) меры, с помощью которых достигается цель деятельности.

Объект предупредительной деятельности представляет собой тесную взаимосвязь материальных и духовных явлений и процессов, происходящих в обществе, с процессами уклонения от учета, представления в налоговые органы сведений, необходимых для ведения налогового контроля, от уплаты налоговых платежей, воздействуя на которые, государство и общество в целом стремятся достигнуть необходимого для них итога. Ими могут быть процессы и явления экономического, демографического, социально-психологического и

иного порядка, находящиеся в прямой либо косвенной связи с налоговыми правонарушениями [4].

Учитывая, что обязательные налоговые платежи являются экономической категорией, к объекту предупреждения налоговых правонарушений, в первую очередь, следует отнести процессы, происходящие в экономике. Так, совершение налоговых правонарушений, как следствие нежелания уплачивать налоги, вызвано не только высоким уровнем налогообложения в стране, но и процессами, происходящими в экономике: замедление темпов роста уровня производства на почве высокой себестоимости, инфляция, рост платежей в бюджет, недостаток оборотных средств у предприятий, вывоз капитала [7].

К объекту предупреждения налоговых правонарушений так же относятся сложившееся в обществе отношение граждан к проблемам формирования бюджета государства в целом и негативное восприятие налогоплательщиками процесса налогообложения в частности. На протяжении всего периода экономических реформ девяностых годов XX столетия в сознании людей формировалось убеждение в стремлении уклониться от уплаты налогов.

Таким образом, деятельность по предупреждению налоговых правонарушений должна осуществляться как в части преодоления негативных объективных факторов развития экономики, так – и субъективного фактора для создания условий формирования у населения психологии «добросовестного налогоплательщика».

Субъектами предупреждения налоговых правонарушений являются государственные органы, общественные организации и отдельные граждане, осуществляющие деятельность в данной сфере.

Сложность и многообразие предупредительной деятельности определяют и разнообразие субъектов деятельности, которые объединяются в сложную многоуровневую и многофункциональную систему.

Считаем целесообразным, разделить субъектов предупреждения налоговой деликтности на три группы.

К первой отнесены субъекты общей профилактики. К ним относятся федеральные, региональные и местные органы власти, а также общественные формирования.

Во вторую группу следует включить те органы, для которых предупреждение налоговых правонарушений не является основной деятельностью, но которые в процессе осуществления своей профессиональной деятельности могут выявлять причины и условия, способствующие совершению налоговых деликтов, либо затруднять их совершение.

Основные субъекты предупреждения налоговой деликтности относятся к третьей группе. Это налоговые и правоохранительные органы.

Важным элементом, характеризующим предупреждение правонарушений в сфере регулирования налоговых правоотношений, является его цель. Общей целью предупреждения налоговых правонарушений является достижение и последующее сохранение тенденции к их сокращению.

Для достижения цели предупредительной работы в сфере налогообложения необходимо решить следующие задачи:

- 1) выявление, исследование и последующее устранение причин и условий налоговых правонарушений;
- 2) возмещение ущерба, причиняемого бюджетной сфере, этими правонарушениями;
- 3) выявление налогоплательщиков всех категорий, должностных лиц организаций и органов, наделенных специальной компетенцией, потенциально склонных к совершению налоговых правонарушений, предусмотренных нормами главы 16 Налогового кодекса РФ.

На практике реализация задач предупредительной деятельности осуществляется путем применения соответствующих мер превентивного характера.

Классифицировать меры предупреждения налоговых правонарушений можно по различным основаниям (Таблица 3).

Таблица 3 – Классификации мер предупреждения налоговых правонарушений

№ п/п	Автор классификации	Признак, положенный в основу классификации	Виды мер предупреждения
1	Алексеев А.И., Орехов В.В.	целеполагание	– общесоциальное предупреждение; – специальное предупреждение.
2	Алексеев А.И.	масштаб применения	– общегосударственные; – меры предупреждения, относящиеся к отдельным объектам или микрогруппам.
3	Кучеров И.И.	сущность	– экономические; – политические; – организационно-управленческие; – правовые; – технические; – культурно-воспитательные и др.
4	Алексеев А.И., Орехов В.В.	стадия (этап) предупреждения	– профилактика; – предотвращение; – пресечение.

По признаку целеполагания принято выделять общесоциальное (общее для всей сферы экономики), специальное (свойственное предмету правового регулирования) воздействие в целях предупреждения налоговых правонарушений.

Общее предупреждение – это позитивное развитие общества, совершенствование его экономических, политических, социальных и иных институтов, устранение из жизни кризисных явлений и диспропорций (путем ограничения сферы действия, снижения уровня, уменьшения вредных последствий и т.д.).

В отличие от общесоциальных, специальные предупредительные меры осуществляются целенаправленно в интересах предупреждения деликтности, то есть они призваны решать задачи устранения, нейтрализации, минимизации факторов, способствующих совершению налоговых правонарушений; оздоровления социальной среды, коррекция поведения лиц, чье поведение чревато угрозой совершения правонарушений.

Данная классификация имеет большое теоретическое значение. В ней показано прямое и опосредованное воздействие предупредительных мер. Однако на практике применять данную классификацию сложно, так как здесь нет четкого перечня включаемых в нее мер.

Алексеев А.И., в зависимости от масштаба применения, делит меры предупреждения на:

- 1) общегосударственные, то есть относящиеся ко всем группам налогоплательщиков в широком понимании этого слова, проводимые органами власти, наделенными полномочиями в сфере регулирования налоговых правоотношений;
- 2) меры предупреждения, относящиеся к определенным отраслям экономики, регионам России, территориям муниципальных образований;
- 3) индивидуальные меры, принимаемые в отношении конкретных субъектов, их руководителей и должностных лиц [4].

Классификация, предложенная Алексеевым А.И., основана на субъективном признаке и не отражает те обстоятельства жизни, воздействуя на которые данные меры противодействуют совершению налоговых правонарушений.

Кучеров И.И. все меры предупреждения налоговых правонарушений дифференцирует в зависимости от их содержания.

К экономическим мерам он относит меры, направленные на стимулирование легальной предпринимательской деятельности, сокращение объема неучтенной наличности и незаконно вывозимых за рубеж капиталов, расшивку старых неплатежей в бюджет, увеличение налогового потенциала физических и юридических лиц, снижение уровня налогообложения.

Политическими по содержанию являются мероприятия, оказывающие влияние на фактическую деятельность органов государственного управления в связи с налогообложением. К числу таких мер относится осуществленное в Налоговом кодексе РФ

разграничение полномочий законодательных органов власти РФ, ее субъектов и местного самоуправления в части установления и введения налогов (сборов). Четкое определение пределов их компетенции в этих вопросах практически полностью исключает налоговый произвол, т.е. возможность обременения физических лиц и организаций налоговыми обязанностями, не предусмотренными законодательством.

В качестве организационно - управленческих мер рассматривают программно - целевое планирование или координацию работы субъектов предупредительной деятельности, в том числе создание информационного банка данных о совершенных налоговых правонарушениях и лицах их совершивших, обмена между заинтересованными органами власти информацией, способствующей налоговому администрированию, оптимизации структуры управления данной сферой.

Правовые меры предупреждения правонарушений являются приоритетными, так как практически все предупредительные меры требуют соответствующего нормативного обеспечения. Процесс совершенствования налогового законодательства постоянно находится в движении. Прежде всего, следует устранить недостатки отдельных налоговых механизмов и средств обеспечения исполнения налоговых обязанностей. Внесения определенных изменений требуют нормы, регламентирующие порядок взыскания недоимок, а также предусматривающие ответственность за нарушение налогового законодательства.

Техническими являются мероприятия по совершенствованию форм и методов налогового контроля, повышению квалификации руководителей организаций и бухгалтерских работников, техническому перевооружению налоговых органов. В настоящее время в налоговых службах внедрена и функционирует автоматизированная информационная система АИС «Налог», включающая общесистемное и прикладное программное обеспечение, повсеместное представление налогоплательщиками - организациями в налоговые органы налоговой отчетности по телекоммуникационным каналам связи. Информатизация предназначена для использования в деятельности подразделений Федеральной налоговой службы РФ ускоренной обработки поступающей информации и включает ведение государственного реестра налогоплательщиков, интегрированную многоуровневую базу данных банковских счетов, базу данных обязательных отчетных документов, банк данных нарушений налогового законодательства.

Система предупреждения в налоговой сфере невозможна без эффективного применения мер культурно-воспитательного характера, серьезного воздействия на нравственно-психологическое состояние налогоплательщиков.

Существенным недостатком данной классификации является то, что перечень мер предупреждения правонарушений, выделенных по рассмотренному критерию, не может иметь исчерпывающего характера.

Более значимо, с практической точки зрения, выделение в предупреждении правонарушений следующих стадий (этапов):

- 1) профилактика,
- 2) предотвращение,
- 3) пресечение (выявление и принятие мер путем реагирования в отношении уже совершенных правонарушений).

Профилактика налоговых правонарушений должна рассматриваться как выявление и устранение детерминантов их совершения, установление лиц с социальной установкой на нарушение норм налогового законодательства и асоциальным поведением по отношению к интересам государства и общества, и оказание на них корректирующего воспитательного воздействия.

Предотвращение налоговых правонарушений следует рассматривать как недопущение их совершения в будущем, а также принятие опережающего влияния на стадии его замысла или приготовления, независимо от субъективной стороны их совершения, то есть по умыслу или неосторожности в форме небрежности.

Пресечение же реализуется в момент проведения налоговыми органами камеральной или выездной проверки, проверки информации и документов, поступивших от различных субъектов в налоговые органы в целях принятия после выявления мер по уже совершенным налоговым правонарушениям, а также возможности недопущения их совершения не

только установленными, но и другими однородными субъектами, а также вредных последствий.

Цель во всех случаях одна – не допустить совершения правонарушения либо его повторения.

С учетом специфики рассмотренных стадий должны решаться многие вопросы организации, стратегии и тактики предупреждения правонарушений: от специализации профессиональной подготовки кадров налоговых и правоохранительных органов, содержания и методики из обучения до выбора в каждом конкретном случае оптимальных ситуации форм, средств, приемов предупредительного воздействия.

К профилактическим мерам Платонова Л.В. относит так же использование СМИ для разъяснения положений налогового законодательства, прав и обязанностей налоговых органов, формирование уважительного отношения у граждан к их деятельности, привитие налоговой культуры, путем воспитания законопослушного налогоплательщика, осуществления соответствующего взаимодействия с государственными органами и общественными объединениями, внесения в организации представлений и предложений по устранению причин и условий, способствующих совершению предусмотренных Налоговым кодексом РФ видов налоговых правонарушений, развитие системы государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля.

В связи с тем, что предупредительная деятельность в сфере налогообложения направлена на устранение причинности налоговых правонарушений, целесообразным представляется разделить все меры их предупреждения по тому же критерию, что и причины и условия такие деликты порождающие.

Так, в соответствии с категорией общего, особенного и единичного меры предупреждения налоговых правонарушений можно разделить на три группы:

- 1) меры общего предупреждения;
- 2) меры специального предупреждения;
- 3) меры индивидуального предупреждения.

Общее предупреждение включает в себя деятельность государства, общества, их институтов, направленную на разрешение противоречий в области экономики, социальной, нравственно-духовной жизни, правовой сферы и т.п. «Высшим» уровнем общей профилактики является осуществление крупных социальных мероприятий в масштабах всей страны [6].

Меры общего предупреждения имеют исключительно широкий диапазон и воздействуют практически на все виды, группы, разновидности причин и условий правонарушений. Многоаспектный, комплексный характер предупреждения деликтности наиболее ярко проявляется именно на общесоциальном уровне. При этом сильной стороной общего предупреждения является взаимосвязь различных по содержанию мер (экономических, социальных, культурно-воспитательных, правовых и др.).

Благодаря этим характеристикам общее предупреждение представляет собой основу, фундамент специального предупреждения.

Общее предупреждение налоговых правонарушений можно определить, как воздействие на население существующих объективных и субъективных факторов, а также промежуточных факторов общественной жизни, формирующих у него достаточно высокое правосознание.

К числу общесоциальных мер предупреждения налоговых правонарушений относятся:

- повышение уровня и темпов развития производства;
- снижение инфляции;
- стабилизация курса национальной валюты;
- увеличение доходов населения;
- более эффективное использование бюджетных средств;
- и др.

Общее предупредительное воздействие играет большую роль в предупреждении налоговых правонарушений, однако достичь каких-либо положительных результатов в проведении предупредительной работы без использования специальных мер невозможно, так

как они воздействуют на конкретные причины и условия, способствующие совершению налоговых правонарушений.

Специальное предупреждение преступности, в отличие от общего, имеет целенаправленный на недопущение правонарушений характер. Задачи специальных мер - устранение действия конкретных криминогенных факторов, устранения либо смягчение действия негативных нравственных норм, создание обстоятельств, препятствующих совершению правонарушений.

Специальная профилактика состоит в целенаправленном выявлении, устранении, ослаблении, нейтрализации криминогенных факторов, исправлении лиц, могущих совершить правонарушения.

Меры специального предупреждения дополняют и конкретизируют общее предупреждение. Они строго целенаправленны, специализированы и так или иначе локализованы во времени и пространстве применительно к определенным срокам проведения, к различным отраслям хозяйства и т.д.

В сущности, лишь один этот признак (целенаправленность) играет роль качественного критерия для разграничения рассматриваемых видов предупреждения преступности. Остальные различия между ними не столько сущностные, сколько количественные.

Так, меры общего предупреждения, хотя и могут в принципе осуществляться на уровне особенного (применительно к отдельным отраслям хозяйства, социальным группам населения) и даже единичного (индивидуальное предупреждение), в основном своем объеме являются всеобщими, т.е. действующими в масштабе всего общества, государства. Эффект предупреждения преступности мерами экономического, социального, политического, культурно-воспитательного характера достигается в результате общесоциального предупреждения, но аналогичные по содержанию предупредительные мероприятия могут осуществляться и в рамках специальной деятельности. Правовые меры могут входить в состав общесоциального предупреждения, но они в значительно большей степени характерны для специального предупреждения.

Специальными мерами предупреждения налоговых правонарушений являются:

- информирование граждан – потенциальных налогоплательщиков о развитии правоприменительной практики по делам о налоговых правонарушениях и преступлениях;
- упрощение и большая сбалансированность налоговой системы;
- устранение пробелов в законодательстве, провоцирующих на совершение налоговых правонарушений и преступлений;
- увеличение риска привлечения к ответственности за совершение налоговых правонарушений и преступлений;
- разработка специальных мер воспитательного характера налогоплательщиков;
- постепенное повышение правовой и налоговой культуры граждан;
- разработка политики по борьбе с налоговыми правонарушениями и преступлениями;
- информирование налогоплательщиков о том, куда, в каком количестве и на какие цели (учитывая закрытость некоторых расходов) идут уплаченные налоги;
- поощрение добросовестных налогоплательщиков;
- работа над созданием и укреплением положительного имиджа сотрудников правоохранительных органов и налоговой службы;
- создание равных условий для всех категорий налогоплательщиков;
- улучшение материальной обеспеченности сотрудников налоговых органов, накопление высокопрофессиональных кадров;
- разработка нормативных актов, направленных на регулирование наиболее криминогенных отраслей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков;
- устранение в порядках регистрации и лицензирования юридических лиц и частных предпринимателей положений, способствующих уклонению от уплаты налогов и сборов [8].

На уровне единичного налоговые правонарушения предупреждаются посредством индивидуальной профилактики.

Индивидуальное предупреждение - это конкретизация общих и специальных мер в отношении конкретных лиц, поведение которых вступает в конфликт с правовыми нормами.

Эта деятельность направлена на устранение неблагоприятных воздействий на конкретную личность, могущих привести к формированию антиобщественной направленности и общественно опасному поведению; изменение социально неодобряемого поведения, ведущего к переходу на преступный путь, и коррекцию порождающих его ориентации и черт личности; применение неотложных мер по предупреждению непосредственно подготавливаемых правонарушений, пресечению попыток их совершения [1].

Данная классификация показывает меры предупреждения налоговых правонарушений в системной соподчиненности друг другу. Позволяет анализировать данные меры как с позиции субъектов их осуществляющих, так и с точки зрения объектов, на которые данная деятельность направлена.

Дифференциация мер предупреждения деликтности возможна и по иным критериям кроме названных выше, например: по признаку процессуальной урегулированности, степени радикальности, относимости к правоохранительной, контрольной и иным видам деятельности. Однако вне зависимости от признака классификации, достижение высокого результата предупредительной деятельности возможно лишь в случае системного подхода к применению данных мер. Так общесоциальные меры будут неэффективны отдельно от специальных и индивидуальных. Экономические меры не будут действовать в случае отсутствия правовых, социальных, политических.

Предупреждение правонарушений наиболее действенный путь борьбы с налоговой деликтностью, так как обеспечивает выявление и устранение ее первопричин.

Таким образом, рассмотрение объектов и целей предупредительной деятельности в сфере налогообложения, ее содержания и мер, принимаемых государством и его структурами по различным направлениям в целях укрепления налоговой системы как основного фактора предупреждения роста налоговых правонарушений, приводит к выводу о важности создания комплексной системы работы в налоговой сфере и укрепления налогового администрирования - как основного фактора повышения налоговой дисциплины среди субъектов налогового права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алауханов, Е. Налоговые преступления: аспекты борьбы и профилактики. Учебное пособие [Текст] / Е. Алауханов, К. Ахмедин – Алматы, 2008. – 130 с. // Internet resource: <http://www.allpravo.ru/library>
2. Головин, А.Ю. Налоговый контроль как инструмент предупреждения налоговых правонарушений: диссертация ... кандидата юридических наук. – М., 2005. – 224 с.
3. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: учеб. пособие [Текст] / И.Н. Дрогобыцкий. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
4. Криминология [Текст] / Под редакцией А.И. Долговой. – М.: Издательская группа ИНФРА М – НОРМА, 1997.-784с.
5. Криминология [Текст] / Под редакцией В.В. Орехова. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета. 1992.-608с.
6. Кудрявцев, В.Н. Правонарушения: их причины и предупреждение [Текст] / В.Н. Кудрявцев. – М.: Моск. рабочий, 1977. – 80 с.
7. Кучеров, И.И. Налоги и криминал (историко-правовой анализ) [Текст] / И.И. Кучеров. – М.: Первая образцовая типография, 2000. – 349 с.
8. Столбовой, А.П. Административно-предупредительные меры милиции как средство борьбы с правонарушениями в условиях развитого социализма: Автореф. дисс... канд. юрид. наук [Текст] / А.П. Столбовой. – Киев, 1984.- 69 с.
9. Трегубова, Е.В. Административно-деликтологические проблемы предупреждения налоговых правонарушений: диссертация ... кандидата юридических наук [Текст] / Е.В. Трегубова. – М.; 2005. – 159 с.

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862)41-95-35

E-mail: konfer_2005@mail.ru

Ф.Ф. ИСЛАМОВ

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

В данной статье представлен анализ регионального страхового рынка. Страховой рынок требует к себе пристального внимания с учетом специфичности, особенностей и ассиметричности развития региональных систем Российской Федерации. Рыночные преобразования, проходящие в настоящее время в системе экономических отношений Российской Федерации, требуют коренного изменения роли и места регионального рынка страхования в системе организации страховой защиты, поиска новых видов и усиление ранее принятых мер страховой защиты.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, региональный страховой рынок, страховые премии и выплаты, Приволжский федеральный округ, воспроизводственный потенциал, потенциал ресурсов, индекс страхования.

This paper presents the analysis of the regional insurance market. Thanks to its peculiarities and asymmetric development of the Russian Federation regional systems, it attracts rapt attention. Modern market relations in Russian economy require new and stronger measures of insurance protection.

Key words: world financial crisis; the regional insurance market; the insurance bonuses and payments; Privolzhskiy federal county; the reproductive potential; the potential resource; the index of the insurance.

На современном этапе развития экономики возрастает роль регионального продукта, одним из факторов его создания является страхование. С переходом к рыночным условиям и демонополизацией народного хозяйства формируется региональный страховой рынок РФ.

Развитие регионального страхового рынка требует к себе пристального внимания, с учетом специфичности, особенностей и ассиметричности развития региональных систем РФ.

Рыночные преобразования, проходящие в настоящее время в системе экономических отношений Российской Федерации, требуют коренного изменения роли и места регионального рынка страхования в системе организации страховой защиты, поиска новых видов и усиление ранее принятых мер страховой защиты.

Неоднозначность социально-экономического развития российских регионов, обуславливают пути научного поиска эффективного развития регионального страхового рынка. Необходимость поиска устойчивости регионального развития, конкурентных механизмов реализации региональной политики, путей поиска экономического роста, определения направлений и факторов устойчивости роста регионального страхового рынка, требует разработки прогнозно-аналитического инструментария.

Развитие страхования на современном этапе претерпевает влияние мирового финансового кризиса. Анализ ситуации в мировой экономике по итогам 2008 г. позволяет прогнозировать замедление роста во всех сферах экономики.

Страховой рынок возникает тогда, когда имеется потребность страхователей в страховой услуге, а также наличие страховщиков, способных удовлетворять потребности страхователей, способных предложить достаточно широкий круг услуг с набором разнообразных взаимовыгодных условий.

В ходе исследования случайными факторами, с низкой степенью корреляционной значимой зависимости между показателями, оказались следующие показатели: капиталоотдача, величина прожиточного минимума. В дальнейшем исследовании данные показатели исключены из анализа. Для анализа взяты данные страхового рынка Приволжского Федерального округа, представленные в таблице 2, по которым наблюдается достаточно высокая корреляционная зависимость. Обратимся к шкале Чеддока (Таблица 1).

Таблица 1 – Шкала Чеддока

Значение r по модулю	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Характеристика силы связи	слабая	умеренная	заметная	высокая	весьма высокая

По шкале Чеддока, анализируя статистические данные путем корреляции, нами выявлены следующие факторы, оказывающие наиболее сильное воздействие на данные показатели:

- 1) число страховых компаний от 0,8 до 0,9;
- 2) страховая сумма по заключенным договорам от 0,62 до 0,84;
- 3) страховые выплаты от 0,87 до 0,98;
- 4) число предприятий и организаций от 0,72 до 0,87
- 5) среднедушевые доходы населения от 0,67 до 0,77

Таблица 2 – Основные показатели страхового рынка Приволжского Федерального округа

Субъект РФ	Число страховых компаний		Уставный капитал, млн. руб.		Число заключенных договоров, тыс.ед.		Страховая сумма по заключенным договорам, млн. руб.		Капитало-отдача		Страховые взносы, млн. руб.	
	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Республика Башкортостан		6	201,8	363	1397,6	1534,4	124820,4	209322	5,9	4,5	1980	1913,8
Республика Марий-Эл	4	2	15,9	23,4	285,7	29,5	8141,6	2152,3	9	4	76,8	38
Республика Мордовия	1	1	8,1	0,1	382,1	390	12196,4	13321,5	27,1	901,8	338,7	435,4
Республика Татарстан	18	18	427,8	640,7	1767	2023	170605,3	402658	12,7	7,3	7401,5	11576,4
Удмуртская Республика	16	13	1308	1386	493	66	47828	30802	0,5	0,5	384,8	189,6
Чувашская Республика	12	11	34,7	53,1	684,7	28,6	62507	43684,2	25,7	17,3	1041,8	1423,6
Кировская область	4	2	33,5	25,4	738,8	8	14013,8	229	6,5	1,2	29,7	26,7
Нижегородская область	16	11	397,6	711,9	3263	6668	441084	702553	2,5	4,5	5684,5	5937,8
Оренбургская область	9	4	28	22,5	273	108,8	8952,2	3481,3	6,8	5,7	96,2	70,5
Пензенская область	4	1	12,9	2,9	344,1	6,3	8329,1	15,5	29,1	107,2	108,3	-
Пермская область	18	12	182,6	214,1	960,2	273,8	28294,5	44178,6	7,1	5,5	1123	1153,8
Самарская область	30	23	353,7	501,5	1134,3	998,5	2520740	1788761	12,9	10,8	6376,9	7003,3
Саратовская область	7	6	34,1	48	6734	4194	100996,4	139115	12,9	10,1	445,2	479,8
Ульяновская область	5	5	223,3	279,7	361,9	97,9	170171,2	406627	3,9	2,6	550,6	415

Продолжение таблицы 2

Субъект РФ	Страховые выплаты, млн. руб.		Число предприятий и организаций, шт.		Среднедушевые денежные доходы населения, руб.		Величина прожиточного минимума, руб./мес. за 2005 г.	
	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	все население	трудоспособное
14	15	16	17	18	19	20	21	22
Республика Башкортостан	1183,8	1248,8	69313	65064	5156,6	6819,7	2390	2671
Республика Марий-Эл	72,4	26,1	14318	13748	2566,6	3349	2305	2484
Республика Мордовия	340,8	432,5	15427	15141	3266,3	4111	2454	2677
Республика Татарстан	4722,2	8930,8	81733	75824	5355	7251	2460	2713
Удмуртская Республика	415	75,6	34537	33020	3676,1	4618,2	2463	2652
Чувашская Республика	951,9	1226,8	20591	19145	3177,6	3905,2	2236	2425
Кировская область	19,5	22,2	34369	32591	3757,9	4543,4	2717	2971
Нижегородская область	2473,1	2646,9	80904	75286	4793,7	6062	2738	3011
Оренбургская область	80,3	57,7	41333	40533	3872,9	4984,7	2431	2654
Пензенская область	106,6	-	23558	22789	3421	4311,8	2497	2756
Пермская область	702,1	767,4	54616	54612	6371,5	8134,2	2880	3105
Самарская область	4347,9	4898,3	102909	97936	7176,6	9273,8	3152	3527
Саратовская область	393,0	408,1	51175	54510	3995	4948,2	2634	2873
Ульяновская область	87,6	65,3	26037	24579	3668,5	4514,7	2530	2740

Нами предложена следующая методика анализа функционирования регионального страхового рынка.

$$E_i = \frac{S_{pi}}{S_{vi}}, \quad (1)$$

где E_i – эффективность функционирования i -го региона страхового рынка;
 S_{vi} – страховые выплаты по i -му региону;
 S_{pi} – страховая премия по i -му региону;
 i – порядковый номер региона.

Если $E_i \geq 1$, то региональный страховой рынок работает эффективно, т.к. страховые премии превышают размер страховых выплат.

$$R_{1i} = \frac{S_{pi}}{D_i}, \quad (2)$$

где R_{1i} – показатель уровня развития страхового рынка i -го региона, относительно страховой премии на 1 руб. среднедушевых доходов населения;
 S_{pi} – страховая премия по i -му региону;
 D_i – среднедушевые доходы населения по i -му региону.

Чем больше страховых взносов приходится на 1 руб. среднедушевых доходов населения, тем выше размер собранных страховых премий, значит и более развит региональный страховой рынок.

$$R_{2i} = \frac{U_i}{K_i}, \quad (3)$$

где R_{2i} – показатель уровня развития страхового рынка i -го региона, относительно уставного капитала на одну страховую компанию;
 U_i – сумма уставного капитала в i -м регионе;
 K_i – число страховых компаний в i -м регионе.

Чем больше размер уставного капитала приходится на 1 компанию, тем надежнее работает компания на страховом рынке, меньше вероятности банкротства, значит более развит региональный страховой рынок.

$$R_{3i} = \frac{V_i}{K_i}, \quad (4)$$

где R_{3i} – показатель уровня развития страхового рынка i -го региона, относительно количества заключенных договоров на одну страховую компанию;
 V_i – число заключенных договоров в i -м регионе;
 K_i – число страховых компаний в i -м регионе.

Чем больше данный показатель, значит тем больше договоров приходится на 1 страховую компанию, соответственно более развит региональный страховой рынок.

$$R_{4i} = \frac{S_{oi}}{V_i}, \quad (5)$$

где R_{4i} – показатель уровня развития страхового рынка i -го региона, относительно страховой суммы на один заключенный страховой договор;
 S_{oi} – страховая сумма по i -му региону;
 V_i – число заключенных договоров в i -м регионе.

Чем больше страховой суммы приходится на 1 страховой договор, тем более развит региональный страховой рынок.

$$R_{5i} = \frac{S_{oi}}{P_i}, \quad (6)$$

где R_{5i} – показатель уровня развития страхового рынка i -го региона, относительно страховой суммы, приходящейся на одно промышленное предприятие;
 S_{oi} – страховая сумма по i -му региону;

P_i – число промышленных предприятий в i -м регионе.

На наш взгляд, интегральный показатель (I_{rs}), определяющий страховой потенциал региона, может быть рассчитан как сумма относительных параметров потенциала ресурсов, потенциала факторов и потенциала достигнутых результатов:

$$I_{rs} = P_{ri} + P_{fi} + P_{dri}, \quad (7)$$

где P_{ri} – потенциал ресурсов i -го региона;

P_{fi} – потенциал факторов;

P_{dri} – потенциал достигнутых результатов;

i – порядковый номер региона.

В группу потенциала ресурсов нами включены: число промышленных и сельскохозяйственных предприятий, число страховых компаний, численность занятых в экономике человек в регионе.

Мы предлагаем следующую формулу оценки потенциала ресурсов (P_r):

$$P_r = \sum_{i=1}^m \left(\frac{a_i}{n_i} 100\% \right), \quad (8)$$

где a_i – величина i -го страхового потенциала в регионе;

n_i – страховой потенциал по региону в целом;

i – порядковый номер ресурса.

Использование формулы позволит определить ресурсный потенциал страховой компании в отдельно взятом регионе. Страховой потенциал раскрывает не только потребность региона в страховой защите, но и уровень проникновения страхования в экономику региона. На основе воспроизводственных признаков возможно рассмотрение классификации структуры и состава страхового потенциала региона. Конечной целью анализа станет определение эффективности развития регионального страхового рынка

Чем больше страховой суммы приходится на 1 промышленное предприятие, тем более развит региональный страховой рынок. Данные анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка уровня развития страхового рынка в регионах Приволжского Федерального округа

Регион	$E_i = S_{vi}/S_{pi}$		$R_{1i} = S_{pi}/D_i$		$R_{2i} = U_i/K_i$		$R_{3i} = V_i/K_i$		$R_{4i} = S_{0i}/V_i$		$R_{5i} = S_{0i}/P_i$	
	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.	2004г.	2005г.
Республика Башкортостан	0,68	0,57	0,38	0,40	20,18	40,33	139,76	170,49	89,31	136,42	2,03	3,22
Республика Марий-Эл	0,59	0,57	0,08	0,04	3,98	5,85	71,43	7,38	28,50	72,96	0,62	0,16
Республика Мордовия	0,46	0,92	0,10	0,03	4,05	0,10	191,05	390,0	31,92	34,16	0,83	0,88
Республика Татарстан	0,37	1,34	1,67	1,10	18,60	32,04	76,83	101,15	96,55	199,04	2,50	5,31
Удмуртская Республика	0,63	0,90	0,26	0,20	65,40	86,63	24,65	4,13	97,01	466,70	1,54	0,93
Чувашская Республика	0,88	0,93	0,44	0,33	2,67	4,43	52,67	2,38	91,29	1527,4	3,60	2,28
Кировская область	0,38	0,72	0,09	0,01	5,58	6,35	123,13	2,00	18,97	28,63	0,46	0,01
Нижегородская область	0,36	0,25	0,32	0,81	24,85	44,49	203,94	416,75	135,18	105,36	6,41	9,33
Оренбургская область	0,64	0,80	0,08	0,04	2,55	2,50	24,82	12,09	32,79	32,00	0,23	0,09
Пензенская область	0,84	0,98	0,17	0,11	2,58	0,73	68,82	1,58	24,21	2,46	0,39	0,00
Пермская область	0,64	0,65	0,32	0,22	10,14	11,89	53,34	15,21	29,47	161,35	0,56	0,81
Самарская область	0,76	0,70	1,07	0,94	10,72	15,67	34,37	31,20	2222,2	1791,4	28,04	18,26
Саратовская область	0,75	0,76	0,17	0,14	3,79	6,00	748,22	524,25	15,0	33,17	1,92	2,55
Ульяновская область	0,40	0,49	0,38	0,24	31,90	55,94	51,70	19,58	470,22	4153,5	7,48	16,54

Анализ корреляционной зависимости коэффициентов показывает, что основная работа страховых компаний направлена на работу с юридическими лицами. Среднедушевые доходы населения не настолько велики, чтобы увеличить объем страховых взносов, также количество страховых выплат среди физических лиц превалирует в сравнении с юридическими лицами. Среди физических лиц в основном работают обязательные виды страхования.

На наш взгляд, на основе полученных результатов корреляционного анализа, можно сделать вывод: для более эффективного развития страхования и уменьшения вероятности страховых выплат необходимо увеличить количество страхователей по подвидам страховой деятельности, что повысит и размер страховой премии и уменьшит вероятностную зависимость страховой премии от страховой выплаты. Корреляционная зависимость страховых сумм по заключенным договорам и размер страховых взносов и страховых выплат за 2005-2007 гг. выявила интересную тенденцию: увеличение размера страховой суммы по заключенным договорам по разным регионам имеет значительные расхождения. Так по Республике Башкортостан увеличение составило 167,7 %, по Республике Татарстан – 236 %, по Нижегородской области – 159,3 %, Пермского края – 156,1 %, по Ульяновской области – 239 %, а по некоторым регионам наоборот имеется значительный спад: Республика Марий Эл – всего 26,4 %, Удмуртская Республика соответственно 64,4 %, Кировская область – 1,6 %, Оренбургская область – 38,9 %, Пензенская область – 0,2 %. Данные показывают о нестабильной организации страхового дела по Приволжскому федеральному округу, а также о неравномерности развития регионального страхования. При незначительных отклонениях корреляционной зависимости между страховыми взносами и страховыми выплатами идет тенденция опережающего роста страховых выплат в 2005 г. по отношению к 2004 г. в целом по Российской Федерации (РФ) – 125,7 %; в 2005 г. по отношению к 2004 г. – 100,4 %; Центральный федеральный округ (ФО) соответственно 114,8 % и 98,9 %; Северо-Западный ФО 183,8 % и 11,5 %; Южный ФО 124,0 % и 141,1 %; Приволжский ФО 152,8% и 105,0%; Уральский ФО 109,6 % и 119,7 %; Сибирский ФО 79,6 % и 70,2 %; Дальневосточный ФО 133,6 % и 150,9 %. Это объясняется с введением с 01.07.2003 г. обязательного страхования автогражданской ответственности, когда страховые премии в первые годы резко увеличились, а в дальнейшем началось увеличение и размера страховых выплат.

Анализ подтверждает неравномерное развитие регионального страхового рынка по Приволжскому Федеральному округу: расхождение в показателях значительное, число страховых компаний колеблется от 1 ед. до 32 ед.; уставный капитал от 0,1 млн. руб. до 1386 млн. руб.; число заключенных договоров от 6,3 тыс. ед. до 6668 тыс. ед. Соотношение страховой суммы к числу промышленных предприятий также имеет значительные расхождения: достаточно низкие показатели по Пензенской области от 0 до 18,26 млн. руб./ед. в Самарской области, средний показатель по округу – 4,31, а в Республике Башкортостан чуть ниже среднего – 3,22 млн. руб./ед. Основные причины, на наш взгляд, неравномерное экономическое развитие регионов, разный жизненный уровень, отсутствие комплексной региональной политики развития страхового дела. С целью защиты промышленного потенциала регионов, защиты имущественных интересов граждан необходимо повысить инвестиционную заинтересованность регионов для крупных страховщиков, принятием в законодательном порядке решений, благоприятствующих эффективному формированию и развитию страхового рынка. Анализ показал, что в целом эффективность развития страхового рынка в Республике Башкортостан по сравнению с другими регионами Приволжского Федерального округа находится на более высоком уровне, большинство показателей лучше, чем в других регионах. Так по показателям соотношения уставного капитала к числу страховых компаний Республика Башкортостан (40,33) уступает Удмуртской Республике (86,63 ед.), Нижегородской области (44,49) и Ульяновской области (55,94); по показателям соотношения числа заключенных договоров к числу страховых компаний (170,49) уступает Пермской области (524,25), Нижегородской области (416,75) и Республике Мордовия (390,0).

Подведены итоги деятельности страховщиком на рынке ОСАГО за 2005г. Российским союзом страховщиков (РСА). Результаты исследования показали значительные темпы роста размера страховых выплат на данном сегменте страхования – рост в 4 раза превысил собираемость страховых взносов. За 2005 г. собрано страховых взносов 54,1 млрд. руб., что на 10 % больше общей суммы сборов за 2004г. Прирост объясняется увеличением парка автомобилей за счет активной купли - продажи подержанных автомобилей, а также ввозом в страну новых автомобилей. За 2005 г. застраховано 28,7 млн. автомобилей (на 9,5 % больше чем в 2004 г.). Размер страховых выплат за 2005г. составил 26,4 млрд. руб. или на 43 % больше, чем в 2004 г. Размер страховых выплат ухудшает финансовое состояние страховщиков и по итогам работы 2005 г. и у 10 автостраховщиков Федеральная служба страхового надзора отзывала лицензии. По итогам работы в 2005г. подготовлен отчет 30 крупнейших компаний (Таблица 4).

Таблица 4 – 30 крупнейших страховщиков России по ОСАГО 2005 г.

Место	Компания	Сборы по ОСАГО, млн. руб.	Доля рынка ОСАГО, %	Заключено договоров	Количество страховых случаев		Выплаты по ОСАГО, млн. руб.
					заявленных	урегулированных	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	«Росгосстрах»	16080,3	29,740	11053276	378729	378729	8399,9
2	«РЕСО-Гарантия»	5247,5	9,705	2008424	112985	104196	2648,2
3	«Ингосстрах»	3197,2	5,918	1256509	62404	50407	1671,1
4	«Спасские ворота»	1807,4	3,343	914798	40516	40178	939,8
5	«РОСНО»	1577,3	2,917	545840	26875	25715	561,4
6	«Страховой дом ВСК»	1524,3	2,815	877939	24523	24474	587,9
7	«СКПО-УралСиб»	1458,5	2,697	996351	42564	40129	900,1
8	МАКС	1201,3	2,222	450815	18111	16963	583,4
9	НАСТА	1157,4	2,14	576006	29253	26967	551,3
10	«Стандарт Резерв»	1143,6	2,115	352150	23305	19425	532,8
11	«Русский мир»	1078,5	1,99	420995	23172	19419	450,2
12	«УралСиб»	1000,1	1,850	533954	25299	24094	500,0
13	«АльфаСтрахование»	961,7	1,77	422617	22221	19471	400,5
14	«Согласие»	930,3	1,75	414064	22601	19236	515,9
15	МРСС	895,6	1,65	466643	24002	22799	406,3
16	Генеральная СК	562,6	1,04	226587	11529	10025	259,9
17	«Югория»	532,0	0,984	272274	15290	14820	323,2
18	«МегаРусс-Д»	488,9	0,965	260947	7134	6845	173,1
19	«Россия»	485,0	0,897	258161	9543	9398	218,9
20	«Росэнерго»	466,8	0,863	369772	11560	9616	239,8
21	«Прогресс-Нева»	411,1	0,760	134472	5953	5450	166,5
22	СОГАЗ	405,6	0,75	188403	6925	6577	135,7
23	«Рострах»	389,0	0,719	243841	20056	21257	227,9
24	МСК	365,5	0,676	139575	6677	5854	142,8
25	«Энергогарант»	345,7	0,639	186280	7343	6935	149,6
26	«Южурал-АСКО»	339,8	0,629	196500	12929	12409	230,6
27	«Рекоп» (НСК)	322,7	0,597	158020	8768	8655	143,7
28	НСГ	303,9	0,562	108129	6668	6404	151,9
29	ЖАСО	282,7	0,523	146889	6772	6707	141,4
30	«Ренессанс Страхование»	273,5	0,506	67273	3405	3363	93,9

По данным РСА, участниками рынка было урегулировано 1,1 млн. страховых случаев, выплаты по которым составили 26,3 млрд. руб. Как видно из данных таблицы, уровень развития страхования в Центральном федеральном округе значительно отличается от остальных округов. Страховая защита в большинстве регионов развита весьма слабо. Страхование развивается медленными темпами. Это связано с тем, что развитие страхования в регионах Российской Федерации на современном этапе идет путем создания филиальной

сети центральных страховых компаний. Для эффективного развития страхового дела необходимо развитие не только филиальной сети, но региональной системы страхования.

Таблица 5 – Доля страхования в общем валовом региональном продукте по федеральным округам Российской Федерации за 2003-2006 гг.

Регионы	ВРП в 2004 г. % к 2003 г.	ВРП в 2005г. % к 2004г.	ВРП в 2006г. % к 2005г.	Страховые взносы в 2004г. % к 2003г.	Страховые взносы в 2005г.% к 2004г.	Страховые взносы в 2006г.% к 2005г.	Доля страховых взносов в общем объеме ВРП, % в 2004г.	Доля страховых взносов в общем объеме ВРП, % в 2005г.	Доля страховых взносов в общем объеме ВРП, % в 2006г.
Российская Федерация	130	128,9	123,6	105,3	107,6	121,3	3,37	2,81	2,75
Центральный ФО	129,1	133,4	125,0	103,3	103,7	122,4	7,41	5,76	5,54
Северо-Западный ФО	135,2	123,3	120,5	113,9	92,6	103,7	2,05	1,54	1,34
Южный ФО	124,7	124,6	125,1	141,1	125,7	108,4	1,15	1,16	1,01
Приволжский ФО	126,4	123,3	125,7	130,7	119,6	113,3	1,12	1,1	0,99
Уральский ФО	134,7	139	122,0	114,9	148,1	151,9	1,05	1,13	1,4
Сибирский ФО	134,9	120,8	122,5	79,6	118,5	101,7	1,6	1,57	1,31
Дальневосточный ФО	115,6	122,3	118,7	143,2	107,2	127	1,63	1,43	1,54

Особенностью региональных страховых компаний является невозможность конкурирования с ведущими московскими страховыми компаниями, что объясняется отсутствием серьезных спонсоров, желающих инвестировать средства для развития регионального страхования.

С другой стороны, крупные страховые компании, в первую очередь, руководствуются собственными интересами, а не интересами региона, где работает филиал. Развитие же региональных страховых компаний позволило бы аккумулировать средства в регионе, и пополнить местный бюджет.

Для оценки развитости страхового рынка нами проведен мониторинг условий на рынке страхования (Таблица 6) [1]. За 2003-2006 гг. рост совокупного объема страховых премий по Приволжскому ФО составил 121,2 %. Уральскому ФО – 138,3 %, Сибирскому ФО – 99,9 %, Дальневосточному ФО – 126,2 %. В то же время выплаты страхового возмещения увеличились соответственно на 116,3 %, 157,6 %, 115,4 % и 128,9 %.

Таблица 6 – Страховые премии и страховые выплаты, тыс. руб.

Субъект РФ	2006г.		2007г.		2008г.		2006г.		2007г.		2008г.	
	Страховые премии	в % к 2005г.	Страховые премии	в % к 2006г.	Страховые премии	в % к 2007г.	Страховые выплаты	в % к 2005г.	Страховые выплаты	в % к 2006г.	Страховые выплаты	в % к 2007г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Приволжский ФО	34736	113,3	44064	126,9	76669	174	23830	114,5	32933	138,2	37577	114,1
Республика Башкортостан	2015,4	105,3	2133	105,9	8758	в 4,1 раз	1201,2	96,2	1191	99,1	3994	в 3,4 раза
Республика Марий Эл	22,3	58,8	-	-	824	-	36,4	139,2	0,4	1,2	364	-
Республика Мордовия	326,9	75,1	13	3,9	1271	в 98 раз	326,9	75,6	13	3,9	574	в 44 раза
Республика Татарстан	11580	100,0	16055	138,6	15954	99,4	9427,3	105,6	14047	149,0	7270	51,8
Удмуртская Республика	179,4	94,6	391	в 2,2 раза	3323	в 8,5 раз	71,1	94,1	221	в 3,1 раза	1623	в 7,3 раза
Чувашская Республика	1636,1	114,9	2302	140,7	1856	80,6	1638,3	133,5	2021	123,4	867	42,9
Кировская область	24,3	90,8	22	90,0	2076	в 94 раза	24,0	108,1	20	84,2	873	в 43 раза

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Нижегородская область	6650,2	112,0	8077	121,4	10052	124,5	2937,6	111,0	3615	123,1	4955	137,1
Оренбургская область	78,6	111,5	50	64	4400	в 88 раз	64,2	111,1	41	63,4	2193	в 53 раза
Пензенская область	-	-	-	-	1756	-	-	-	-	-	638	-
Пермский край	2677,2	232,1	5024	в 1,9 раз	8649	172,2	1721,4	94,0	4974	в 2,9 раз	5226	105,1
Самарская область	8379,9	119,7	8645	103,2	10984	127,1	5818,6	118,8	6027	103,6	5346	88,7
Саратовская область	648,1	135,1	807	124,5	4758	в 5,9 раз	490,3	120,1	710	144,8	2738	в 3,9 раза
Ульяновская область	517,1	124,6	546	105,6	2007	в 3,7 раз	72,4	110,8	53	73,1	917	в 17 раз
Уральский ФО	53002	151,9	77891	147	48815	62,7	36245,3	155,0	59939	в 1,7 раз	29730	49,6
Сибирский ФО	31373	101,7	41751	133,1	39668	95,0	25315	103,3	35453	140	20168	56,9
Дальневосточный ФО	15077	127,0	15792	104,7	11734	74,3	12529	130,5	13551	108,2	4746	35,0

Таблица построена на основе отчетных данных Федеральной службы страхового надзора. Показатели Республики Башкортостан оказались выше, чем в близлежащих регионах. Наблюдается позитивное развитие по Пермскому краю, Республике Мордовия, Кировской и Оренбургской областях. При росте размера страховых премий значительно уменьшаются страховые выплаты, значит, страховые компании работают рентабельно. Значительно хуже показатели по Республике Татарстан и Чувашской Республике, где наблюдается значительный рост страховых выплат по сравнению с совокупным объемом страховых премий. По другим федеральным округам не наблюдается значительных отклонений от средних значений.

Распределение страховой премии по округам указывает на концентрацию финансового капитала в Москве. На долю Центрального ФО в 2004 г. приходилось 63 % страховой премии, в 2005 г. – 70 %, в 2006 г. – 70,7 %, в 2007 г. – 69,9 %. Рост страховых премий наблюдается в имущественном, личном и обязательном страховании.

Укрупнение региональных СК, происходящие в последние годы, дает возможность предоставления большего спектра страховых услуг. За счет увеличения объемов страховых услуг (в России около 100, а за рубежом более 500 видов), заинтересовать клиентов в страховой защите, что даст возможность увеличения объема страховых премий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Статистический сборник [Текст] / Росстат. – М., 2006. – 982 с.
2. Социально-экономическое положение Республики Башкортостан в январе-июне 2006 г. Статистика [Текст] // Экономика и управление – 2006. – № 4. – С. 101
3. Социально-экономическое положение Республики Башкортостан в 2005 г. Статистика [Текст] // Экономика и управление – 2006. – № 2. – С. 105-106
4. Янгиров, А.В. Концепция исследования воспроизводственного потенциала региона [Текст] / А.В. Янгиров // Воспроизводственный потенциал региона: Материалы III Международной научно-практической конференции, 24-26 мая 2007 г. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2007. – С. 25-39
5. Финансовый кризис // forinsurer.com/news
6. Федеральная служба страхового надзора. // www.fsn.ru/www/site.nsf/webp/news

Исламов Фларит Фатихович

Нефтекамский филиал Башгосуниверситета, г. Нефтекамск
 Старший преподаватель кафедры финансового менеджмента
 Тел.: (34713) 2-17-10, 2-35-80.
 E-mail: nfbgu@nfbgu.ru .

В.В. САЛИЙ

СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье проведен обзор Российского законодательства, регулирующего налоговые отношения, возникающие в процессе инновационной деятельности предприятий в Российской Федерации. Выдвинуты предложения по совершенствованию законодательства, и рассмотрены механизмы стимулирования инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, инновационная деятельность.

In the article carries out a review of Russian legislation regulating tax relationships that occur in the process of innovation policy in Russia. Also, the author proposes new ways of improving legislation and looks at schemes of stimulating innovation policy.

Key words: tax loading, innovative activity.

Любому направлению государственной политики сегодня всегда следует задавать один вопрос о том, что благоприятствует ли оно развитию способности общества заниматься инновациями?

Одним из инструментов государственной политики является налоговая политика.

Рассмотрим практику зарубежных стран в сфере налогообложения, которые обладают большим опытом предоставления налоговых льгот субъектам предпринимательской деятельности. Так, например, Министерство промышленности Швеции установило, что варьирование размера налога на прибыль в диапазоне от 0 до 25 % почти не влияет на уровень предпринимательской инициативы, но если налог начинает превышать 25 %, то склонность к предпринимательству быстро уменьшается, если же налог достигает 50 % от прибыли, то склонность к инновациям и связанным с ними капитальным вложением практически исчезает [2]. В таких странах как Франция, Япония признано целесообразно создание таких структур, которые предоставляли бы изобретателю субсидии на всех этапах инновационного процесса, вплоть до сбыта продукции на рынке. Например, во Франции существует Национальное агентство содействия научным исследованиям, в задачи которого входит содействие созданию и использованию изобретений путем предоставления из государственных средств финансовой помощи «рисковому бизнесу» - малым исследовательским фирмам и отдельным независимым ученым и изобретателям. Доля мелкого среднего предпринимательства в государственных субсидиях в ФРГ на изобретательство в промышленности (даже без учета налоговых льгот и премий за научные разработки) составляет 29 % [4].

В ряду мероприятий, составляющих государственную систему стимулирования изобретательства, важное место принадлежит установлению льготного порядка уплаты пошлин в зависимости от важности изобретения и статуса изобретателя. С 1 июля 1987 года в США начали действовать поправки к патентному закону (35 U.S.C.), которыми введено 50 %-ное снижение пошлин для независимых изобретателей, некоммерческих организаций и малых фирм [4]. Кроме того следует отметить, что данная страна была первооткрывателем технопарков, которые возникли здесь еще в 50-е годы. По общей терминологии, технопарк - это инновационный центр, главной задачей которого является развитие новых технологий в наукоемкой отрасли экономики. В США компании военно-промышленного комплекса активно искали производственные и офисные площади для выполнения правительственных заказов в области инновационных разработок. В течение тридцати лет высокотехнологичные компании-резиденты осваивали территорию в Калифорнии, названную Силиконовой Долиной (Silicon Valley), - промышленный район прославился феноменальными достижениями в наукоемких индустриальных отраслях. Сегодня инфраструктура Силиконовой Долины - это свыше 3 тысяч высокотехнологичных компаний, в деятельности

которых заняты около 300 тысяч человек. Здесь расположена половина всех бизнес-структур планеты, оперирующая венчурным капиталом. Бум технопарков в США пришелся на 80-е годы прошлого века, и сегодня здесь насчитывается более 160 технопарков - это трети от их общей численности в мире [5].

Таким образом, в зарубежных странах государство является мощным спонсором инновационной деятельности, постоянно совершенствуя систему стимулирования изобретательства, основанную на использовании патентной формы правовой охраны изобретений.

Следует отметить, что в РФ отдельные нормы Налогового кодекса могут косвенно стимулировать изобретательскую, инновационную активность при их использовании:

1. Освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ст.149, п.3, п.п.16 НК РФ).

2. Освобождение от налогообложения ввоза на таможенную территорию Российской Федерации технологического оборудования, комплектующих и запчастей к нему, ввозимых в качестве вклада в уставные (складочные) капиталы организаций (ст.150, п.7 НК РФ).

3. При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется исходя из всех доходов, учитываемых в случае возможности их оценки и в той мере, в какой их можно оценить (ст.153, п.2 НК РФ).

4. Налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров (работ, услуг) определяется как их стоимость, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом (ст.154, п.1 НК РФ).

5. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется по итогам каждого налогового периода, как уменьшенная на сумму налоговых вычетов, а организация, в состав которой входят обособленное подразделение, уплачивает налог по месту своего нахождения, а также по месту нахождения каждого из обособленных подразделений (ст.173-174 НК РФ).

Кроме того, предлагается внести ряд изменения в налоговое законодательство в отношении регулирования налогового законодательства инновационной деятельности предприятий: в статью 395 части второй Налогового кодекса Российской Федерации дополнить льготами по земельному налогу организаций науки, высшего образования, инновационных предприятий и иных организаций в отношении земельных участков, находящихся под зданиями и сооружениями, а также в отношении иных земельных участков, используемых ими в целях научно-исследовательской деятельности. Также предлагается внести изменения в статью 381 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части предоставления льготы по налогу на имущество организациям науки, высшего образования, инновационным предприятиям и иным организациям в отношении имущества, используемого в научно-исследовательских целях. Данный законопроект предполагает освобождение от уплаты налога на имущество по имуществу, используемому иными организациями в целях научно-исследовательской деятельности. Предполагается внесения изменения в статью 259 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части списания до 50 % основных средств и инновационными организациями, при их включении в состав расходов для целей обложения налогом на прибыль организаций, в главу 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части предоставления вновь зарегистрированным организациям науки и инновационным предприятиям права на применение налоговой ставки 0 % в первые пять лет работы.

До 2001 г. в России существовали «налоговые каникулы» для малых предприятий, которые являлись мерой стимулирования их развития. Малым предприятиям предоставлялось право не платить налог на прибыль в первые годы работы, а в последующие два года платить его по пониженной ставке. Практика их применения была достаточно эффективна, а прекращение действия этой нормы было с сожалением воспринято предпринимательским сообществом. Для этого предполагается внести в главу « Налог на прибыль организаций» части второй Налогового Кодекса Российской Федерации норму, позволяющую научным и инновационным предприятиям пользоваться налоговыми каникулами. Участниками инновационного процесса сегодня оказывается множество разнообразных по правовой форме организаций и предприятий, которые относятся к

различным сферам деятельности. Совокупность этих государственных, частных и общественных организаций представляет собой НИС. В такой системе, где все ее части включены в инновационные цепочки с обратными связями, изолированное развитие только одного элемента невозможно без соответствующих связей с другими элементами системы. Эти связи должны учитываться при разработке мер, направленных на стимулирование инновационной деятельности. Так, например, если поощрять рост только институтов знаний, но не обращать внимания на остальные элементы НИС, то система в целом будет работать неэффективно: результат ИиР (исследования и разработки) в большинстве случаев не будет находить воплощения в качестве инноваций.

Подобную ситуацию можно наблюдать на примере развития системы налоговых преференций для участников инновационной деятельности в России. Первоначально налоговое стимулирование работало только в одном направлении: поощряло проведение исследований и разработок (ИиР), а элементами НИС, которые оно охватывало, являлись в основном институты знаний. До 2006 г. в систему данных налоговых льгот входило: освобождение ИиР от уплаты НДС, исключение из налога на прибыль доходов в виде имущества, полученного в рамках целевого финансирования, освобождение от налога на имущество государственных научных центров и научных организаций академий наук - в отношении имущества, используемого в целях научной деятельности.

При этом другие участники инновационного процесса не находили налоговой поддержки. Проведение ИиР промышленными предприятиями не стимулировалось, а налоговые преференции для малого бизнеса вообще не были связаны с инновационными процессами. До недавнего времени существовала лишь одна налоговая льгота, которая предоставлялась всем типам организаций и предприятий в случае осуществления внедренческой или инновационной деятельности - инвестиционный налоговый кредит [1]. В настоящий момент развитие системы налоговых преференций происходит на фоне расширения набора инструментов государственной региональной политики и попыток установить некоторые из необходимых связей между элементами НИС. Одновременно с этим наблюдался отказ от безусловной поддержки научно-исследовательских организаций и вузов. Так, отменены льготы по уплате налогов на имущество и землю, действовавшие ранее в отношении этих организаций. С одной стороны, это правильные и логические меры, но, с другой, есть два фактора, которые ставят под сомнение их реальность. Во-первых, в России не отлажен механизм компенсаций, в результате чего многие научные организации, попадающие в систему льгот, неправомерно вынуждены платить пени за несвоевременную уплату налогов. Во-вторых, из числа субъектов налоговой поддержки оказались исключены организации, которые в силу отсутствия реальных стимулов инновационной деятельности нуждаются в поддержке государством, так как представляют собой в перспективе необходимые элементы НИС.

Сегодня в России планируется произвести структурный сдвиг в пользу инновационных предприятий и предприятий научной деятельности. Для достижения инновационного развития экономики необходим комплекс мер по осуществлению инновационной политики, включающей налоговое стимулирование как одну из основополагающих ее частей. Зачастую налоговое стимулирование инновационной активности определяется давлением фискальной системы, что в большинстве случаев связано с несогласованностью отдельных положений налогового законодательства. Уровень налогообложения, который оценивается предприятиями как высокий, не позволяет компаниям выделять необходимые ресурсы на высокорискованные этапы инновационной деятельности. В действующем на сегодняшний день комплексе налоговых льгот для участников инновационных процессов не учтена необходимость стимулирования ряда важнейших элементов НИС, которые в данный момент нуждаются в поддержке венчурного бизнеса, организаций, осуществляющих трансфер знаний. Вызывает также нарекание качество самих преференций: некоторые общие положения никак не конкретизированы, поскольку отсутствует механизм их реализации (например, льготы для малого бизнеса).

Эти существенные недостатки налогового законодательства мешают повышению инновационной активности российских предприятий, однако они лишь проявление «дефектов», связанных в первую очередь с отсутствием системного подхода к пониманию

проблем развития НИС. Поэтому первоочередной задачей при разработке мер, направленных на активизацию инновационных процессов, является восстановление связей между элементами НИС, поддержка тех ее элементов, которым в настоящий момент действительно необходима помощь в развитии: научным организациям, не входящим в зону ответственности государства; организациям, осуществляющим трансфер знаний; малому и венчурному бизнесу.

Исходя из сказанного в качестве мер, стимулирующих развитие предприятий можно предложить продолжение дальнейшего расширения налоговых преференций участников инновационного процесса. При этом должны быть разработаны конкретные льготы, дифференцированные в зависимости от функций, которые выполняет каждый конкретный элемент НИС, и предоставляемые на основании четко установленных критериев.

Выработка таких критериев и отбор категорий организаций, которые должны стать адресатами налоговых преференций, - следующая важная задача, которую необходимо решать в ближайшее время. Очевидно, что фискальное стимулирование должно быть избирательным, тщательно дозированным и адресовано только тем организациям, которые готовы работать в зонах повышенного риска или не обладают значительными ресурсами для вхождения в инновационный процесс.

Однако, предоставление льгот – не окончательный шаг в решении вопроса развития инновационной деятельности предприятий. Помимо них можно использовать многочисленные программы совместного с государством финансирования научных проектов. Данная мера позволит стимулировать инновационную активность предприятий, создающие и использующие изобретения с привлечением бюджетных средств.

На заседании «круглого стола» по теме «Налоговое стимулирование развития экономики Федерации 26 октября 2006 года) депутат Государственной Думы РФ, председатель подкомитета по налоговому законодательству Комитета по бюджету и налогам Н.В. Бурыкина совершенно справедливо отметила следующее: «В нашей жизни всегда присутствуют инновации. Мы постоянно что-то меняем, что-то внедряем. Науке необходимо определить критерии инновационной экономики с тем, чтобы данное понятие смогло получить правовое оформление, могло быть зафиксировано в законе. На сегодняшний день наука не дала законодателю ясной картины для понимания сути инновационной экономики и того, какие налоговые преференции необходимы для развития экономики инновационного типа. Открытым остается также вопрос о том, кому именно следует предоставлять налоговые льготы» [6].

Так, например, в Бельгии предусмотрено предоставление льгот при налогообложении оплаты труда лиц, задействованных в осуществлении НИОКР. С 1 октября 2003 г. только 50 % удержанного налога с оплаты труда исследователей подлежит уплате в налоговые органы со стороны исследовательских институтов. Оставшиеся 50 % оговоренные субъекты могут сохранить в собственном распоряжении. Льгота применяется также и в отношении исследователей, продолжающих проведение научной работы после завершения обучения, и оплачиваемых Национальным и Фламандским фондами поддержки научных исследований. С 1 июля 2004 г. льгота также распространена на помощников исследователей и исследователей, продолжающих научную работу после завершения обучения и оплачиваемых признанными общественными научными институтами, действующими под руководством национального правительства, местных сообществ и регионов, а также международными исследовательскими институтами, учрежденными в Бельгии [7].

Согласно решению Совета Министерства от 4 июля 2004 г., льгота распространена на партнерства университетов или научных институтов и компаний. Положения решения касаются частных предприятий, нанимающих для поведения научно-исследовательских проектов научных работников в рамках договоров с университетами и научными институтами о совместно проводимых научных исследованиях. Льгота применяется исключительно к университетам, колледжам высшего образования, признанным федеральной службой, ответственной за научные, технические и культурные отношения, и национальным и региональным исследовательским институтам.

Проводимые в России реформы, связанные со стимулированием развития инновационной деятельности, не дают того импульса технологической модернизации

отечественной экономики, на который рассчитывали их организаторы. Хотя в общемировом объеме страна имеет 12 % ученых и 22 % минеральных ресурсов, доля России в мировом производстве наукоемкой продукции по данным за 2005 г. составляет всего 0,3 %, а производительность труда во много раз (по некоторым оценкам – до 10 раз) ниже, чем в развитых государствах [8].

На сегодняшний день при всей важности поощрения практического использования инноваций «локального» характера в современных условиях уровень развития национальной экономики, ее конкурентоспособность зависят в большей степени не от численности имеющихся инноваций «локального» или принципиального характера, а от непрерывности процесса разработки новшеств, быстроты их внедрения в производство и масштабы коммерческого освоения. Поэтому можно говорить о том, что для современного этапа развития важны не инновации сами по себе, а инновационная активность предпринимательства в масштабах национальной экономики.

Приведенный выше аргумент позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшего реформирования налогового законодательства в части установления особенностей, касающихся налогообложения научных организаций и научной деятельности. Очевидно, что основными задачами реформирования должно стать создание равных условий функционирования широкого круга предприятий и организаций инновационных отраслей. Основной проблемой развития инновационной деятельности в этой сфере является то, что налоговая система носит преимущественно, не стимулирующий, а фискальный характер. И хотя реформированием уменьшено число малозэффективных налогов, снижена налоговая нагрузка на производителей, есть позитивные изменения в эффективности налогового администрировании, введены специальные налоговые режимы, делать вывод о завершении налоговой реформы преждевременно. Необходимо продолжить комплекс мер, направленных на решения задачи, связанной со снижением налоговой нагрузки на предприятиях, занятых в инновационной сфере экономики. Должны быть созданы такие условия, чтобы с одной стороны, налоговое бремя на научные организации не препятствовало их деятельности и не создавало бы условия, при которых существенные налоговые обязательства возникают независимо от фактического наличия прибыли. С другой стороны, финансирование научной деятельности должно быть поощрено со стороны государства, а не породить дополнительные налоговые платежи. Использование данных действий может способствовать тому, что Россия выстроит новую инновационную политику, нацеленную на активизацию и стимулирование инновационных процессов и национального научно-технического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 528 с.
2. Санто, Б. Инновации как средство экономического развития [Текст] / Б. Санто. Пер. с венг.- М.: Прогресс, 1990.
3. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации [Текст]. Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс».
4. Сурин, А.В. Налоговое стимулирование изобретательской, инновационной деятельности [Текст] / А.В. Сурин // Инновации. – 2008. – № 5(15).
5. Петрунин, В.В. Инновационная деятельность в свободных экономических зонах и технопарках: особенности налогообложения [Текст] / В.В. Петрунин // Финансы. – 2008. – № 3.
6. Мельникова, Н.Л. Инновационная активность бизнеса как объект налогового стимулирования [Текст] / Н.Л. Мельникова, Н.Н. Башкирова // Налоги и налогообложение. – 2008. – январь.
7. Мижинский, М.Ю. Опыт налогового стимулирования инновационной деятельности в Бельгии [Текст] / М.Ю. Мижинский // Инновации. – 2007. – № 6(104).
8. Дмитриева, О.Г. Налоговые льготы для инновационного бизнеса [Текст] / О.Г. Дмитриева, И.Д. Грачев // Инновации. – 2007. – № 6(104).

Салий Виктория Викторовна

Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону
 Аспирант кафедры экономической теории и предпринимательства
 Тел.: (863) 240-70-49
 E-mail: academy@skags.ru

ИНСТРУМЕНТЫ И РЕЖИМЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Рассмотрены прямые и косвенные инструменты монетарной политики и особенности их применения в развитых и развивающихся странах. Проведен обзор существующих режимов монетарной политики. Рассмотрена практика проведения различных режимов в некоторых странах.

Ключевые слова: монетарная политика, режим монетарной политики, инструмент монетарной политики, развитые страны, развивающиеся страны.

Direct and indirect monetary policy instruments and feature of their application in developed and developing countries are considered. The review of existing regimes of monetary policy is spent. Practice of carrying out of various regimes in some countries is considered.

Key words: monetary policy, monetary policy regime, monetary policy instrument, developed countries, developing countries.

Инструменты монетарной политики представляют собой рычаги в распоряжении центрального банка для изменения денежного предложения в стране. Исторически сформировались прямые и косвенные инструменты монетарной политики. К прямым относятся экономические нормативы и ограничения деятельности банков, устанавливаемые центральным банком и контроль (надзор) над банковской деятельностью.

В конце 1970-х – середине 1980-х гг. большинство развитых стран стали активно использовать косвенные инструменты. Стандартные косвенные инструменты монетарной политики включают операции на открытом рынке, установление нормативов обязательных резервов и рефинансирование коммерческих банков.

Наиболее развитые страны используют операции на открытом рынке как основной инструмент монетарной политики. Операции на открытом рынке являются эффективным инструментом при условии высокого уровня развития рынка капиталов.

Вторым инструментом монетарной политики является учетная ставка. Учетная ставка – это процентная ставка, которую устанавливает центральный банк при кредитовании коммерческих банков. Как правило, такое кредитование носит краткосрочный характер и может осуществляться в различных формах – от обычных кредитов до операций «РЕПО». Центральный банк может также выступать в качестве кредитора последней инстанции для поддержания ликвидности банков.

Некоторые центральные банки используют учетную ставку в качестве ценового сигнала. В странах с неразвитыми финансовыми рынками, где операции на открытом рынке низко эффективны, учетная ставка является главным инструментом монетарной политики.

Третий инструмент монетарной политики – резервные требования. Они предполагают, что банки обязаны держать определенную долю привлеченных ресурсов на счетах в центральном банке. В большинстве развитых стран резервные требования не являются ведущим инструментом монетарной политики. Однако, резервные требования могут быть эффективными, особенно когда они направлены на определенные сектора экономики и используются в совокупности с прямыми инструментами.

Использование только косвенных инструментов монетарной политики может оказаться неэффективным в силу того, что, различные сектора экономики развиваются неравномерно. Так, повышение процентных ставок затрагивает все сектора экономики, как те, которые переживают бурный рост, так и те, которые находятся в самом начале подъема или испытывают кризис. Вместо того, чтобы полагаться на процентные ставки, власти могут использовать другие инструменты, чтобы воздействовать на определенные сектора экономики.

Если косвенные инструменты эффективны в условиях развитого рынка, прямые (или административные) инструменты могут быть чрезвычайно полезными в развивающихся странах, которые стремятся поддержать экономический рост, но испытывают беспокойство

относительно чрезмерных инвестиций в отдельных секторах, что может привести к так называемым «пузырям». Кроме того, в отличие от процентных ставок и операций на открытом рынке, которые влекут за собой рост обязательств центрального банка, использование прямых механизмов не несет больших финансовых затрат. Например, Китай использовал прямые инструменты в 2004–2005 годах для сокращения бума на рынке недвижимости. Если бы правительство Китая пошло на увеличение ставок, то это снизило бы активность на рынке недвижимости, но вместе с тем снизились бы инвестиции и в реальном секторе.

Прямые методы могут использоваться также для стимулирования кредитования отдельных отраслей. Например, Банки развития – один из инструментов, который может способствовать перераспределению кредитных ресурсов в пользу нуждающихся отраслей.

Во многих развивающихся странах банки часто имеют лишнюю ликвидность. Вместо кредитования они более охотно покупают правительственные облигации или даже облигации иностранных правительств или корпораций. Такая ситуация особенно характерна в периоды кризисов, когда банки рассматривают кредитование реального сектора как слишком рискованное. В таких условиях правительство и денежно-кредитные органы также могут использовать прямые инструменты для поощрения кредитования реального сектора.

В целом, сочетание прямых и косвенных инструментов повышает эффективность монетарной политики.

Важной характеристикой монетарной политики является ее режим, который определяется «номинальным якорем» (или промежуточной целью), то есть таргетированием (от англ. «target» – цель, мишень) одного или нескольких параметров монетарной политики. Поддержание «номинального якоря» обеспечивает условия для достижения ценовой стабильности, поскольку в качестве «номинального якоря», как правило, выступает величина, наиболее тесно связанная с инфляцией. Исторически сложились несколько режимов монетарной политики.

Таргетирование валютного курса – один из первых режимов монетарной политики. Когда-то он принимал форму фиксированного курса валюты к золоту (в условиях «золотого стандарта»). Позже, фиксированные режимы обменного курса предполагали привязку национальной валюты к валюте страны с низкой инфляцией. В настоящее время выделяют несколько режимов валютного таргетирования – фиксированный, плавающий курс и валютный коридор. Например, в России, в период с 1995 по 1998 год использовался режим валютного коридора. Начиная с августа 1998 года, Банк России перешел на плавающий или свободный валютный курс. Сейчас Банк России по существу проводит режим, являющийся одной из разновидностей валютного коридора – «мягкая» привязка к корзине валют.

Таргетирование валютного курса имеет несколько преимуществ. Во-первых, поддержание устойчивого валютного курса, например, в условиях фиксированного обменного курса, ограничивает инфляцию на импортные товары, непосредственно, таким образом, внося вклад в контроль общего уровня инфляции. Во-вторых, номинальный якорь в виде валютного курса обеспечивает формирование инфляционных ожиданий на уровне ожиданий инфляции в стране, к валюте которой привязана национальная валюта. В-третьих, таргетирование валютного курса обеспечивает проведение автоматической монетарной политики. Например, монетарная политика ужесточается в период обесценения национальной валюты и ослабевает, когда национальная валюта может быть переоценена. В-четвертых, режим таргетирования валютного курса является простым для понимания со стороны общественности. «Прозрачный» валютный курс обеспечивает доступное понимание эффективности проводимой монетарной политики.

Учитывая перечисленные преимущества, развитые страны успешно использовали режим таргетирования валютного курса для управления инфляцией. Например, Франция и Великобритания путем привязки своих валют к немецкой марке смогли понизить инфляцию в конце 80-х – начале 90-х годов. В 1987 году, когда Франция привязала курс франка к марке, инфляция в стране была на уровне 3 %. Но уже к 1992 году инфляция во Франции упала до 2 %, а к 1996 году уже была немного ниже 2 %. Великобритания также после привязки фунта к марке в 1990 году смогла снизить инфляцию с 10 % в 1990 году до 3 % в 1992 году. Таргетирование валютного курса также было эффективным средством сокращения инфляции

и в развивающихся странах. Например, Аргентина, которая в 1990 году установила механизм полного золотовалютного обеспечения своей валюты и зафиксировала курс нового песо к доллару США 1:1. Механизм полного золотовалютного обеспечения – это достаточно мощное и прозрачное средство таргетирования валютного курса, потому что оно требует от эмиссионного центра (центральный банк или правительство) быть готовым безоговорочно обменивать национальную валюту на иностранную по фиксированному курсу. Валюта обычно имеет более чем 100 %-ное обеспечение золотовалютными резервами.

Ранние годы механизма полного золотовалютного обеспечения для Аргентины были «чересчур» успешными. Инфляция, которая составляла в 1989–1990 годах более 2000 %, снизилась к 1994 году почти до 4 %, а в 1996–1998 годах она составляла менее 1 %. При этом экономический рост был достаточно высоким и составлял в среднем почти 8 % с 1991 по 1994 год. Также существует множество примеров успешного проведения режима валютного курса в переходных экономиках Восточной Европы [1].

Несмотря на все преимущества таргетирования валютного курса, данный режим имеет серьезные недостатки. Во-первых, он применим только для небольших стран, которые могут ориентироваться на какую-либо ведущую валюту. При этом желательно, чтобы валюта-якорь занимала значительную долю в товарообороте страны. Сами же «якорные» страны не могут использовать этот режим.

Во-вторых, таргетирование обменного курса (особенно в форме фиксированного курса или *currency board*) приводит к потере независимости монетарной политики. У центрального банка пропадает возможность проводить дискреционную политику, процентные ставки стремятся в итоге к уровню «якорной» страны. Кроме этого, экономика становится зависимой от кризисов в «якорной» стране. Также центральный банк не может действовать в качестве кредитора последней инстанции и осуществлять другие меры для предотвращения потенциальных банковских кризисов.

Таким образом, центральные банки фактически перестают выполнять свои основные функции, полностью связывая собственную монетарную политику с монетарной политикой «страны-якоря». Именно поэтому многие развитые страны отказались от этого режима в 90-х годах после снижения курса европейской «якорной» валюты – немецкой марки, произошедшего во многом в результате объединения Германии. Кризисы 90-х годов также показали, что для развивающихся стран таргетирование валютного курса может быть более разрушительным, чем для развитых.

Вообще, в период активного поддержания курса национальной валюты риск ее девальвации со временем возрастает из-за чрезмерного укрепления реального курса национальной валюты. Девальвация в развитых странах является достаточно безболезненным процессом, поскольку внутренний долг обычно номинируется в национальной валюте. Девальвация в развитых странах также может стимулировать экономическую деятельность, потому что это делает товары страны более конкурентоспособными на международном рынке. Такая ситуация была характерна для Великобритании после валютного кризиса в сентябре 1992 года и в настоящее время, когда фунт девальвировал почти на половину по отношению к доллару и евро за период с середины 2008 по 2009 гг.. Однако для развивающихся стран характерно изменение структуры внутреннего долга в пользу иностранной валюты, поэтому в случае девальвации внутренний долг в национальной валюте значительно возрастает. Такая ситуация наблюдалась в России, Аргентине, Мексике и странах Юго-Восточной Азии.

После валютных кризисов 90-х годов наибольшее распространение получил взгляд на то, что режим обменного курса имеет право на существование только в своих крайних выражениях: либо свободное плавание, либо «*currency board*» [7]. Ряд экономистов считает, что режим плавающего курса обладает очевидными преимуществами, а «*currency board*» целесообразно использовать только в качестве временной меры для снижения инфляции [8]. Другие считают «*currency board*» единственной приемлемой формой организации монетарной политики в развивающихся странах и странах с переходной экономикой [10].

В общем можно заключить, что режим таргетирования валютного курса применим только в случае высокой инфляции, отсутствии сложившихся механизмов монетарной

политики, небольшого размера экономики и наличия якорной валюты. Однако в целом практика показывает, что режим таргетирования валютного курса в долгосрочной перспективе может быть неэффективным для развитых и даже разрушительным для развивающихся стран.

Вследствие указанных причин многие страны, в первую очередь, США, Япония, Германия, Швейцария и др., применяли другие режимы монетарной политики, одним из которых является таргетирование денежных агрегатов.

Таргетирование денежных агрегатов является классическим инструментом монетарной политики. Главное преимущество этого режима по отношению к таргетированию обменных курсов состоит в том, что он позволяет центральному банку осуществлять независимую монетарную политику. Например, центральный банк может выбрать уровень целевой инфляции, отличающийся от других стран, но позволяющий реагировать на колебания в реальном выпуске и на основе этого уровня осуществлять управление денежными агрегатами. Кроме того, как и при таргетировании обменного курса, информация о том, насколько успешно центральный банк выполняет свои целевые ориентиры, известна почти немедленно, поскольку информация о размере денежных агрегатов предоставляется на периодической основе и с короткими временными лагами. Хотя необходимо признать, что денежные агрегаты менее информативны для общества, чем те же обменные курсы. Таким образом, режим денежного таргетирования оказывает сильное влияние на формирование инфляционных ожиданий.

Указанные преимущества режима таргетирования денежных агрегатов реализуемы, если выполняются два основных условия, являющихся в то же время основными проблемами данного режима. Первое и самое важное – это наличие тесной связи между таргетируемым денежным агрегатом и целевыми показателями – инфляцией и номинальным выпуском. Если скорость обращения агрегатов неустойчива, то указанная связь ослабевает или вовсе теряется. Это в свою очередь означает, что изменение агрегатов не будет оказывать желательный эффект на целевые показатели и на инфляционные ожидания, трудно будет оценить ответственность центрального банка за проведение монетарной политики. Данное обстоятельство обесмысливает использование денежных агрегатов в качестве промежуточной цели монетарной политики, поскольку достижение ценовой стабильности как конечной цели ставится под вопрос.

Второе условие – денежные агрегаты, на которые направлено целевое планирование, должны легко управляться центральным банком. В противном случае, то есть когда поведение денежных агрегатов непредсказуемо, данный режим также утрачивает эффективность. Из этого условия вытекает еще одна проблема денежного таргетирования: несмотря на то, что центральный банк достаточно легко может управлять узкими денежными агрегатами, такими как денежная база или наличные деньги вне банков, весьма сомнительна способность управления широкими денежными агрегатами, что затрудняет их использование в качестве целевого ориентира.

Отметим, что указанные проблемы, то есть разрыв связи между изменением денежных агрегатов и инфляцией и неспособность центральных банков контролировать широкие деньги, хотя, как правило, они имеют более тесную связь с инфляцией, стали причиной отказа от данного режима во многих странах, как развивающихся, так и развитых.

В 1970-х годах денежное таргетирование было принято несколькими развитыми странами в качестве основного режима монетарной политики, например, США, Канадой, Великобританией, Германией, Швейцарией, Японией и др. Однако по существу их политика отличалась от предложения М. Фридмана, предполагавшего поддерживать постоянный темп роста денег, соответствующий росту реального производства. Ни в одной стране, преследующей режим целевых денег, центральные банки никогда не придерживались денежного правила М. Фридмана.

Дольше всех официальный режим денежного таргетирования проводили Германия и Швейцария, которые начали денежное таргетирование еще в конце 1974 года, а закончили в середине 1990-х. Благодаря успешному проведению монетарной политики в этих странах, выразившемуся в эффективном управлении инфляцией, данный режим до сих пор находит сторонников. Например, ЕЦБ с 1998 года использует в своей политике элементы денежного

таргетирования. Успех денежного таргетирования в Германии также объясняет, почему немецкая марка была выбрана в качестве «якорной» валюты многими европейскими странами в конце 1980-х годов.

Причиной успешного проведения режима денежного таргетирования в Германии и Швейцарии считается гибкость, с которой центральные банки этих стран проводили свою политику. Например, было подсчитано, что более чем в 50 % случаев они не выполняли свои целевые ориентиры по денежным агрегатам. Часто Бундесбанк и Национальный Швейцарский банк преследовали другие цели, типа стабилизации реального выпуска и обменных курсов. Кроме того, целевая инфляция достигалась постепенно, в течение нескольких лет. Но, в конечном счете, таргетирование денежных агрегатов преследовало долгосрочные целевые ориентиры инфляции. Например, когда Бундесбанк в конце 1974 года начал таргетирование денежных агрегатов, он объявил среднесрочный целевой уровень инфляции в 4 %, что было намного больше долгосрочного целевого уровня в 2 %. Постепенно сокращая инфляцию, Бундесбанк достиг целевого уровня в 2 % только к 1984 году. При этом в 1980 году Бундесбанк поднял среднесрочный целевой уровень инфляции, реагируя на колебания в реальном выпуске.

Еще одним фактором эффективности денежного таргетирования в Германии и Швейцарии послужило то, что, несмотря на частое невыполнение своих обязательств по целевым ориентирам, центральные банки тратят много усилий на доведение стратегии центрального банка до общественности, повышая, таким образом, прозрачность своей политики и формируя адекватные ожидания.

Несмотря на такой положительный опыт, денежное таргетирование в США, Канаде, Великобритании и других странах оказалось малоэффективным в контроле над инфляцией, что объясняется двумя причинами. Во-первых, целевые ориентиры денежных агрегатов в указанных странах не преследовались серьезно, об этом свидетельствует постоянное отклонение денежных агрегатов от целевых ориентиров. Во-вторых, ослабевала взаимосвязь между динамикой денежных агрегатов и инфляцией. К началу 1990-х годов, стало ясно, что связь между денежными агрегатами и инфляцией была утрачена и все три страны формально отказались от денежного таргетирования, или, как выразился Дж. Боуэй, который в то время был председателем Банка Канады: «Мы не отказывались от денежных агрегатов, это они отказались от нас».

Разочарование в режимах монетарной политики, использующих в качестве промежуточных целей обменный курс и объем денежного предложения, привело к поискам новых форм политики, которые отличались бы большей гибкостью и позволяли бы денежным властям использовать находящиеся в их распоряжении инструменты более адекватно складывающимся обстоятельствам.

Подобной формой организации монетарной политики в 90-х годах стало таргетирование инфляции [4, 6], т.е. установление количественно определенных целевых значений инфляции.

Таргетирование инфляции требует соблюдения ряда принципов.

Основными из них являются: 1) публичное провозглашение среднесрочных количественно определенных плановых показателей инфляции; 2) институциональное соглашение относительно ценовой стабильности как основной долгосрочной цели монетарной политики; 3) стратегия, опирающаяся на широкую информацию с пониженным вниманием к промежуточным целям; 4) высокая транспарентность монетарной политики, посредством оповещения общественности и рынков о целях и планах денежных властей; 5) повышенная ответственность регулирующих органов за достижение плановых показателей инфляции.

Инфляционное таргетирование не сводится к простому установлению количественных параметров инфляции на год вперед, как это обычно бывает в странах с переходной экономикой, или как это фактически происходит в России.

Такая стратегия денежной политики не может быть названа инфляционным таргетированием: чтобы быть состоятельной в течение среднесрочного периода она требует соблюдения остальных четырех принципов.

Первыми политику инфляционного таргетирования стали использовать такие

развитые страны, как Новая Зеландия (1990 г.), Канада (1991 г.), Великобритания (1992 г.), Швеция, Финляндия (1993 г.), Австралия, Испания (1994 г.) и др. В настоящее время число стран, установивших режим таргетирования инфляции, достигает нескольких десятков.

Таргетирование инфляции имеет несколько преимуществ. В отличие от таргетирования обменного курса, но, впрочем, также как и таргетирование денежных агрегатов, таргетирование инфляции позволяет построить независимую монетарную политику, реагируя на внутренние колебания реального выпуска, занятости и других макровеличин. Именно поэтому к данному режиму первыми стали переходить развитые страны. В то же время, как и таргетирование обменного курса, инфляционное таргетирование достаточно прозрачно. Например, цели этой политики более легко воспринимаются обществом, чем размер денежных агрегатов. Инфляционное таргетирование повышает ответственность денежно-кредитных органов и уменьшает соблазн проводить экспансионистскую политику, направленную на кратковременное повышение занятости и роста, но в долгосрочной перспективе ведущей к росту инфляции.

Наконец, таргетирование инфляции позволяет проводить центральному банку более гибкую политику. Несмотря на то, что любое таргетирование представляет собой некое «правило» монетарной политики, целевая инфляция является самым мягким из этих «правил». Центральные банки при достижении целевой инфляции используют весь набор инструментов и не ограничены параметрами денежной массы или обменных курсов. Поэтому, если режимы валютного курса и денежного таргетирования можно назвать регламентированной политикой, то режим инфляционного таргетирования – это скорее ограниченная дискреционная политика, где в роли ограничения выступает сама целевая инфляция.

Часто, при описании целей монетарной политики, в частности, таргетирования инфляции, указывают, что она должна быть направлена на достижение ценовой стабильности (в тексте не раз используется этот термин). Однако это не совсем точно, поскольку на практике в качестве целевого ориентира денежно-кредитные органы используют не уровень цен, а определенные темпы инфляции, которые вовсе не означают ценовую стабильность. Так, вопреки правилу М. Фридмана, все центральные банки в качестве целевого выбирают положительный уровень инфляции. В развитых странах он составляет, как правило, 1,5–2 %. Также необходимо отметить, что этот целевой уровень не является максимальной границей, которую нельзя ни в коем случае превысить. Скорее это средний уровень, к которому должна стремиться инфляция в долгосрочном периоде.

Выбор в качестве целевой инфляции положительных ее темпов объясняется тем, что слишком низкая инфляция, или особенно дефляция, могут иметь существенные отрицательные эффекты на реальную экономическую активность. Действительно, дефляция была связана с Великой депрессией 30-х, а дефляция в Японии в 90-х была одним из факторов, который ослабил финансовую систему и экономику страны. Таргетирование инфляции на уровне выше нулевого снижает вероятность возникновения дефляции. Кроме того, существует много исследований, подтверждающих тот факт, что поддержание положительной инфляции на оптимальном уровне в течение долгосрочного периода не приводит к неустойчивости в ожиданиях инфляции или к снижению доверия к центральному банку, а напротив, способствует большему экономическому росту.

Режим таргетирования инфляции не лишен недостатков. Во-первых, в отличие от целевых обменных курсов и денежного таргетирования, инфляцией тяжелее управлять, поскольку она не находится под прямым влиянием центрального банка. Причем, чем выше уровень инфляции, тем сложнее ее контролировать, и тем выше вероятность невыполнения целевого уровня.

Данная проблема особенно актуальна для развивающихся стран с высоким уровнем инфляции, где достижение целевых уровней инфляции возможно только при постепенном снижении ее уровня в течение многих лет путем установления промежуточных целей инфляции. Такая ситуация была характерна для Чили, правительство которой в 1990 году приняло мягкую форму «планирования инфляции», а после того, как инфляция снизилась, политика приняла форму жесткого таргетирования инфляции. Это же наблюдается и в России: после высокого роста цен в 1998–1999 годах инфляция пошла на спад, и только по

достижении стабильных темпов 10–12 % денежно-кредитные органы объявили о переходе на режим целевой инфляции, составляющей в долгосрочном периоде 4 %. Тем не менее, денежно-кредитную политику России еще рано называть таргетированием инфляции, поскольку велика роль операций Банка России на валютном рынке. Кроме того, еще не достигнут низкий уровень инфляции, который может быть жесткой целью. Опыт развитых стран также показывает, что переходу на режим инфляционного таргетирования всегда предшествовала фаза стабилизации инфляции [3, 11].

Отсюда вытекает еще одна проблема режима инфляционного таргетирования: он эффективен для стабильных и неприемлем для кризисных или посткризисных экономик, то есть, по сути, для большинства развивающихся стран.

Еще одной проблемой целевой инфляции является наличие существенных временных лагов между проведением монетарной политики и ее результатом – динамикой инфляции. Это, в свою очередь, может приводить к временной несогласованности такой политики. В этой связи политика таргетирования инфляции должна быть по возможности упреждающей.

При режиме целевой инфляции также происходит смещение «центра тяжести» в системе целей монетарной политики в сторону инфляции. Например, критики данного режима указывают на возможность возникновения серьезных колебаний в реальном выпуске, если центральный банк будет жестко контролировать инфляцию. Поэтому некоторые экономисты предложили проводить политику целевого номинального ВВП, а не инфляции [9, 13]. По сравнению с инфляцией, номинальный ВВП имеет преимущество в том, что в нем заложена информация, как об инфляции, так и о реальных темпах роста. То есть, если, преследуя цель номинального ВВП, произойдет некоторое снижение реального выпуска, это будет вести к повышению целевого уровня инфляции, другими словами, фактически к ослаблению монетарной политики, и наоборот, если реальный выпуск будет выше естественного уровня, то это должно вести к снижению целевой инфляции, или ужесточению политики. Таким образом, режим таргетирования номинального ВВП представляет собой автоматическую монетарную политику, учитывающую сразу, и колебания инфляции, и колебания в реальном выпуске [5].

Тем не менее, противники таргетирования номинального ВВП выделяют несколько причин, почему этот режим является менее предпочтительным, чем инфляционное таргетирование. Во-первых, таргетирование номинального ВВП вынуждает центральный банк или правительство объявлять размеры потенциального роста ВВП, то есть целевые ориентиры динамики номинального ВВП, которые могут быть восприняты двояко. Например, при планировании низкой инфляции целевое значение роста номинального ВВП будет ниже, чем при планировании высокой инфляции, однако такие цели могут быть восприняты обществом как сдерживание потенциального роста. Напротив, планирование высоких темпов реального роста ВВП, и, как следствие, планирование высокого роста номинального ВВП может привести к ожиданиям высокой инфляции [2]. Номинальный ВВП не дает информации, какие цели по инфляции и реальному росту преследует политика. Соответственно, возникает внутренняя непрозрачность такой политики. Во-вторых, данные о номинальном ВВП менее доступны и формируются с большей задержкой, чем информация о ценах, поскольку измерение номинального ВВП требует как информации о текущих ценах, так и текущих объемах производства.

В-третьих, инфляция, особенно ИПЦ, как целевой ориентир монетарной политики намного легче воспринимается обществом, чем темпы роста номинального ВВП, которые могут быть приняты по ошибке за рост реального ВВП или ВВП и т.д.

Отметим, что целевое планирование номинального ВВП похоже на популярное и широко используемое «правило Тэйлора», где при формировании процентной ставки центральный банк исходит одновременно из динамики инфляции и темпов роста. Тем не менее, непосредственно режим таргетирования номинального ВВП в настоящее время не применяет ни один центральный банк мира, возможно, из-за указанных его недостатков.

Среди режимов монетарной политики необходимо также выделить режим без четко обозначенного номинального якоря, так называемая эклектичная политика. Например, такую политику проводят США и ряд переходных экономик, например, Словакия. Несмотря на эффективность американской монетарной политики в 90-е годы, все же она подвергается

критике по следующим направлениям. Во-первых, отсутствие номинального якоря делает такую политику непрозрачной и непредсказуемой. Во-вторых, отсутствие номинального якоря снижает эффективность такой политики, поскольку снижается доверие к денежно-кредитным органам и формируются неправильные ожидания относительно инфляции. Наконец, глобальный финансовый кризис показал непоследовательность и несостоятельность такой политики.

Таким образом, политика инфляционного таргетирования многими экономистами считается более предпочтительным вариантом для США. Тем не менее, несмотря на отсутствие номинальной цели, монетарная политика США использует в своей основе мощное «правило Тэйлора», поэтому не совсем корректно говорить о ее непредсказуемости.

Подводя итоги необходимо заметить, что существующие режимы монетарной политики достаточно разнообразны. Целью любого режима является стабилизация уровня инфляции и реального выпуска. Для нестабильно развивающихся стран более приемлемыми режимами являются таргетирование обменного курса и денежных агрегатов, для развитых экономик со стабильными уровнями инфляции – режим целевой инфляции. Сам по себе переход на этот режим вовсе не означает успех в достижении целевой инфляции. Более того, невыполнение целевых уровней инфляции грозит потерей доверия к денежно-кредитным органам и завышением инфляционных ожиданий. Поэтому некоторые страны (например, США) используют политику без номинального якоря, которая также может быть успешна.

Успех монетарной политики определяется не только режимом, но и используемыми инструментами. Косвенные инструменты более эффективны в условиях развитых финансовых рынков (операции на открытых рынках, процентные ставки и резервные требования). Для развивающихся стран оптимальным является совмещение косвенных и прямых инструментов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сравнительный анализ денежно-кредитной политики в переходных экономиках [Текст] / С. Дробышевский, А. Козловская, Д. Левченко, С. Пономаренко, П. Трунин, С. Четвериков. – М.: ИЭПП, 2003. – 244 с.
2. Barro, Robert J., and David Gordon. «A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model». *Journal of Political Economy*, vol. 91, № 4 (August 1983), p.589-610.
3. Bernanke B., Laubach Th., Mishkin F., Posen A. «Inflation Targeting: Lessons from the International Experience», Princeton University Press: Princeton, 1999.
4. Bernanke B., Mishkin F. «Inflation Targeting: a New Framework for Monetary Policy», NBER WP № 5893, January, 1997.
5. Cecchetti, Stephen G. «Inflation Indicators and Inflation Policy». In Ben S. Bernanke and Julio J. Rotemberg, eds., *NBER Macroeconomics Annual*, 1995, p. 189-219. Cambridge: MIT Press.
6. Debelle G., Masson P., Savastano M., Sharma S. «Inflation Targeting as a Framework for Monetary Policy» IMF, 1998, *Economic Issues* № 15.
7. Fisher, S. «Exchange Rate Regimes: Is The Bipolar View Correct», Distinguished Lecture on Economics in Government American Economic Association and the Society of Government Economists, Delivered at the Meetings of the American Economic Association New Orleans, January 6, 2001.
8. Greenfield, Robert L., Yeager, Leland B. «A Laissez-Faire Approach to Monetary Stability». *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 15 (August 1983), p. 302-315.
9. Hall, Robert E., Mankiw, Gregory N. «Nominal Income Targeting». In N. Gregory Mankiw, ed., *Monetary Policy*, p. 71-94. Chicago: University of Chicago Press, 1994.
10. Hanke, S. «The Disregard for Currency Board Realities», *Cato Journal*, vol.20, №1 (Spring/Summer 2000).
11. Mishkin, Frederic S. and Adam Posen. «Inflation Targeting: Lessons from Four Countries», *Federal Reserve Bank of New York, Economic Policy Review*, vol. 3 (August 1997), p. 9-110.
12. Shuler, K. «Defining the Post-Washington Consensus on Monetary Policy», the World Bank Group, *Transition Newsletter*, October 1998.
13. Taylor, J. «What would nominal GNP targeting do to the business cycle?» in *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 22, Understanding Monetary Regimes, 1985, p. 61–84.

Греков Игорь Евгеньевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 73-23-51

E-mail: grekov-igor@mail.ru

Т.Н. ГУЩИНА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Налоговое консультирование, как сфера бизнеса, возникло в мировой практике в 60-е годы XX века. Развивая консультирование как естественное продолжение бухгалтерских услуг, эти фирмы стремительно захватили лидерство в области оперативного учета и управленческой отчетности, внутреннего финансового менеджмента, в том числе налогового планирования и контроля. В результате произошло выделение налогового консультирования в самостоятельную сферу деятельности консультантов, требующую специальной подготовки.

Ключевые слова: налоговое консультирование, услуги, регулирование.

Tax consultation as business sphere, has arisen in world practice in 60th years of the XX-th century. Developing consultation as natural continuation of accounting services, these firms have promptly grasped leadership in the field of the operative account and the administrative reporting, internal financial management, including tax planning and the control. As a result there was an allocation of tax consultation in the independent field of activity of advisers demanding special preparation.

Key words: tax consultation, services, regulation.

В начале 80-х годов XX века налоговые органы развитых стран мира приступили к проведению модернизации своей деятельности, в ходе которой большое внимание было уделено реформированию отношений с налогоплательщиками. Налоговые органы стали оказывать налогоплательщикам услуги по предоставлению требуемой информации, обучению заполнению деклараций и содействовать в решении некоторых других вопросов. Вместе с тем, помощь налогоплательщикам со стороны налоговых органов в основном носит справочный характер, а не консультативный. Консультации же оказывают профессиональные налоговые консультанты. При этом в большинстве стран мира правовые нормы, регулирующие деятельность налоговых консультантов, требуют профессиональной подготовки и подтверждения права на оказание услуг по налоговому консультированию, а в некоторых странах предусматривается и наличие лицензии [0].

При всем многообразии моделей в мировой практике можно выделить два варианта регулирования сферы налогового консультирования: регулирование на государственном уровне и регулирование на уровне саморегулируемой профессиональной организации.

В России становление налогового консультирования происходило одновременно с формированием налоговой системы. В связи с этим первые консультации по вопросам налогообложения стали оказывать работники налоговой службы. Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, регулирующих налогообложение, стремление уклониться от налогообложения предопределили появление потребности в услугах налогового консультанта. Уклонение от уплаты налогов происходит как по причине незнания законов, низкой налоговой дисциплины, так и в результате использования пробелов в законодательстве, которых в настоящее время становится меньше в результате принятия новых нормативно-правовых актов.

Возникший правовой пробел заполняют налоговые консультанты, основной задачей которых является защита интересов организаций. Востребованной такая деятельность стала по причине изменений, постоянно происходящих в Налоговом кодексе [2]. Приказом МНС РФ от 25 августа 1999 года № АП-3-15/278 была создана комиссия по налоговому консультированию с целью координации работы в области подготовки и аттестации налоговых консультантов, аккредитации налоговых консультационных пунктов и уполномоченных учебных центров [3]. 9 января 2002 года было образовано некоммерческое

партнерство «Палата налоговых консультантов» – это профессиональное сообщество консультантов по налогам и сборам России.

В настоящее время рынок консалтинговых услуг по налогообложению динамично формируется. Однако сфера налогового консалтинга в отличие, например, от аудиторской деятельности, не имеет законодательного регулирования. При этом ответственность за проделанную работу налоговые консультанты несут наравне с остальными специалистами финансового сектора. На законодательном уровне не определены права и обязанности консультантов и консультируемых лиц, правила аттестации налоговых консультантов, обязанности оплаты услуг по налоговому консультированию в случае одностороннего расторжения договора, а также принципы оказания услуг, что не позволяет полноценно отнести налоговое консультирование к отдельной сфере деятельности. Поэтому Палатой налоговых консультантов в конце 2006 года был подготовлен проект федерального закона «О налоговом консультировании», который позволит урегулировать отношения в указанной сфере, обозначив права и обязанности участников рынка консультационных услуг [22].

Так, в соответствии с данным законопроектом налоговое консультирование (консультирование по налогам и сборам) представляет собой вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами и иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах [4].

В законопроекте от 2007 года, переработанном и дополненном, один из членов Палаты налоговых консультантов А.И. Соломанин предложил следующую формулировку налогового консультирования: деятельность по налоговому консультированию – предпринимательская деятельность, осуществляемая лицами, получившими статус налогового консультанта в порядке, установленном Федеральным законом «О налоговом консультировании», по оказанию содействия в своевременной и полной уплате налогов и сборов и в обеспечении реализации законных прав и интересов участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах [5].

По мнению одного из разработчиков законопроекта, члена Научно-экспертного совета Палаты налоговых консультантов Ф.А. Гудкова, деятельность по налоговому консультированию заключается в оказании лицам, которые являются плательщиками налогов и сборов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, консультационных, информационных и представительских услуг по вопросам исчисления, уплаты налогов и сборов, установленных законодательством Российской Федерации, представления форм налоговой отчетности, а также по вопросам защиты прав и интересов налогоплательщиков и плательщиков сборов, определяемых законодательством Российской Федерации о налогах и сборах (услуг по налоговому консультированию) [6].

Для сравнения всех вышеперечисленных понятий налогового консультирования составим сводную аналитическую таблицу, где укажем достоинства и недостатки каждого из них (Таблица 1).

Основной целью деятельности в сфере налогового консультирования является содействие в правильности и полноте исчисления и своевременной уплате законно установленных налогов и сборов и обеспечения защиты прав и законных интересов участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Задачи налогового консультирования делятся на задачи, определяемые внутренними и внешними факторами. Задачами, определяемыми внутренними факторами, являются:

- изучение и проверка бухгалтерского и налогового учета, первичных документов и базы договоров, устранение выявленных ошибок и нарушений;
- изучение учетной политики как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения;
- проверка правильности определения налоговой базы по различным налогам и сборам.

Таблица 1 – Анализ категории «налоговое консультирование»

Автор высказывания	Трактовка понятия	Достоинства	Недостатки
Проект Федерального закона «О налоговом консультировании» от 2006 года	Вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами и иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах	1) выделяет налоговое консультирование в отдельную сферу деятельности; 2) подчеркивает платность услуг налоговых консультантов; 3) указывает, что услуги по налоговому консультированию направлены на соблюдение налогового законодательства консультируемыми лицами	1) довольно обобщенное понятие, не раскрывающее сущность налогового консультирования; 2) акцентирует внимание на соблюдении консультируемыми лицами налогового законодательства, не указывая их права на защиту интересов
А.И. Соломанин	Предпринимательская деятельность, осуществляемая лицами, получившими статус налогового консультанта в порядке, установленном Федеральным законом «О налоговом консультировании», по оказанию содействия в своевременной и полной уплате налогов и сборов и в обеспечении реализации законных прав и интересов участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах	1) присутствует указание на специальность налогового консультанта; 2) более конкретизированы услуги по налоговому консультированию	1) налоговое консультирование не обязательно является предпринимательской деятельностью. Так, консультанты, состоящие в штате предприятия, работают по трудовому договору; 2) содержит неполный перечень услуг в области налогового консультирования
Ф.А. Гудков	Оказание лицам, которые являются плательщиками налогов и сборов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, консультационных, информационных и представительских услуг по вопросам исчисления, уплаты налогов и сборов, установленных законодательством Российской Федерации, представления форм налоговой отчетности, а также по вопросам защиты прав и интересов налогоплательщиков и плательщиков сборов, определяемых законодательством Российской Федерации о налогах и сборах (услуг по налоговому консультированию)	1) дает определение услуг по налоговому консультированию; 2) содержит подробный перечень услуг в сфере налогового консультирования	1) охватывает не всех участников налоговых правоотношений; 2) не выделяет специальности налоговый консультант

К задачам, определяемым внешними факторами, относятся:

- анализ налогового, гражданского, процессуального и другого законодательства;
- анализ материалов налоговых проверок;
- изучение судебной практики;
- представительство в суде и других органах и другие задачи.

Налоговое консультирование вправе осуществлять лица, зарегистрированные в качестве налоговых консультантов или налоговых консультаций. Налоговым консультантом является физическое лицо, отвечающее соответствующим квалификационным требованиям, получившее аттестат налогового консультанта.

Проект Федерального закона «О налоговом консультировании» будет предусматривать права и обязанности участников данной сферы деятельности (Рисунок 1).

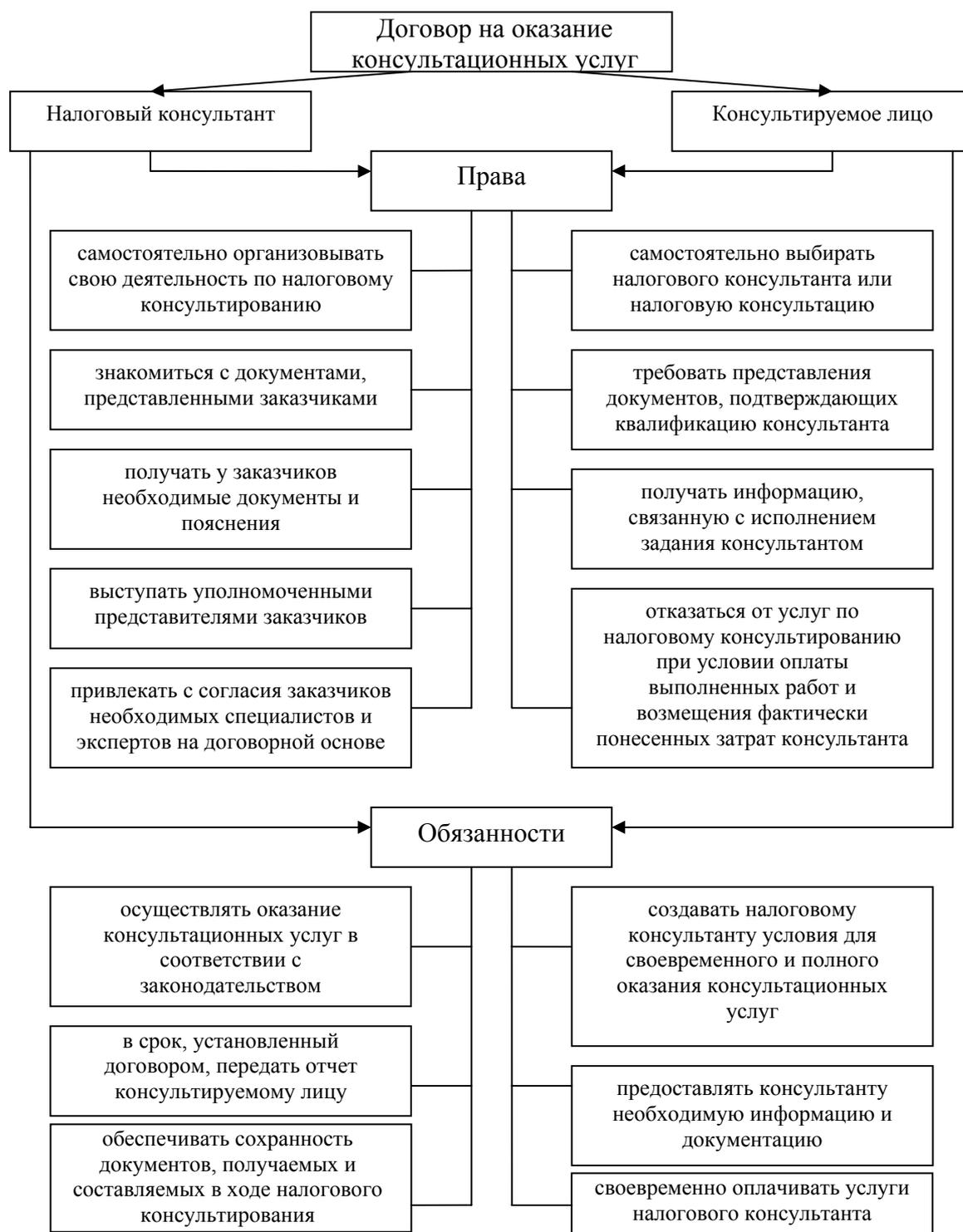


Рисунок 1 – Права и обязанности налоговых консультантов и консультируемых лиц

Деятельность по налоговому консультированию осуществляется на основе принципов законности, профессионализма, объективности, добросовестности, независимости и конфиденциальности.

Принцип законности означает, что налоговый консультант должен оказывать помощь руководителям и специалистам организаций при выработке новой для них точки зрения на суть проблемы и путей ее разрешения с учетом знания налогового и смежного с ним законодательства.

Принцип профессионализма – принцип налогового консультирования, заключающийся в том, что консультант должен владеть необходимым объемом знаний и навыков, позволяющим ему обеспечивать квалифицированное, качественное, отвечающее

современным требованиям оказание профессиональных услуг. Налоговые консультанты не должны оказывать услуги, выходящие за рамки профессиональной компетентности и пределы их полномочий.

Объективность – принцип налогового консультирования, заключающийся в обязательности применения консультантом по налогам и сборам непредвзятого, беспристрастного и самостоятельного, не обусловленного каким-либо влиянием, подхода к рассмотрению любых профессиональных вопросов и формированию суждений, выводов и заключений.

Принцип добросовестности заключается в обязательности оказания налоговым консультантом профессиональных услуг с должной тщательностью, внимательностью, оперативностью и надлежащим использованием своих способностей. Принцип добросовестности подразумевает усердное и ответственное отношение консультанта к своей работе, но не должен трактоваться как гарантия безошибочности в консультационной деятельности.

Принцип независимости состоит в обязательном отсутствии у налогового консультанта при выполнении его задания финансовой, имущественной, родственной или какой-либо иной заинтересованности в отношении консультируемого субъекта, превышающей отношения по договору на осуществление консультационных услуг.

Принцип конфиденциальности заключается в том, что налоговые консультанты (налоговые консультации) обязаны обеспечивать сохранность документов, получаемых или составляемых ими в ходе оказания услуг по налоговому консультированию, и не вправе передавать эти документы или их копии (как полностью, так и частично) каким бы то ни было третьим лицам либо разглашать устно содержащиеся в них сведения без письменного согласия консультируемых лиц.

Процесс оказания услуг по налоговому консультированию осуществляется поэтапно (Рисунок 2).

На этапе определения цели проведения консультирования по налогам и сборам консультируемое лицо излагает те вопросы, решить которые предстоит налоговому консультанту.

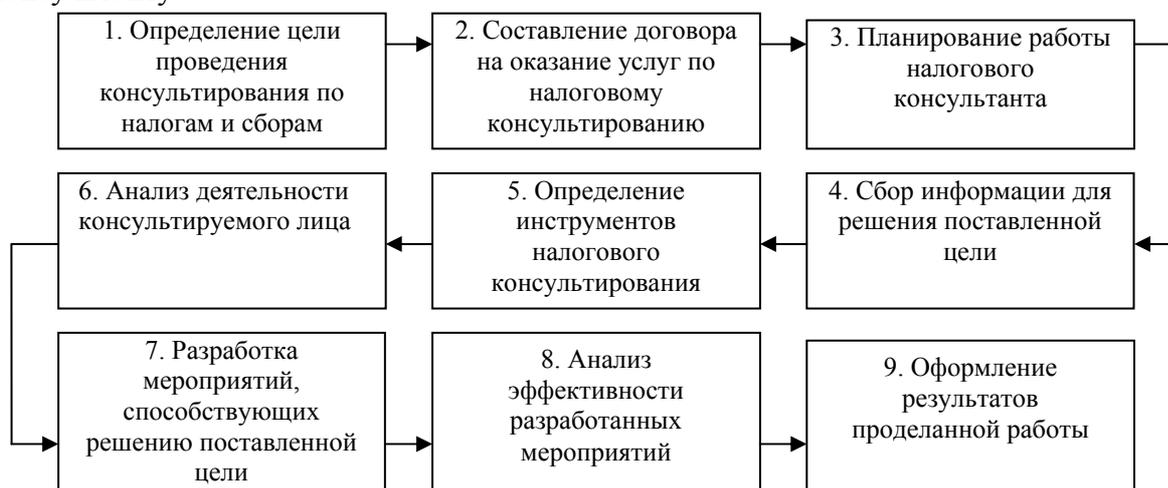


Рисунок 2 – Методика организации налогового консультирования

На этапе составления договора на оказание услуг по налоговому консультированию заказчик и налоговый консультант заключают договор, в котором оговариваются все финансовые аспекты, а именно оплата услуг специалиста по налогам и сборам, сроки оказания услуг, а также права, обязанности и ответственность сторон.

На третьем этапе исследуется структура предприятия, его отраслевая принадлежность, а также структура управления и система распределения ответственности между управляющими звеньями, анализируется бизнес-стратегия. Кроме того, на данном этапе на основе полученной информации осуществляется выбор границ и объектов исследования: определенные налоги или вся система налогообложения в целом.

На четвертом этапе собирается информация, необходимая для решения поставленной цели, например, характеризующая методику исчисления налогов, суммы, начисленные к уплате и уплаченные в бюджет. Эта информация может быть получена из оборотно-сальдовых ведомостей, налоговых деклараций, налоговых регистров, учетной политики и других источников.

Следующим шагом процесса налогового консультирования является определение его инструментов. При этом инструментом является совокупность приемов и способов, с помощью которых налоговый консультант решает поставленные перед ним вопросы.

На шестом этапе проводится анализ деятельности консультируемого лица, который включает в себя не только анализ финансово-экономического состояния организации, но и налоговый анализ. В результате проведенного анализа выявляются динамика налоговых платежей, уровень задолженности или переплаты, нагрузка отдельных налогов на предприятие, резервы повышения эффективности деятельности экономического субъекта и резервы понижения налоговой нагрузки.

На седьмом этапе налоговый консультант, проанализировав налоговую и финансовую политику предприятия, разрабатывает различные мероприятия по улучшению существующего положения, для уменьшения налоговой нагрузки, а также снижения риска налоговых санкций.

Следующим этапом налогового консультирования является анализ эффективности разработанных мероприятий. Налоговый консультант просчитывает выгоду организации в результате его консультаций. При этом эффект от снижения налоговой нагрузки должен быть больше, чем оплата услуг консультанта, иначе организации будет не целесообразно обращаться к услугам по налоговому консультированию.

На последнем этапе происходит оформление проделанной консультантом работы в виде отчета. В отчете отражаются выводы: разработанные мероприятия, их эффективность, а также налоговые риски, то есть, насколько данные мероприятия соответствуют налоговому и смежному с ним законодательству.

Таким образом, налоговое консультирование как отдельная сфера деятельности появилось совсем недавно и еще не имеет даже законодательной основы. Однако проект такого закона уже разработан и в скором времени поступит на рассмотрение в Государственную Думу. Это особенно актуально в настоящее время, так как постоянно возрастает потребность в услугах налогового консультирования, что связано с внесением изменений в нормативные акты, рекомендации по применению которых могут дать только специалисты в области налогообложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпасова, З.М. Налоговое консультирование в России: трудности становления и перспективы развития [Текст] / З.М. Карпасова // *Время малого бизнеса*. – 2004. – № 9. – С. 34-41.
2. Налоговое консультирование хотят узаконить [Текст] / *Московский бухгалтер* // *Аудит*. – 2008. – № 1. – С. 16-17.
3. Приказ МНС РФ от 25 августа 1999 г. № АП-3-15/278 «О создании централизованной комиссии по налоговому консультированию Министерства Российской Федерации по налогам и сборам» // *Справочно-правовая система (СПС) «Консультант»*.
4. Проект Федерального закона «О налоговом консультировании» № 9805004-2 от 16 апреля 2001 г. // *Справочно-правовая система (СПС) «Консультант»*.
5. Законопроект «О налоговом консультировании», авторское мнение А.И. Соломанина // *Internet resource: <http://www.palata-nk.ru>* – Сайт Палаты налоговых консультантов Российской Федерации.
6. Законопроект «О налоговом консультировании», авторское мнение Ф.А. Гудкова // *Internet resource: <http://www.palata-nk.ru>* – Сайт Палаты налоговых консультантов Российской Федерации.

Гущина Тамара Николаевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры бухгалтерский учет и налогообложение

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: konfer_buh@mail.ru

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 338.2:004

А.Г. ГОНТАРЬ

ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье освещены некоторые подходы к построению эффективной системы закупочной деятельности предприятия на основе информационных технологий. Описана реализация мер по повышению эффективности закупок с применением информационных технологий. Освещаются стадии прохождения закупки на электронных торговых площадках и достигаемые в результате такой закупки эффекты. Освещены возможные модели взаимодействия предприятия с поставщиками.

Ключевые слова: закупка, закупочная деятельность, информационные технологии, Интернет.

In the article some approaches to building the efficient system of enterprise's purchases basing on information technologies are described, the realization of actions of increasing the efficiency of purchases is shown. Stages of purchasing process through virtual marketplaces and effects of such purchases are described. Possible models of interaction of enterprise with supplier are described.

Key words: purchase, purchasing activity, information technologies, Internet.

Задача оптимизации процессов закупок на промышленном предприятии является одной из первостепенных при осуществлении процессов интеграции информационных технологий в его деятельность. Эффективная система управления снабжением является одним из ключевых источников конкурентных преимуществ предприятия. Особенно сильно это проявляется в условиях обострения конкуренции и роста цен, заставляющих предприятия стремиться к сокращению затрат. Как показывают исследования, около 50 % резервов предприятия по уменьшению затрат находятся в области закупок, притом, что оставшиеся 50 % достигаются за счет оптимизации управления, организации производства, логистики и других областей деятельности [1]. Таким образом, оптимизация закупок является главным резервом снижения затрат.

Внедрение автоматизированных систем управления и учета, а также возможность оперативного обмена данными посредством Интернет приводит к распространению новых схем взаимодействия между предприятиями в области закупок, реализация которых традиционными методами затруднена либо невозможна. В качестве примера можно привести схему кооперации нескольких предприятий при закупках однородной продукции, либо продукции у одного и того же производителя (поставщика). При этом предприятия, имеющие потребности в определенном виде товара, объединяют свои заявки в целях получения более выгодных цен от поставщика. Закупщиком выступает либо самостоятельная организация, специализирующаяся на закупках и материально-техническом обеспечении, либо виртуальная структура, создаваемая заинтересованными предприятиями на постоянной основе либо на определенный период (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема закупок через закупочную компанию[2]

В результате каждое предприятие получает выгоду в виде экономии на стоимости закупаемой продукции. Кроме того, в тех случаях, когда закупочной компанией выступает самостоятельная организация, специализирующаяся на данном виде деятельности, а предприятия передают ей функцию снабжения на аутсорсинг на постоянной основе, выгода каждого предприятия также заключается в отсутствии затрат на содержание собственного отдела снабжения.

Реализация приведенной схемы на практике существенно затрудняется в случае отсутствия на предприятиях должных информационных систем, позволяющих оперативно координировать их закупочную деятельность и формировать консолидированные заявки на закупку. Анализ практики построения предприятиями своих взаимоотношений с поставщиками позволяет обозначить наиболее распространенные меры, принимаемые для повышения эффективности закупок. Указанные меры могут быть реализованы независимо от уровня зрелости ИТ предприятия, однако внедрение ИТ позволяет увеличить эффективность данных мер, предоставляя больше возможностей и переводя процесс закупок на качественно новый уровень:

1. Подробная регламентация закупочной деятельности путем закрепления обязательных процедур и стандартов, применяемых при осуществлении закупок. Внедрение ИТ позволяет осуществить автоматизацию прохождения стадий процесса закупки в рамках корпоративной информационной системы предприятия и межфирменных информационных системах, взаимосвязь участников закупочных процедур посредством средств Интернет-коммуникаций с использованием средств электронного документооборота.

2. Введение обязательных конкурсных процедур как механизм обеспечения конкуренции при закупках, а также антикоррупционная мера. Развитие информационных технологий приводит к перенесению биржевых и аукционных торгов на электронные торговые площадки.

3. Централизация закупок применяется при наличии филиалов и подразделений предприятия. Экономический эффект достигается за счет снижения закупочных цен при крупных консолидированных заказах, а также за счет специализации и снижения транзакционных издержек. При этом единая информационная система учета и формирования заявок на закупку, объединяющая подразделения предприятия, позволяет существенно ускорить процессы сбора и систематизации заявок.

4. Целенаправленное увеличение количества поставщиков применяется как средство против монополизации поставок и зависимости предприятия от одного поставщика. Это также является средством снижения цен при конкуренции нескольких поставщиков. Реализация данной меры с использованием информационных технологий проявляется в размещении информации о потребностях предприятия в общедоступных разделах корпоративной информационной системы предприятия для потенциальных поставщиков, а также организации предприятием собственных электронных торговых площадок.

5. Интеграция с поставщиком применяется при реализации стратегий интеграционного роста, а также когда объектом поставок является продукция, разрабатываемая или изготавливаемая на заказ. Качественно иной уровень взаимоотношений возникает при интеграции информационных систем предприятия и его поставщика, приводящей к автоматизированной обработке заказов, использованию совместных средств разработки продукции и подготовки производства. Подобная интеграция информационных систем является необходимым условием и при передаче функций снабжения на аутсорсинг.

Основным и наиболее распространенным методом совершения закупки предприятия в условиях развития Интернет-технологий выступает закупка на электронных торговых площадках (ЭТП). ЭТП упрощают взаимодействие предприятий вне зависимости от их местоположения, размеров или отраслевой принадлежности.

Обобщение практики осуществления предприятиями закупочной деятельности позволяет выделить несколько стадий прохождения закупки на электронной торговой площадке (Рисунок 2):

1. Предварительная стадия. На данной стадии производится определение номенклатуры закупок, разбивка закупок на лоты и определение форм закупок.

2. Стадия планирования и подготовки. На данной стадии утверждаются графики закупок, составляются объявления о закупках и шаблоны документов.

3. Стадия организации и выполнения. Данная стадия включает публикацию объявлений о закупках, разработку документации, поиск и привлечение поставщиков и подрядчиков, предоставление документации потенциальным участникам, сбор ofert, оценка предложений и администрирование контрактов.

4. Стадия контроля и оценки эффективности. На данной стадии осуществляется сбор и расчет показателей эффективности, а также поиск возможных причин неэффективности. В итоге производится качественная оценка эффективности закупок, систематизация данных и определение мер по улучшению процесса закупок.

5. Стадия реализации мероприятий по улучшению процесса закупочной деятельности. На данной стадии устраняются причины низкой эффективности закупочной деятельности, проводятся преобразования, нацеленные на увеличение эффективности закупок.



Рисунок 2 – Стадии организации и проведения конкурсных закупок на ЭТП

В результате осуществления предприятием закупок на ЭТП обеспечивается достижение ряда экономических и неэкономических эффектов (Таблица 1).

Таблица 1 – Эффекты при осуществлении закупочной деятельности на ЭТП[4]

Решаемые задачи	Эффекты
Ведение консолидированного каталога всех поставщиков	Снижение временных и материальных издержек на уточнение и согласование характеристик продукции
Осуществление автоматизированного поиска требуемой продукции	Снижение временных и материальных издержек при выборе требуемой продукции Снижение временных и материальных издержек на выбор поставщиков требуемой продукции
Автоматизированная подготовка запросов на поставку продукции, отсутствующей в каталогах	Снижение временных и материальных издержек на торгово-закупочные операции Повышение эффективности привлечения новых поставщиков
Выбор по каталогам лучших предложений от поставщиков	Сокращение закупочной стоимости за счет выбора лучшего предложения
Проведение тендеров, аукционов	Сокращение закупочной стоимости за счет конкуренции поставщиков
Автоматизированная подготовка заявок на закупку требуемой продукции	Снижение временных и материальных издержек на торгово-закупочные операции
Проверка складских остатков	Снижение затрат за счет закупки продукции у компаний холдинга Снижение издержек на хранение неликвидов, излишков в компаниях холдинга
Осуществление согласования с поставщиками окончательных условий поставки	Повышение оперативности поставок и сокращение издержек на коммуникации
Отслеживание статуса выполнения заказов	Снижение рутинной загрузки менеджеров по закупкам и логистике Повышение точности поставок и сокращение соответствующих издержек Минимизация рисков при поставках и транспортировке
Подготовка торговой документации	Сокращение временных и материальных издержек на подготовку и учет документации
Предоставление аналитических отчетов по закупочной деятельности	Повышение оперативности подготовки отчетов Минимизация потерь при недобросовестной работе менеджеров по закупкам и подразделений Повышение эффективности контроля рыночной конъюнктуры

Перечисленные преимущества обеспечивают более высокую эффективность функционирования, повышение конкурентоспособности предприятия, использующего средства электронной коммерции в своей деятельности, в том числе в период экономической рецессии. В основе концепции построения системы снабжения предприятия лежит соответствующая модель взаимодействия участников процессов сбыта-снабжения. Прежде всего, она отражает форму интеграции поставщика в процесс создания нового продукта от идеи до готовности к полномасштабному производству или предоставлению услуг [3]:

1. Модель сделки характеризуется минимальной степенью интеграции бизнес-процессов поставщика и покупателя. При этом каждый из участников сконцентрирован на оптимизации своих внутренних операций, снижении собственных издержек, стандартизации и повышении производительности труда. Функции ИТ предприятия в таком случае также направлены на обслуживание внутренних потребностей предприятия.

2. Модель сотрудничества предполагает использование Интернет-технологий, обеспечивая координацию деятельности поставщика и покупателя, включая взаимные инвестиции в активы партнеров с целью снижения издержек, улучшения качества, совместных инноваций и ускорения разработки новых товаров. Данная модель предусматривает интеграцию информационных систем участников процесса сбыта-снабжения и объединение ресурсов, координацию производственных, дистрибьюторских структур и обслуживающих организаций в целях умножения эффекта инноваций и координации обменных взаимоотношений в системах производства и распределения.

3. Модель стратегического электронного альянса является логическим продолжением развития модели сотрудничества и предполагает интеграцию всех участников – потребителей, поставщиков и производителей – в единый рабочий процесс. В рамках модели возможно объединение источников информации, рабочей силы, бизнес-процессов, рыночных стратегий участников, а также создание инфраструктурных и технологических элементов, необходимых для поддержки коммуникационных механизмов, обеспечивающих унификацию правил и инструментария ведения дел среди участников (межфирменных интерфейсов, основных бухгалтерских и контрольных функций, внешней отчетности и бизнес-коммуникаций) в рамках единой бизнес-модели.

4. Модель региональной торговой сети предполагает больший масштаб интеграции и включение в систему предприятия, географически расположенные в одном регионе (либо объединенные по геоэкономическому принципу). При этом предполагается формирование общей коммерческой и электронной инфраструктуры, включая пользование общими программными приложениями и процедурными интерфейсами.

5. Модель глобального электронного рынка отражает максимальный территориальный охват интеграционных процессов. При этом региональный электронный бизнес или региональные торговые сети интегрируются в глобальный электронный рынок с использованием имеющихся в общем распоряжении институтов глобальной торговой сети стран-участниц. Субъектами могут выступать любые предприятия.

Доступность использования на практике одной из вышеперечисленных моделей в отношениях с поставщиком определяется степенью зрелости ИТ предприятия, типом реализуемой стратегии в отношении закупочной деятельности, а также готовностью предприятий - поставщиков к реализации данного вида модели.

Необходимо отметить, что, если следующие за моделью сделки модели логично вытекают друг из друга, являясь результатом эволюционного развития взаимоотношений предприятий в области закупок, то переход от модели сделки к модели сотрудничества сопряжен с подчас коренными преобразованиями и принятием принципиальных решений о необходимости подобной интеграции. При этом на первый план выходит обоснование развития модели сотрудничества во взаимоотношениях с поставщиками. Модель сотрудничества предполагает построение более доверительных и долгосрочных отношений. Выбор между моделями сделки и сотрудничества совершается предприятием в каждом конкретном случае, причем с одними поставщиками целесообразнее придерживаться модели сделки, с другими – сотрудничества.

Структурированный анализ закупаемой номенклатуры необходимо проводить по четырем критериям, которые для наглядности можно объединить в матрицу (Рисунок 3):

1. Объем закупок и доля издержек при создании стоимости. Чем выше объем закупок, чем большую долю в создание конечной стоимости вносит тот или иной закупаемый объект, тем больше целесообразность сотрудничества с поставщиком на долгосрочной основе.

2. Воздействие на конечный результат. Разные закупаемые объекты оказывают различное влияние на конечный продукт или результаты деятельности торгового предприятия. Чем выше воздействие закупаемого объекта на конечный результат, чем выше важность данной группы материалов или поставщика для принятия решения клиентами, тем больше значение развития отношений сотрудничества с поставщиком.

3. Техническая комплексность. Чем проще закупаемые объекты с технической точки зрения, тем меньше целесообразность построения партнерских отношений с поставщиком. Увеличение комплексности закупаемых объектов повышает выгоды от модели сотрудничества, так как повышается зависимость от знаний поставщиков в области поставляемой продукции, а также существенно увеличиваются затраты при смене поставщика (так называемые издержки переключения).

4. Риск, связанный с получением. Необходимо разделять внутренние и внешние риски. Внутренние риски связаны с нестабильностью потребления. При оценке внешних рисков необходимо иметь виду ряд факторов: степень монополизации рынка, количество возможных поставщиков; наличие дефицитов различного происхождения, соотношение спроса и предложения; политические риски; возможные форс-мажорные обстоятельства; географическое положение поставщиков; другие возможные угрозы срыва поставок.

		Объем закупок/воздействие на результат	
		Низкий	Высокий
Техническая комплексность/ Риски, связанные с получением	Высокий	2. Материалы, снабжение которыми вызывает проблемы	3. Стратегические материалы
	Низкий	1. Некритические материалы	4. Основные материалы

Рисунок 3 – Матрица структурированного анализа закупаемой продукции [1]

Если риски низки, то это аргумент в пользу отношений в рамках модели сделки; если высоки, более оправданны отношения сотрудничества. Для материалов, относящихся, согласно матрице, к 3-й группе, наиболее целесообразен выбор модели сотрудничества с поставщиками. Для 1-й группы отношения должны строиться на основе модели сделки. Что касается материалов, отнесенных к группам 2 и 3, в этих случаях выбор должен делаться индивидуально в каждом конкретном случае. Использование описанных подходов к организации закупочной деятельности будет способствовать формированию у руководства предприятий видения возможных путей оптимизации закупочной деятельности на основе применения информационных и Интернет-технологий и построению эффективных взаимоотношений с поставщиками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Озоль, С. Выбор стратегии работы с поставщиком [Текст] / С. Озоль // Управление компанией. – 2008. – № 3.
2. Мизинов, С. Закупая, объединяйтесь! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logist.ru/publication/dnews.pl?action=news&id=247>
3. Райнов, М.В. Логистика электронных закупок: диссертация ... кандидата экономических наук. – М., 2007. – 144 с.
4. Смуров, Н. Снабжение машиностроительного холдинга с использованием закупочной Интернет-системы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mashportal.ru/solutions_supply-230.aspx

Гонтарь Алексей Геннадьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант

Тел.: 8-905-167-28-70

E-mail: al_gont@mail.ru

А.В. НИКОЛАЕНКО

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

В условиях развивающихся рыночных отношений в нашей стране предприятие получило юридическую и экономическую самостоятельность. Эффективное управление производственной деятельностью предприятия все более зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных подразделений и служб. В настоящее время немногие российские организации имеют, таким образом, поставленный управленческий и бухгалтерский учет, чтобы содержащаяся в нем информация была пригодна для оперативного управления и анализа.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, бизнес-процесс, товародвижение.

In the conditions of developing market relations in our country the enterprise has received legal and economic independence. Efficient control industrial activity of the enterprise more and more depends on level of a supply with information of its separate divisions and services. Now few Russian organisations have, thus, put administrative and book keeping that the information containing in it was suitable for an operational administration and the analysis.

Key words: budgeting, planning, business process, movement of the goods.

Под бюджетированием в управленческом учете понимается процесс планирования. Планирование – это особый тип процесса принятия решений, который касается не одного события, а охватывает деятельность всего предприятия [1].

Согласно определению Института дипломированных бухгалтеров по управленческому учету США, бюджет – это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода времени, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понесены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели [2].

Основой для внедрения бюджетирования на предприятии является управленческий учет. Количественное выражение планов, составленных после проведения стратегического анализа, и называется бюджетом (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Общая блок-схема бюджета предприятия

Многие специалисты относят процесс бюджетирования к категории сквозных процессов, пронизывающих всю организацию, и предлагают подробно описать, как последовательно выполняются работы по бюджетированию (в виде графической схемы, таблиц, текстового описания). На рисунке 2 показана ситуация применения технологии процессного подхода к решению задачи бюджетирования.

В компании должен быть сотрудник (например, начальник финансового отдела), который отвечает за методику бюджетирования. Зона ответственности начальника финансового отдела включает:

- 1) ответственность за выполнение процесса бюджетирования, локализованного в рамках финансового отдела;
- 2) ответственность за разработку и предоставление в подразделения технологии работ по бюджетированию (методика бюджетирования).



Рисунок 2 – Процессный подход при бюджетировании

Начальник финансового отдела должен контролировать входы своего процесса и в случае их несоответствия согласованным требованиям «предъявить рекламации» своим поставщикам – подразделениям компании. Он отвечает за выпуск своего продукта – проекта бюджета – и должен обеспечить наличие нормальной информации на входе.

После того, как зоны ответственности, входы/выходы четко определены, начальник финансового отдела получает возможность объективного анализа деятельности по бюджетированию в компании. Подразделения могут нарушать сроки, некачественно заполнять формы, но руководители подразделений, взаимодействующие с начальником финансового отдела, в этом случае работают в условиях четко определенных зон ответственности и могут использовать достаточно объективную фактическую информацию для целей обсуждения проблем и улучшения своей деятельности.

По сравнению с планово-экономическим планированием технология бюджетирования - системный подход и формулирования внешних целей предприятия с помощью маркетингового анализа. Первый принцип: бюджетом занимаются все менеджеры фирмы: отделов продаж, снабжения, маркетинга, производства, инвестиций. Каждый не только готовит свою часть финансового плана, но и отвечает за показатели, на основе которых оценивается работа самого менеджера и возглавляемого им подразделения. Второй важнейший принцип бюджетирования: работа с бюджетом не заканчивается после того, как менеджеры подготовили бюджеты подразделений, а можно сказать, только начинается.

Бюджет является количественным выражением планов деятельности и развития организации, координирующим и корректирующим в цифрах проекты руководителей. На Западе в рамках современной экономической системы были выработаны и успешно используются на практике свои подходы к планированию развития отдельной фирмы в интересах ее владельцев и с учетом реальной обстановки на рынке. Такая система планирования основывалась на стратегическом плане компании, который находил дальнейшее развитие в более детальных конкретных планах [3].

Рассмотрим классификацию планирования по типам (Рисунок 3). Стратегическое планирование представляет собой совокупность главных целей предприятия, а так же основных способов их достижения.

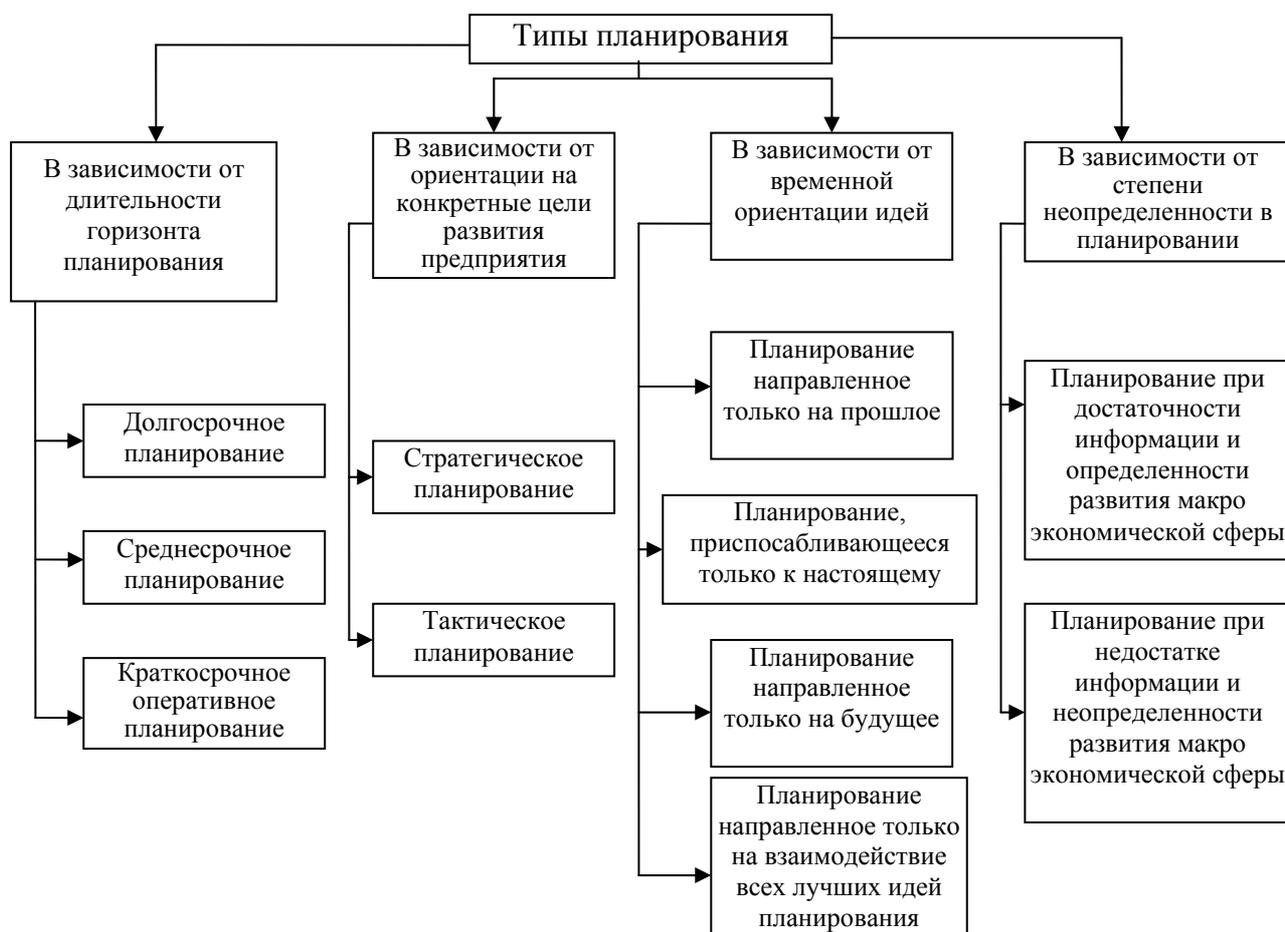


Рисунок 3 – Классификация планирования

Финансовое планирование представляет собой процесс определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов. Ниже приведен укрупненный бизнес-процесс планирования на предприятии (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Система финансового планирования на предприятии

Формирование бюджета – это процесс, формирования финансовых показателей деятельности предприятия, оформленных в основные операционные и бюджетные документы. Процесс формирования условно делится на две составные части: подготовка операционного бюджета; подготовка основных бюджетных документов.

Рекомендуется иметь на предприятии стандарты по составлению бюджета, которые содержат инструкции и схемы организационных потоков.

На первоначальной стадии разработка стандартов и бюджетов входит в обязанности персонала, непосредственно связанного с производством продукции. При составлении бюджетов необходимо использовать документы, по форме и структуре приближенные к документам бухгалтерской (финансовой) отчетности, что значительно упрощает процесс бюджетирования. Составление бюджета продаж – первый и самый ответственный шаг, так

как оценка объема продаж влияет на все последующие бюджеты. Для надежности прогноза продаж используют комбинации экспертных и статистических методов:

- статистические методы – корреляционно – регрессивный, трендовый и другие виды анализа позволяют сделать прогноз на основе соответствующих тенденций развития, однако не позволяют предвидеть возможные качественные изменения;
- метод экспертных оценок – функциональный метод, основанный на экспертных оценках: информация от руководителей отделов, экспертов поступает к директору по маркетингу, который несет ответственность за точность прогноза объема продаж и составление бюджета продаж.

Бюджет продаж составляется с учетом: уровня спроса на продукцию предприятия, географию сбыта, категории покупателей, сезонных факторов и прочих аналогичных факторов. При прогнозировании продаж в терминах «Товар/Рынок» рассматриваются 4 вида прогнозов (Рисунок 5).

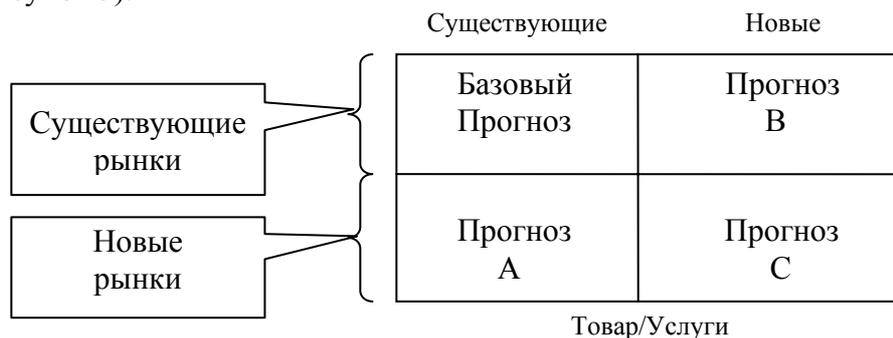


Рисунок 5 – Прогнозы бюджета продаж

Базовый прогноз, скорее всего, окажется наиболее надежным, т.к. на него не влияют погрешности, связанные с освоением новых рынков и выпуском новых продуктов.

Прогноз А менее вероятен, чем базовый, что связано со сложностью получения достоверной оценки поведения потребителей на новых рынках.

Прогноз В менее вероятен, чем А, из-за субъективности оценки потребностей в новых продуктах (мнения торговых агентов, экспертов и т.д.)

Прогноз С менее вероятен, чем В, что связано с высокой степенью неопределенности объемов продаж новых продуктов на новых рынках; при этом очень высока степень риска получить доход значительно ниже планируемого.

Бюджет продаж должен отражать квартальный или месячный объем продаж в натуральных и стоимостных показателях. Цены на продукцию должны планироваться с учетом ожидаемой инфляции. Расчет коммерческих расходов должен соотноситься с объемом продаж. Большинство затрат на сбыт продукции планируется в процентном отношении к объему продаж, за исключением арендных платежей за складские помещения. Величина планируемого процента зависит от жизненного цикла товара.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бороненкова, С.А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие [Текст] / С.А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. [Текст] / М.А. Вахрушина – М.: Омега-Л, 2003.
3. Палий, В.Ф. Управленческий учет – система внутренней информации [Текст] / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 2.
4. Репин, В.В. Процессный подход к управлению: Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.

Николаенко Андрей Владимирович

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

М.В. ДЬЯЧКОВ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТАХ РЫНКА

Практическое применение положений теории инновационной экономики позволяет обеспечить достижение целей и решение задач управления в экономических агентах рынка. Для ориентира при формировании факторов устойчивости в практической деятельности бизнес-структур предлагается принимать во внимание показатели, сложившиеся в практике стран с развитой рыночной экономикой.

Ключевые слова: устойчивость, показатели, анализ, бизнес-структуры.

The practical application of the innovation economy theory allows reaching the goals and solving the problems of management in economic agents of a market. As the guideline in the process of ballast formation during the practical activities of business structures is suggested to be the factors, which have been formed in the practice of the countries with the developed market economy.

Key words: stability, indicators, the analysis, business structures.

Изучение опыта работы по выполнению экономического анализа в бизнес-структурах позволяет отметить ряд существенных недостатков. В проведении аналитической работы присутствуют различные методики и используются разные системы количественной оценки влияния факторов на результаты производственно-хозяйственной деятельности экономических агентов рынка. В связи с этим оценка и анализ сводится преимущественно к рассмотрению средних данных по предприятию без учета результатов работы отдельных подразделений. Следствием этого является разработка общих рекомендаций по повышению эффективности производства, которое не всегда соответствует конкретному уровню хозяйственного руководства и не могут быть использованы в будущем для вывода предприятия в устойчивое состояние.

Тем не менее в литературе можно встретить рекомендации по анализу и оценке финансового состояния инвестиционных проектов, экономической устойчивости бизнес-структуры. Обычно показатели финансового состояния бизнес-структуры одновременно характеризуют его платежеспособность (ликвидность); финансовую устойчивость; деловую активность; эффективность (рентабельность) [1]. Однако работа предпринимателя, менеджера и специалиста организации должна быть направлена на индивидуальную оценку каждого партнера и, по-возможности, конкурента, поскольку значения надежных допустимых и желательных показателей российской практика рекомендовать еще не может. Для ориентира предлагается принимать во внимание показатели, сложившиеся в практике стран с развитой рыночной экономикой:

- 1) коэффициент собственности (независимости) – не ниже 0,7;
- 2) коэффициент заемных средств – не выше 0,3;
- 3) соотношение заемных и собственных средств – не выше 0,3;
- 4) коэффициент абсолютной ликвидности – не ниже 0,2–0,25;
- 5) промежуточный коэффициент покрытия – не ниже 0,7–0,8;
- 6) общий коэффициент покрытия – от 1,0 до 2,0–2,5.

Для улучшения аналитической работы следует применять математические методы и математическое моделирование, в частности методы линейного и нелинейного программирования, метод сетевого планирования и управления, теорию корреляции и др.

Не секрет, что в малом предпринимательстве практически слабо применяется компьютерная техника. Совместными исследованиями автора и кафедры менеджмента и финансов Тульского филиала ВЗФЭИ показано, что в малых компаниях имеют место следующие проблемы и потребности:

- потребность в ускорении оборота денежных средств – 0,43;

- потребность в повышении финансовой устойчивости – 0,41;
- проблема дефицита оборотных средств – 0,39;
- потребность в улучшении показателей ликвидности – 0,36;
- проблема оптимизации издержек – 0,34 ;
- потребность минимизации формальностей для получения кредита – 0,34;
- возможность работы на условиях отсрочки платежа – 0,33;
- потребность в быстром получении краткосрочных кредитов – 0,31;
- потребность в отсрочке платежей – 0,31;
- потребность в моментальном возврате средств – 0,3;
- потребность в расширении региональных продаж – 0,29;
- потребность в сокращении дебит. Задолженности – 0,26;
- проблема рисков оборотных средств – 0,26;
- проблема кассовых разрывов – 0,21;
- потребность в предоставлении товарного кредита клиентам – 0,2;
- потребность в страховании на случай просрочки платежа клиентами – 0,17.

Данные, полученные при ответе респондентов, позволяют сделать следующие два вывода:

1. Из тех потребностей и проблем, которые были отмечены респондентами как наиболее важные, среди которых потребность в ускорении оборота денежных средств, потребность в повышении финансовой устойчивости, проблема дефицита оборотных средств, возможность работы на условиях отсрочки платежей, потребность в быстром получении краткосрочного кредита и другие, отмеченные как менее важные, решаются с помощью таких финансовых механизмов, как факторинг и овердрафт;

2. Этот факт позволяет сделать предположение о том, что многие респонденты не обладают информацией, что такое факторинг и не используют этот финансовый механизм в своей деятельности;

3. Следует отметить также, что выделение проблемы оптимизации издержек и потребности в расширении региональных продаж говорит о том, что респондент не владеет навыками регулирования производства внутри компании (или не может их успешно применять), а также не использует возможности маркетинга для продвижения товара на другие рынки.

Создание информационно-вычислительных центров, региональных маркетинговых центров, оснащенных компьютерной техникой, электронными средствами связи, хранения и передачи информации, качественно может изменить уровень и содержание работ по экономическому анализу в бизнес-структурах. Так, за счет этого может значительно расширяться круг исследуемых вопросов. Появятся задачи, связанные с анализом себестоимости и качества в пределах объединений организаций, производительности труда, прибыли и рентабельности, с оптимальным распределением материальных ресурсов, прочих инвестиций и др. Использование персональных компьютеров расширило область применения математических методов при решении задач экономического анализа на основе бухгалтерской информации.

Однако создание информационно-вычислительных центров и широкое применение математических методов и компьютерной техники породит ряд проблем, без решения которых невозможно совершенствование экономического анализа как средства хозяйственного руководства со стороны менеджеров. Среди них отметим следующие:

– дальнейшее развитие по факторного анализа, обеспечивающего объективный учет причинно-следственных связей между экономическими явлениями и природными, техническими, технологическими и другими факторами и способствующего более полному использованию всех резервов для повышения эффективности производства, товародвижения и продаж;

– разработка системы показателей экономической эффективности развития конкретного производителя;

– совершенствование математических методов и математического моделирования как основных методов прогнозной оценки важнейших экономических показателей работы экономических агентов рынка.

Существующие математические методы анализа экономических явлений можно свести к двум группам: 1) элементарные приемы; 2) математические методы.

К основным элементарным приемам экономического анализа относятся: прием сравнения фактических показателей с базисными; индексный прием расчленения статистических показателей; последовательно-цепной метод; прием процентных соотношений; цепной метод установления отклонения с учетом технологической взаимосвязи факторов; прием детализации; элиминирование; балансовый и сальдовый приемы и др.

Все они основываются на учетно-отчетном бухгалтерском и статистическом материале, который выражает в среднем количественное изменение показателей работы предприятий. Эти приемы относительно просты и позволяют в ряде случаев получить удовлетворительные результаты при исследовании некоторых вопросов производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Однако элементарным приемам анализа свойственны следующие недостатки. Действие факторов, влияющих на исследуемый экономический показатель, рассматривается изолированно. Кроме того, в результате анализа устанавливаются только отклонения исследуемых показателей от плановых (базисных) без вскрытия объективных причин, обуславливающих изменения показателей. Эти недостатки значительно снижают ценность элементарных приемов, ограничивают сферу их применения.

К математическим методам исследования и оценки [2] относят дисперсионный анализ, теорию корреляции, теорию вероятности и массового обслуживания, статистическую теорию принятия решений, теорию игр, сетевое планирование, а также линейное, нелинейное, параметрическое и динамическое программирование. Эти методы, в отличие от элементарных приемов, ставят перед собой задачу определения степени связи между факторами производства и экономическими показателями работы предприятий. Они позволяют определить не только качественное и количественное изменение показателей, но и установить величину и степень связи между ними. Особенно они эффективны при проведении ФСА, SWOT - анализа и других видов анализа, требующих более точных результатов по принятию в последующем оптимальных решений.

Исходным положением, обуславливающим применение математических методов в экономическом анализе, является представление о наличии случайных колебаний (случайных явлений) в экономике. Случайные колебания в экономическом процессе возникают не потому, что они неизбежны, а в силу целесообразности или невозможности учета вызывающих их факторов. Ряд таких факторов не поддается предвидению, а другие учесть трудно вследствие обилия связей в народном хозяйстве и их сложности. Действие всех этих факторов приводит к тому, что фактические экономические показатели в подавляющем случаев отличаются от плановых. Эти показатели носят характер распределения вокруг некоторой средней величины, что и служит основой применения вероятностных методов в экономическом анализе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Переверзев, М.П. Бухгалтерский учет [Текст] / М.П. Переверзев, А.М.Лунева. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Эволюционная экономика: инновации, инвестиции, интеллектуальный капитал: Монография [Текст] / Под ред. Н.А. Шайденко, М.П. Переверзева. – Тула: Изд. ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2008.

Дьячков Максим Вячеславович

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

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предпринимательства

Тел.: (0872) 35-14-88

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ERP

На основе тестирования отраслевой работающей референтной модели - прототипа систем разрабатывается ERP - система под требования и специфику бизнеса данного предприятия.

Ключевые слова: модернизация, производство, телекоммуникационный комплекс.

On the basis of testing branch working referent models - the prototype of system it is developed ERP system under requirements and specificity of business of the given enterprise.

Key words: modernisation, manufacture, telecommunication complex.

Машиностроение – это сектор особенно чувствительный к высоким технологиям, который находится, по сравнению с западными производствами, в тяжелом положении. Появление новых видов телекоммуникационных услуг, уменьшение их стоимости и увеличение производительности привело к интеграции в их среду нового поколения: ERP - систем (Enterprise Resource Planning System – система управления ресурсами компании). Концепция ERP-II (свободное взаимодействие предприятия со своими контрагентами) не отменяет традиционных ERP - систем, но, используя возможности всех видов телекоммуникаций, должна стать системой целой отрасли (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Интеграция ERP - системы в среду телекоммуникаций

Начиная внедрение информационной системы надо помнить, что ERP должна в процессе своей промышленной эксплуатации все время совершенствоваться вместе с прогрессом ИТ (информационные технологии) управления предприятием. В настоящее время существует много методологий, но суть этапов у всех примерно одинакова: диагностика; анализ; дизайн; разработка и тестирование; развертывание; начальное сопровождение.

Процесс внедрения ERP - систем начинается с предпроектных работ. Руководство заказчика – бизнес-руководитель принимает решение о начале проекта. Он должен четко определить цели автоматизации, а так же изыскать соответствующий достижению данных целей бюджет. При планировании средств на проект, рекомендуется зарезервировать необходимую денежную сумму в размере хотя бы половины стоимости будущего договора на покрытие непредвиденных затрат. Далее назначают внутреннего руководителя проекта.

Внутренний руководитель проекта должен посмотреть как можно больше работающих ERP-систем на предприятиях данной отрасли и при подборе программного обеспечения (ПО) руководствоваться рядом критериев: система должна быть легка в использовании, обучении; обладать возможностью редактировать все документы, создавать собственные форматы без помощи программиста; система должна обладать интегрируемостью, то есть изменение в одной ее части автоматически меняет показатели в других разделах; благодаря системе руководитель должен получать оперативную

информацию в достаточном для принятия решения объеме; в системе должны быть заложены процедуры контроля; должны присутствовать программы защиты данных и т.д.

Процесс создания бизнес-модели занимает много времени (от четырех до девяти месяцев), но это будет оправдано, так как при комплексной автоматизации управления предприятием ошибки в планировании стоят очень дорого. Рассмотрим перспективную методику внедрения ERP-систем, используемую корпорацией Oracle «Application Implementation Method for Business Flows» (AIM for BF) в которой два этапа «Operations Analysis» (Анализ операций) и «Solution Design» (Дизайн решений) объединены в один «Elaboration» (Уточнение), что приводит к ускорению процесса внедрения и уменьшению стоимости проекта за счет уменьшения объема работ.

Введены новые понятия: «Business Process Mapping» (Отображение бизнес-процессов), где сгруппированы все задачи бизнес-анализа и настройки приложений. «Conference Room Pilot» (CRP) - (сессия целевых совещаний) - демонстрации в ходе которых тестируется работающий прототип системы с целью «подгонки» ERP-системы под требования бизнеса. В AIM с самого начала проекта используется отраслевая референтная модель – прототип с тестовыми данными, позволяющая значительно сократить время на описание бизнес-процессов. Референтная модель – это совокупность моделей лучших бизнес-процессов, шаблонов документов, оргструктур и т.д., которые используются предприятиями - лидерами конкретной отрасли. Проект строится вокруг трех демонстраций (сессий) CRP по проработанным сценариям. Если отраслевой прототип недоступен, то необходимо провести сессию CRP 0 до начала проекта и задействовать значительные ресурсы для создания прототипа, либо с использованием тестовой демосистемы Oracle E - Business Suite - Vision либо, получив данные в ходе предпроектной подготовки, настраивать, «пустую» систему.

Рассмотрим этапы внедрения проекта

1. Обследование:

- 1) планирование проекта;
- 2) создание инфраструктуры;
- 3) проведение совещания по бизнес-архитектуре;
- 4) подготовка и проведение CRP 1;
- 5) выводы по обследованию.

Участие проектной группы от предприятия должно быть на всех этапах тестирования и подгонки прототипа системы, так как параллельно идет обучение пользователей. В ходе CRP 1, консультанты - специалисты демонстрируют возможности системы с введенными тестовыми данными по предварительно разработанным сценариям. Цель CRP 1 – выявить особенности бизнес-процессов предприятия, ознакомить производственных экспертов с вариантами использования системы, собрать оргструктурную информацию о предприятии для перехода к CRP 2.

2. Уточнение:

- 1) подготовка среды для CRP 2;
- 2) подготовка и проведение CRP 2;
- 3) проектирование дополнений;
- 4) тестовых сценариев для CRP 3 и дополнений;
- 5) согласование, утверждение решения;
- 6) выводы по второму этапу.

На втором этапе прототип системы максимально настраивается на структурные и процессные особенности бизнеса. В соответствии с этим корректируются сценарии, проводится сессия CRP 2, цель которой убедить производственных экспертов в эффективности поддерживаемых системой бизнес-процессов, а также подготовить информацию для перехода к CRP 3. В ходе первой и второй демонстрации выявляются и документируются специфические особенности бизнеса, которые требуют доработки. Для тестирования работы системы в «доработанном» варианте создаются новые сценарии.

3. Построение:

- 1) создание и тестирование дополнения;
- 2) подготовка среды для CRP 3;

- 3) подготовка и проведение CRP 3;
- 4) проведение интеграционного теста;
- 5) проведение теста готовности системы;
- 6) выводы по третьему этапу.

На третьем этапе прототип системы, доработанный и настроенный под специфику производства «прогоняется» ключевыми пользователями уже на полностью реальных сценариях - сессия CRP 3. Группа профессиональных консультантов в процессе тестирования не должна вмешиваться. Цель тестирования CRP 3 – устранить все недоработки системы, замечания, убедиться в работоспособности бизнес-процессов и полной готовности к производственному использованию.

4. Переход:

- 1) подготовка среды эксплуатации;
- 2) проверка данных и готовность к работе системы;
- 3) запуск системы в эксплуатацию.

На четвертом этапе из среды тестового прототипа переносятся все настройки, доработки системы в среду промышленной эксплуатации ERP-системы, вводятся начальные данные в систему, обучаются все пользователи.

5. Поддержка:

- 1) сопровождение;
- 2) планирование развития системы.

На пятом этапе система запускается и проводится «работа над ошибками».

Основные стратегии внедрения:

- метод поэтапного внедрения – это метод, при котором последовательно внедряется несколько модулей из множества модулей ERP - проекта, преимущественно в одном подразделении. Старые традиционные системы интегрируются с новой ERP. Предприятие имеет возможность проверить работу нового модуля, прежде чем предыдущая система будет отключена. Oracle E - Business Suite использует данный метод. Преимущества: затраты для внедрения конкретного этапа меньше, поэтому данным методом могут реализовать ERP - проект предприятия с ограниченными ресурсами; меньше риск внедрения, так как сохраняется альтернативная система; персонал получает знания постепенно;

- метод «все сразу» или «большой взрыв» – это метод, при котором компания разом отказывается от прежних систем и внедряет все модули ERP - проекта. Система в дальнейшем может быть расширена добавлением других модулей. В результате заново создается бизнес-модель предприятия. Для системы SAP R/3 (информационная система ERP) данный метод внедрения наиболее эффективный. Главное преимущество метода «все сразу» - это нет необходимости создавать временные интерфейсы, обслуживать и изменять традиционные системы, что приводит к экономии времени и ресурсов. Однако, риск такого метода внедрения велик, так как традиционной системы, к которой можно вернуться, уже не существует, а один неисправно работающий модуль способен провалить весь проект внедрения. Метод «все сразу» требует единовременного вложения значительного объема ресурсов, кроме того, обучение должно охватить всех пользователей. Скорость работы системы, обслуживающей всю компанию, часто снижается, поэтому на «большой взрыв» – самый трудный способ внедрения ERP - систем – отваживаются не многие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коллектив авторов «SAP ERP. Построение эффективной системы управления» [Текст]. – Москва, Издательство Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Выбор и внедрение КИС [Текст] / И.В. Балахонова, С.А. Волчков, В.А. Капитуров, И.А. Обухов, С.В. Румянцев. – Москва: Россия, 2005.
3. Киселев, А.Г. Базы знаний и процессный документооборот в КИС [Текст] / А.Г. Киселев. - 2008.

Евдокимов Владислав Дмитриевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»

Тел.: (4862) 43-71-77

E-mail: vlad-ktd@mail.ru

Д.И. ВОРОБЬЁВ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

Доказано, что для эффективного функционирования элеваторного хозяйства региона необходимо существовать его реинжиниринг. В частности, можно построить новые элеваторы, обновить существующие элеваторы, преобразовать в филиалы или ликвидировать убыточные зернохранилища.

Ключевые слова: компьютерные технологии, оптимизация, минимизация издержек.

It is proved that for effective functioning of the enterprises of grain storage and its processings of region it is necessary to carry out its reengineering. In particular, it is necessary to construct probably new elevators, to update existing elevators, to transform to branches, or to liquidate unprofitable granaries; to pick up an optimum set of variants of reforming.

Key words: computer technologies, optimization, minimization of costs.

Создание экономических и организационных условий взаимодействия производителей зерна с элеваторами в регионах страны проходит в разной форме и стадии решения. Однако видно, что реформирование существующей в стране разобщенной технологической системы послеуборочной обработки и хранения зерна в эффективно взаимодействующий комплекс – крупномасштабная задача, требующая длительного периода, огромных инвестиций и новых научно-технических решений.

Наряду с послеуборочной обработкой значительной части урожая и хранением государственных запасов, элеваторы выполняют важную технологическую задачу – преобразование поступающего разнокачественного зернового сырья в товарные партии зерна целевого назначения. Зерновая масса является биологической субстанцией, количество и качество которой определяется: генетическими характеристиками семян, почвой, агротехникой и погодными условиями. Вследствие изменчивости этих факторов, поступающее от разных производителей на элеватор зерно всегда имеет разброс показателей качества. Для обеспечения сохранности и эффективного использования потенциальных возможностей зерна как сырья для производства продуктов питания и кормов, работы машин в наиболее экономичных и технологически эффективных режимах, зерновую массу целесообразно делить на выровненные по комплексу показателей качества части (партии). Однако, всякое деление зерновой массы на отдельные партии не только снижает эффективность использования производительности оборудования, вместимости зернохранилищ, но и усложняет эксплуатацию технической базы элеватора в целом. Стремление достичь высоких показателей качества зерна постоянно находится в противоречии с эффективностью использования технической базы элеватора, разрешить которое возможно на основе критериев, объективно отражающих эффективность научно-обоснованного компромисса.

В последнее десятилетие количество элеваторов несколько убавилось, а число хозяйств, в том числе фермерских, увеличилось на порядок – с 30 до 290 тыс. Соответственно, увеличился разброс качества и число поступающих на элеваторы партий зерна. В новых условиях они оказались технически и организационно не способными формировать партии зерна по товарной классификации. В результате мукомольно-крупяная промышленность испытывает острый дефицит в партиях зерна соответствующего качества, и две трети своей продукции предприятия выпускают с отступлениями от ГОСТа. Специалисты перерабатывающих предприятий прилагают усилия, чтобы из ранее смешанного зерна выделить полноценные фракции, а хлебопеки вынуждены в рецептуру вводить сухую клейковину и другие добавки. Потребности элеваторов в широкой номенклатуре оборудования и емкостях для работы с большим количеством партий зерна ограничиваются возможностями машиностроительных заводов и строительно-монтажных организаций.

Для реорганизации существующих элеваторов необходимо вложить дополнительный капитал, который может быть представлен в виде реальных и финансовых инвестиций. Для

эффективного функционирования элеваторного хозяйства региона необходимо осуществить его реинжиниринг. В частности, возможно построить новые элеваторы, обновить существующие элеваторы, преобразовать в филиалы, или ликвидировать убыточные зернохранилища. Решение задачи оптимизации зернового обеспечения региона означает выбор любого предложения о сохранении элеватора, либо варианте его реорганизации. Проблема заключается в том, чтобы подобрать оптимальный набор вариантов реформирования, который:

- во-первых, дает максимально возможную экономию затрат;
- во-вторых, обеспечивает не только сегодняшние потребности зерна, но и будущие, учитывающие выход экономики из кризиса;
- в-третьих, учитывает географические, технические и экономические условия передачи нагрузки с одного элеватора на другой, включая имеющиеся альтернативы.

Рассмотрим упрощенный пример, который дает достаточно полное и конкретное представление о применении оптимизационных компьютерных технологий для минимизации издержек обращения. В таблице 1 дан список элеваторов и вариантов их возможных преобразований (сценариев).

Таблица 1 – Список элеваторов и вариантов их преобразований

№ п/п	Название базы	Варианты преобразования базы
1	Б1	Сохранить, либо ликвидировать с передачей нагрузки на 6
2	Б2	Сохранить, либо ликвидировать с передачей нагрузки на 3.
3	Б3	Сохранить в случае ликвидации Б6.
4	Б4	Сохранить, либо ликвидировать с передачей нагрузки на 3
5	Б5	Сохранить, либо ликвидировать с передачей нагрузки на 6.
6	Б6	Ликвидировать с передачей нагрузки на 3 (при условии сохранения Б4) или 5.
7	Б7	Ликвидировать с передачей нагрузки на 3 (при условии сохранения Б2) или 5.

Эта таблица является упрощением реально решенной практической задачи. Варианты преобразования элеваторов формулируются специалистами-технологами с целью повышения их мощности, учитывая при этом их расположение, наличие транспортных путей и средств доставки от предприятий-поставщиков на элеваторы, а также техническое состояние оборудования, рабочих мест, квалификации кадров.

На основе данных таблицы 1 формируется список мероприятий по преобразованию элеваторов. Этот список однозначно определяется содержанием предложений по преобразованию элеваторов. Поскольку возможны варианты сохранения того или иного элеватора без изменений, то каждый элеватор также может рассматриваться как условное мероприятие. Поэтому нумерация мероприятий в таблице 2 является продолжением нумерации мероприятий в таблице 1.

Таблица 2 – Мероприятия по преобразованию нефтебаз

№ п/п	Обозначение	Комментарий
8	Б1→Б6	Предложение по преобразованию элеватора Б1.
9	Б2→Б3	Предложение по преобразованию элеватора Б2.
10	Б4→Б3	Предложение по преобразованию элеватора Б4.
11	Б5→Б6	Предложение по преобразованию элеватора Б5.
12	Б6→Б3	Предложение по преобразованию элеватора Б6.
13	Б6→Б5	Предложение по преобразованию элеватора Б6.
14	Б7→Б3	Предложение по преобразованию элеватора Б7.
15	Б7→Б5	Предложение по преобразованию элеватора Б7.

Для каждого из полученных 15 мероприятий рассчитываются выручка, затраты и прибыль, показанные в таблице 3. Причем для первых 7-ми мероприятий, то есть для действующих элеваторов, указываются годовые значения этих показателей.

Для остальных мероприятий, в которых предлагается передача нагрузки с одного элеватора на другой в качестве выручки, затрат и прибыли, указываются приросты этих показателей элеваторов, на которые передается нагрузка. Кроме того, при расчете затрат учитывается увеличение или уменьшение среднего расстояния от элеватора до другого элеватора при передаче на него нагрузки.

Таблица 3 – Экономические показатели мероприятий

№ п/п	Мероприятие	Выручка	Затраты	Прибыль
1	Б1	513	313	170
2	Б2	167	110	40
3	Б3	377	270	160
4	Б4	299	215	80
5	Б5	286	200	76
6	Б6	382	197	177
7	Б7	206	110	91
8	Б1→Б6	91	50	35
9	Б2→Б3	67	40	15
10	Б4→Б3	73	30	41
11	Б5→Б6	65	20	41
12	Б6→Б3	101	35	55
13	Б6→Б5	100	31	65
14	Б7→Б3	89	63	21
15	Б7→Б5	89	69	15

Логические связи между мероприятиями показаны в таблице 4.

Таблица 4 – Логические связи между мероприятиями

Логическая связь	Комментарий
[1,8]; [2,9]; [4,10]; [5,11]; [6,12,13]; [7,14,15]	С каждым элеватором может быть осуществлено только одно мероприятие.
{1,8}; {2,9}; {3}; {4,10}; {5,11}; {6,12,13}; {7,14,15}	С каждым элеватором хотя бы одно мероприятие должно быть осуществлено.
(6)→(8,11)	Для переноса нагрузки с других элеваторов (1 или 5) на элеватор 6 необходимо, чтобы элеватор 6 был в действии.
(3)→(9,10,12,14)	Для переноса нагрузки с других элеваторов (2,4,6 или 7) на элеватор 3 необходимо, чтобы элеватор 6 была в действии.
(5)→(13,15)	Для переноса нагрузки с других элеваторов (6 или 7) на элеватор 5 необходимо, чтобы элеватор 6 была в действии.

Фрагмент результата оптимизационных расчетов представлен в таблице 5. Диалоговая компьютерная система «Decision» составила не один оптимальный вариант, а все возможные оптимальные варианты для разных уровней совокупных затрат. В столбце «Затраты» показаны совокупные затраты на набор мероприятий, номера которых перечислены в соответствующей строке в столбце «Оптимальная выборка». В столбце «Прибыль» показана совокупная прибыль от этого набора мероприятий. Так, например, совокупные затраты в 1230 тыс. руб. (цифры условны) прибыль составит 755 тыс. руб. (строка 11).

Таблица 5 – Оптимальные варианты распределения нагрузки нефтебаз

№	Затраты	Прибыль	Оптимальная выборка
...
10	1165	734	1,3,4,6,7,9,11
11	1230	755	1,2,3,5,6,7,10
12	1235	759	1,2,3,4,6,7,11
...

Применение оптимизационных компьютерных технологий для минимизации издержек обращения элеваторного хозяйства позволило примерно в 2,5 раза сократить неиспользованные мощности и почти в 2 раза сократить постоянные издержки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юдаев, Н.В. Элеваторы, склады, зерносушилки [Текст] / Н.В. Юдаев. – М.: ДеЛи принт, 2008. – 128 с.
2. Меры борьбы с потерями зерна при заготовках, послуборочной обработке и хранении на элеваторах и хлебоприемных предприятиях / В.Б. Фейденгольд, Л.В. Алексеева, Г.А. Закладной. – М.: ДеЛи принт, 2007. – 320 с.
3. Российское зерно - стратегический товар XXI века / А.В. Гордеев, В.А. Бутковский, А.И. Алтухов – М.: ДеЛи принт, 2007. – 480 с.

Воробьев Дмитрий Игоревич

ГОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления», г. Москва
 Аспирант очной формы обучения
 Тел.: (499) 142-60-29
 E-mail: dimmma2004@mail.ru

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Н.Г. Варакса

Подписано в печать 03.08.2009 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7,1.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65