

Содержание

Наука социального управления и общественного развития

Коновалов В.А. Нормативный подход повышения качества товаров народного потребления.....	3
Конюхов Р.А. Формирование и развитие конкуренции в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг в муниципальных образованиях.....	6
Эм А.Г. Управление в местном самоуправлении: новые подходы и требования.....	11
Муфтиева Л.Ф. Формирование ресурсного потенциала торговой отрасли.....	15
Ладный А.О. Принципы построения и функционирования виртуальной сети	19

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Шинкарёва Л.И., Плахов А.В. Доход и риск фирмы при финансовых инвестициях.....	22
--	----

Научная область использования учетно-аналитических систем

Ефремова И.Н. Изменение затрат на качество как одного из основных функциональных затратобразующих факторов в стратегическом учете АПК...	25
Красильников В.С. Максимизация прибыли в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.....	33
Щеульникова Л.Ю. Методика калькулирования и анализа себестоимости готовой продукции по методу полных затрат на перерабатывающих предприятиях.....	41
Шайбакова Э.Р. Основы формирования центров ответственности и организация их учета.....	46
Борисова И.С. Аудит финансовых результатов от реализации цветных металлов.....	49
Крючков В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности в России: преимущества и недостатки перехода.....	53
Золочевская Е.Ю. Концепция учета усеченных затрат в рамках функционирования системы управленческого учета на предприятии.....	55

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Пономарев А.И. Основные направления совершенствования налогового администрирования в результате повышения роли налогоплательщика в налоговых отношениях.....	59
Дрожжина И.А. Перспективы развития форм и методов налогового администрирования на муниципальном уровне.....	65
Николаенко А.В. Характеристика организации налогового контроля в зарубежных странах	71
Поздняев А.С. Методика анализа налога на добавленную стоимость.....	74

Научное развитие экономики и управления предприятием

Злобин Е.Ф., Полухин А.А. Особенности рынка сельскохозяйственной техники Орловской области.....	78
Родина Ю.Г. Сравнительный анализ мировых моделей аутсорсинга как современной формы взаимодействия промышленных предприятий.....	85
Загуляев Д.Г. Компонента экономического стимулирования наёмного работника, обеспечивающая экономическое развитие.....	89
Грачев А.В. Экономико-формационные циклы криминализации экономических отношений.....	95
Егоров А.Ю. Экономическое значение развития органического растениеводства в Орловской области.....	104
Котляров И.Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами: сотрудничество как путь к рыночному успеху.....	110
Сухорукова Т.А. Основные теории современной оценки результатов экономической деятельности.....	115

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.
Константинов И.С. д-р. техн. наук, проф.
Новиков А.Н. д-р. техн. наук, проф.
Астафичев П.А. д-р. юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н. д-р. техн. наук, проф.
Киричек А.В. д-р. техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Маслов Б.Г., канд. экон. наук, доц.
Дрожжина И.А., канд. экон. наук, доц.
Варакса Н.Г., канд. экон. 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.
Васильева М.В. канд. экон. наук, доц.
Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г.

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, 2010

Editorial council:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

Maslov B.G., *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*

Droggina I.A. *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*

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

Editorial Committee:

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

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

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

Vasil'eva M.V., *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*

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

Responsible for edition:

Dedkova E.G.

Address:

302020 Orel,
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, 2010

Contents

Science of social management and social development

Konovarov V.A. The standard approach of improvement of quality of the consumer goods.....	3
Konuhov R.A. Formation and competition development in sphere of granting of housing-and-municipal services in municipal unions.....	6
Em A.G. Management in local government: new approaches and requirements.....	11
Muftieva L.F. Formation of resource potential of trading branch.....	15
Ladnyi A.O. Principles of construction and functioning of a virtual network.....	19

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Shinkareva L.I., Plahov A.V. The income and risk of firm at financial investments.....	22
---	----

Scientific area of use of registration-analytical systems

Efremova I.N. Change of expenses for quality as one of the basic functional затратообразующих factors in the strategic account of agrarian and industrial complex.....	25
Krasil'nikov V.S. Technique of maximisation of profit according to the International standards of the financial reporting.....	33
Scheul'nikova L.Y. Technique calculation and the analysis of the cost price of finished goods on a method of full expenses at the processing enterprises.....	41
Scheibakova E.R. Bases of formation of the centres of responsibility and the account organisation.....	46
Borisova I S. Technique of audit of financial results from realisation of nonferrous metals.....	49
Kruichkov V.G. The international standards of the financial reporting in Russia: advantages and transition lacks.....	53
Zolochevskaya E.Y. The concept of the account of the truncated expenses within the limits of functioning of system of the administrative account at the enterprise...	55

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

Ponomarev A.I. The basic directions of perfection of tax administration as a result of increase of a role of the tax bearer in tax relations.....	59
Drozzhina I.A. Prospects of development of forms and methods of tax administration at municipal level.....	65
Nikolaenko A.V. The characteristic of the organisation of the tax control In foreign countries.....	71
Pozdnyaev A.S. Technique of the analysis of the tax to the added cost.....	74

Scientific development of economy and operation of business

Zlobin E.F., Poluhin A.A. Features of the market of agricultural machinery of the Oryol region.....	78
Rodina U.G. The comparative analysis of world models of outsourcing as modern form of interaction of the industrial enterprises.....	85
Zagulyaev D.G. Component of provision of economic incentives of the hired worker, providing economic development.....	89
Grachev A.V. Economic-formatsionnye cycles of criminalisation of economic relations.....	95
Egorov A.U. Economic value of development of organic plant growing in the Oryol region.....	104
Kotlyrov I.D. Marketing of competitors and communication with competitors: cooperation as a way to market success.....	110
Sychorykova T.A. The basic theories of a modern estimation of results of economic activities.....	115

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

УДК 338.24:658.562

В.А. КОНОВАЛОВ

НОРМАТИВНЫЙ ПОДХОД ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

В статье проанализирована динамика спада потребительского спроса. Выявлены сформированные кризисом потребности покупателей в более надежных и качественных изделиях. Предложены варианты нормативного регулирования надежности и качества.

Ключевые слова: спад потребительского спроса, гарантийный срок, срок службы, бренд, нормативное регулирование надежности.

The article analyses the dynamics of slump in customer demand, exposes the crisis-formed customer's needs in more safe and high-quality products. The alternatives of normative regulation of safety and quality were proposed.

Key words: slump in customer demand, innovative products, warranty period, life duration, normative regulation of safety.

Потребительский спрос во всем мире – решающий фактор экономического развития. Особенно важен спрос на высокотехнологичные, инновационные товары, поскольку он вызывает ускорение научно-технического прогресса, модернизацию экономики.

Как подчеркивает И.А. Бланк, «решающее значение для судьбы страны, судьбы народа имеют инновации в потребительском секторе экономики, который служит удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах (платных и бесплатных). Именно здесь проявляется социально экономическая эффективность хозяйственной и инновационной деятельности, ее конечный результат» [1].

Анализ динамики высокотехнологичных товаров народного потребления длительного пользования в России демонстрирует устойчивую тенденцию к росту их численности, при этом статистика позволяет сделать вывод о большом потенциале роста данного рынка: так, в 2007 году персональные компьютеры имелись лишь у четверти домохозяйств, музыкальные центры - у трети, видеомэгагнитофоны - у двух третей, магнитофоны и плееры - у половины (таблица 1) (здесь и далее статистика по данным Федеральной службы государственной статистики [2]).

Таблица 1 - Наличие предметов длительного пользования в домашних хозяйствах (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; на конец года; на 100 домохозяйств; штук)

	1995г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Телевизоры	134	124	126	129	133	135	138
Видеомэгагнитофоны, видеокамеры	15	48	50	54	57	62	66
Магнитофоны, плееры	77	66	58	58	57	54	53
Персональные компьютеры		6	7	10	13	20	26
Музыкальные центры	2	12	16	21	24	28	34
Холодильники, морозильники	116	113	113	114	114	114	117
Стиральные машины	100	98	93	93	93	94	97
Электропылесосы	77	82	75	77	78	80	84
Швейные, вязальные машины	74	73	63	62	60	58	60

Ситуация с производством и продажей высокотехнологичных товаров народного потребления резко ухудшилась в ходе мирового экономического кризиса.

Так, в России оборот розничной торговли в сентябре 2009г. составил 1229,5 млрд.рублей, что в товарной массе составляет 90,1% к соответствующему периоду предыдущего года, в январе-сентябре 2009г. - 10463,3 млрд.рублей и 94,7%. Оборот розничной торговли в январе-сентябре 2009 года составил 10463,3 млрд. руб., 94,7% к январю-сентябрю 2008 года. При этом в сентябре 2009 года он составил 1229,5 млрд. руб., увеличившись по сравнению с августом 2009 года на 0,3% и сократившись на 9,9% к сентябрю 2008 года.

Падение оборота розничной торговли непродовольственными товарами в сентябре 2009 года ускорилось: оборот сократился на 13,8% по отношению к сентябрю 2008 года (в августе 2009 года – на 13,1% к августу 2008 года). По отношению к предыдущему месяцу оборот розничной торговли продовольственными товарами вырос на 0,7%, непродовольственными товарами – остался на уровне августа.

Как показывает анализ, существенной причиной мирового кризиса, имеющего черты типичного кризиса перепроизводства, является своего рода потребительская усталость.

Линейный рост экономики породил у ведущих производителей стремление максимизировать прибыль, наращивая продажи потребительских товаров при одновременном стремлении снизить себестоимость их производства (прежде всего, за счет переноса производства в Китай и другие страны с дешевой рабочей силой) и ограничить расходы на НИОКР. Акцент в маркетинговой стратегии продвижения товара на рынке был сдвинут с собственного качества товара на повышение его «добавленных ценностей», характерных для брендированных товаров, включая социальное, ментальное и этическое измерения бренда. Вначале это имело революционный эффект, позволив существенно увеличить продажи, породив у покупателя целый ряд дополнительных потребностей как в новых классах товаров, так и в непрерывном обновлении старых под давлением моды, необходимости поддержания социального статуса и т.д. Однако «революция маркетологов» имела и отрицательные последствия, замедлив совершенствование инженерно-технического уровня товаров, их реального качества, породив стремление к бесконечному клонированию однотипных технических решений, дифференцируемых и продаваемых за счет навязчивой рекламы [2]. Наметившийся разрыв между техническим застоем и даже, зачастую, обусловленным необходимостью экономии и переходом к ресурсосберегающим технологиям регрессом в ряде областей привел к постепенному снижению интереса покупателей, которые после начала послужившего триггером финансового кризиса с сопутствующим падением доходов и потерей уверенности в завтрашнем дне резко переключились с потребления на сбережения. Особую роль в этом сыграл именно тот факт, что маркетинговая и технологическая политика ведущих производителей последних лет намеренно уменьшала долгосрочную, инвестиционную ценность товаров народного потребления, как за счет снижения их срока службы, так и за счет искусственно ускоренного морального старения, обусловленного быстрой сменой ценностей в области «ментального окружения» продукта.

Поэтому с целью оживления спроса, восстановления доверия потребителей к отечественным товарам необходимо обратить внимание на нормативные резервы повышения их товарной привлекательности. Наиболее очевидным аспектом, который, тем не менее, далеко не в полной мере используется отечественными производителями, является установление нормативов срока службы, годности, гарантийного срока.

Очевидно, что у покупателя вызывает большее доверие изделие с большим гарантийным сроком. Однако увеличивать гарантийный срок большинство отечественных производителей не стремятся. Это объясняется чрезвычайно широким спектром возможностей, предоставляемых потребителю в рамках гарантийного срока.

Производители стремятся установить минимальные гарантийные сроки, даже если технический потенциал их изделия позволяет рассчитывать на значительно больший срок функционирования. Соответственно, потребители, которые во время кризиса особенно ценят надежность и долговечность изделий, зачастую отказываются от покупки. Это является следствием одномерного подхода к нормативному определению качества и срока службы

изделия.

Исправить ситуацию можно с переходом к многомерному нормативному подходу, уже используемому некоторыми производителями.

Это позволит производителю установить достаточно маленький гарантийный срок для минимизации возможности «потребительского экстремизма» и, в то же время, взять на себя обязательства по дальнейшему обслуживанию изделия в течении существенно более длительного срока, но не связывая себя необходимостью соблюдения всех требований и сроков. В частности, производитель может гарантировать бесплатное выполнение ремонта товара или же его отдельных узлов.

Кроме этого, повышению степени доверия потребителей могут служить дополнительные нормативы, установленные производителем и регламентирующие не порядок ремонта изделия, а требования к его качеству и совместимости. В частности, это может быть модульная конструкция изделия с принятием на себя обязательства по выпуску дополнительных (сменных) плат, позволяющих адаптировать изделие к будущим стандартам. Например, до последнего времени шли дискуссии относительно выбора стандарта цифрового телевидения в России, поэтому производители не могли предугадать будущий выбор и встроить в свои телевизоры тюнеры именно нужного формата, что значительно снижает покупательский интерес к покупке данного товара длительного пользования. В случае взятия на себя обязательства выпустить специальную плату расширения после принятия государственного решения о выборе стандарта потребители могут покупать телевизор, не дожидаясь данного решения, что послужит серьезным конкурентным преимуществом.

Таким образом, анализ уроков кризиса позволяет сделать вывод о недостаточности рекламных и маркетинговых усилий по продвижению отечественных товаров, не подкрепленных реальными потребительскими преимуществами. Показано, что одним из наиболее эффективных способов подчеркнуть технологическое превосходство своего товара в условиях информационной асимметрии производителя и покупателя является его сопровождение многомерной системой нормативов, регламентирующих его качество и надежность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк, И.А. Управление инвестициями предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 210 с.
2. Голубицкая, Е.А. Экономика связи: учебник для вузов [Текст] / Е.А. Голубицкая, Г.М. Жигульская. – М.: Радио и связь, 2003. – 168 с.

Коновалов Вячеслав Александрович

ФГУП «Российский научно-технический центр
информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия»
123995, г. Москва, Гранатный пер.4
Соискатель ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»
Тел.: 8 (495) 609-95-19
E-mail: strecha@gostinfo.ru

Р.А. КОИЮХОВ

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В статье приведен анализ факторов, обуславливающих особенности развития конкуренции в жилищно-коммунальной сфере, обоснована роль государства в регулировании данных процессов, сформулированы концептуальные элементы системы эффективного мониторинга деятельности управляющих компаний, призванного решить проблему получения достоверной и своевременной информации и принятия на муниципальном уровне решений, направленных на улучшение качества жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: конкуренция, жилищно-коммунальные услуги, муниципальное образование

In article the analysis of the factors causing features of development of a competition in housing-and-municipal sphere is resulted, the state role in regulation of the given processes is proved, conceptual elements of system of effective monitoring of activity of the operating companies, called to solve a problem of reception of the authentic and timely information and acceptance at municipal level of the decisions directed on improvement of quality of housing-and-municipal services are formulated.

Key words: a competition, housing-and-municipal services, municipal union

Современный этап развития экономики характеризуется обострением конкуренции за ограниченные материальные, финансовые, трудовые и другие ресурсы. Сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) составляет значимую часть экономики страны, поэтому указанные проблемы в ней проявляются весьма остро, и, кроме того, имеют свою специфику, обусловленную особенностями ЖКХ.

В современных условиях конкурентоспособность является одной из главных характеристик, применяемых для анализа экономической ситуации в целом, а также в отношении отдельного хозяйствующего субъекта. Как правило, конкурентоспособность применяют для оценки эффективности экономической деятельности хозяйствующего субъекта.

ЖКХ условно можно разделить на услуги общественного характера, смешанные услуги и услуги для частного потребления.

Услуги общественного характера - услуги, направленные на удовлетворение потребностей всего общества или большей его части (например, разбивка и обслуживание парковых зон, реконструкция и поддержание в нормальном состоянии памятников истории и архитектуры, содержание общегородских транспортных коммуникаций). Расходы на их удовлетворение распределяются на каждого члена общества.

Услуги смешанного характера - это услуги, направленные на удовлетворение потребностей относительно незначительной по численности группы людей, объединенных общим местом проживания и отдыха в пределах жилой зоны (подъезд, жилой дом, жилой квартал). Расходы на услуги смешанного характера распределяются между членами данной общины [1].

Частные услуги - услуги, направленные на удовлетворение потребностей человека (людей), объединенных общим местом проживания в рамках одной квартиры.

Развитие конкуренции возможно лишь на рынках услуг частных и услуг смешанного характера, в то время как для общественных услуг государством должны разрабатываться механизмы привлечения инвесторов. В целом развитие конкуренции в ЖКХ определяется следующими факторами - особенностями хозяйства:

- многоотраслевой характер,
- высокая зависимость от «местных» условий,

- тесная связь с промышленностью,
- особая социальная значимость, усиливающая необходимость государственного регулирования и контроля со стороны потребителей,
- сочетание крупного и малого бизнеса,
- наличие естественных монополий и отраслей, в которых конкуренция потенциально возможна,
- многообразие потребителей, ведущее к необходимости их сегментации.

Разнонаправленный характер влияния представленных выше факторов, ведет к невозможности развития конкуренции в ЖКХ в классическом виде, это обуславливает необходимость активного участия органов власти в организации предоставления жилищно-коммунальных услуг населению.

С другой стороны, одной из причин медленного развития конкуренции на рынке услуг ЖКХ является сильное влияние административных рычагов воздействия на предприятия, занимающихся предоставлением услуг, в первую очередь - со стороны местных администраций. Это, в частности, находит отражение в отсутствии развитых договорных отношений на предоставление услуг муниципального жилфонда.

Таким образом, должен быть найден такой вариант организации рынка ЖКУ, где присутствовала бы конкуренция, и не ущемлялись интересы общества, желающего получать необходимый набор услуг высокого качества по минимальной цене. Таким вариантом, как показывает международный опыт и российская практика, чаще всего являются различные формы государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

В этом случае очевидно, определяющую роль играет грамотная экономическая политика органов местного самоуправления.

Исполнение муниципальных услуг составляет суть хозяйственной деятельности местного самоуправления. Для этого органы местного самоуправления вправе в соответствии с законом создавать муниципальные предприятия, учреждения и организации, решать вопросы их реорганизации и ликвидации, определять цели, условия и порядок их деятельности, регулировать цены и тарифы на продукцию и услуги и т. д.

Однако, сознавая ряд положительных моментов деятельности муниципальных предприятий, нельзя одновременно не видеть их существенные недостатки. Большинство муниципальных предприятий выполняют либо общественные, либо социально значимые частные услуги и поэтому получают дотации из бюджета. Они объективно не заинтересованы в экономичном расходовании ресурсов в повышении своей рентабельности, ибо это приведет к сокращению бюджетных дотаций, им выгоднее оставаться на иждивении.

Муниципальное предприятие всегда желает быть монополистом в своей сфере деятельности и отрицательно относится к появлению любого конкурента, который возможно будет выполнять ту же услугу дешевле и качественнее. В силу этого, и население, и муниципальная власть заинтересованы в создании конкурентной среды при оказании муниципальных услуг с участием предприятий различных форм собственности. Наряду с муниципальными предприятиями, значительная часть муниципальных услуг во всех странах выполняется частными, в том числе малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, а за органами муниципальной власти сохраняется только контроль. Происходит острая конкурентная борьба муниципальных и частных предприятий, предоставляющих коммунальные услуги, за деньги потребителя услуг и за получение выгодных муниципальных заказов [2].

В российских городах сегодня возрастает роль частных предприятий в эксплуатации жилого фонда. Как показывает опыт, участие частных предпринимателей ведет к снижению затрат и улучшению качества выполнения муниципальных услуг, сокращению бюджетных дотаций, а в отдельных случаях и к снижению тарифов. С другой стороны, местные органы власти освобождаются от ряда хозяйственных функций и могут сосредоточить свои усилия на решении стратегических задач. Сильные стороны частного сектора:

- возможность выполнения сложных задач;

- использование успешного опыта других предприятий;
- предоставление таких услуг, которые требуют быстрой реакции на изменения рынка;
- использование инновационных технологий;
- предоставление услуг различным слоям населения;
- предоставление услуг, которые быстро устаревают (информационные, консультационные);
- профессиональный опыт и др.

Наряду с этим, существует ряд препятствий для успешного участия частного сектора в предоставлении муниципальных услуг:

- потеря рабочих мест в муниципальном секторе;
- нарушение привычного порядка работы с клиентами;
- потенциальная зависимость от подрядчиков;
- отсутствие интереса или инициативы со стороны частного сектора;
- недостаток у частных предприятий необходимых навыков и финансовых ресурсов;
- противостояние со стороны влиятельных лиц, включая руководителей и служащих муниципального сектора.

Местной администрации более выгодно использовать частный сектор лишь при определенных условиях:

- когда задачи можно определить заблаговременно, а работу можно оценить после ее выполнения;
- когда есть конкуренция между подрядчиками;
- если муниципальную власть больше интересуют результаты, а не средства их достижения.

Но при этом местные органы власти должны продолжать отвечать за выполнение следующих условий: гарантированное предоставление важнейших услуг; доступ к услуге всех слоев населения по приемлемой цене; справедливость по отношению к различным классам потребителей; обеспечение минимальных стандартов качества.

Администрация муниципального образования может использовать потенциал частного сектора в различных формах, таких как:

- полная или частичная передача прав владения из муниципального в частный сектор (продажа, лизинг, концессия);
- привлечение частного сектора для предоставления услуг на контрактной основе;
- предоставление частному предприятию исключительного права вести конкретную деятельность на определенной территории (строительство, реконструкция, эксплуатация, техническое обслуживание) и др.

Конкуренция и сотрудничество муниципальных и частных предприятий в оказании услуг не должны противоречить друг другу.

Успех сотрудничества должен увеличиваться прямо пропорционально обязательствам успешной работы обеих сторон. Таким образом, в настоящий момент основная задача муниципальных и частных предприятий, находящихся в отношениях партнерства, состоит в повышении качества услуг при сохранении контроля и ответственности за органами местного самоуправления [3].

Рост конкуренции и появление на рынке ЖКХ новых субъектов служит стимулом к внедрению новых технологий и использованию информационных продуктов, позволяющих оперативно получать качественную и достоверную информацию, минимизировать расходы, предотвращать аварии и т. д.

Кроме того, одним из основополагающих факторов эффективности системы управления является наличие адекватных обратных связей с управляемым объектом. На практике это решается путем формирования системы мониторинга рынка ЖКУ на уровне муниципального образования.

Сформируем систему показателей, характеризующих динамику изменения

параметров управляемого объекта, характеризующих поставленные цели и задачи управления его развитием. Данные показатели можно объединить по следующим основным группам, соответствующим основным направлениям развития муниципального рынка ЖКУ:

1. Показатели, характеризующие спрос на ЖКУ.
2. Показатели, характеризующие основные экономические условия функционирования и развития предприятий ЖКХ;
3. Показатели, характеризующие результаты функционирования предприятий муниципального ЖКХ.

Рассмотрим систему показателей, характеризующих функционирование и развитие муниципального рынка ЖКУ, проклассифицированных по основным направлениям управления его развитием:

1. Показатели, характеризующие спрос на рынке ЖКУ:
 - 1.1 Показатели, характеризующие действия населения, проживающего на территории муниципального образования:
 - по возможности оплаты традиционных ЖКУ;
 - по потребности в дополнительных и альтернативных ЖКУ.
 - 1.2 Показатели, характеризующие жилищный фонд муниципального образования:
 - структура жилищного фонда по форме собственности;
 - структура жилищного фонда по качеству жилья.
2. Показатели, характеризующие условия функционирования и развития предприятий ЖКХ

2.1 Показатели, характеризующие конкурентную среду ЖКУ на территории муниципального образования:

- распределение предприятий ЖКХ по форме собственности (в%);
 - распределение предприятий ЖКХ по типу управления (в%).
- 2.2 Показатели, характеризующие инвестиционные условия функционирования предприятий ЖКХ на территории муниципального образования:
- соотношение экономических показателей функционирования предприятий ЖКХ и условий инвестирования в регионе;

3. Показатели, характеризующие результаты функционирования предприятий ЖКХ

3.1 Группа экономических показателей:

- стоимость видов предоставляемых услуг на 1 м² обслуживаемой территории ;
- рентабельность;
- фондоотдача;
- доля заработной платы в объеме предоставляемых услуг;
- доля затрат в объеме услуг.

3.2 Группа социальных показателей:

- численность работающих;
- средняя заработная плата;
- соотношение доходов и прожиточного минимума на данной территории.

3.3 Группа показателей, характеризующих бюджетное финансирование ЖКХ муниципального образования:

- объем и структура бюджетного финансирования жилищно-коммунального хозяйства (субсидии, льготы, дотации);
- соотношение расходов и доходов бюджетов всех уровней от отрасли ЖКХ.

Кроме этого, наглядным показателем, характеризующим степень реализации конкурентных условий функционирования рынка ЖКУ, является наличие частных фирм, занимающихся предоставлением жилищно-коммунальных услуг, особенно в сфере управления процессом обслуживания жилья и придомовых территорий. Выделенная система показателей позволяет в режиме мониторинга наблюдать динамику развития и конкурентной среды рынка ЖКУ на территории муниципального образования. Для решения проблемы получения качественной информации и принятия на муниципальном уровне эффективных

управленческих решений, направленных на повышение качества жилищно-коммунальных услуг, необходимо также развитие системы эффективного мониторинга деятельности самих управляющих компаний, как важного элемента экономического механизма управления жилищно-коммунальным хозяйством. Мониторинг деятельности по управлению жилыми домами позволит оценить достижение целей, поставленных собственниками перед управляющими компаниями, и осуществлять:

- 1) контроль выполнения управляющей компанией обязательств по договору на управление;
- 2) текущий мониторинг индикаторов деятельности управляющей компании;
- 3) получение собственниками оперативной информации о состоянии объектов жилищно-коммунального хозяйства;
- 4) своевременное устранение недостатков и повышение качества услуг, предоставляемых управляющей компанией.

Система индикаторов мониторинга деятельности управляющих компаний в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг должна включать пять комплексных групп показателей:

1. Качество предоставляемых услуг.
2. Объем работ, выполненных управляющей компанией по содержанию жилищного фонда.
3. Структура расходов управляющей компании на содержание и ремонт жилья, а также расчеты, подтверждающие обоснованность этих расходов.
4. Собираемость платежей и их перечисление соответствующим организациям.
5. Организация деятельности управляющей компании [3].

Эффективная организация мониторинга деятельности управляющих компаний в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг призвана развивать конкуренцию в данной сфере и, в конечном счете, стимулировать более эффективное использование финансовых ресурсов. Таким образом, муниципальные органы должны настойчивее работать с населением по разъяснению положений реформирования ЖКХ, а управляющие компании - перестраивать свою политику, становиться более самостоятельными в решении вопросов управления многоквартирными домами, более компетентными и юридически грамотными. В противном случае конкуренты вытеснят их с рынка ЖКХ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гудименко, Г.В. Финансирование проектов в области жилищного строительства с целевым фондированием кредита [Текст] / Г.В. Гудименко // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №2. – С. 61-64
2. Морозов, И.В. Развитие конкурентной среды как ключевой фактор преобразований в ЖКХ [Текст] / И.В. Морозов // Транспортное дело, 2008. - № 3. – С.43-47.
3. Попков, Ю.С. Системный анализ и проблемы развития городов [Текст] / Ю.С. Попков, М.В. Посохин. - М.: ЮНИТИ, 2006. – 512 с.

Конохов Роман Александрович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»
Тел.: 8 910-748-78-88
E-mail: oks980@rambler.ru

А.Г. ЭМ

УПРАВЛЕНИЕ В МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И ТРЕБОВАНИЯ

В статье рассматриваются теоретико-методические подходы разных авторов к развитию управления в исполнительных органах муниципальных образований, описываются актуальные проблемы, требующие скорейшего решения, делается вывод о несовершенстве современных подходов, поскольку они основаны на парадигме классического менеджмента.

Ключевые слова: управление, местное самоуправление.

The paper deals with theoretical-and-methodological approaches of different authors to development of management in executive powers of municipal unions, the actual problems demanding the prompt decision are described, the conclusion about imperfection of modern approaches as they are based on a paradigm of classical management is done.

Key words: management, local government.

До сих пор остается актуальным вопрос о реформе системы муниципального управления, т.к. её существование в современном виде уже не удовлетворяет нынешним требованиям. Это вызвано в первую очередь тем, что сам традиционный подход к управлению давно устарел. Современные исследователи системы управления предлагают значительные вложения в ее реформирование и не гарантируют успеха, поскольку основаны на исчерпавшей свой потенциал развития парадигме классического менеджмента.

В последние два десятка лет проведено немало реформ направленных на повышение эффективности муниципального управления. Какие-то были успешно завершены, а некоторые так и остались недоработанными (например, вопрос о разграничении полномочий муниципальных органов власти и федеральных остается открытым).

Однако, сама система муниципального управления так и не получила должного развития. Питер Друкер считает, что именно в общественном секторе менеджмент наиболее востребован; именно там практическое применение менеджмента, построенного на прочных принципах, опирающегося на теорию, может в кратчайший срок дать самые лучшие результаты [6]. На сегодняшний день существует целый ряд задач, требующих скорейшего решения и важно поставить правильный «диагноз».

Нил Парисон, главный специалист Всемирного банка по вопросам государственного управления в своем докладе выделяет ряд проблем стоящих перед государственными управляющими (отметим лишь те, которые относятся к муниципальным органам): раздутость (либо наоборот недостаток) кадрового состава, жесткая культура управления, отсутствие инициативы со стороны муниципальных служащих, излишняя «вертикальность» структуры управления, коррупция, низкое качество исполнения решений правительства (отсутствие ответственности управленцев перед населением и государством), теория управления жестко связана с научными моделями управления и т.д. [10]

Такое же положение дел является типичным не только для России, но и для западных стран. Рассмотрим основные теоретико-методические подходы к развитию управления, разработанные зарубежными и отечественными исследователями.

В последнее время было написано немало статей на данную тему и все предложения можно разделить на три группы. Первая группа (Ю.М. Алпатов, А.В. Нестеров и др.) включает в себя в основном правоведов, которые видят источником всех проблем несовершенство российского законодательства [1,9]. Если рассматривать предложения этой группы исследователей, то они носят юридический характер, что в принципе не в силах решить насущные задачи, поскольку первопричиной неэффективной работы органов муниципальных образований, по нашему мнению, в первую очередь является сама система управления (СУ).

Вторая группа исследователей (С.В. Вобленко, А.А. Васильев, Д.Аршакян и др.) предлагает повысить эффективность работы органов муниципальных образований путем использования различных методов и подходов, успешно применяемых на коммерческих предприятиях. В эту группу входят такие системы, как: Total Quality Management (Всеобщее управление качеством), Knowledge Management (Управление знаниями), Кайдзен, сюда же входят: автоматизация систем управления, повышение уровня квалификации служащих и т.д. [4,3,2] Использование данных методов и подходов возможно, однако, по нашему мнению, есть некоторые ограничения.

Во-первых, методы достаточно специфичны, имеют конкретное назначение и применяются в конкретных ситуациях.

Во-вторых, учитывая географические размеры нашего государства, практически осуществимы лишь на некоторых территориях.

В-третьих, муниципальное управление и управление на коммерческом предприятии во многом отличаются друг от друга, и далеко не все методы будут с успехом «работать» в муниципальном образовании.

Таким образом, применение указанных во второй группе методов не меняет, в корне, саму систему управления, основанную на парадигме классического менеджмента. Костяк организации и сама идея управления так и остаются неизменными.

Более радикальные решения сформулировали ряд отечественных и зарубежных специалистов (В. Кушлин, М. Хаммер, Е.Добролюбова и др.), которые предлагают изменить организационно-функциональную структуру управления, провести реорганизацию, реструктуризацию и т.д.[8,12,5] В качестве примера авторы приводят опыт промышленно развитых стран, таких как: Великобритания, Япония, США и т.д. Сюда входят как коммерческие предприятия, так и органы государственной власти. Однако такие процессы как реструктуризация проходят довольно болезненно для самой организации и не всегда приносят желаемого эффекта, да и к тому же основаны на доктринах классического менеджмента.

На наш взгляд, весьма точную оценку сложившейся в управлении ситуации дал А.Прохоров в своей статье «Ступени деградации системы управления»[11]. По мнению автора, основной проблемой являются жесткая иерархия в системе управления и бюрократия. И чтобы перевести работу исполнительных органов муниципальных образований на новый качественный уровень желательно избавиться от этого. Известно, что иерархия предпочитает использование административных методов управления. По нашему мнению, организация управления по принципу «сверху-вниз» ведет к тому что, обратная связь в качестве основной идеи ориентирована на контроль деятельности объекта управления, а не на установление диалога, по результатам которого может быть найдено наиболее приемлемое для организации решение. В условиях современной экономической динамики получение своевременной информации для принятия правильного решения является важным фактором, а это же невозможно при отсутствии качественной обратной связи.

Нами обобщен и сформулирован следующий ряд важных требований к функционированию современной эффективной системы управления в аппарате управления муниципальных органов власти:

- во-первых, наличие развитой обратной связи, позволяющей в диалоговом режиме выработать взаимоприемлемые решения;
- во-вторых, наличие учета динамики окружающей среды;
- в-третьих, возможность изменения своей организованности (структур и содержания функций) в зависимости от влияния окружающей среды;
- в-четвертых, изменение организованности системы управления должно происходить без внешних управленческих воздействий.

Указанные требования широко известны по отдельности, но предлагаемая их комбинация, а также способы их применения позволяют сформировать совершенно новую

для исполнительных органов структуру управления. Реализация данных требований возможна лишь в том случае, если система управления будет иметь возможность самостоятельно изменяться и совершенствоваться. Таким образом, будут учитываться потребности каждой группы населения независимо от региона. Системы управления, обладающие такими свойствами, называют системы управления самоорганизующего типа.

Структура управления, основанная на самоорганизации с успехом применяется в коммерческой сфере [7], нами же предлагается использовать ее в государственной и муниципальной сфере. Структура управления самоорганизующего типа (СУСТ) не имеет аналогов ни в отечественной, ни в зарубежной практике муниципального менеджмента. Стоит отметить, что самоорганизующиеся системы являются наиболее совершенным типом организаций. И, на наш взгляд, подобного вида систему управления необходимо использовать в муниципальных образованиях, т.к. наиболее полно отвечают предъявленным требованиям.

Главное отличие данной теории является то, что фактически управление формируется снизу-вверх, а не сверху вниз. В этом мы солидарны с Д. Аршакян, который утверждает, что при этом коренным образом меняется сама теория управления и «формируется совершенно новая ситуация во взаимоотношениях «верхов» и «низов», требующая от первых создания достойной обратной связи, и максимального внимания к качеству принимаемых решений с точки зрения их приемлемости для «низов» [2].

Однако говорить об использовании данной системы управления пока еще рано - на сегодняшний день отсутствует четкая методика использования данной системы в российских условиях муниципального менеджмента. К тому же СУСТ предполагает наличие высококлассных профессиональных управленцев, а это является одной из наиболее слабых сторон современной России.

Несмотря на это, СУСТ остается наиболее привлекательной для многих российских муниципальных образований системой управления, поскольку дает возможность не только эффективно решать вопросы местного значения, но также предоставлять на федеральный и региональный уровень качественную обратную связь, что позволит оперативно получать достоверную информацию федеральным органам власти.

На сегодняшний день существует множество методов, подходов и моделей организации управления муниципальными образованиями, однако нет единого подхода, который мог бы гарантировать успех в местном самоуправлении, и каждое государство выбирает свою модель менеджмента.

Для России давно уже стал актуальным вопрос об эффективном муниципальном управлении. Все больше и больше людей начинает понимать, насколько важен сам процесс организации управления, поскольку некомпетентный менеджмент может привести к нежелательным последствиям. Также многие государственные структуры контролируют жизнь города, и они могут либо стимулировать рост благосостояния жителей, либо наоборот затормаживать.

Таким образом, в ближайшее время поиск эффективного метода управления на муниципальном уровне в российских условиях является одной из важнейших задач, стоящих перед исследователями, поскольку слепо копировать западные системы нелогично, что не раз подтверждала история.

Наиболее эффективным представляется самоорганизующаяся система управления, т.к. в полной мере отвечает всем существующим требованиям. Однако на сегодняшний день не существует методики использования данной системы в государственных органах, и продолжать исследования, по-нашему, необходимо именно в этом направлении, а именно систематизировать и обобщать требования к управлению, следование которым позволит сформировать качественно новые структуры управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алпатов, Ю.М. Городское самоуправление в системе публичной власти Российской Федерации / Ю.М. Алпатов [Текст] // Государство и право. – 2008. – №3. – С. 93-97.
2. Аршакян, Д. Эффективность государственного управления [Текст] / Д. Аршакян // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №8. – С. 24-30.
3. Васильев, А.А. Качество в муниципальном управлении [Электронный ресурс] / А.А. Васильев. – Режим доступа: <http://www.klubok.net/article/2188.html>
4. Вобленко, С.В. Эволюция понимания роли и значения местного самоуправления в РФ [Текст] / С.В. Вобленко // Городское управление. - 2008. - №11. - С.31-48.
5. Добролюбова, Е. Методы повышения эффективности органов государственной власти (из международного опыта) [Текст] / Е. Добролюбова // Общество и экономика. – 2005. - №6. - С. 12-47
6. Друкер, П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. [Текст] / П.Ф. Друкер. - М.: Вильямс, 2003. – С. 272
7. Желтенков, А.В. Самоорганизующаяся система управления промышленной организацией (теория и методология создания): Дис. ... д-ра экон. наук. [Текст] / А.В. Желтенков. – М., - 2002. – С. 389
8. Кушлин, В.И. Государственное управление экономическим развитием [Текст] / В.И. Кушлин. – М.: РАГС. – 2005. – С.829
9. Нестеров, А.В. О качестве государственного и муниципального управления [Текст] / А.В. Нестеров // Государственная власть и местное самоуправление. – 2007. - №1. - С.5-8
10. Парисон, Н. Реформирование государственного управления в России: проблемы и трудности [Текст] / Н. Парисон // Отечественные записки. - 2004. - №2. - С.179.
11. Прохоров, А. Ступени деградации системы управления [Текст] / А. Прохоров // Общество и экономика. - 2002. - №7. - С.5-21
12. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд-во С.-Петербург.ун-та. - 1997. - С.260

Эм Алексей Георгиевич

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
690950, Приморский край, г. Владивосток, ГСП, ул. Луговая, д. 52б
Аспирант кафедры «Экономика производства»
Тел.: (914) 968-68-98
E-mail: em_alexey@mail.ru

Л.Ф. МУФТИЕВА

ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

В статье автором обоснована экономическая сущность и содержание ресурсного потенциала торговой отрасли; предложены категории для его оценки; а также определены факторы, влияющие на развитие процесса управления кадрового обеспечения торговой отрасли.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, кадровое обеспечение, торговая отрасль.

In article the author proves economic essence and the maintenance of resource potential of trading branch; categories for its estimation are offered; and also the factors influencing development of managerial process of personnel maintenance of trading branch are defined.

Key words: resource potential, personnel maintenance, trading branch.

Экономическую сущность ресурсного потенциала в торговой отрасли в условиях рыночной экономики следует рассматривать как источник расширенного производства национальной экономики.

Экономика – это постоянное движение массовых потоков товаров: они производятся и доставляются потребителям в самые отдаленные точки, где в них нуждаются люди. В рыночной системе взаимодействуют между собой многие экономические переменные; ни один сектор не может существовать обособленно; производители и потребители товаров общаются на языке цен, опосредует их торговая отрасль и решают важнейшие для экономики проблемы: что и как для кого производить. В этом суть решения проблем ресурсного потенциала как экономической категории в торговой отрасли.

В структурном отношении к числу основных ресурсов, имеющих стратегическое значение для торговой отрасли, следует отнести экономическую триаду «труд - основные фонды – капитал».

Трудовые ресурсы – часть населения страны трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определенным уровнем образования и квалификации для работы в национальной экономике [1].

Человеческие ресурсы – ресурс труда, важнейший фактор производства в рыночной экономике. Трудовые услуги, предлагаемые людьми на рынке, рассматриваются в качестве человеческих ресурсов обычно труда, когда речь идет о их взаимозависимости взаимозаменяемости с другими видами ресурсов (природными, материальными, финансовыми) и их использовании на конкурентном рынке факторов производства.

В структуре триады в торговой отрасли человеческие ресурсы в среднем занимают 70%-80%. Исследования также показали, что доля человеческого ресурса значительно колеблется в зависимости от типа торгового предприятия. В предприятиях розничной торговли он занимает 30-50%, в оптовой торговле – 50-90%, в посреднической деятельности может достигнуть от 90 до 100%. Самое большое влияние на человеческий фактор оказывает фондовооруженность торгово-технологических процессов. Чем выше фондовооруженность, тем меньше количество работников заняты в торговле. При этом снижение количества работников сопровождается ростом квалификационных требований к специальностям торговой отрасли. Развитие торгового капитала и инвестиций приводят к росту потребности в квалифицированных кадрах. В целом в процессе формирования прибыли торговых предприятий человеческий фактор играет решающую роль.

Человеческие ресурсы представляют собой совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ, и являются обобщающим показателем человеческого фактора развития общественного производства. При этом различают человеческие ресурсы организации, региона, отрасли,

страны и, соответственно, различные уровни управления человеческими ресурсами, что отражается на конкретной кадровой политике (предприятия, министерства, государства).

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами следует проводить с изучением выполнения плана социального развития предприятия по следующим группам показателей:

- улучшение условий труда и укрепление здоровья работников;
- улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий;
- социальная защищенность членов трудового коллектива [2].

Для анализа и оценки ресурсного потенциала торговой отрасли введены следующие понятия:

1. Индекс развития ресурсного потенциала торговой отрасли ($I_{РРП}$) определяется как среднеарифметическое трех индексов: ожидаемого количества занятых в сфере торговли ($I_{ОКЗ}$), стоимости основных фондов ($I_{СОФ}$), прогнозируемых количеством инвестиций ($I_{ПКИ}$):

$$I_{РРП} = 1/3 (I_{ОКЗ} + I_{СОФ} + I_{ПКИ})$$

2. Индекс качественного развития ресурсного потенциала торговой отрасли ($I_{КРП}$) определяется на основе трех индексов: ожидаемого количества занятых в сфере торговли ($I_{ОКЗ}$), уровня высшего образования ($I_{УВО}$) и количеством торговых площадей на душу населения ($I_{КТП}$):

$$I_{КРП} = 1/3 (I_{ОКЗ} + I_{УВО} + I_{КТП})$$

Управление организацией в самом общем понимании сводится к управлению персоналом, поскольку именно люди отвечают за обеспечение надежности функционирования каждой подсистемы организации, как производственной, так и управленческой.

В XXI в. возрастает роль менеджера по персоналу, поскольку в условиях усиливающейся конкуренции и стремительно развивающихся новых технологий все большую значимость будут приобретать такие категории, как производительность труда и качество продукции или услуг. Таким образом, все процессы управления, связанные с людьми во всех сферах деятельности, начнут ускоряться. В связи с этим определен ряд факторов, которые могут оказать существенное влияние на динамику этого процесса (рисунок 1)

Аналитическое обеспечение формирования кадрового потенциала торговли формируется из двух направлений.

Первое направление – это материалы о различных проблемах управления кадрами без привязки их к каким-либо конкретным пакетам прикладных программ. Если авторы и обращаются к темам, связанным с применением компьютерных технологий, то они носят исключительно декларативный характер. Основная их мысль сводится к изложению тех принципов, которые должны быть реализованы в соответствующих программах и базах данных. Авторы, занимающиеся исследованиями в сфере кадрового менеджмента, вообще стараются «обойти» проблемы автоматизации.

Второе направление – это материалы, касающиеся, напротив, исключительно практической стороны вопроса. Здесь рассматриваются конкретные пакеты по управлению кадрами или общие вопросы компьютеризации кадровой деятельности.

В современных условиях функционировании предприятий отрасли торговли деятельность кадровой службы приобрела совершенно иную направленность. Сохраняя основополагающие типовые учетные функции (именно в рамках этих функций формируется первичная информация о работниках), отделу кадров приходится решать и принципиально новые задачи. В связи с этим изменяются подходы к организационному, методическому, функциональному и информационному обеспечению, которые по своей сути должны предшествовать автоматизации, т.е. внедрению информационных технологий в процесс управления кадрами.

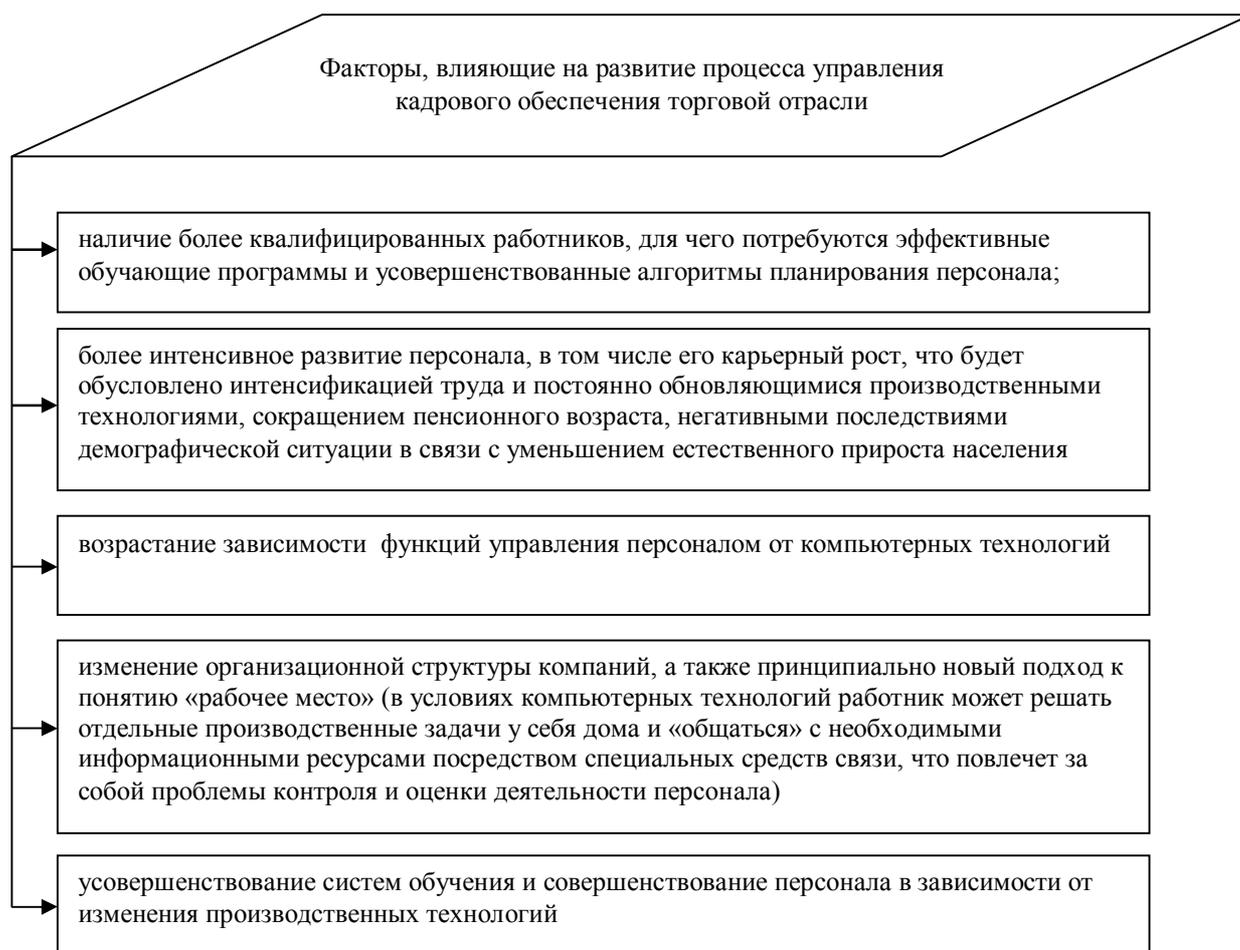


Рисунок 1 - Факторы, влияющие на развитие процесса управления кадрового обеспечения торговой отрасли

Концепция управления качеством профессионального образования ставит своей целью координацию усилий профессорско-преподавательского коллектива и выработку единых подходов к повышению качества образования.

В концепции определяются средства и условия совершенствования профессионального образования в институте. Она отражает многоуровневый характер управления качеством образовательного процесса и включает в себя общую концепцию развития образовательного процесса в институте и концепцию развития факультетов, кафедр, служб и отделов [3].

Реализация концепции предполагает учет следующих условий:

- система управления качеством – корпоративной системы: ее успех зависит от степени участия всего коллектива института – профессорско-преподавательского состава, сотрудников и студентов в ее внедрении;
- любых инноваций и реорганизаций, связанных с совершенствованием образовательного процесса, которые должны строиться на основе тщательного анализа причин как положительных, так и отрицательных результатов работы;
- внедрение системы, который носит этапный характер. По мере ее реализации критерии должны уточняться и конкретизироваться.

На основе Концепции формируются важнейшие характеристики качества образования (прежде всего, показатели эффективности образования), устанавливаются принципы структурной, кадровой, финансовой политики и др. (рисунок 2)

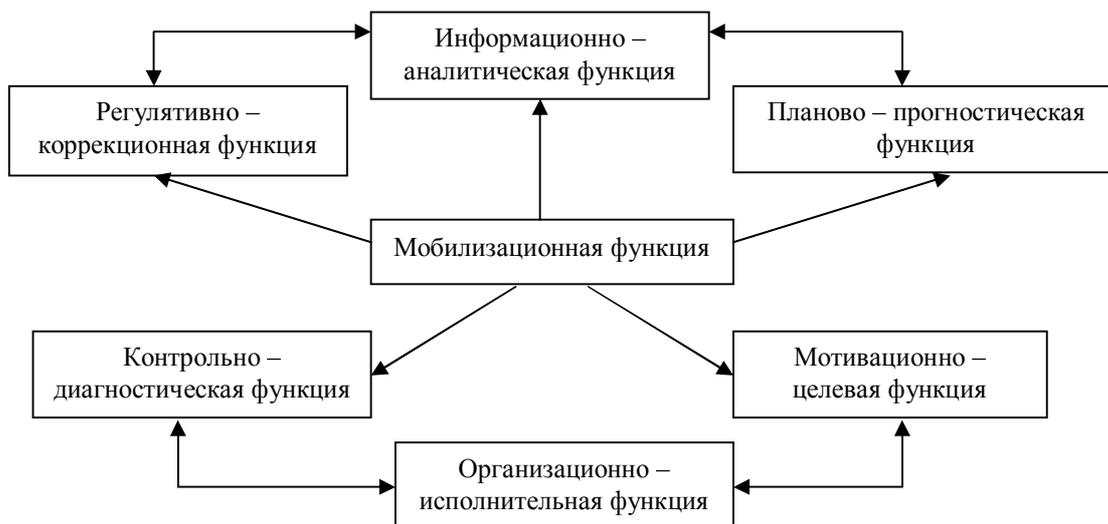


Рисунок 2 - Функции внутривузовского управления качеством образования

Анализ научной литературы и управленческой практики качеством образования показывает, что оптимальной выступает система функции управления, включающая информационно – аналитическую, мотивационно-целевую, планово - прогностическую, организационно – исполнительную, контрольно – диагностическую, регулятивно – коррекционную и мобилизационную функции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Муфтиев, Г.Г. Кадровое обеспечение торговли [Текст] / Г.Г. Муфтиев, Б.Г. Колбин, В.Г. Петряков; Федер. Агентство по образованию – М.: Экономика, 2008. – 128с.
2. Сербиновский, Б.Ю. Управление персоналом [Текст] / Б.Ю. Сербиновский. – М.: «Дашков и К», 2007. – 190с.
3. Цветаев, В.М. Кадровый менеджмент: Учебник для ВУЗов [Текст] / В.М. Цветаев – М.: Проспект, 2006. – 159 с.

Муфтиева Лена Фаниловна

Уфимский институт (филиал) ГОУ ВПО «Российский государственный
торгово-экономический университет»
450080, г. Уфа, ул. Менделеева, д. 177/3
Тел.: +7 (347) 252-99-77
E-mail: rgteu@mail.ru

А.О. ЛАДНЫЙ

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ СЕТИ

В статье рассматриваются принципы построения и функционирования виртуальных сетей. Автором представлена схема обеспечения связи с типичным филиалом офиса, а также определены задачи, для решения которых используются возможности сетей VPN.

Ключевые слова: виртуальная сеть, туннель, Internet, инфраструктура VPN.

In article principles of construction and functioning of virtual networks are considered. The author presents the scheme of maintenance of communication with typical branch office, and also problems for which decision possibilities of networks VPN are used are defined.

Key words: a virtual network, the tunnel, Internet, infrastructure VPN.

Рассмотрим схему сети, основанной на использовании туннеля. При использовании любой сети VPN преследуется цель обеспечения безопасности передаваемых по сети данных. При этом данные должны быть защищены независимо от сетевой среды, по которой они перемещаются.

Простое подключение VPN, реализуемое в Internet, показано на рисунке 1

Главная задача, решаемая в рамках данной сети – обеспечение доступа к корпоративной сети. Причем наличие этой возможности не должно зависеть от места расположения абонента, а при передаче данных должны гарантироваться определенные меры безопасности. В прошлом подобные соединения устанавливались исключительно с помощью технологии удаленного доступа по коммутируемым телефонным линиям, что было весьма дорогостоящим. В настоящее время многие пользователи используют кабельные модемы и модемы DSL, что позволяет значительно ускорить осуществляемые коммуникации. Однако эти типы подключений являются дорогостоящими. Поэтому довольно затруднительно, а иногда и просто невозможно использовать подобный подход при установке прямого подключения в ходе создания корпоративных сетей. С другой стороны, туннельное подключение VPN обеспечивает для пользователей высокоскоростное подключение к сети, реализуемое за более низкую цену [1].

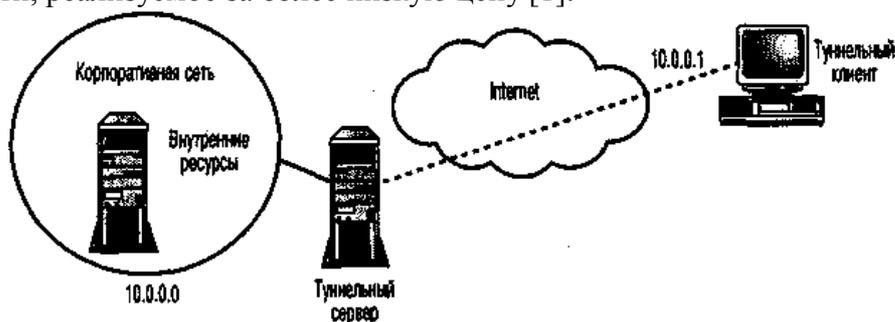


Рисунок 1 - Туннельный клиент, получающий доступ к корпоративной сети с помощью туннеля

Туннельное подключение предоставляет пользователю возможность устанавливать подключение к Internet с применением широкого спектра технологий независимо от его местонахождения. После установки подключения в Internet «открывается» туннель в корпоративную сеть.

Использование термина «туннель» обусловлено тем, что при реализации туннельного подключения устанавливается связь между двумя системами, которая будет независимой от фактического маршрута. Если между двумя компьютерами, один из которых находится в Москве, а второй - в Санкт-Петербурге, установлена связь, при ее реализации в Internet

может использоваться до 12 транзитных участков. Однако при установке туннеля между двумя компьютерами в Internet можно реализовать их непосредственное взаимодействие друг с другом. Это возможно, поскольку туннель устанавливается вдоль прямого логического маршрута, а не в соответствии с физическим непрямым маршрутом. Благодаря использованию логического маршрута, функционирование приложения не зависит от фактического количества транзитных участков, используемых при установке связи между клиентом и сервером туннеля. В данном случае туннель рассматривается в качестве отдельного транзитного участка.

Если обратиться к истории, то можно заметить, что еще в телефонных сетях общего назначения использовались описанные выше возможности по установке подключения «точка-точка». Однако эти сети применялись только для осуществления речевых коммуникаций и были полностью непригодными для осуществления передачи данных и сетевых коммуникаций, осуществляемых в современных условиях. Благодаря успешному развитию Internet, вместо использования арендованных линий и выделенных корпоративных модемов все шире применяются сети VPN. Развитию решений VPN в Internet способствовали следующие причины:

- высокая стоимость внедрения и поддержки частных сетей;
- постоянно растущее число удаленных и мобильных пользователей;
- увеличивающееся количество приложений, имеющих отношение к сетям, таких как приложения электронной почты, а также другие коммуникационные приложения;
- постоянная потребность в поддержке взаимодействия с заказчиками в интерактивном режиме;
- процесс объединения сетевых технологий, таких как телефония и/или мультимедийные приложения (видеоконференции).

Вторым важным моментом, связанным с реализацией глобальных сетей на основе технологии VPN, является быстрое действие подключения к Internet, устанавливаемого для каждого конечного пользователя туннеля. По идее, Internet имеет достаточный запас устойчивости, который позволяет при наличии сбоев в функционировании последовательных связей выполнить копирование с помощью технологий маршрутизации. Поэтому, чрезвычайно важно с обеих сторон туннеля иметь быструю и надежную связь т.к. именно самое медленное подключение к Internet определяет общий уровень быстрого действия для туннеля. Если на одной стороне туннеля реализовано подключение со скоростью 56 Кбит/с, обе стороны замедляются до этого уровня независимо от скорости подключения на противоположном конце туннеля [2].

Применение сетей VPN позволяет заменить довольно дорогие арендованные линии связи туннельными соединениями, которые связывают отдельные узлы и абонентов сети (рисунок 2). После конфигурирования среды маршрутизации исчезает всякое серьезное отличие между логическими связями и арендованными линиями. Поскольку протоколы туннелирования могут использовать существующую сеть общего назначения, сокращаются затраты, связанные с применением арендованных линий. При этом уменьшаются административные расходы по обслуживанию этих линий. Кроме того, типичная выделенная линия зарезервирована постоянно, однако в часы, не относящиеся к часам «пик», наблюдается избыточная пропускная способность сети (это явление характерно в том случае, если организация платит за сетевой трафик, но не выбирает его в полном объеме). При использовании сетей VPN, в случае отсутствия потребности в канале связи, он просто будет отключен. При возникновении повторной необходимости в установке связи VPN автоматически переустанавливает подключение и направляет через него трафик.

Важным для сетевой инфраструктуры VPN, являются проблемы безопасности и надежности. Стратегия предоставления выделенных линий применялась уже много лет; они носят частный характер и используют проверенную технологию, соответствующую промышленным стандартам. С другой стороны, сети VPN могут использовать общедоступные незащищенные сетевые подключения.

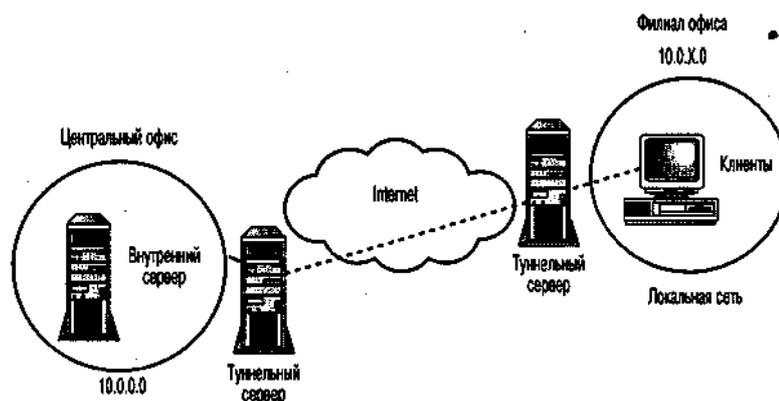


Рисунок 2 - Обеспечение связи с типичным филиалом офиса

Реальное преимущество использования сетей VPN заключается в гибкости и масштабируемости среды, возможности ее формирования независимо от провайдеров услуг Internet. Если быстродействие канала связи является недостаточным для имеющегося количества подключенных пользователей, технологии VPN позволяют увеличить количество каналов связи в Internet. В результате логический канал связи продолжает функционировать в прежнем режиме, может даже немного быстрее. При этом существенно уменьшаются затраты [1].

Используя возможности сетей VPN можно решать следующие задачи:

- уменьшить затраты на поддержку сети примерно на 30-80 % согласно различным оценкам аналитиков;
- повысить степень надежности благодаря резервированию несущих частот сети общего назначения;
- обеспечить практически неограниченную дальность доступа удаленных пользователей к корпоративным узлам в обычном режиме;
- использовать защищенные сетевые подключения;
- усовершенствовать контроль и управление передачей данных.

Благодаря использованию виртуальных частных сетей можно настроить одну отдельно взятую систему для обеспечения доступа к Internet и корпоративным ресурсам. При этом не требуются отдельные маршрутизаторы, модемные стойки или серверы удаленного доступа. В данном случае также упрощается расширение сети, изменение конфигурации и выполнение обновлений. Единственный сетевой канал обеспечивает использование оптимальной скорости передачи данных, исключая необходимость выполнения дополнительных подписок (выделенные линии) и простоя канала (коммутируемые телефонные линии). Кроме того, при использовании сетей VPN упрощается проектирование сети, выполнение сетевых операций, а также облегчаются задачи сетевого администрирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Общие принципы построения каналов передачи данных и сетей [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://book.itep.ru/1/intr_1.htm
2. Принципы построения и основы функционирования систем и сетей связи: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://window.edu.ru/window_catalog/pdf2txt?p_id=12040&p_page=12

Ладный Александр Олегович

Федеральное агентство по науке и инновациям

125009, г. Москва, ул. /Тверская, 11, стр. 1

Начальник отдела

Тел.: (495) 629-17-02

E-mail: ladny@fasi.gor.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 336

Л.И. ШИНКАРЁВА, А.В. ПЛАХОВ

ДОХОД И РИСК ФИРМЫ ПРИ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

Статья посвящена актуальной проблеме – рассмотрению особенностей продажи финансового инструмента по более высокой цене, чем цена его покупки. Автором проведены вычисления доходности актива за определённый период с использованием финансового рычага в виде заёмных средств; построены кривые риска (линия доходности активов), кривые плотности и функции распределения цен и риска, кривые риска с рычагом и без рычага, кривые риска при разных долях заёмного капитала, зависимости прибыли и убытка. Также в статье впервые выявлены особенности рассмотренной методики прогнозирования доходности и оценки рисков активов, которая пригодна для применения к портфелю активов.

Ключевые слова: доход, риск, инвестиции, цена.

Article is devoted an actual problem – to consideration of features of sale of the financial tool under higher price, than the price of its purchase. The author spends calculations of profitableness of an active for the certain period with use of the financial lever in the form of extra means; risk curves (a line of profitableness of actives), curve density and functions of distribution of the prices and risk, curves of risk with the lever and without the lever, risk curves are constructed at different shares extra the capital, dependences of profit and the loss. Also in article features of the considered technique of forecasting of profitableness and an estimation of risks of actives which is suitable for application to a portfolio of actives for the first time are revealed.

Key words: the income, risk, investments, the price.

Стимулом финансовых инвестиций является прибыль. При работе с активами прибыль получается в результате продажи финансового инструмента по более высокой цене, чем цена его покупки.

В случае предполагаемого роста стоимости актива инвестор, покупая его, занимает длительную позицию по активу. В случае предполагаемого снижения цены на актив, инвестор реализует короткую продажу. При этом нет необходимости занимать актив с целью короткой продажи благодаря существованию производных ценных бумаг типа фьючерсов и опционов.

Отличие длинной и короткой позиций состоит в том, что при длинной позиции сначала покупают актив, а затем его продают по более высокой цене, при которой, сначала продают актив, а затем его покупают по более низкой цене.

С целью увеличения дохода без увеличения объёма инвестиций из собственных средств можно использовать финансовый рычаг. При этом возрастает и финансовый риск.

Вычисление доходности актива за определённый период с использованием финансового рычага в виде заёмных средств осуществляется по формуле 1:

$$R(T) = D \times L (R(T) - 1) - W \quad (1)$$

где $R(T)$ – относительный доход;

$D = (+ 1)$ - длинная позиция;

L – параметр рычага, который показывает, во сколько раз возрастает доход при использовании рычага;

W – стоимость поддержания инвестиционной позиции (cost of carry).

$R(T) = C(T) / C(T - 1)$, т.е. отношение стоимости актива в момент T и $T-1$,

$$R(T) - 1 = \frac{C(t) - C(t - 1)}{C(t - 1)}$$

Соотношение (1) хорошо работает, если в качестве источника рычага используется маржа, фьючерс или опцион.

Для расчёта величины риска необходимо знать характеристику изменчивости цен актива во времени.

Это можно сделать проведя анализ изменчивости цен актива в историческом аспекте. Наиболее полной характеристикой случайной величины доходности является её вероятностный закон распределения [2] (таблица 1).

Таблица 1 - Доходность без рычага и с рычагом

Цена акции продажи	Рычаг 1	2	
	Доходность без рычага	с рычагом	Доходность R (t)
15	-0,5	-1,025	0,5
20	-0,33333	-0,69167	-0,666667
25	-0,16667	-0,35833	-0,833333
30	0	-0,025	1
35	0,166667	0,308333	1,166667
40	0,333333	0,641667	1,333333
45	0,5	0,975	1,5
50	0,666667	1,308333	1,666667
55	0,833333	1,641667	1,833333
60	1	1,975	2

Если ещё увеличить долю заёмного капитала, сила рычага возрастёт, о чём свидетельствуют расчёты (таблица 2).

Таблица 2 – Рост силы рычага при увеличении доли заёмного капитала

Цена акции продажи	Рычаг 1	Цена покуп.	20	Рычаг 2
	2	C	0,025	3
	Доходность без рычага	Доходность с рычагом		Доходность с рычагом
			R (t)	
5	-0,75	-1,525	0,25	-2,275
10	-0,5	-1,025	0,5	-1,525
15	-0,25	-0,525	0,75	-0,775
20	0	-0,025	1	-0,025
23,5	0,175	0,325	1,175	0,5
30	0,5	0,975	1,5	1,475
35	0,75	1,475	1,75	2,225
40	1	1,975	2	2,975
45	1,25	2,475	2,25	3,725
-0,1	20,25	19	-0,025	0,01
0,1	20,5	21	0,025	

При определении риска и прогнозировании его величины полезно вначале рассмотреть простую ситуацию. Допустим, что проданная цена не отличается от цены покупки, т.е. цена актива по прошествии полгода составляет всё те же 30 \$ [3].

Тогда инвестор, который платит всю сумму из собственных средств деньгами, останется при своих, т.е. без прибыли и без убытка.

Но для инвестора, прибегающего к помощи рычага, это будет не так. Он понесёт убытки в размере 1,25 %.

$$R(T) = (+1) \times 2 \{(30 / 30) - 1\} - 0,0125 = -0,0125$$

Окончательное решение в сложившейся ситуации с активами можно принимать, проанализировав риски с учётом прогнозируемых кривых плотности распределения цен указанных активов.

Рассмотренная методика прогнозирования доходности и оценки рисков активов вполне пригодна в применении к портфелю активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк, И.А. Управление активами [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Ника - Центр, 2000. - 726с.
2. Гуртов, В.К. Инвестиционные ресурсы [Текст] / В.К. Гуртов. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 456 с.
3. Кандинская, О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии [Текст] / О.А. Кандинская. – М.: Консалтбанкир, 2000.- 272с.

Шинкарёва Людмила Ивановна

Орловская региональная академия государственной службы

302028, г. Орел, б. Победы, 5а

Кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы»

Тел.: (4862) 71-49-14

E-mail: academy@orags.org

Плахов Артём Владимирович

Орловская региональная академия государственной службы

302028, г. Орел, б. Победы, 5а

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»

Тел.: (4862) 71-49-14

E-mail: academy@orags.org

НАУЧНАЯ БЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.47

И.Н. ЕФРЕМОВА

ИЗМЕНЕНИЕ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЗАТРАТООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УЧЕТЕ АПК

Успех, процветание и развитие любой современной организации определяются множеством факторов как внешней, так и внутренней среды. Однако наступивший век по праву называют веком качества. Только качество продукции при всем многообразии производимых аналогичных товаров может привлечь потребителя и обеспечить получение прибыли. В статье рассматриваются с новой качественной позиции функциональные затратнообразующие факторы стратегического учета.

Ключевые слова: качество, затраты, функциональные факторы, стратегический учет.

The success, prosperity and development of any modern organisation are defined by set of factors both external, and the internal environment. However the come century by right name a century of quality. Only quality of production at all variety of the made similar goods can involve the consumer and ensure profit. In article are considered from a new qualitative position functional cost forming factors of the strategic account.

Key words: quality, expenses, functional factors, the strategic account.

Проблема доступности продовольствия для населения тесно связана с проблемой качества потребляемых продуктов питания. Малообеспеченные слои вынуждены отдавать предпочтение либо дешевым (и зачастую фальсифицированным) отечественным продуктам, либо низкокачественным импортным. Показатели качества отечественных продуктов постоянно увеличиваются, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1 - Показатели качества продукции растениеводства и животноводства¹

В %

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Сахаристость корнеплодов сахарной свеклы, поступившей на промпереработку	16	16	17	16
Реализовано молока :				
высшего сорта		17	25	30
I сорта	89	73	68	63
II сорта	10	8	6	6
несортное	1	2	1	1
Реализовано охлажденного молока	59	59	66	67
Реализовано на убой КРС:				
высшей упитанности	49	46	47	47
средней упитанности	32	38	39	39
нижесредней упитанности	13	11	10	11
тощей упитанности	6	5	4	4
Реализовано свиней на убой:				
I категории	4	2	7	6

¹ Агропромышленный комплекс России в 2008 году / Сборник подготовлен Департаментом экономических программ, анализа и управления государственным имуществом на основе данных Росстата и Минсельхоза России. – 567 с.

Продолжение таблицы 1

II категории	64	74	68	68
III категории	19	13	15	17
IV категории	8	8	6	5
V категории и н/стандарт.	5	3	4	4
Реализовано на убой овец и коз:				
высшей упитанности	25	17	16	24
средней упитанности	53	65	67	65
нижесредней упитанности	18	16	16	9
тощей упитанности	4	2	2	2
Реализовано птицы:				
I категории	70	69	73	73
II категории	22	22	16	19
тощей упитанности	2	2	3	2
нестандартной упитанности	6	7	8	6

В 2008 году было зафиксировано общее снижение качества всего продовольствия по сравнению с 2000 годом. В наибольшей степени оно коснулось импортных товаров, среди которых было забраковано и снижено в сортности колбасных изделий и копченостей, молока, масла, кондитерских изделий, рыбы и рыбопродуктов (таблица 2). Причем завозимая продукция - низкосортная и генетически модифицированная.

Таблица 2² - Качество продовольственных товаров, поступающих на потребительский рынок

Продукция	Забраковано и снижено в сортности, % от общего объема проинспектированных товаров			
	отечественных		импортных	
	2000 г.	2008 г.	2000 г.	2008 г.
Мясо всех видов	1,9	1,2	48,6	40,3
Колбасные изделия и копчености	14,1	18,9	64,5	95,5
Рыба и рыбопродукты	33,3	45,8	24,6	23,3
Цельномолочная продукция	19,0	25,9	37,2	45,3
Масло животное	26,2	19,3	74,1	77,0
Сыры всех видов	17,9	11,3	18,6	33,3
Продукты детского питания	6,7	10,0	15,7	10,0
Маргарин, майонез	24,2	27,3	32,7	15,7
Масло растительное	19,4	7,3	12,6	10,3
Яйца	43,2	15,7	92,8	98,8
Кондитерские изделия	16,3	22,3	16,2	19,3
Консервы мясные и мясорастительные	24,9	25,0	94,6	99,1

Рассмотрим систему анализа издержек для одного из мягких функциональных затратнообразующих факторов - приверженности руководства комплексному качеству. Многие предприятия называют эту приверженность комплексным управлением качеством.

Большинство ученых сходятся во мнении, что комплексное управление качеством - это концепция, предусматривающая всестороннее целенаправленное и хорошо скоординированное применение систем и методов управления качеством во всех сферах деятельности от исследований и разработок до послепродажного обслуживания при участии руководства и служащих всех уровней и при рациональном использовании технических возможностей.

² Агропромышленный комплекс России в 2008 году / Сборник подготовлен Департаментом экономических программ, анализа и управления государственным имуществом на основе данных Росстата и Минсельхоза России. - 567 с.

По Джурану затраты на контроль растут по мере улучшения качества, в то время как затраты на брак уменьшаются по мере улучшения качества. Эти соотношения показаны графически с помощью U-образной кривой стоимости комплексного качества, которая предполагает, что задачей любой программы управления должен быть поиск соответствующего уровня качества, которое делает минимальными общие затраты на него (рисунок 1) [1].

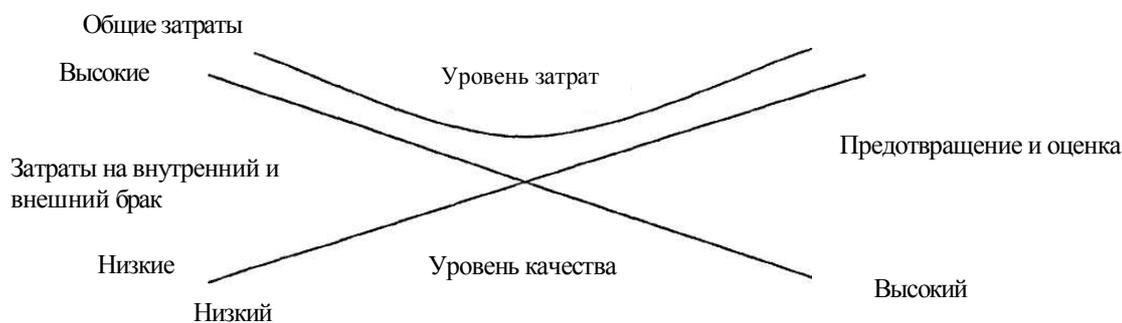


Рисунок 1 - Соотношение между качеством и затратами

В рамках этого подхода, первые две категории отражают положительный наклон при построении зависимости затрат от уровня качества. То есть, чем больше тратится средств на предотвращение брака и оценку качества, тем выше будет уровень качества. С другой стороны, две последние категории отражают отрицательный наклон при построении зависимости затрат от качества продукции. Чем ниже уровень качества, тем выше затраты на бракованную продукцию, независимо от того, обнаруживают их на заводе или за пределами завода. Это различие в наклонах дает U-образную кривую, графика суммарных затрат.

Это также говорит о том, что эффективное управление качеством означает выбор такого уровня качества и комбинации затрат, относящихся ко всем четырем категориям, которые сводят к минимуму затраты на общее качество.

Мы считаем, что комплексное управление качеством - это не теоретическая дисциплина, а технология руководства процессом повышения качества. Она состоит из трех составных частей, которые представлены на рисунке 2.

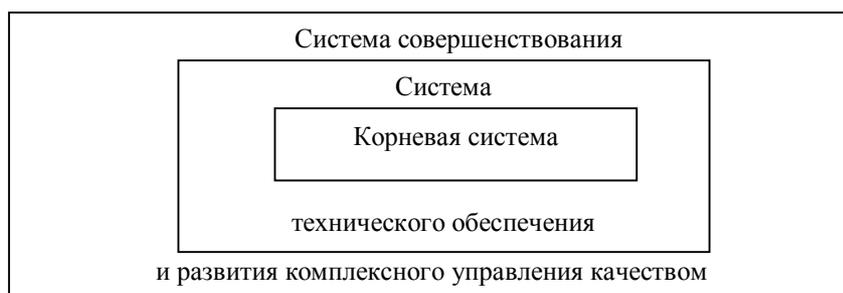


Рисунок 2 - Составные части системы комплексного управления качеством

Характеристики комплексного управления качеством можно понять лучше при сопоставлении их с традиционными взглядами на качество. На наш взгляд, основной задачей комплексного управления качеством является внедрение качества в выпускаемую продукцию, а не проверка качества готовой продукции. Так как, где возникают ошибки, они должны быть выявлены и исправлены. Качество же с самого начала подразумевает, что работники должны отвечать за свою работу и не допускать появления брака в ходе своей операции.

По мнению экспертов, целью комплексного управления качеством является достижение более высокого качества продукции и услуг. [2] Возникает вопрос, что же такое «более высокое качество»? Как известно, в мировой практике выделяют четыре уровня качества (таблица 3).

Таблица 3 – Четыре уровня качества

Уровень	Его характеристика
1-й уровень - Соответствие стандарту	Качество продукции оценивается как соответствующее или несоответствующее требованиям стандарта. Необходимо выяснить требования, утвердить стандарт, а также инструкции и процедуры проверки качества продукции. Инструментами при этом служат статистический контроль качества и организационная структура производства. Недостатками этой концепции являются необходимость проведения обязательного контроля качества и отсутствие учета требований потребителя (рынка).
2-й уровень - Соответствие использованию	Продукция должна не только соответствовать стандарту, но и удовлетворять эксплуатационным требованиям. Тогда она будет пользоваться спросом на рынке. Чтобы соответствовать всем вариантам использования продукции, о ее качестве должны заботиться не только производственные подразделения фирмы, но и службы маркетинга, исследований и разработок, планирования, контроля качества, сбыта и сервиса. Все подразделения должны функционировать как единое целое. Но при этом требуется учитывать, что более высокое качество приводит к более высоким затратам, а значит, и к повышению цены на продукцию.
3-й уровень - Соответствие фактическим требованиям рынка	В идеале это означает высокое качество при низкой цене. Но для достижения таких результатов необходимо изменить всю систему работы. Единственным путем достижения низкой стоимости при высоком качестве является бездефектное производство. Это прежде всего зависит от сознательности рабочих и их постоянных усилий по обеспечению качества. Продукцию производит не инженер, не управленец, а рабочий. Поэтому все рабочие должны постоянно определять дефекты или ошибки и сами их исправлять.
4-й уровень - Соответствие скрытым потребностям	Поэтому преимущество при сбыте получает продукция, учитывающая скрытые потребности. Потребитель не подозревает, что ему хочется. И только тогда, когда ему предложили купить что-то оригинальное, неожиданное, он поймет, что именно это ему нравится и подходит. Процветающие фирмы во всем мире находятся сейчас на полпути к достижению этого уровня.

Как показывает практика, эффективность комплексного управления качеством зависит от трех ключевых условий:

- 1) высшее должностное лицо на предприятии энергично выступает за повышение качества;
- 2) инвестиции вкладываются не в оборудование, а в людей;
- 3) организационные структуры преобразуются или создаются специально под комплексное управление качеством.

Безусловно, в соответствии с комплексное управление качеством, целью любого коммерческого предприятия должна стать бездефектная продукция.[3]

На наш взгляд, коммерческое предприятие должно анализировать причины всех ошибок и принимать меры для их устранения.

Также необходимо понимать, что при комплексном управлении качеством на выбор поставщика гораздо больше влияет качество и надежность поставок, чем цена как единственный фактор. Предприятие сертифицирует нескольких поставщиков, которые могут поставлять бездефектные материалы и комплектующие изделия вовремя и по разумной цене. Как правило, оно будет делать закупки основного количества необходимых материалов и комплектующих по каждой позиции у одного поставщика из этого перечня сертифицированных поставщиков. По мнению автора, развитие долгосрочных отношений с одним поставщиком со временем окупается как с точки зрения более высокого качества, так и с точки зрения более низкой цены.

Отсюда следует, что поставки из одного источника приводят к повышению качества по двум причинам: компания рассматривает поставщика как неотъемлемую часть своего производства, и у нее есть время и мотивация, чтобы работать с этим поставщиком над улучшением качества процесса; поставщик, для которого взаимоотношения с этой компанией весьма значительны, имеет стимулы для производства и поставки небольших партий с конкретными спецификациями, и для совместной с этим заказчиком работы над улучшением качества процесса.

Наши исследования показывают, что кроме повышения качества, поставки из одного

источника могут приводить к снижению затрат по нескольким причинам: если предприятие уверено в качестве производственных процессов данного поставщика, поступающие материалы и комплектующие могут не проходить входной контроль и, таким образом, отсутствуют затраты на проверку; предприятие может сэкономить на затратах, связанных с прохождением по рабочему циклу изделий плохого качества, что является прямым следствием обработки некачественного сырья; получая значительные объемы заказов от компании, поставщик может производить продукцию большими партиями и, в результате, иметь выгоды, связанные с масштабом производства и опытом. Многие авторы соглашаются с тем, что в соответствии с комплексным управлением качеством лучшим способом обеспечить качество является тесное сотрудничество руководителей производства и разработчиков на стадии проектирования новых изделий и услуг. Если разработчики детально понимают производственный процесс, более вероятно, что они создадут проекты, которые будут не только хорошо приняты заказчиками, но также будут соответствовать производственным возможностям данного предприятия. Проанализировав различные точки зрения по вопросу измерения затрат на качество, мы сделали вывод, что для достижения успеха в рыночных условиях отечественным предприятиям необходимо перейти от традиционной философии качества к комплексному управлению качеством. Такой переход требует фундаментального изменения отношения руководителей и работников по отношению к качеству.

Традиционный бухгалтерский учет затрат, не способствующий этому переходу, может стать значительным препятствием для осуществления комплексного управления качеством. Его серьезные недостатки можно понять лучше всего при сопоставлении его со стратегическим управлением затратами. Большинство практиков считает, что с помощью анализ стоимости качества можно учесть все затраты компании на некачественно выполненные изделия, не соответствующие спецификации. Другими словами анализ стоимости качества - это всеобъемлющий финансовый критерий соответствующего качества. Он может быть рассчитан для отдельных территорий, отдельных подразделений или для предприятия в целом. Эта целая система, которая придает денежное выражение всем затратам, которые связаны с операциями, выполненными на несоответствующем уровне. Наши исследования в данной области позволяют разделить затраты, которые несет любая организация, чтобы обеспечить качество, на четыре группы (таблица 4).

Таблица 4 – Группы затрат, которая несет организация, чтобы обеспечить качество

Группа	Ее характеристика	Пример
Затраты на предотвращение	Сумма всех затрат, связанных с действиями по планированию процесса, направленного на то, чтобы дефекты не возникали	проектирование бездефектного производственного процесса, надежная конструкция изделий, обучение и повышение квалификации работников, группы качества, профилактический ремонт и затраты на построение отношений с поставщиками с целью повышения качества получаемого сырья и материалов
Затраты на оценку	Эти затраты связаны с измерением уровня качества, которого достигла система, или, другими словами, затратами, связанными с проверкой, которая дает возможность убедиться, что требования заказчика удовлетворены	проверка и тестирование опытного образца, входной контроль и тестирование, контроль в ходе выполнения работ и контроль качества готовой продукции
Затраты на внутренний брак	Это затраты, которые понесены при исправлении бракованной продукции до того, как она попала к заказчику	выбраковка, повторная обработка, ремонт, перепроектирование, повторная проверка после повторной обработки, простой из-за дефектов и возможные затраты из-за упущенных продаж, связанных с тем, что для продажи готово меньшее количество изделий
Затраты на внешний брак	Это затраты, связанные с поставкой дефектной продукции заказчиком	выполнение гарантийных обязательств, исследование дефектов, возвраты, снятие с продажи, судебные иски и потеря репутации у заказчика

Аналитические обзоры показывают, что стоимость качества предоставляет большие возможности. В случаях, когда плохое качество представляет существенную статью затрат, управление качеством дает наиболее значительные возможности для увеличения рентабельности.

Согласно прогнозам ученых, расходование денег на предотвращение может привести больше, чем просто к компенсирующей экономии затрат на других категориях. Можно поддерживать или улучшать качество, и в то же время значительно снижать затраты на качество. Смысл заключается в том, что повышение качества за счет больших затрат на виды деятельности, находящиеся «выше по течению» (затраты на предотвращение) - это хорошие капиталовложения для любой организации.

Одним из эмпирических правил в этой области является то, что на каждый рубль, который предприятие тратит на предотвращение брака, оно может, в конце концов, сэкономить десять рублей, затраченных на оценку и брак. Эффект от капиталовложений в этапы, «расположенные в верхнем течении», может привести к получению выгоды в течение нескольких лет, но существует некоторая задержка во времени между расходами на предотвращение и полученным в результате этих расходов снижением затрат на брак. Это запаздывание предполагает, что при изменении соотношения затрат на качество руководство должно быть готово к некоторому росту затрат, предшествующему их снижению.

Коммерческим предприятиям, которые начинают внедрять комплексное управление качеством, как полагают многие аналитики, следует ожидать взаимного влияния между четырьмя категориями затрат на качество. Это соотношение понятно. Улучшенная система контроля приводит к выявлению большего количества дефектов до момента поступления продукции заказчику. Руководители не должны удивляться, наблюдая, как отделы, осуществляющие ремонт и повторную обработку, перерасходуют свои бюджеты после вложения денег в оценку. Точно так же затраты по гарантийным обязательствам и возвратам от заказчика должны продемонстрировать благоприятную тенденцию. Таких тенденций, безусловно, можно ожидать при планировании расходов на период изменения составляющих затрат на качество [4].

Также необходимо учитывать, что измерения анализа стоимости качества не могут быть единственной основой для внедрения комплексного управления качеством. Они должны быть поддержаны конкретной и своевременной обратной связью по следующим нефинансовым показателям качества (таблица 5).

Анализ различных аспектов нефинансовых показателей комплексного управления качеством показал, что они обладают двумя преимуществами: большинство из них может быть предоставлено в режиме реального времени, и корректирующие меры по этим критериям могут быть предприняты почти сразу же. Таким образом, отчеты о показателях работы по нефинансовым критериям являются необходимыми для обеспечения обратной связи руководителей коммерческого предприятия и рабочих в их стремлении к лучшему качеству.

Таблица 5 – Нефинансовые показатели качества

Показатель	Его характеристика
Поставщики	количество и частота поставки дефектных единиц по каждому поставщику; количество и частота задержек при поставке по каждому поставщику
Конструкция изделия	количество деталей в изделии; процентное соотношение стандартных и уникальных частей в изделии
Производственный процесс	процент выхода, это соотношение является критерием качества на выходной стадии и не обязательно отражает усилия компании по предотвращению брака; выход с первого раза, этот критерий отражает усилия компании по предотвращению брака; брак; повторная обработка; незапланированные простои оборудования; количество и длительность периодов, когда не соблюдался график производства и поставки; количество предложений работников
Маркетинг	количество жалоб заказчиков; уровень удовлетворенности заказчика; гарантийные претензии; расходы в сфере обслуживания; количество и частота возврата изделий

Существует несколько школ измерения затрат на качество, взгляды которых варьируются от убеждения в необходимости постоянных преобразований в количественные показатели и мониторинга стоимости качества, на одном конце спектра, до повышенного внимания к нулевому количеству дефектов, но пренебрежению к измерениям стоимости, на другом его конце. Среди всего этого множества мнений, однако, существует несколько общих положений:

- затраты на низкое качество гораздо больше, чем представляют руководители;
- большая часть предприятий вкладывает деньги в качество не там, где нужно (скорее на исправления, чем на выполнение работ должным образом с первого раза);
- расходы на предотвращение брака снижают потребность в контроле качества и потенциально могут устранить затраты на внутренний и внешний брак;
- возможности большой экономии затрат и больших доходов существуют в направлении создания хорошей репутации у покупателей путем постоянной поставки изделий, соответствующих их требованиям;
- руководители высшего звена должны быть нацелены на выполнение программ качества и должны принимать на себя полную ответственность за них, чтобы программы качества были эффективными.

Таким образом, мы пришли к выводу, что существует три возможных подхода к развитию и применению систем традиционного учета для поддержки комплексного управления качеством (таблица 6).

Эти подходы приблизительно соответствуют рекомендациям Деминга, Кросби и Джурана. Предприятие, выбирающее комплексное управление качеством в начале может получить выгоды при использовании подхода Джурана, который требует четкого перевода в количественные показатели затрат на качество. Конечной целью следует выбирать ситуацию, когда качество становится частью культуры компании, стилем жизни, так что измерения затрат на качество становятся необходимыми (подход Деминга). [3,4]

По мере того как развивается программа управления качеством, подход к отчетности по анализу стоимости качества может принимать различные формы. Ниже приведены четыре различных подхода к роли контроля в комплексном управлении качеством.

- 1) анализ стоимости качества как регулярная отчетность и инструмент контроля;
- 2) акцент на снижение цены несоответствия, включая упущенные возможности;
- 3) акцент на нефинансовую, наукоемкую информацию о производстве с целью мониторинга прогресса комплексного управления качеством.
 - а) входные критерии - статистический контроль процесса,
 - б) выходные критерии соответствия.

Таблица 6 - Три возможных подхода к развитию и применению традиционного учета для поддержки комплексного управления качеством

Автор	Подход	Роль традиционного учета
Деминг	I. Не выполнять анализ затрат на качество. Просто вкладывать деньги в стадии, расположенные «в верхнем течении», чтобы произвести «правильную» продукцию.	Низкая
Кросби	II. Осуществлять анализ стоимости качества как специальное исследование (чтобы оценить стадии управления качеством). Не применять его как инструмент управления на постоянной основе путем периодической подготовки отчетов по стоимости качества.	
Джуран	III. Периодически готовить отчеты по затратам на качество в качестве инструмента управленческого контроля	Высокая

При первом подходе формальные отчеты по анализу стоимости качества существуют как регулярный инструмент контроля.

Второй подход предполагает, что цены соответствия (по терминологии Кросби), останутся довольно значительными и будут управляться через бюджеты и задаваемые нефинансовые показатели улучшения.

Если затраты на цены соответствия остаются высокими, акцент в отчетности может быть перенесен на стоимость несоответствия (по терминологии Кросби), со специальным рассмотрением возможных затрат на плохое качество. Целью становится постоянное изменение цены несоответствия в направлении нулевого уровня.

Как показывает практика, комплексное управление качеством может быть реализовано на коммерческом предприятии благодаря применению определенного набора приемов и средств. Также нами выявлено, что на процесс внедрения комплексного управления качеством существенно влияет давление рынка. Оно вызывает у руководства организации готовность внедрять систему управления качеством. Директор предприятия должен заняться внедрением в рамках подходящей для этого организационной структуры. Но чтобы произошли революционные изменения в управлении качеством, необходим патриотизм всего персонала. [4]

Таким образом можно сделать вывод, что стратегическое управление затратами выполняет задачи оперативного управления результатами финансово-хозяйственной деятельности и ликвидностью предприятия и тем самым обеспечивает само его существование на рынке. В ходе процесса управления реализуется стратегия функционирования и развития предприятия, полученные результаты сверяются с заданными целями, отклонения анализируются, принимаются соответствующие решения по устранению недостатков деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф, И. Стратегическое управление: пер. с англ. [Текст] / И. Ансофф. - М.: Экономика, 2007. - 519 с.
2. Банк, В.Р. Российский и западный учет. Единство, различия и адаптация: учеб. пособие [Текст] / В.Р. Банк. – Астрахань: ЦНТЭП, 1997. – 191 с.
3. Бухгалтерский учет на зарубежных предприятиях: учеб. пособие [Текст] – М.: Изд-во Рос. Университета др. народов, 1997. – 155с.
4. Герасимов, Е. Система сбалансированных показателей как инструмент реализации стратегии [Текст] / Е. Герасимов, А. Русин // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2007. - №17. - С. 23-27.

Ефремова Ирина Николаевна

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

В.С. КРАСИЛЬНИКОВ

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье предлагается авторская методика максимизации прибыли, основанная на совокупности положений международных стандартов финансовой отчетности и ПБУ 18/02.

Ключевые слова: прибыль, максимизация, международные стандарты финансовой отчетности, положения по бухгалтерскому учету

In article the technique of maximisation of the profit, based on set of positions of the international standards of the financial reporting and position on book keeping 18/02 is offered.

Key words: profit, maximisation, the international standards of the financial reporting, position on book keeping

Сегодня в России постепенно развивается фондовый рынок, а инвесторы стараются вкладывать деньги в потенциально более прибыльные компании. Таким образом, на первое место выходят показатели прибыльности и их динамика: ведь чем больше прибыль, тем выше цена акций. Отсюда и возникает задача максимизации прибыли. Применяя МСФО, возможно увеличить показатель бухгалтерской прибыли.

Способы максимизации прибыли можно разделить на две большие группы. К первой относятся способы, позволяющие перераспределять прибыль компании между отчетными периодами. То есть общая сумма доходов и расходов по операции остается постоянной, а изменяется только время их признания. Ко второй группе относятся способы, с помощью которых увеличиваются доходы или уменьшаются расходы компании.

Особо следует указать ряд методов, которые позволяют перераспределять доходы и расходы между операционными и прочими.

Таким путем можно увеличить операционную прибыль, то есть прибыль от основной деятельности. Ее высокое значение свидетельствует о финансовой устойчивости компании. В основном эти методы относятся ко второй группе, но встречаются они и в первой. Так, списание процентов по займам на расходы периода позволяет увеличить показатель валовой прибыли.

ООО «ЛАД СП» в марте 2009 г. понесло расходы по процентам в размере 260000 руб. Затраты связаны с приобретением объекта основных средств со сроком полезного использования пять лет. Амортизация начисляется линейным способом.

В данной ситуации возможны два варианта: списание затрат по процентам на расходы периода и их капитализация в стоимости приобретенного объекта основных средств. В первом случае проценты никак не отразятся на себестоимости продукции ООО «ЛАД СП», так как будут показаны по статье «Затраты на финансирование» (таблица 1).

Таблица 1- Вариант 1 - Списание на расходы периода

Год	Выручка	Себестоимость готовой продукции	Валовая прибыль	Общая прибыль
1	260000	156000	104000	78000
2	260000	156000	104000	104000
3	260000	156000	104000	104 000
4	260000	156000	104000	104 000
5	260000	156000	104000	104 000

Во втором случае себестоимость продукции будет увеличена на 5200 руб. в течение пяти лет (таблица 2).

Таблица 2 - Вариант 2 - Капитализация в стоимости ОС

Год	Выручка	Себестоимость готовой продукции	Валовая прибыль	Общая прибыль
1	260000	161200	98800	98800
2	260000	161200	98800	98800
3	260000	161200	98800	98800
4	260000	161200	98800	98800
5	260000	161200	98800	98800

Таким образом, данный метод относится к первой группе, так как общая прибыль перераспределяется между периодами. При выборе первого варианта уменьшается только прибыль отчетного периода (на 26000 руб.), а при выборе второго - отчетного и четырех последующих периодов (в каждом - на 5200 руб.). При этом первый вариант позволяет увеличить валовую прибыль в каждом году из пяти на 5200 руб., в том числе и в отчетном периоде.

Рассмотрим способы максимизации финансовой прибыли.

1) перераспределение между периодами. К этому способу максимизации прибыли относятся амортизация внеоборотных активов, учет процентов по займам и расходы на НИОКР.

Линейный метод начисления амортизации позволяет увеличить прибыль отчетного периода по сравнению с ускоренными методами (по сумме чисел лет и уменьшаемого остатка). К первой группе относится также способ максимизации прибыли посредством учета процентов по займам. В соответствии с МСФО 23 «Затраты по займам» существует два порядка учета процентов (таблица 3).

Таблица 3 - Порядок учета процентов в соответствии с МСФО 23

Порядок учета процентов	Основная мысль
Основной	затраты по займам признаются расходами того периода, в котором они были произведены, независимо от условий кредитного договора
Альтернативный	затраты, непосредственно связанные с приобретением, строительством или производством актива, включаются в его стоимость. При этом в отношении актива должно выполняться следующее условие: его подготовка к предполагаемому использованию или для продажи требует значительного времени.

Следовательно, при выборе альтернативного порядка происходит увеличение текущей прибыли за счет уменьшения будущей (когда затраты по займам будут включаться в себестоимость в виде амортизации внеоборотных активов).

2) увеличение доходов. Для максимизации финансовой прибыли предлагаем применять продажу внеоборотных активов с последующей покупкой, а также классификацию финансовых вложений.

Если балансовая стоимость актива существенно отличается от его справедливой оценки, предприятие может произвести переоценку актива. Однако тогда рост стоимости будет отражен как увеличение собственного капитала (раздел «Результаты переоценки» - аналог российского счета «Добавочный капитал»). Впоследствии сумму дооценки можно списывать на нераспределенную прибыль. Но и тогда эта величина будет отражаться в отчете о движении капитала, то есть чистая прибыль за год останется без изменений.

Если же предприятие продаст актив, то величина превышения рыночной стоимости над балансовой будет признана в составе доходов как прибыль от продажи актива. Однако предприятие не может просто продать актив - ведь тогда сократятся его производственные мощности, поэтому необходима последующая покупка. Предлагаем эту проблему решить двумя способами: либо обратный выкуп у того же контрагента по той же цене, либо приобретение аналогичного актива по рыночной стоимости. Во втором случае компания заодно проведет обновление своих производственных фондов. Данный способ отчасти

перераспределяет прибыль между периодами, так как после увеличения стоимости внеоборотных активов увеличатся расходы на амортизацию.

Согласно МСФО финансовые активы делятся на четыре категории: предназначенные для торговли; удерживаемые до погашения; ссуды и дебиторская задолженность; в наличии для продажи.

Если актив предназначен для извлечения прибыли в результате краткосрочного колебания цен, то он относится к первой группе. Если нет, то к последней (при условии, что он не попадает во вторую или третью категорию). Обе группы учитываются по справедливой стоимости. Доходы (убытки) от их переоценки относятся на прибыль - для торговых финансовых активов; на прибыль или увеличение (уменьшение) капитала - для финансовых активов в наличии для продажи.

Таким образом, в учете финансовых вложений возможны сразу два способа увеличения доходов. Первый состоит в классификации финансовых активов, имеющих в наличии для продажи, как торговых. Второй способ подразумевает закрепление в учетной политике положения, согласно которому доходы от переоценки финансовых активов в наличии для продажи относятся на чистую прибыль за период.

3) уменьшение расходов. К данному способу максимизации прибыли относится учет убытков от обесценения активов, накладных расходов и списание дебиторской задолженности.

Согласно МСФО 36 «Обесценение активов» убыток от обесценения (превышение балансовой стоимости актива над его реальной стоимостью) должен учитываться в качестве расхода в Отчете о прибылях и убытках. Таким образом, при обесценении активов уменьшается прибыль компании. Чтобы избежать такой ситуации, предлагаем «создать» переоценку актива, отражаемую как увеличение капитала компании. Тогда убыток от обесценения будет отражаться не как расход, а как уменьшение капитала компании (раздел «Результаты переоценки»), то есть не попадет в Отчет о прибылях и убытках.

У ООО «ЛАД СП» имеется объект основных средств с остаточной стоимостью 2600 руб., не подвергавшийся переоценке. На дату составления отчетности его реальная стоимость составляет 2080 руб. Следовательно, ООО «ЛАД СП» необходимо признать расход в виде убытка от обесценения в сумме 520 руб. Простая переоценка до 3120 руб. ничего не даст, так как в этом случае убыток от обесценения составит 1040 руб. Поэтому необходимо «выявить» переоценку, относящуюся к предыдущим периодам. То есть балансовая стоимость актива должна также составлять 2600 руб. При этом 520 руб. из них должны быть учтены как результат переоценки, осуществленной в прошлых периодах. Тогда уменьшение стоимости актива до 2080 руб. будет отражено как уменьшение капитала ООО «ЛАД СП», а не расход, то есть прибыль отчетного года увеличится на 520 руб.

В основу распределения постоянных накладных расходов на себестоимость готовой продукции положен показатель объема производства в нормальных условиях, рассчитываемый на основе данных за несколько периодов. Колебания постоянных накладных расходов могут привести к возникновению недораспределенных сумм. Их следует списывать на затраты отчетного периода. То есть, манипулируя показателем нормальных производственных мощностей, можно уменьшить себестоимость продукции. Тем самым будет увеличена валовая прибыль. При необходимости можно произвести и обратную операцию, то есть уменьшить расходы периода и увеличить себестоимость.

Метод списания дебиторской задолженности является как уменьшающим расходы, так и перераспределяющим их между периодами. Связано это с наличием двух способов списания дебиторской задолженности: резервирования и прямого списания. При методе резервирования предприятие создает резерв на покрытие убытков по безнадежным долгам. Чтобы перераспределить расходы, надо установить нужный процент резервирования, так как МСФО жестко не регламентирует его величину.

При методе прямого списания дебиторская задолженность относится на расходы в тот момент, когда становится очевидным, что она не будет получена. То есть расходы

признаются только в части безнадежной задолженности. Таким образом, выбор этого метода позволяет, с одной стороны, уменьшить расходы, так как есть вероятность, что не вся сумма резерва будет использована. С другой стороны, расходы перераспределяются между периодами. При методе резервирования они признаются раньше - в момент просрочки дебиторской задолженности или даже до момента наступления срока оплаты.

Однако, как показывает западный опыт, фирмы могут быть заинтересованы не только в максимизации, но и в минимизации прибыли. Одна из таких методик называется учетом по методу «большой бани». Для «большой бани» на ООО «ЛАД СП» используется начисление разного рода резервов:

- по оплате компанией будущих инвестиционных, аудиторских или юридических услуг - 536000 руб.;
- по выплате особых премий служащим - 7560000 руб.;
- по затратам на перемещение и обучение персонала (в том числе тех, кого еще не приняли на работу) - 370000 руб.

Однако размер прибыли надо оптимизировать, а не бездумно увеличивать. Поэтому первоначально необходимо определить цели оптимизации. Если это получение разового кредита, то следует максимизировать прибыль отчетного периода, демонстрируя благоприятную тенденцию в развитии предприятия.

Если же целью является рост капитализации компании, то надо быть более осторожными со способами, перераспределяющими прибыль между отчетными периодами. Они являются наименее маневренными в силу требования последовательности применения учетной политики. Если увеличить прибыль отчетного периода, то в последующих периодах она может значительно снизиться. А эта тенденция будет рассматриваться как негативная, что может привести к падению курса акций.

Проценты по займам должны последовательно списываться на расходы периода либо капитализироваться. Если в отчетном периоде принято решение не завышать прибыль и списывать проценты на расходы, то в последующих периодах данный порядок не может быть изменен без веского обоснования. А его не всегда просто найти.

Задавая долгосрочный положительный темп роста, необходимо применять способы, увеличивающие доходы и уменьшающие расходы.

Многие нормы российских положений по бухгалтерскому учету позаимствованы из международных стандартов, в том числе ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Этот стандарт написан на основе МСФО 12 «Налоги на прибыль». Однако эти документы имеют серьезные принципиальные различия (таблица 4).

В отличие от ПБУ 18/02 отложенные активы и обязательства по МСФО 12 возникают при сравнении балансов - бухгалтерского и так называемого налогового на одну отчетную дату. В первый включаются активы, обязательства, капитал в оценках согласно МСФО. Во второй - все то же самое, оцененное в соответствии с налоговым законодательством. Таким образом, сущность балансового подхода заключается в расчете разницы между балансовой оценкой активов и обязательств и их стоимостью для целей налогообложения. Отметим, что этот подход лежит в основе не только МСФО, но и US GAAP [1].

Алгоритм отражения в отчетности отложенного налогообложения балансовым методом складывается из пяти шагов (рисунок 1).

Первый - определение балансовой стоимости всех активов и обязательств по правилам МСФО. Второй - расчет их налоговой стоимости по налоговым правилам, действующим на территории местонахождения фирмы, для России - в соответствии с НК РФ. Третий шаг - определение временной разницы путем вычитания из налоговой стоимости актива или обязательства его балансовой стоимости. Если балансовая стоимость актива выше налоговой (в случае обязательства - ниже), возникает налогооблагаемая временная разница. В обратном случае образуется вычитаемая временная разница. Четвертым шагом является расчет ОНА или ОНО. ОНА и ОНО получаются умножением временных разниц на ставку налога (в России - 20%). На пятом этапе нужно рассчитать суммы, подлежащие

отражению в балансе и в отчете о прибылях и убытках. При использовании балансового метода первое мы уже определили. Это и есть те самые ОНО и ОНА.

Таблица 4 - Различия в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и МСФО 12 «Налоги на прибыль»

ПБУ 18/02	МСФО 12
Постоянные разницы - доходы и расходы, которые отражаются в бухгалтерском учете и не участвуют в расчете облагаемой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих периодов. Умножение постоянной разницы на ставку налога на прибыль дает постоянное налоговое обязательство (ПНО). Понятие постоянного налогового актива (ПНА) ПБУ не рассматривает, хотя рассчитывать его нужно. Причиной этого является то, что эти случаи довольно редки. ПНА образуются, когда часть доходов, признаваемых в бухгалтерском учете, не учитывается для целей налогообложения.	Не вводит такого понятия, хотя учетная прибыль и налог с нее, безусловно, имеют место в международной отчетности. МСФО 12 дает определение лишь временным разницам. Постоянные в нем отдельно не выделяются, поскольку западный стандарт не предписывает в обязательном порядке их рассчитывать.
Основная цель - увязать налог на прибыль за отчетный период, который нужно перечислить в бюджет, с тем, что образовался по данным бухгалтерского учета.	Не ставит своей основной целью исчисление налога на прибыль по данным бухгалтерского учета, хотя и позволяет справиться с этой задачей. Главное - расчет отложенных налогов с целью отражения в отчетности не только текущих, но и будущих налоговых обязательств и активов. А поскольку постоянные разницы влияют на финансовый результат исключительно текущего периода, они просто исключаются из расчета.
Использован метод с позиций отчета о прибылях и убытках, или операционный.	Использован балансовый метод, или метод обязательств. В балансе показываются отложенные налоговые активы и обязательства (отложенные налоги) как таковые в абсолютном выражении на отчетную дату, а в отчете о прибылях и убытках - их изменение за период

Алгоритм отражения в отчетности отложенного налогообложения балансовым методом

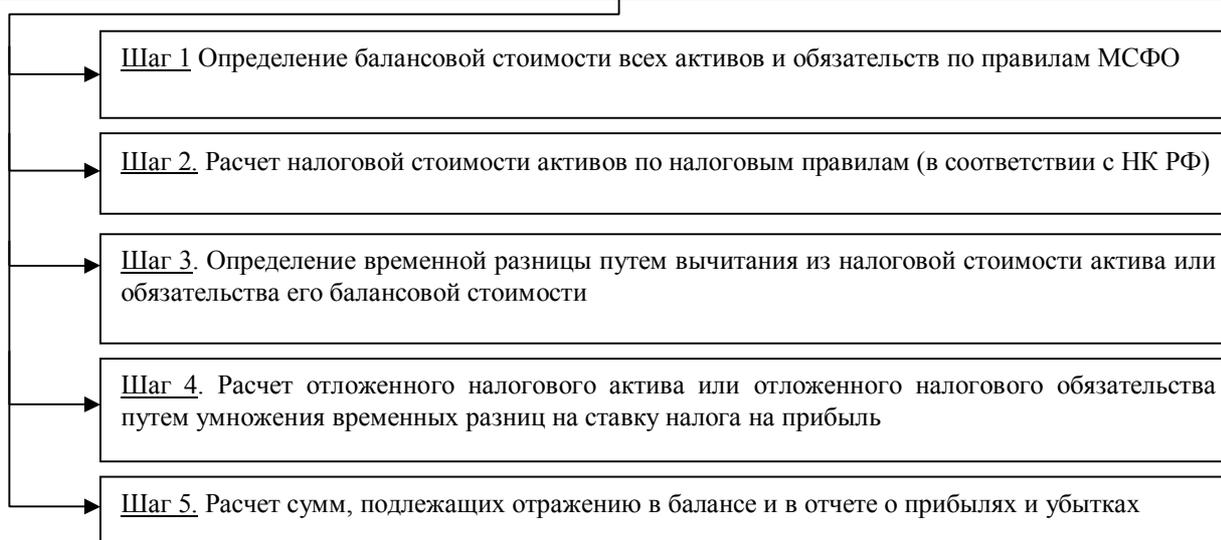


Рисунок 1 - Алгоритм отражения в отчетности отложенного налогообложения балансовым методом

Величина, подлежащая включению в отчет о прибылях и убытках, складывается из разности суммы, полученной на этапе 4, и входящего остатка на начало отчетного периода. То есть в отчет о прибылях и убытках попадает изменение величины ОНА и ОНО за

отчетный период.

Рассмотрим достоинства балансового метода. На ООО «ЛАД СП» причина расхождения сумм бухгалтерского и налогового учета только одна - различие в порядке амортизации основного средства первоначальной стоимостью 820 руб. сроком службы пять лет. Применим операционный метод (с точки зрения отчета о прибылях и убытках, таблица 5).

Таблица 5 - Расчет отложенного налога по операционному методу, регламентированному ПБУ 18/02

В рублях

Показатели	Значение показателей				
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
<i>Данные отчета о прибылях и убытках</i>					
Прибыль до вычета амортизации	410000	410000	410000	410000	410000
Амортизационные отчисления	164000	164000	164000	164000	164000
Прибыль после вычета амортизации	246000	246000	246000	246000	246000
Условный расход по налогу на прибыль (Прибыль после вычета амортизации x 20%)	49200	49200	49200	49200	49200
<i>Данные налоговой декларации</i>					
Прибыль до вычета амортизации	410000	410000	410000	410000	410000
Амортизационные отчисления	205000	205000	205000	205000	-
Прибыль после вычета амортизации	205000	205000	205000	205000	410000
Текущий налог на прибыль (прибыль после вычета амортизации x 20%)	41 000	41000	41000	41000	82000
<i>Расчет отложенного налога</i>					
Временная разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью (Прибыль после вычета амортизации по данным налоговой декларации)	41000	41000	41000	41000	(164000)
Изменение ОНО за год (положительная временная разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью x 20%)	8200	8200	8200	8200	-
Изменение ОНА за год (отрицательная временная разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью x 20%)	-	-	-	-	(32800)

К началу пятого года вся стоимость основного средства в налоговом учете была списана. То есть сумма налогооблагаемой прибыли превысила величину бухгалтерской.

В итоге размер условного налога за пятый год оказался меньше суммы текущего, определяемого по данным налогового учета. То есть происходит погашение накопленного налогового обязательства в размере 32800 руб.

Далее перейдем к МСФО. Для расчета отложенных налогов по балансовому методу, представленных в таблице 6, необходимы данные баланса на конец отчетного периода. За каждый год из пяти нужно взять только остаточную стоимость основных средств.

Кроме того, для расчета потребуется аналогичный показатель, но по данным налогового учета. Разница между бухгалтерской и налоговой стоимостью и будет временной разницей, а ее произведение на ставку налога на прибыль сформирует отложенные налоговые активы и обязательства.

Как видим, балансовый метод показывает наличие отложенного налогового обязательства и актива на отчетную дату, а операционный - его изменение за период.

Таблица 6- Расчет отложенного налога методом, регламентированным МСФО 12

В рублях

Показатели	Значение показателей				
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
<i>Данные бухгалтерского баланса</i>					
Балансовая стоимость	656000	492000	328000	164000	-
<i>Данные налогового баланса</i>					
Налоговая стоимость	615000	410000	205000	-	-
<i>Расчет отложенного налога</i>					
Временная разница между бухгалтерской и налоговой стоимостью	41000	82000	123000	164000	-
ОНО (сальдо счета отложенных налогов) на конец года (временная разница между бухгалтерской и налоговой стоимостью x 20%)	8200	16400	24600	32800	-
ОНО на начало года	-	8200	16400	24600	32800
<i>Разница сальдо счета отложенных налогов на начало и конец отчетного периода (изменение ОНО за год)</i>	8200	8200	8200	8200	(32800)

Данные о ежегодных суммах возникшего (погашенного) отложенного налога (его изменении) в отчетном периоде, отражаются в отчете о прибылях и убытках (таблица 7).

Таблица 7 - Расчет текущего налога на прибыль

В рублях

Показатели	Значения показателей				
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Прибыль до вычета амортизации	410000	410000	410000	410000	410000
Амортизационные отчисления	164000	164000	164000	164000	164000
Прибыль после вычета амортизации	246000	246000	246000	246000	246000
Расход по налогу на прибыль	49200	49200	49200	49200	49200
Отложенный налог на прибыль	8200	8200	8200	8200	(32800)
<i>Текущий налог на прибыль</i>	41000	41000	41000	41000	82000

Еще одним достоинством балансового метода по сравнению с операционным является то, что он позволяет отразить в отчетности отложенный эффект от тех редких видов операций, которые не отражаются на показателе прибыли, а лишь изменяют капитал.

Результаты применения того или иного метода будут отличаться, если меняется ставка по налогу на прибыль.

Если в российском учете возникающие налоговые активы признаются всегда, то в международном учете важное значение имеет профессиональное суждение бухгалтера. Дело в том, что в общих принципах МСФО заложена концепция осмотрительности, или консерватизма, согласно которой активы и доходы в финансовой отчетности не должны быть завышены, а обязательства и расходы – занижены [2].

Убытки предприятия, возникшие в 2005 году, составили 500 000 руб. По правилам налогового законодательства они могут быть учтены при расчете налога на прибыль в течение последующих 10 лет.

Согласно МСФО 12, если с профессиональной точки зрения бухгалтера вероятно, что в течение этого срока компания заработает достаточно прибыли, чтобы покрыть эти убытки,

следует признать отложенный налоговый актив на всю их сумму.

Если же в соответствии с профессиональным суждением бухгалтера в последующие семь лет компания сможет заработать лишь 250 000 руб. прибыли, тогда, руководствуясь концепцией консерватизма, мы признаем возникновение отложенного налогового актива только на эти 250 000 руб. В то же время в российском учете вычитаемая временная разница составит все 500000 руб.

Для учета временных разниц предусмотрены отдельные счета. Вычитаемая временная разница отражается на счете 09 «Отложенный налоговый актив»:

Дебет счета 09

Кредит счета 68

250000-00.

Вести учет отложенного налогового обязательства нужно на счете 77 «Отложенные налоговые обязательства»:

Дебет счета 68

Кредит счета 77

728203-00.

МСФО 12 не предусматривает порядка отражения в учете условного расхода по налогу на прибыль и постоянных налоговых обязательств. Текущий налог и суммы отложенных налогов, возникших в отчетном периоде, отражаются на соответствующих счетах - «Текущий налог на прибыль» (аналог счета 68) и «Отложенные налоги» (аналог счетов 09 и 77) в корреспонденции со счетом «Расходы по налогу на прибыль» (аналог субсчета «Расходы по налогу на прибыль» счета 99).

В большинстве случаев применение как ПБУ18/02, так и МСФО 12 приводит к одинаковым результатам. И оба стандарта требуют ведения подробного налогового учета.

В то же время метод учета отложенных налогов по МСФО 12 следует признать более удобным и точным.

Удобным - потому что не нужно отражать постоянные налоговые активы и обязательства. Для пользователей отчетности имеют значение лишь отложенные. Для корректной работы по российскому стандарту отложенные налоги и временные разницы необходимо начислять в течение всего года. А международный стандарт применяется единовременно - на отчетную дату.

Точным - потому что, если применять ПБУ 18/02 не с самого начала работы предприятия, то это не позволит сформировать ОНА и ОНО по прошлым операциям, которые привели к различиям в текущей бухгалтерской и налоговой стоимости активов и обязательств. А МСФО 12 вполне успешно справится с этой задачей. Кроме того, применяемый в российском ПБУ метод позволяет увидеть лишь изменения за год, но не дает возможности узнать состояние отложенного налога целиком.

Таким образом, ПБУ 18/02 проигрывает МСФО 12. Непонятна цель российского стандарта. Определить налог на прибыль можно и по данным налогового учета, а заменить его ПБУ 18/02 все равно не в состоянии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Палий, В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие [Текст] / В.Ф. Палий. – М.: «Инфра-М», 2005. - 275 с.
2. Волкова, В.М. Международные стандарты бухгалтерского учета. Основные принципы и приемы конвертации [Текст] / В.М. Волкова. – М.: Издательский дом «Аудитор», 2003. - 72 с.

Красильников Валерий Сергеевич

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Л.Ю. ЩЕУЛЬНИКОВА

МЕТОДИКА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПО МЕТОДУ ПОЛНЫХ ЗАТРАТ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье с научной позиции рассматривается методика калькулирования и анализа себестоимости готовой продукции по методу полных затрат на перерабатывающих предприятиях и предлагается ее практическая апробация.

Ключевые слова: калькулирование, себестоимость, затраты, директ-костинг

In article from a scientific position the technique калькулирования and the analysis of the cost price of finished goods on a method of full expenses at the processing enterprises is considered and its practical approbation is offered.

Key words: calculation, the cost price, expenses, direkt-kosting

В рамках управленческого учета в настоящее время получили развитие две подсистемы: полного включения затрат в себестоимость продукции, т.е. традиционный учет по полной себестоимости, и неполного, ограниченного включения затрат в себестоимость по каком-либо признаку, например по признаку зависимости доходов от объема производства, т.е. система «директ-костинг» [1].

Поскольку такой признак организации управленческой бухгалтерии, как учет полных затрат, или «директ-костинг», является существенным и влияет на организацию практически всех элементов подсистемы управленческого учета, то «директ-костинг» назвали системой управленческого учета, несмотря на то, что реальные системы управленческого учета многообразны и определяются многими факторами. Затраты предприятий состоят из множества компонентов. Классификация затрат перерабатывающих предприятий (ОАО «ВСТЗ») достаточно специфична, так как разработана самим предприятием с учетом особенностей учета на нем: основные расходы; транспортно-заготовительные расходы; вспомогательные расходы; топливно-энергетические расходы; заработная плата; начисления; вспомогательное производство; цеховые расходы; общезаводские расходы; транспортно-сбытовые расходы.

Затраты на производство за 2009 год и их удельный вес в общей сумме затрат представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Статьи затрат ОАО «ВСТЗ»

Статьи	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Основные расходы	46719-25	2,212
Транспортно-заготовительные расходы	205969-70	9,752
Вспомогательные расходы	277108-89	13,121
Топливо-энергетические расходы	245759-71	11,636
Заработная плата	207634-68	9,831
Начисления	54985-30	2,603
Вспомогательное производство	64577-74	3,058
Цеховые расходы	241184-03	11,42
Общезаводские расходы	385651-77	18,26
Транспортно-сбытовые расходы	382403-17	18,106
Итого	2111994,24	100

Как видно из таблицы 1, наибольший удельный вес в общем итоге составляют общезаводские расходы – 385651-77 руб. (18,26% от общей суммы расходов). К ним относятся заработная плата, налоги и страхование.

Рассмотрим в отдельности основные статьи расходов. Транспортно-заготовительные расходы составляют 205969-70 руб. (9,752% от общей суммы расходов) (таблица 2).

Таблица 2 - Транспортно-заготовительные расходы

Статьи	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Заработная плата и начисления	74182,08	36,02
Бензин	126540,47	61,44
Запасные части	4632,27	2,25
Амортизация	614,88	0,3
Итого	205969,70	100

Наибольший удельный вес в транспортно-заготовительных расходах составляют расходы на бензин (61,44%). Это связано с тем, что на производство продукции (молочных продуктов) требуется свежее сырье, которое поставляется по нескольку раз в день.

Транспортно-сбытовые расходы составляют 382403-17 руб. (18,106% от общей суммы расходов) (таблица 3).

Таблица 3 - Транспортно-сбытовые расходы

Статьи	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Заработная плата и начисления	70883,53	18,54
Бензин	261238,47	68,31
Запасные части	39388,39	10,3
Амортизация	10992,49	2,87
Итого	382403-17	100

Как и в транспортно-заготовительных расходах, наибольший удельный вес в транспортно-сбытовых расходах составляет бензин (68,31%). Это связано с необходимостью быстро сбывать произведенную продукцию, так как она скоропортящаяся.

Транспортные расходы по доставке сырья. Основным сырьём ОАО «ВСТЗ» является молоко, из которого производятся все основные виды продукции (таблица 4).

Таблица 4 - Затраты на транспортные услуги по доставке молока (руб.)

Статьи	ОАО АПК «Золотое поле»	ЗАО «Тулльская нива»	Всего
Заработная плата водителя (23)	3321	993	4314
Начисления ЕСН (23)	864	270	1134
ГСМ (23)	15537	4864	20401
Амортизационные отчисления (23)	432	-	432
Накладные расходы:	5191	1177	6368
в т.ч. заработная плата (26)	1128	256	1384
ЕСН (26)	293	67	360
Топливо, энергия	1090	247	1337
Текущий ремонт (23)	1496	338	1834
Услуги сторонних организаций (23)	728	165	893
Налоги, страхование	456	104	560
Себестоимость	25345	7304	32649
Плановая прибыль	30414	8400	
НДС (18%)	5474,52	1512	
Отпускная стоимость услуг	35888,52	9912	

Как видно из таблицы 4, поставщиками молока являются 2 предприятия – ОАО АПК «Золотое поле» и ЗАО «Тулльская нива». Это связано с большими потребностями предприятия в молоке, с которыми не справляется один поставщик.

Рассчитаем сумму затрат вспомогательного производства. К ним относятся: заработная плата водителя; начисления; ГСМ; амортизационные отчисления; текущий ремонт; услуги сторонних организаций.

Вспомогательное производство = 4314 + 1134 + 20401 + 432 + 1834 + 893 = 29008-00 руб. Рассчитаем сумму общезаводских расходов. К ним относятся: заработная плата; начисления; налоги, страхование. Общезаводские расходы = 1384 + 360 + 560 = 2304-00 руб.

Затраты, сопутствующие производству продукции. Для производства продукции необходимы многие вспомогательные компоненты (таблица 5).

Таблица 5 - Вспомогательные компоненты, необходимые для производства продукции

Статья	Сумма затрат (руб.)
Ванилин	22,95
Алтазим	5688
Закваска АВТ-5	7630,84
Закваска СИ-11	4197,71
Закваска СИ-22	4225,77
Изюм	3621,91
Лукаротин	705,09
Сахар-песок	1466,69
Сыворотка сухая молочная	3613,64
Хлористый кальций	15546,65
Итого	46719,25

Затраты сырья. В производстве продукции используются 2 вида сырья: обрат и молоко (таблицы 6 и 7). Обрат – вторичный продукт, который получается после производства творога, сыворотка.

Таблица 6 – Расход обрата

Статьи	Количество	Сумма
Молоко 2,5% во флягах	813	3414,60
Молоко 2,5% фасованное	2459	10327,80
Кефир	3302	13868,40
Биопростокваша	1062	4460,40
Творог 18%	109515	459963
Творог 9% во флягах	16365	68733
Творог 9% фасованный	8652	36338,40
Молоко 3,2% «Российское»	1256	5275,20
Молоко 3,2% «Умница»	47	197,40
Итого	143471	602578,20

Рассчитаем среднюю цену реализованного обрата. Средняя цена реализованного обрата = Общая сумма затрат/общее количество реализованного обрата = 602578,20/143471 = 4,20 руб./кг.

Таблица 7 – Расход молока на производство

Статьи	Количество	Сумма
Молоко 2,5% во флягах	2773	15099,10
Молоко 2,5% фасованное	8406	45771,20
Кефир	11264	61333,30
Биопростокваша	3629	19761,74
Сметана 20% во флягах	15606	84973,71
Сметана 20% фасованная	18094	98520,02
Творог 18%	1012622	5513705,60
Творог 9% во флягах	11354	61823,53
Творог 9% фасованный	6013	62741,96
Масло «Крестьянское»	595958	3244978,16
Молоко 3,2% «Российское»	165264	899861,90
Молоко 3,2% «Умница»	7249	39469,06
Итого	1858232	10118038,88

Итак, когда все предварительные расчеты проведены, мы можем перейти к калькулированию и анализу себестоимости продукции в ОАО «ВСТЗ».

Калькуляция – расчёт себестоимости единицы продукции и всего выпуска за расчётный период (год, квартал, месяц) [2]. Калькуляции бывают плановые и отчётные. Плановая калькуляция определяет уровень себестоимости на планируемый период. Исходными данными для их расчёта являются плановые нормы расхода материальных ресурсов, планово-заготовительные цены и плановые сметы накладных расходов. Отчётная калькуляция определяет фактический уровень себестоимости за прошедший период и составляется на основе фактических данных бухгалтерского учёта [3].

В качестве услуг вспомогательного производства ОАО «ВСТЗ» пользуется услугами ООО «Веневского консервно-молочного комбината» (ООО «ВКМК»). В таблицах 8 и 10 представлены расходы на производство сметаны и творога.

Таблица 8 – Калькуляция себестоимости сметаны 20% (весовая) (руб./т) за 2009г.

Наименование	Сметана 20% (весовая, кг)	Удельный вес, %
1. Сырье и материалы	21674,1	85,86
2. Постоянные затраты	3568,42	14,14
В т.ч.		
Амортизация	98,45	0,39
ЕСН	49,23	0,2
Зарплата основных производственных рабочих	196,88	0,78
Вспомогательное производство	455,28	1,8
Общепроизводственные расходы	1611,93	6,39
Общехозяйственные расходы	1156,65	4,58
3. Производственная себестоимость	25242,52	100

Наибольший удельный вес в производственной себестоимости сметаны 20% (весовая) имеют переменные затраты, к которым на ОАО «ВСТЗ» относятся сырье и материалы, и составляют 21674,1 руб/т или 85,86% всей производственной себестоимости.

Проведем более детальный анализ себестоимости сметаны и творога в ОАО «ВСТЗ» (Таблицы 9, 11).

Таблица 9 – Анализ затрат на производство сметаны за 2009г.

Элементы	По плану		Фактическое выполнение		Отклонение (+,-)	
	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %
1. Сырье и материалы	20587	89,4	21674,1	85,9	1087,1	-3,5
2. Постоянные затраты	2438,6	10,6	3568,42	14,1	1129,82	3,5
В т.ч.						
Амортизация	97,2	0,4	98,45	0,4	1,25	0,0
ЕСН	41,3	0,2	49,23	0,2	7,93	0,0
Зарплата основных производственных рабочих	156,9	0,7	196,88	0,8	39,98	0,1
Вспомогательное производство	399,2	1,7	455,28	1,8	56,08	0,1
Общепроизводственные расходы	1500	6,5	1611,93	6,4	111,93	-0,1
Общехозяйственные расходы	998,6	4,3	1156,65	4,6	158,05	0,2
3. Производственная себестоимость	23025,6	100,0	25242,5	100,0	2216,92	

Данные таблицы 9 показывают, что наибольший удельный вес имеют затраты на сырье и материалы (89,4% и 85,9% по плану и фактически соответственно), т.е. данная статья в составе производственной себестоимости является наиболее существенной. Фактически по данной статье за отчетный период организация получила перерасход на 1087,1 тыс. руб., при этом удельный вес данной статьи увеличился на 3,5%.

Наибольший удельный вес в производственной себестоимости творога имеют так же переменные затраты, к которым на ОАО «ВСТЗ» относятся сырье и материалы, и составляют 63896,1 руб/т или 85,86% всей производственной себестоимости (таблица 10).

Данные таблицы 11 показывают, что наибольший удельный вес имеют затраты на сырье и материалы (86,95% и 85,86% по плану и фактически соответственно), т.е. данная статья в составе производственной себестоимости является наиболее существенной.

Таблица 10 – Калькуляция себестоимости творога 18% за 2009г.

Наименование	Творог 18% (кг)	Удельный вес, %
1. Сырье и материалы	63896,1	85,86
2. Постоянные затраты	10519,8	14,14
В т.ч.		
Амортизация	290,2	0,39
ЕСН	145,1	0,2
Зарплата основных производственных рабочих	580,4	0,78
Вспомогательное производство	1342,18	1,8
Общепроизводственные расходы	4752,02	6,39
Общехозяйственные расходы	3409,85	4,58
3. Производственная себестоимость	74415,9	100

Таблица 11 – Анализ затрат на производство творога за 2009г.

Элементы	По плану		Фактическое выполнение		Отклонение (+,-)	
	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %
1. Сырье и материалы	62455,9	86,95	63896,1	85,86	1440,2	-1,1
2. Постоянные затраты	9367,2	13,05	10519,8	14,14	1152,6	1,1
В т.ч.						
Амортизация	158,3	0,22	290,2	0,39	131,9	0,2
ЕСН	136,5	0,19	145,1	0,2	8,6	0,0
Зарплата основных производственных рабочих	320,1	0,45	580,4	0,78	260,3	0,3
Вспомогательное производство	1258,3	1,75	1342,18	1,8	83,88	0,0
Общепроизводственные расходы	2826,2	3,93	4752,02	6,39	1925,82	2,5
Общехозяйственные расходы	3508,9	4,89	3409,85	4,58	-99,05	-0,3
3. Производственная себестоимость	71823,1	100	74415,9	100	2592,8	

Фактически по данной статье за отчетный период организация получила перерасход на 1440,2 тыс. руб., при этом удельный вес данной статьи увеличился на 1,1%.

Как видно, для расчета себестоимости даже отдельно взятого продукта требуются очень трудоемкие расчеты. Сначала потребовалось рассчитать отдельно транспортно-заготовительные, транспортно-сбытовые, вспомогательные затраты, затраты на оплату труда рабочих, задействованных в производстве, затраты на сырье, материалы и т.д.

Таким образом, применение метода полных затрат нерационально и трудоемко. Одним из путей решения данной проблемы считаем применение другого метода расчета себестоимости – метода «Директ-костинг».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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

Щеульникова Людмила Юрьевна

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

Э.Р. ШАЙБАКОВА

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИХ УЧЕТА

В статье автор излагает классификацию центров ответственности в экономике России и приводит зарубежную практику создания подобных центров ответственности, раскрывает особенности их функционирования. Показывает систему управленческого учета и отчетности за определенный период и анализирует деятельности центров ответственности.

Ключевые слова: центр ответственности; зоны ответственности; функциональная обязанность; технологическая цепочка; центр нормируемых затрат; утилизация изделия; многонациональные компании; хозяйственные центры корпорации центр; оценки управляющих; промышленная технология.

In article the author states classification of the centres of responsibility in economy of Russia and results foreign practice of creation of the similar centres of responsibility, opens features of their functioning. Shows system of the administrative account and the reporting for the certain period and analyzes activity of the centres of responsibility.

Key words: the responsibility centre; responsibility zones; a functional duty; a technological chain; the centre of normalised expenses; product recycling; the multinational companies; the economic centres of corporation the centre; estimations of managing directors; industrial technology.

В рыночной экономике, в условиях жесткой конкурентной борьбы заставляют товаропроизводителей и собственников выявлять все новые и новые пути снижения себестоимости продукции на всех этапах жизненного цикла (конструирование, технология, производство, эксплуатация, утилизация).

С этой целью на крупных и средних предприятиях осуществляется разумное руководство подразделений (центров ответственности).

Под центром ответственности понимается структурное подразделение предприятия, возглавляемое ответственным лицом, которое осуществляет контроль и несет ответственность за учет затрат, за возникновение необоснованных издержек, за получение доходов, за использование инвестиционных ресурсов и т.д.

Выделение центров ответственности основано на децентрализации и делегировании полномочий и ответственности от высших звеньев управления к низшим.

По мнению многих ведущих специалистов, четкое распределение ответственности является непременным условием эффективного функционирования системы информационного обеспечения предприятия, так как обеспечивает взаимосвязь затрат и доходов с действиями конкретных лиц, ответственных за конкретные стадии производственной деятельности предприятия. Разделение полномочий и ответственности между управленческим персоналом разного уровня способствует расширению возможностей и повышению эффективности управления предприятием. Управление в режиме ответственности означает организацию работы со стороны управляющих [1].

Деление предприятия на центры ответственности позволяет более конкретнее:

- 1) использовать специфические методы управления затратами с учетом особенностей деятельности каждого подразделения;
- 2) увязать управление затратами с организационной структурой предприятия;
- 3) децентрализовать управление затратами, осуществляя его на всех уровнях управления;
- 4) установить ответственных за возникновение затрат, получение выручки, прибыли;

Характерные особенности системы управления затратами по центрам ответственности заключается в следующем:

– определение области полномочий и ответственности каждого менеджера, он отвечает только за те показатели, которые может контролировать:

- персонализация документов внутренней отчетности;
- участие менеджеров центров ответственности в подготовке отчетов за прошедший период.

При определении центров ответственности следует соблюдать следующие основные требования:

- исключение дублирования ответственности за отдельные виды издержек;
- следование принципу экономической целесообразности, т.е. затраты по организации и ведению учета не должны превышать возможную выгоду от контроля над ними;
- существование возможности выделения показателя измерения объема деятельности, базы для распределения косвенных расходов.

По критериям уровня полномочий руководителей подразделений в рамках существующей на предприятии организованной структуры и технической цепочки производства все центры ответственности можно классифицировать следующим образом:

Центр затрат - структурное подразделение предприятия, руководитель которого обладает наименьшими управленческими полномочиями и поэтому несет минимальную ответственность за полученные результаты. Он отвечает лишь за производственные затраты.

Различают два вида центров затрат:

- нормируемых затрат;
- ненормируемых затрат.

Примером центра нормируемых затрат является производственные структурные подразделения (цеха основного и вспомогательного производства). В центре нормируемых затрат может быть установлено нормативное соотношение входа и выхода т.е. для каждой единицы выпуска определяется требуемое количество материалов и работ, и т.д. В производственных подразделениях такое соотношение задается технологическими нормативами расхода материалов и выполнения работ для производства одной единицы продукции [3].

Зависимость выхода от входа позволяет руководителю центра нормируемых затрат контролировать и нести ответственность за вход и выход. Выход является производным от входа и денежная оценка выхода осуществляется на основании осуществляемых затрат;

Центр дохода - это подразделение, руководитель которого в рамках выделенного бюджета ответственен за максимизацию дохода от продаж. При этом, как правило, руководители таких подразделений не имеют полномочий ни по дополнительному (сверх бюджета) расходу средств для привлечения ресурсов, ни по варьированию ценами реализации с целью максимизации прибыли, например. Взаимосвязи между затратами на функционирование такого центра и значением выручки практически нет, поэтому основным контролируемым показателем являются показатели - объем сбыта в натуральном выражении, цены, структура реализации и т.д.;

Центр прибыли - подразделение, руководитель которого отвечает как за затраты, так и за финансовые результаты своей деятельности. Это предприятия в составе крупного объединения. Менеджер центра прибыли контролирует цены, объем производства и реализации, а также затраты, поэтому основным контролируемым показателем является прибыль. Центр прибыли может состоять из нескольких центров затрат (предприятия, входящие в состав объединения имеют цехи, участки).

Поскольку управляющие центры прибыли несут ответственность и обладают полномочиями как в части затрат, так и в части поступлений, то отчеты, используемые в системе учета затрат по центрам ответственности для оценки центра прибыли, обычно имеют внутреннюю форму отчета о прибыли. Эти отчеты отражают затраты и поступления подразделений вплоть до формирования валовой прибыли от реализации или операционной прибыли.

Центр инвестиций - подразделение, руководитель которого отвечает не только за выручку и затраты, но и за капиталовложения. Примером может служить дочернее предприятие, имеющее право инвестировать собственную прибыль. Цель центра инвестиций - не только получение максимальной прибыли, но и достижение максимальной рентабельности вложенного капитала, максимальной доходности инвестиций, увеличение акционерной стоимости. Учет по центрам ответственности осуществляется путем нормативного планирования, составления и исполнения бюджетов, управления по отклонениям. В каждом центре ответственности аккумулируется учетная информация в части как планирования его деятельности, так и контроля и анализа фактических показателей. Так, для каждой статьи, элемента, комплекса издержек, ответственность за которые несет менеджер, определяется допустимая или нормативная величина издержек, собираются и передаются данные о фактических издержках и отклонениях от сметы или норматива. Особая роль отводится бюджетированию, так как именно с его помощью достигается внутрифирменная координация работы отдельных подразделений предприятия на различных стадиях производственной и финансовой деятельности. Менеджеры центров ответственности принимают непосредственное участие в разработке бюджетов для своих подразделений, согласованные производственные планы своего центра с планами связанных с ним других центров ответственности. При этом, в основе построения бюджетов для отдельных центров ответственности заложено правило, согласно которому каждый менеджер несет ответственность только за те затраты и доходы, на которые он может оказать существенное влияние, и которое может контролировать. Так, например, менеджеры центров затрат должны отвечать в первую очередь за прямые расходы, непосредственно связанные с деятельностью этих центров [2].

Методика подсчета производственного результата (прибыли или убытка от продажи продукции, работ, услуг) определяется методикой учета затрат и калькулирования себестоимости. Таким образом, в основе решения большого круга управленческих задач лежит именно себестоимость продукции. Эффективность работы организации во многом зависит от информации о формировании себестоимости. Этому способствуют следующие факторы:

- затраты на производство продукции являются базой для установления продажной цены;
- информация о себестоимости лежит в основе прогнозирования и управления производством.

Все группировки затрат предназначены для принятия каких-либо решений, но ситуации, возникающие в производстве, не могут быть уложены в типовые системы, поэтому на каждом предприятии, системы учета проектируются с учетом удовлетворения запросов руководителей. Однако, при всем их многообразии теорией и практикой выработаны общие подходы к организации учета затрат и калькулирования продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адамов, Н. Учет по центрам финансовой ответственности [Текст] / Н. Адамов, И. Еремин // Финансовая газета. - №2,10 янв.2008. - С.10
2. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов [Текст] / Т.П. Карпова. - М.: ЮНИТИ, 2000.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / Г.В. Савицкая.- 6-е изд. перераб. и доп.-М.: Новое издание. 2001 - 704с.

Шайбакова Эмма Рифовна

Уфимская государственная академия экономики и сервиса

450078 Уфа, РБ, ул. Чернышевского, 145

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и статистика»

Тел.: (3472) 252-96-03

E-mail: post@ugaes.ru

УДК 657.6

И.С. БОРИСОВА

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

В статье представлена общая модель аудита реализации цветных металлов, раскрыты аудиторские процедуры процесса реализации цветных металлов и предложена программа проведения аудиторской проверки операций по поступлению и реализации цветных металлов.

Ключевые слова: аудит, финансовый результат, реализация цветных металлов.

In article the general model of audit of realisation of nonferrous metals is presented, auditor procedures of process of realisation of nonferrous metals are opened and the program of carrying out of auditor check of operations on receipt and realisation of nonferrous metals is offered.

Key words: audit, financial result, realisation of nonferrous metals.

Процессы интеграции России в мировое экономическое сообщество, экономической стабилизации внутри страны обуславливают интерес повышения конкурентоспособности, а также переход на ресурсосберегающие, экологически безопасные технологии.

Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности металлургического предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является важнейшей характеристикой экономического функционирования предприятия.

Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Грамотное, эффективное управление прибылью предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем информационного обеспечения процесса управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использования современных методов ее анализа и контроля.

В целях проверки достоверности данных учетных регистров и отчетности на предприятиях проводятся аудиторские процедуры.

Аудит – это предпринимательская деятельность, заключающаяся, прежде всего, в проверке бухгалтерской отчетности экономического субъекта, осуществляемая независимой аудиторской организацией (независимым аудитором).

Целью аудита продажи цветных металлов является установление достоверности отражения в учете и отчетности операций по продаже товаров, соответствия правил ведения этих операций существующим законодательным и нормативным актами.

Прежде чем приступить к аудиторской проверке операций по продаже цветных металлов, аудитор планирует проверку.

На этапе планирования аудитор разрабатывает как общую стратегию аудита, так и детальный подход к ожидаемому характеру, временным рамкам и объему работ по каждой из областей аудита [1].

Общая модель аудита реализации цветных металлов может быть представлена в виде следующей схемы (рисунок 1).

При проведении аудита продаж в оптовой торговле целесообразно применить следующие аудиторские процедуры (рисунок 2).

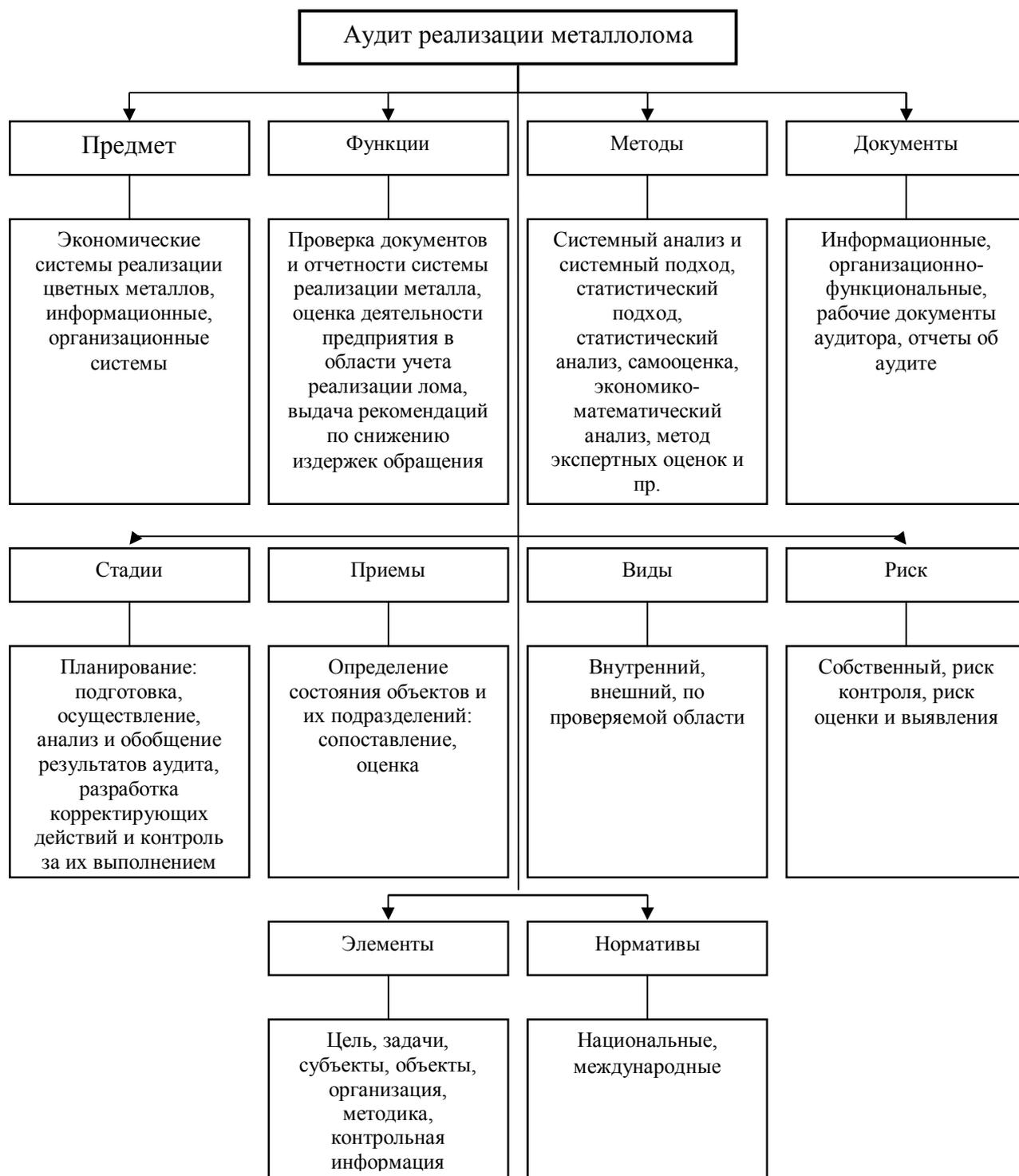


Рисунок 1 – Общая модель аудита реализации цветных металлов

Для успешного планирования аудита в области операций по приобретению и реализации цветных металлов необходимо:

- четко понимать цель, для которой будет использоваться информация, содержащаяся в рабочих документах аудитора в рамках общих результатов;
- обладать знаниями о бизнесе аудируемого лица;
- определить ключевые по значимости области проверки;
- составить детальную программу по проверке операций по приобретению и реализации товаров, которая будет служить инструкцией для аудитора, а также средством внутреннего контроля над надлежащим выполнением работы [3].



Рисунок 2 – Аудиторские процедуры процесса реализации цветных металлов

Оценка системы бухгалтерского учета предприятия металлургии включает в себя изучение, анализ и оценку сведений о следующих сторонах хозяйственной деятельности проверяемого экономического субъекта:

- 1) учетная политика и основные принципы ведения бухгалтерского учета;
- 2) организация подготовки, оборота и хранения документов, отражающих хозяйственные операции;
- 3) порядок отражения хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского учета, формы и методы обобщения данных таких регистров;
- 4) порядок подготовки периодической бухгалтерской отчетности на основе данных бухгалтерского учета;
- 5) критические области учета, где риск возникновения ошибок или искажений бухгалтерской отчетности особенно высок;
- 6) средства контроля, предусмотренные в отдельных областях системы учета [2].

Система бухгалтерского учета предприятия считается эффективной, если при фиксации хозяйственных операций выполняются следующие требования:

- 1) операции в учете правильно отражают временной период их осуществления;
- 2) операции в учете зафиксированы в правильных суммах;
- 3) операции правильно и в соответствии с действующими нормативными положениями и учетной политикой отражены на счетах бухгалтерского учета;
- 4) ограничена возможность появления злоупотреблений.

В начале планирования аудиторской проверки формируется общее представление о специфике и масштабе деятельности экономического субъекта и системе его бухгалтерского учета, проводится предварительный обзор с целью оценки слабых и сильных сторон внутреннего контроля процесса реализации цветных металлов предприятием и формирование финансового результата. По итогам первоначального знакомства принимается решение о том, что полагаться на систему внутреннего контроля экономического субъекта, подлежащего проверке, не стоит. Далее аудит планируется таким образом, чтобы аудиторское мнение не основывалось на доверии к этой системе. Надежность системы внутреннего контроля оценивается как «низкая» и более удобно и экономически оправдано, не полагаться на эту систему [1].

Далее аудитором составляется программа проведения аудиторской проверки операций по поступлению и реализации цветных металлов (таблица 1).

Таблица 1 – Программа проведения аудиторской проверки операций по поступлению и реализации цветных металлов

Планируемые процедуры	Источники аудиторских доказательств	Рабочие документы аудитора
1	2	3
Проверка оснований перехода права собственности на металл	Договоры, расчетные документы, документы поставщика	Справка аудитора
Проверка правильности отражения поступления металлов в первичных документах	Первичные документы по операциям поступления цветных металлов	Справка аудитора
Проверка правильности отражения поступления лома на счетах бухгалтерского учета	Учетные регистры, журнал регистрации хозяйственных операций	Справка аудитора
Проверка правильности отражения товарных операций в регистрах бухгалтерского учета	Учетные регистры	Справка аудитора
Встречная и арифметическая проверка соответствия отражения хозяйственных операций в первичных документах и в регистрах бухгалтерского учета	Первичные документы и учетные регистры	Справка аудитора
Проверка наличия и правильности оформления документов по переработке лома	Бухгалтерские справки, акты на передачу в переработку	Справка аудитора
Проверка правильности отражения операций по реализации металла на счетах бухгалтерского учета	Учетные регистры, журнал регистрации хозяйственных операций	Справка аудитора
Проверка достоверности определения суммы выручки от реализации металла	Учетные регистры, журнал регистрации хозяйственных операций	Справка аудитора
Проверка правильности формирования прибыли (убытка) от текущей деятельности	Учетные регистры, журнал регистрации хозяйственных операций	Справка аудитора

Аудиторская проверка документов по учету поступления цветных металлов начинается с проверки всех договоров на поставку товарно-материальных ценностей.

Кроме правильного оформления договоров поставки, необходимо проверить правильность документального оформления поставки. Движение товаров должно быть оформлено также товарно-сопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров.

Таким образом, особенности аудита реализации цветных металлов обуславливается спецификой деятельности и условиями хозяйствования предприятий данной отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богомолов, А.М. Внутренний аудит. Организация и методика проведения [Текст] / А.М. Богомолов, Н.А. Голощапов. – М.: Экзамен, 2005. – 192 с.
2. Данилевский, Ю.А. Аудит промышленных акционерных обществ [Текст] / Ю.А. Данилевский. – М.: АО «Финстатинформ», 1995. – 78 с.
3. Щадилова, С.Н. Бухгалтеру о внутреннем аудите [Текст] / С.Н. Щадилова. – М.: АО ДИС, 1995. – 144 с.

Борисова Ирина Сергеевна

Региональный ресурсный центр информатизации образования Орловской области
302020, г.Орел, Наугорское шоссе, 40
Бухгалтер
Тел.: (4862) 40-96-14
E-mail: rrc@ostu.ru

В.Г. КРЮЧКОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕХОДА

В статье рассмотрены этапы подготовки отчетности по МСФО, выделены основные преимущества и недостатки перехода на МСФО, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, отечественные стандарты бухгалтерского учета, трансформация отчетности.

In article stages of preparation of the reporting on IFRS are considered, the basic advantages and transition lacks on IFRS are allocated, corresponding conclusions are drawn.

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

Российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО. Однако необходимо осознавать значительное отличие между этими двумя системами отчетности: по международным стандартам она составляется на консолидированной основе и предназначена для представления инвесторам и крупным кредиторам, а также для целей выпуска ценных бумаг на рынках капитала.

Основные преимущества МСФО перед российскими стандартами бухгалтерского учета состоят в том, что они позволяют увидеть наиболее полную картину происходящего в деятельности организации [1].

Таким образом, западные инвесторы, у которых финансирование можно получить на более выгодных условиях, чем в России, интересуются основными данными, подготовленными в соответствии с МСФО. Однако выход на зарубежные рынки капитала и снижение за счет этого цены привлекаемого финансирования не единственный из положительных моментов данных стандартов. Российские компании постепенно стараются переходить к тому, что необходимо создавать свой управленческий учет, ориентируясь на международную практику.

Следовательно, они получают, с одной стороны, предоставление менеджменту предприятия более наглядной информации о деятельности, с другой – делают наиболее простым составление отчетности для публикации.

Однако трудности в результате внедрения МСФО в России совпадают с проблемами, с которыми сталкиваются государства, переходящие к использованию международных стандартов вместо национальных или пытающиеся изменить национальные стандарты учета так, чтобы основные различия с МСФО были минимальными и охарактеризовались объективными причинами.

Среди основных проблем можно выделить недостатки ресурсов необходимых для успешного и качественного перехода на эти стандарты. При этом речь идет как о финансовых, так и о кадровых ресурсах.

Основные этапы подготовки отчетности по МСФО представим на рисунке 1.

Большинство крупных российских компаний уже составляют отчетность по МСФО. На основе этого можно сделать вывод о том, что применении стандартов в России в будущем однозначно. Значительным моментом является и усовершенствование учетных систем - широко распространенная в настоящее время практика составления финансовой отчетности по МСФО методом трансформации, чаще всего с использованием электронных таблиц, не позволяет достичь надлежащего уровня внутреннего контроля над качеством подготовки отчетности. Кроме того, осведомленность пользователей финансовой отчетности в отношении международных стандартов сегодня остается незначительной, что однозначно

снижает эффективность от раскрытия организациями значительного объема информации, требуемой МСФО [2].



Рисунок 1 - Основные этапы подготовки отчетности по МСФО

Основным преимуществом использования МСФО является возможность привлечения заемного или собственного капитала для компаний от широкого круга инвесторов. С точки зрения вкладчиков - это более высокая прозрачность финансовой отчетности компаний и, как следствие, более эффективная защита прав инвесторов, в том числе прав миноритарных акционеров. Это тем более важно в свете того, что последние, как правило, вынуждены полагаться исключительно на публикуемую финансовую отчетность [2].

Следовательно, внедрение международных стандартов характеризуется прежде всего экономической необходимостью. Прозрачная и качественная финансовая отчетность является неотъемлемым условием не только развития финансового рынка, но и реального сектора экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дедкова, Е.Г. Методика бухгалтерского учета финансовых результатов в соответствии с МСФО [Текст] / Е.Г. Дедкова. – Экономические и гуманитарные науки. – 2009. - №9-2. – С. 56-61.
2. Международные стандарты финансовой отчетности переход на МСФО - актуальная задача для российских компаний [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=001961>

Крючков Виталий Геннадьевич

Северо-Кавказская академия государственной службы
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налогообложение и бухгалтерский учет»

Тел.: (863) 240-27-23

E-mail: rektor@skags.ru

Е.Ю. ЗОЛОЧЕВСКАЯ

КОНЦЕПЦИЯ УЧЕТА УСЕЧЕННЫХ ЗАТРАТ В РАМКАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются различные методы учета затрат в процессе построения и функционирования системы управленческого учета на предприятиях разнообразных отраслей и форм хозяйствования. Особое значение уделяется изучению системы учета усеченных затрат, как одной из традиционных и позволяющей решать специфические узконаправленные задачи.

Ключевые слова: затраты, учет, управленческий учет, система, концепция, себестоимость.

In the article various methods of the registration of expenses in the course of construction and functioning of system of the administrative registration at firms of various branches and managing forms are selected and considered. Special value is given to studying of system of the registration of the truncated expenses as one of traditional and allowing to solve specific tasks.

Keywords: expenses, accounting, the administrative accounting, system, the concept, the cost price.

Затраты организации на производство продукции (работ, услуг) называют издержками производства. В отечественной практике для характеристики всех издержек производства за определенный период применяют термин «затраты на производство». Затраты – это стоимость ресурсов используемых на конкретные цели. Затраты на производство продукции являются основным изучаемым объектом управленческого учета.

Калькулирование себестоимости является одной из важнейших задач управленческого учета. Выраженные в денежной форме затраты на производство продукции являются себестоимостью.

Выделяют различные методы учета затрат и калькулирования (рисунок 1).

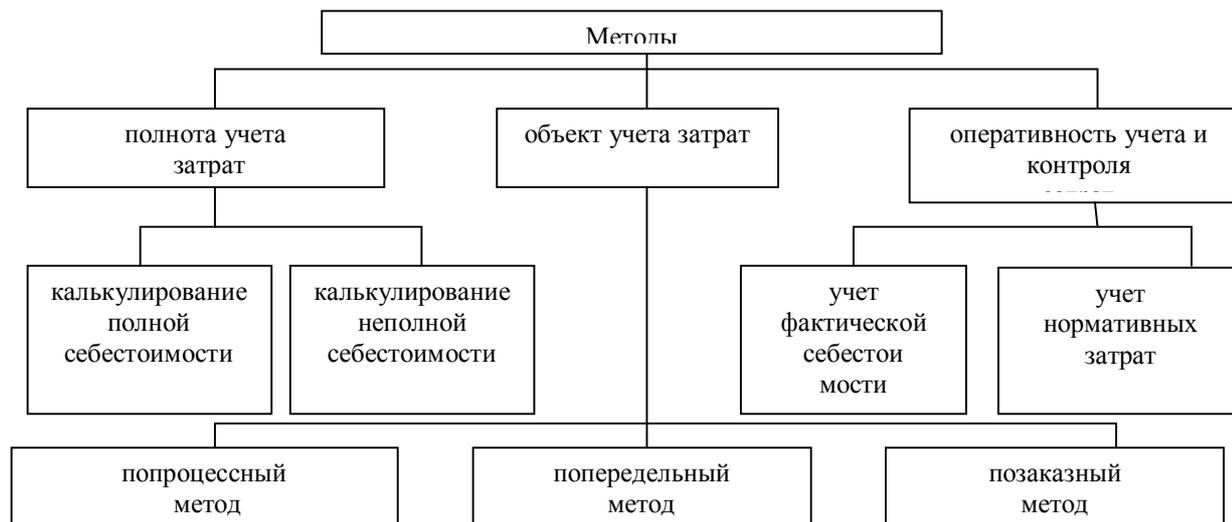


Рисунок 1 - Классификация методов учета затрат и калькулирования

Идея использования для принятия управленческих решений не стандартной полной себестоимости, а усеченных затрат появилась еще в 1923 г. и была обоснована Дж. Кларком. Практическая апробация системы начинается с 1934 г. и носит название «учет затрат по блокам». Сущность данной системы сводится к разделению затрат предприятия на два блока: затраты, пропорциональные объему, и затраты, пропорциональные продолжительности

календарного периода. В дальнейшем идея развивается американскими экономистами и в 1936 г. Джонатаном Харрисом предлагается калькулирование себестоимости продукции предприятия только по прямым затратам – так появляется система «директ-костинг» [1].

Использование методов расчета усеченных затрат в системе внутреннего управленческого учета предполагает дифференциацию затрат на переменные и постоянные (прямые и прочие) с последующим их распределением между процессами производства или обслуживания. К переменным (операционным) обычно относят заработную плату основного персонала, материальные затраты, расходы на транспортировку, хранение, подготовку продукции к производственному потреблению и другие, которые непосредственно зависят от объема производства предприятия и изменяются пропорционально изменению масштабов деятельности.

Важным преимуществом такой системы является то, что она позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль ограниченного числа статей затрат.

На рисунке 2 представлены основные преимущества и недостатки применения на предприятии усеченных затрат.

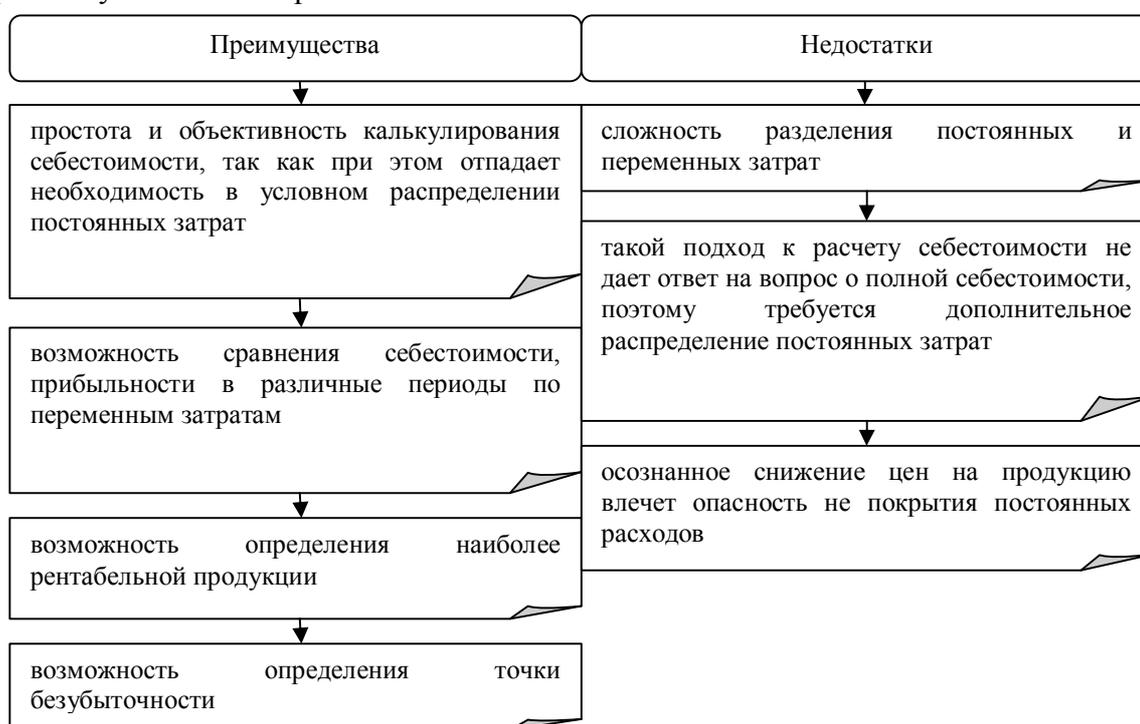


Рисунок 2 – Преимущества и недостатки использования системы учета усеченных затрат

В 1953 г. Американская ассоциация бухгалтеров опубликовала описание данного метода, и метод учета усеченной себестоимости получает широкое практическое применение.

Статистические данные позволяют говорить о том, что более 20% предприятий США использовали систему учета усеченных затрат в качестве основной системы управленческого учета.

В настоящее время данную систему относят к разряду традиционных, она не формирует исчерпывающего представления о затратах предприятия, обладает также узкой направленностью, но при этом позволяет успешно решать блок задач, стоящих перед управленческим учетом [2].

Отличительной особенностью системы учета усеченных затрат является то, что в формировании себестоимости продукта участвуют не все затраты на продукт, а только их часть. Другая же часть затрат на продукт присоединяется к расходам периода и относится на счета финансовых результатов в периоде возникновения. В противоположность системе

учета усеченных затрат система учета полных затрат предусматривает калькулирование себестоимости по затратам на продукт, на финансовые результаты без распределения относятся только расходы периода.

В основу системы учета усеченных затрат положена идея о том, что не все затраты имеют одинаковый характер и играют одинаковую роль в производственном процессе. В этой связи появляется концепция маржинального дохода, или маржинальной прибыли, которая рассчитывается по каждому из производимых и реализуемых продуктов и представляет собой разность между выручкой от реализации продукта и его неполной себестоимостью (себестоимостью, рассчитанной по усеченным затратам). Маржинальная прибыль характеризует реальную доходность продукта и одновременно является взносом этого продукта на покрытие не распределяемых издержек предприятия.

Система усеченной себестоимости имеет три базовых модификации.

Первым и наиболее ранним является метод, называемый системой классического директ-костинга. В основе системы лежит калькулирование себестоимости продуктов только по прямым (основным) затратам. Все косвенные расходы относятся к категории периодических и возмещаются в периоде их возникновения за счет общего финансового результата предприятия – маржинальной прибыли. В сущности, расчет общего финансового результата за период в системе «директ-костинг» включает два этапа.

Маржинальную прибыль рассчитывают по каждому продукту. Суммируя значения маржинальной прибыли по продуктам в рамках предприятия, получаем маржинальную прибыль предприятия за отчетный период:

$$МП_{отч. пер} = \sum (ВР_i - C/C_i),$$

где $МП_{отч. пер}$ - маржинальная прибыль предприятия за отчетный период;

$ВР_i$ - выручка от реализации продукта i за отчетный период;

C/C_i - себестоимость продукта i , рассчитанная по прямым затратам.

Операционную прибыль предприятия рассчитывают путем вычитания из маржинальной прибыли косвенных расходов - общепроизводственных расходов, торговых и административных издержек:

$$\text{Операционная прибыль} = МП_{отч. пер} - ОПР - ТР - АР,$$

где ОПР – общепроизводственные расходы предприятия за отчетный период;

ТР – торговые расходы за отчетный период;

АР – административные расходы за отчетный период.

Второй, наиболее распространенной, модификацией системы учета неполных затрат является система учета по переменным затратам, или система «верибл-костинг». В себестоимость продукции, выпущенной в отчетном периоде, включаются переменные производственные затраты – прямые затраты и переменная часть общепроизводственных расходов. Сторонники этой системы полагают, что переменные затраты, зависящие от объема выпуска, реально связаны с интенсивностью производственного процесса и потому определяют количество и качество выпуска, они и должны формировать себестоимость.

Постоянные расходы являются периодическими, зависят не от объема выпуска и загрузки производственных мощностей, не участвуют в производстве продукции, а содействуют ее производству, обслуживая производственный процесс или поддерживая деловую активность. Следовательно, их включение в себестоимость конкретных продуктов нецелесообразно, так как эту себестоимость искажает. Маржинальная прибыль в системе учета переменных затрат рассчитывается как разность между общей выручкой предприятия и переменной себестоимостью реализованных продуктов:

$$MP_{\text{отч. пер}} = \sum (BP_i - C/C_i),$$

где C/C_i – себестоимость продукта i , рассчитанная по переменным затратам.

Операционную прибыль определяют как разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами предприятия:

$$\text{Операционная прибыль} = MP_{\text{отч. пер}} - OPR_{\text{пост}} - TP - AP,$$

где $OPR_{\text{пост}}$ – постоянная часть общепроизводственных расходов.

Третьей модификацией системы учета усеченных затрат является *система* учета затрат по коэффициенту мощностей. Маржинальная прибыль в системе учета затрат по коэффициенту мощностей рассчитывается как разность между выручкой от реализации продуктов предприятия и их усеченной себестоимостью, из которой исключены холостые затраты:

$$MP_{\text{отч. пер}} = \sum (BP_i - C/C_i),$$

$$C/C_i = \text{прямые затраты}_i + OPR_{\text{пер.}i} + OPR_{\text{пост.}i} \cdot k_{\text{исп. мощн}},$$

где C/C_i – усеченная себестоимость продукта i ; прямые затраты $_i$ – прямые затраты по продукту i ;

$OPR_{\text{пер.}i}$ – часть переменных общепроизводственных затрат предприятия, распределенная на продукт i ;

$OPR_{\text{пост.}i}$ – часть постоянных общепроизводственных затрат, распределенная на продукт i ;

$k_{\text{исп. мощн}}$ – коэффициент использования мощностей, определяемый как отношение фактического уровня производства, сложившегося в отчетном периоде, к максимально возможному уровню.

Операционная прибыль в системе рассчитывается по формуле:

$$\text{Операционная прибыль} = MP_{\text{отч. пер}} - OPR_{\text{пост}} \cdot (1 - k_{\text{исп. мощн}}) - TP - AP.$$

В себестоимость продуктов в этой системе включают все производственные переменные затраты (прямые и переменную часть общепроизводственных расходов), а также часть постоянных общепроизводственных расходов, приходящихся на эффективную загрузку мощностей (полезные затраты).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаррисон, Рэй Управленческий учет [Текст] / Рэй Гаррисон, Эрик Норин, Питер Брюэр. - Издательство: Питер, 2010. - 592 с.
2. Экономика предприятия (фирмы): практикум. [Текст] / Л.П. Афанасьева, Г.И. Болкина, О.Ф.Быстров и др.; Под ред. О.И.Волкова, В.Я.Позднякова. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 331с.

Золочевская Елена Юрьевна

Северо-Кавказская академия государственной службы

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

Декан института (факультета) «Мировая экономика»

Тел.: (863) 240-27-23

E-mail: rektor@skags.ru

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.025

А.И. ПОНОМАРЕВ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА В НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье налоговое администрирование рассматривается с точки зрения налогоплательщика, поскольку именно налогоплательщик выступает ведущей стороной в отношении государство – налогоплательщик.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налогоплательщик, налоговые отношения.

In this article tax administration is represented from the taxpayer's point of view, because the taxpayer is the leading side at the 'taxpayer-government' relations.

Key words: tax administration, the tax bearer, tax relations.

В последние годы, как в России, так и во всех развитых странах, серьезной проблемой стало все большее усложнение налоговых процедур и правил. Для разрешения этой проблемы ведется масштабная перестройка всего налогового процесса, меняется система управления налоговыми процессами и налоговыми органами, реализуются меры по упрощению и совершенствованию отношений с налогоплательщиками.

Главной проблемой налогового администрирования со стороны налогоплательщика является усложнение налоговых процедур и правил их несоответствия рыночным отношениям и связям. Необходимая перестройка налогового процесса осуществляется по следующим направлениям:

- а) приведение налоговых форм и процедур в соответствии с изменившимися производственными отношениями и ролью государства в воспроизводственном процессе;
- б) повышение эффективности налоговой политики;
- в) совершенствование налоговой системы;
- г) повышение эффективности налогового контроля в налоговом процессе;
- д) упор на распространение «дружелюбных» методов работы с налогоплательщиками (методы постоянных консультаций, примирение по спорам в досудебном порядке и т.д.);
- е) модернизация учетной и налоговой деятельности налоговых органов;
- ж) модернизация налоговых органов;
- з) совершенствование структуры налоговых органов;
- и) концентрация учетной, счетной и контрольной работы налоговых органов в крупнейших центрах обработки данных;
- к) выведение налогоплательщиков на единый канал расчетов по всем основным видам налогов;
- л) маркетинговые исследования в налогообложении;
- м) обеспечение налоговой безопасности.

Значительная часть проблем, трудностей, недостатков, имеющих место в нашей административной системе, заключается в отсутствии системы надежных контактов с гражданами и их организациями, в недоверии граждан к государственной службе и институту государства [1]. Поэтому в управлении налоговыми процессами должны участвовать не только специализированные органы. В него должны быть вовлечены все

органы законодательной и исполнительной власти: Конституционный суд РФ, научные коллективы отраслевых институтов, вузы, а также общественные организации, например, «Союзы предпринимателей», «Общественная ассоциация защиты прав налогоплательщиков» [2].

Также непосредственно влияют на налоговые взаимоотношения плательщиков и государства правоохранительные органы, аудиторские, адвокатские и консультационно-юридические службы. Их деятельность это часть процесса управления налогообложением.

Целями налогового администрирования являются: повышение качества и доступности государственных услуг; ограничение вмешательства налоговых служб в деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение установления планов по сбору налогов; повышение эффективности налоговых отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Можно сформулировать основные мероприятия по налоговому администрированию со стороны налогоплательщика:

- стандартизация и регламентация: разработка и внедрение стандартов налоговых услуг, предоставляемых налоговыми службами, а также административных налоговых регламентов на всех этапах и уровнях налогообложения;
- оптимизация функций налоговых органов и противодействие коррупции, налоговому рэкету и налоговому террору;
- повышение эффективности взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков;
- модернизация налоговых органов и системы информационного обеспечения, в том числе налоговой безопасности;
- обеспечение налогового администрирования: формирование необходимого организационного, информационного, ресурсного и кадрового обеспечения, совершенствование механизмов распространения успешного опыта налогового администрирования.

Учитывая главную роль налогоплательщика в налоговых отношениях можно дать более широкое определение налогового администрирования – это приведение процесса взимания налогов и возникающих отношений и связей между представителями налоговых органов и налогоплательщиков в соответствии с изменившимися производственными отношениями и формами хозяйствования, роли рынка и государства в воспроизводственном процессе. Налоговое администрирование - это организация сбора налогов: от определения состава налоговой отчетности до разработки правил регистрации налогоплательщиков. Это также перечень информации, которую фирмы должны предоставлять налоговым органам, с одной стороны, и та информация, которой они должны делиться с фирмами, с другой стороны. Правила проверки, ответственность за налоговые нарушения – все, что сосредоточено вокруг налогов [1].

Задачи налогового администрирования на макроуровне следующие:

- анализ макроэкономических процессов налогообложения и выработка исходных данных для прогнозирования их развития; прогноз развития процессов налогообложения;
- оценка отклонений фактических значений макропоказателей от прогнозируемых, выявление причин их появления и выработка управляющих воздействий (налоговой политики), направленных на повышение эффективности налоговой системы;
- детальная (для ввода в действие в ближайшей перспективе) и концептуальная (на дальнейшую перспективу – до завершающей стадии переходного периода) разработка налогового законодательства.

Задачи налогового администрирования на микроуровне сводятся к следующему:

- ввод в действие принимаемых налоговых законов;
- обеспечение повседневной деятельности налоговых органов по мобилизации налогов и сборов;

- разработка и реализация организационных мероприятий, повышающих эффективность функционирования налоговых органов, при этом критерием эффективности (качества) налогового администрирования следует считать обеспечение мобилизации налогов и сборов в объемах, отвечающих научно обоснованным на весь переходный период уровням налоговой нагрузки, при минимизации соответствующих затрат на функционирование налоговой системы.

Важнейшим условием эффективности налогового администрирования выступает законодательное установление процедур по реализации тех или иных норм взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков. Прежде всего, необходимо обеспечить новое качество налоговых отношений, придающее им товарный характер. Понимание налогового администрирования со стороны налогоплательщика должно восстановить справедливость и обеспечить плателю налогов соответствующее ему место в налоговых отношениях – не столько обязанного субъекта, сколько партнера и «работодателя» государства, имеющего полное право хотя бы на частичную возвратность налогов качественными и эффективными услугами государства. Необходимо повышение прозрачности государственных расходов и качества услуг, их экономичности и эффективности – во-вторых. Важно определить правильный момент в осуществлении налоговых отношений – во взимании налога, а так же введения каких-то изменений в налогообложение, включая новые налоги и приемлемую для потребителей (налогоплательщиков) «цену налога» в данных экономических условиях. Требуется легкость, понятность, простота уплаты налога, его привлекательность и удобство с точки зрения налогоплательщика – в противовес уклонению от налогообложения и осуществлению незаконной предпринимательской деятельности. Необходимы соответствующие средства рекламы, стимулирующие формирование законопослушного налогоплательщика, скорее уверенного в том, что тем самым он приобретает выгоды для себя, планируя и тем самым минимизируя налоги, нежели боящегося ответственности, жестокой кары со стороны налогового инспектора. Необходимо так же пропагандировать сотрудничество с налоговыми органами в плане налогового планирования, создавать такие условия, чтобы налогоплательщик понимал, что, доверяя и консультируясь с государством в лице налогового инспектора он заплатит меньше, чем пытаясь обмануть государство.

Для государства как монополиста в сфере предложения налога (как товара) конкурентом является «теневая» экономика, вернее предпочтение предпринимателя скрывать доходы – поведению законопослушного налогоплательщика. Поэтому, при налоговом администрировании необходимо учитывать, что будет выгоднее предпринимателю – платить налоги по новой схеме, пользуясь услугами государственных консультантов, или же эта система настолько сложна, а ставки налога столь велики, что, рискуя свободой и опасностью материальной ответственности, он уйдет в «тень». Конкуренция так же неизбежна в сфере оказания консультационных услуг по налоговому планированию: смогут ли налоговые чиновники удовлетворить всем запросам налогоплательщиков или же эту нишу займут частные специализированные конторы и тем самым отберут у государства дополнительный доход.

Налоговые органы должны понимать и осознавать экономическую реальность налоговых отношений - налоги для предпринимателя это расходы, поэтому его стремление платить меньше вполне понятно, обоснованно и естественно. Почему предприниматель должен уменьшать затраты на топливо, электроэнергию, сырье, материалы и т. п., но не сокращать налоговые траты? Минимизируя затраты в части уплаты налогов, предприниматель максимизирует прибыль. Капитализация и далее потребление прибыли позволит увеличить налогооблагаемую базу в последующих производственных циклах [1].

Обеспечение ведущей роли налогоплательщика в налоговом администрировании позволяют выделить следующие формы налогового администрирования. Со стороны налоговых органов в процессе налогового администрирования необходимо:

- осуществить концентрацию учетной, счетной и контрольной работы налоговых органов в крупнейших центрах обработки данных.

- вывести налогоплательщиков на единый канал расчетов по всем основным видам налогов.
- делать упор на распространение «дружелюбных» методов работы с налогоплательщиками (методы постоянных консультаций, примирение по спорам в досудебном порядке и т.д.).
- модернизировать работу налоговых органов;
- повысить качество долгосрочного и краткосрочного оптимального прогноза и планирования налогообложения;
- совершенствовать налоговое управление;
- развивать информационные технологии в налоговой системе;
- обеспечивать взаимодействие совместных информационных систем управления;
- совершенствовать организационную структуру аппарата налоговых органов;
- унифицировать соглашения об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход и капитал;
- создать базу данных налоговых угроз;
- создать регламент налоговых действий и взаимоотношений с налогоплательщиками;
- повсеместно внедрять досудебное налоговое разбирательство;
- разработать Программу налоговой безопасности, регламент и инструкций, налоговых паспортов округов и регионов;
- моделировать систему налогообложения на всех ее жизненных циклах.

Основные цели проекта модернизации налоговых органов России состоят в следующем: создание системы, которая бы способствовала стабильному поступлению доходов на основе добровольной уплаты налогов, сокращению размеров коррупции и уклонения от налогов; изменение приоритетов работы налоговых органов всех уровней в направлении улучшения обслуживания налогоплательщиков, расширения сферы предоставляемых ими услуг при одновременном упрощении исполнения налоговых обязательств; создание налоговой отрасли, которая бы эффективно, справедливо и честно исполняла законодательство по налогам и сборам и была оснащена современными системами ведения технологических процессов и оперативными средствами управления.

Проводимые в настоящее время мероприятия, направленные на модернизацию принципов налогового администрирования, обеспечивают внедрение трех основных принципов:

1. Полное самоначисление или самодекларирование доходов налогоплательщиком.
2. Развитие системы электронной обработки данных и централизация ввода и обработки налоговой информации.
3. Постоянное повышение уровня профессиональной подготовки персонала инспекции.

Модернизации налоговых органов, которая предполагает, с одной стороны, детальную регламентацию всех общих процедур налогового органа, а с другой стороны, обеспечивает большую гибкость в вопросах отладки механизмов налогообложения и работы с налогоплательщиком. Модернизация налоговых органов требует перехода к системе единого общегосударственного Реестра налогоплательщиков. Необходимо также поставить вопрос о переводе в систему ФНС России кадастра недвижимости (Земельного кадастра) и, возможно, единого депозитария ценных бумаг предприятий, прошедших листинг фондовой биржи. Эти два реестра должны обеспечить надежность ведения их учета под строгим контролем государства - в лице налоговых органов. Вместе с этим будут решены и вопросы уклонения от уплаты налогов в этой сфере. В ходе реформы налоговых органов необходимо достичь перехода от командно-административной системы к системе обслуживания налогоплательщиков на основе новых высокоэффективных налоговых и информационных технологий в масштабах всей страны. Совершенствование налогового администрирования не может быть успешным без решения таких вопросов, как улучшение качественного состава налоговых органов, роста уровня заработной платы налоговых инспекторов и

превращения принципа презумпции невиновности из лозунга в практическую реалию. В свою очередь, налогоплательщики должны быть уверены в объективном и беспристрастном отношении со стороны налоговых органов, обеспеченном как четкостью правил налогообложения, так и соблюдением установленных законом процедур. Это - базовые принципы налогового администрирования. Недавно установлены стандарты деятельности налоговых органов, они уже опубликованы и вступили в действие. Кроме того, сейчас обобщаются те показатели, на основании которых следует оценивать работу налоговых органов. Одним из важных показателей будет количество жалоб и судебных исков, количество выигранных судебных дел [2].

Со стороны налогоплательщика в процессе налогового администрирования необходимо:

- а) создание справедливой системы налогообложения;
- б) эффективность налоговой системы должна определяться не затратами на взимание налогов, а увеличением прироста экономики и улучшения качества жизни налогоплательщика;
- в) утвердить порядок процедур и направления совершенствования налогового контроля;
- г) четко осуществлять «прозрачность» и «возвратность» государственных расходов и расширение форм общественного контроля;
- д) совершенствовать партнерские взаимоотношения налогоплательщика и государства, отношения сотрудничества;
- е) установить равные меры ответственности за идентичные по характеру налоговые правонарушения;
- ж) гарантировать поддержку той предпринимательской деятельности, которая производит общественно-необходимые услуги;
- з) осуществлять защиту налоговой информации;
- и) регламентировать налоговые действия и взаимоотношения с налогоплательщиками;
- к) неукоснительно соблюдать права и обязанности налогоплательщиков;
- л) обеспечить хеджирование налоговых рисков.

Качество налогового администрирования отражается на характере взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов. Для построения отношений партнерства необходимо разработать и законодательно утвердить процедуры согласования спорных или отсутствующих в действующем законодательстве положений.

Закрепление налогоплательщиков за конкретными работниками налоговых органов создает предпосылки для злоупотреблений, нарушения профессиональной этики, в целях ее обеспечения необходимо:

- 1) разработать концепцию оказания налогоплательщикам консультационных услуг;
- 2) осуществлять обработку деклараций в центрах обработки данных, что позволит освободить персонал налоговых инспекций для более качественной информационно-консультационной работы с налогоплательщиками и снизить риск возможного влияния налогоплательщиков на процедуры налогового контроля и ведения лицевых счетов;
- 3) развивать систему досудебного разбирательства в налоговых органах спорных вопросов с налогоплательщиками с целью сокращения числа их обращений в судебные инстанции. При организации этой работы необходимо разработать механизм досудебного разбирательства спорных вопросов в налоговых органах, а также внести изменения в существующий технологический процесс разбора жалоб и решения спорных вопросов. По существу, указанная система досудебного разбирательства должна стать альтернативой судебному разбирательству;
- 4) внедрять в практику работы налоговых органов прогрессивные формы и методы информационно-разъяснительной работы с налогоплательщиками с использованием современных технических средств, в том числе организацию порталов сайтов ФНС России и УМНС России по субъектам Российской Федерации с целью размещения материалов по

актуальным вопросам налогового законодательства;

5) изучать опыт и разрабатывать предложения по организации сети телефонного консультирования МНС России; путем создания на одном из центральных телеканалов учебно-информационной программы по проблемам налогообложения, оснащенной собственной телестудией ФНС России; разрабатывать сценарии рекламных и информационных роликов ФНС России.

Для решения всех этих задач, по нашему мнению, необходимо провести ряд комплексных мероприятий, которые включили бы в себя следующие позиции:

1. Разработка и внедрение единых стандартов обслуживания налогоплательщиков (режим приема, информационно-разъяснительная работа, программные продукты, привлечение «третьих лиц» и др.).

2. Улучшение условий приема налогоплательщиков (создание удобных мест по обслуживанию плательщиков, операционных залов, офисов).

3. Разработка форм и методов работы с налогоплательщиками по категориям (крупнейшим и основным, сельскохозяйственным товаропроизводителям, предпринимателям, применяющим специальные налоговые режимы и др.).

4. Внедрение в практику работы электронного документооборота (представление отчетности в электронном виде, обмен информацией с налогоплательщиком, рассылка информации для плательщиков, подключенных к системе представления отчетности по каналам связи).

5. Расширение сферы услуг по консультированию, формированию и представлению отчетности в налоговые органы (предоставление выбора налогоплательщику).

6. Поиск и разработка новых эффективных форм взаимодействия.

Таким образом, Федеральная налоговая - служба должна существенно изменить формы работы с налогоплательщиками. Ее основной задачей становится повышение качества оказываемых налогоплательщикам информационных услуг, снижение влияния субъективных моментов при взаимодействии тех, кто взимает налоги, и тех, кто их платит. Именно на достижение этих стратегических целей должны быть направлены мероприятия по улучшению обслуживания налогоплательщиков, расширению сферы предоставляемых им услуг при одновременном упрощении исполнения налоговых обязательств. Регламентация прав налогоплательщиков и налоговых органов тесно связана со справедливостью налоговой системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Девярых, Н.В. Налоговое администрирование как элемент налоговой политики [Электронный ресурс] / Н.В. Девярых. – Режим доступа: http://juristmoscow.ru/nalogovye-spory/stat_nal-sp/2642/

2. Налоговое администрирование в системе мер обеспечения экономической безопасности посткризисной России и ее регионов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.berator.ru/raschet/articles/2261>.

Пономарев Александр Иванович

Северо-Кавказская академия государственной службы

344002, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Налогообложения и бухгалтерского учета»

Тел.: (8632) 66-57-23

E-mail: jib@Rostov.Don.sitek.net

И.А. ДРОЖЖИНА

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В настоящее время особую роль приобрел процесс формирования налоговой системы как института, обеспечивающего поступления значительной доли доходов бюджета, и как одного из важнейших механизмов регулирования экономических процессов. Это особенно верно применительно к налогообложению, где различие между налоговой системой (налоговым законодательством, налоговой политикой) и налоговым администрированием (институтом налоговой службы) провести, не так просто, как в других областях экономической политики, особенно на муниципальном уровне. В статье рассматриваются перспективы развития форм и методов налогового администрирования на уровне муниципалитета.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налоговые органы, муниципальный уровень.

Now the special role was got by process of formation of tax system as the institute providing receipts of a considerable share of incomes of the budget, and as one of the major mechanisms of regulation of economic processes. It is especially true with reference to the taxation, where distinction between tax system (the tax laws, a tax policy) and tax administration (institute of tax service) to spend, not so it is simple as in other areas of economic policy, especially at municipal level. In article prospects of development of forms and methods of tax administration at municipality level are considered

Key words: tax administration, tax departments, municipal level.

Налоговое администрирование представляет собой сферу теоретико-методологических, научно-практических исследований и методических действий, которые основываются на фундаментальных познаниях политических, экономических, юридических и других наук. Выявленные мнения экономистов позволили раскрыть понятие «налоговое администрирование» с двух сторон. Во-первых, как системы органов управления, основными полномочиями которых является процедурное обеспечение прохождения налоговой концепции на очередной плановый период.

Во-вторых, как совокупности норм и правил, регламентирующих налоговые действия и конкретную налоговую технику, а также определяющих мероприятия налогового регулирования.

Налоговое администрирование должно базироваться на трех основных принципах (рисунок 1):

- принцип справедливости, предусматривающий, прежде всего, равенство перед законом всех участников налоговых правоотношений;
- принцип предсказуемости, который подразумевает адекватную и своевременную реакцию на различные модели поведения налогоплательщиков;
- принцип эффективности предполагает достижение максимальных результатов при минимальных затратах.

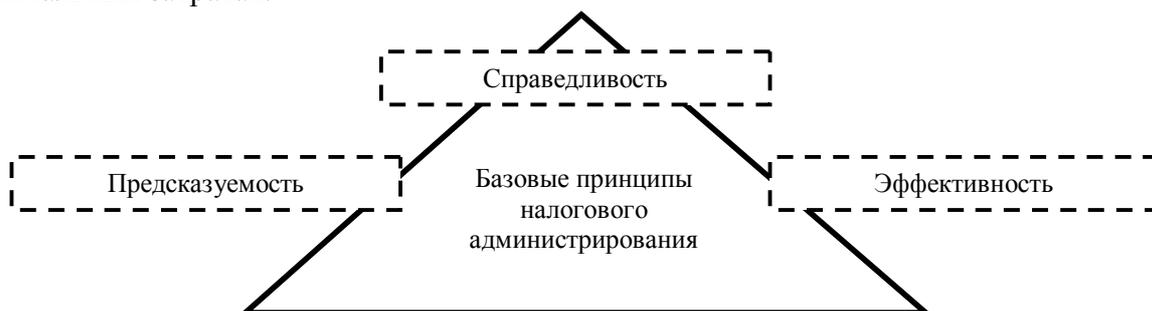


Рисунок 1 – Базовые принципы налогового администрирования

Кроме этого, обеспечить рост доходов государства можно только за счет увеличения числа налогоплательщиков, добровольно исполняющих налоговые обязательства. А это значит, что число налогоплательщиков, функционирующих в неконтролируемом секторе экономики, должно сокращаться.

Данные принципы являются основополагающими в работе налоговых администраций других стран. Однако в отличие от зарубежных налоговых администраций, которые сосредоточены исключительно на налоговом администрировании, у ФНС России и ее территориальных подразделений есть и другие функции, в частности функции регистрирующего органа и уполномоченного органа государства в делах о банкротстве. Пытаясь усовершенствовать систему и механизм налогового администрирования, необходимо использовать не только отечественный опыт, но и пытаться перенимать все лучшее, что было достигнуто другими государствами в данном направлении.

Совершенствование налогового администрирования служит для сохранения макроэкономического равновесия в Российской Федерации. Отсутствие традиций добровольной уплаты налогов в сочетании с отсутствием услуг, облегчающих жизнь налогоплательщикам, и высокими штрафами и пени привело к тому, что уход от налогов среди налогоплательщиков стал считаться нормой, а добровольная уплата налогов - отклонением от нормы. Недопустимо когда законопослушный предприниматель, внося в бюджеты налоги в соответствии с законодательством, становится неконкурентоспособным по сравнению с нарушителями налогового законодательства. В результате возникает негативный отбор: если предприниматель платит налоги, то он вытесняется с рынка. Для добросовестного налогоплательщика бремя платежей в бюджеты должно быть облегчено за счет исключения возможностей как «законного» уклонения от налогов за счет льгот, так и налоговых нарушений.



Рисунок 2 - Направления повышения эффективности реализации методов налогового администрирования на муниципальном уровне с учетом опыта зарубежных и российских налоговых органов

Снижение доли отчислений в бюджеты у законопослушных налогоплательщиков должно происходить за счет снижения номинального налогового бремени при увеличении общей налоговой базы за счет включения в нее всех хозяйствующих субъектов. Для экономического роста повышение уровня нейтральности и справедливости налогообложения наиболее важно, так как это создает основу для снижения ставок налогов. Направления повышения эффективности реализации методов налогового администрирования на муниципальном уровне с учетом опыта других российских и зарубежных налоговых органов отражены на рисунке 2.

Значительное внимание при совершенствовании налогового администрирования должно уделяться первому направлению - использованию методов анализа и прогнозирования налоговых доходов. Прогнозы позволяют формировать реалистичные, обоснованные планы налоговых поступлений и уточнять их по мере изменения экономической ситуации в стране или регионе. Методы, которые используются при построении прогнозов поступлений в бюджеты, также могут быть использованы для анализа возможных последствий внесения изменений в налоговое законодательство.

Центральным звеном модернизации одного из основных методов налогового администрирования – налогового контроля является создание центров обработки данных (ЦОД), на которые возлагается основное бремя задач по вводу, обработке, хранению и использованию большого объема информации налоговых органов всех уровней. ЦОД должны создаваться как специализированные налоговые инспекции, в зону деятельности которых будут входить как региональные управления ФНС РФ, так и подчиненные им территориальные налоговые инспекции.

Концентрация сведений о налоговой базе в рамках местных инспекций, неполнота информации приводят к тому, что на национальном уровне невозможно проводить работы по детальному статистическому анализу экономического потенциала, планировать сценарии развития налоговой базы государства и регионов, а также обоснованно определять уровень налоговых поступлений. Сосредоточение всех процедур налогового администрирования в местных инспекциях обуславливает фрагментарность расчетов, несоблюдение стандартов методических положений, присутствие влияния человеческого фактора, высокий уровень затрат на техническое и программное оснащение рабочих мест инспекторов, характеризующиеся высоким уровнем разнообразия и неунифицированности.

Магистральный путь - создание мощных центров обработки данных - специализированных налоговых органов (межрегиональных, региональных) по обработке налоговой информации. Структурный и статистический анализ интегрированных информационных ресурсов с точки зрения решения наиболее актуальных задач, стоящих перед налоговыми органами, показывает необходимость воплощения концепции хранилища данных, которое предназначено для хранения, оперативного получения интегрированной информации по всем видам деятельности налоговой инспекции и решения на ее основе ряда актуальных задач налоговой инспекции. Кроме того, хранилище данных интегрирует информацию, имеющуюся в разнородных исходных базах данных, в единую результирующую базу данных, оптимально спроектированную для поддержки процесса принятия решений.

На основе интегрированных информационных ресурсов налоговых органов могут быть успешно решены вопросы отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок.

Создание ЦОД влечет за собой необходимость внедрения новых технологий налогового администрирования, в том числе бесконтактного способа подачи деклараций, централизованной обработки налоговых документов и ведения лицевых счетов, бесконтактного адресного информационного обслуживания и других. Исходя из этого, можно определить принципы построения технологических процессов в ЦОД, отраженные на рисунке 3.



Рисунок 3 – Принципы построения технологических процессов в центрах обработки данных

1. Перераспределение функций налоговых органов в связи с созданием межрайонных и межрегиональных инспекций по централизованной обработке данных должно способствовать более качественному выполнению основных задач ФНС России и не должно вызывать невыполнения или неполного выполнения каких-либо функций налоговых органов.

2. Деятельность по развитию централизованной обработки данных должна быть экономически оправдана. Решения по организации технологических процессов обработки информации, использованию каналов связи и закупки оборудования должны учитывать особенности регионов и быть экономически рациональными.

3. Централизованные информационные ресурсы регионов, сосредоточенные в межрайонных и межрегиональных инспекциях ФНС России по централизованной обработке данных, должны быть доступны сотрудникам налоговых органов в степени, необходимой для выполнения ими своих должностных обязанностей в полном объеме.

Специализированные налоговые органы по централизованной обработке данных должны иметь возможность информационного взаимодействия между собой и тем самым представлять собой каркас единой информационной, программно-технической и телекоммуникационной системы налоговых органов Российской Федерации.

При этом в результате централизации информационных ресурсов возникают дополнительные возможности для анализа информации с целью усиления контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

4. Централизация информационных ресурсов налоговых органов должна обеспечить возможность оперативного и полного информационного обслуживания налогоплательщиков как о состоянии взаиморасчетов с бюджетом, так и о законодательстве Российской Федерации о налогах и сборах, что должно способствовать повышению уровня добровольного исполнения налоговых обязательств.

5. Концентрации подлежат только те информационные ресурсы и налоговые процедуры, централизация которых технологически целесообразна. Применение высокопроизводительной техники и современных технологий должно быть экономически оправдано.

Основным источником формирования информационных ресурсов ФНС России и ее территориальных органов является налоговая отчетность. В год в районные инспекции поступает около 50 тыс. деклараций. В основном они поступают на бумажных носителях (57,3%) и дискетах (37,3%). Только 5,4% всех декларации инспекции получают по каналам связи. Все данные должны быть введены в информационные ресурсы Службы. Очевидно, что вручную ввести такой объем информации практически невозможно. Для решения данной проблемы целесообразно использовать уже разработанную новую технологию по вводу деклараций на бумажных носителях с использованием двухмерного штрихкода. Суть данного проекта такова: вся информация декларации кодируется, затем сканируется в налоговой инспекции (процесс занимает несколько секунд) и автоматически попадает в базу

данных налоговых органов. При заполнении декларации налогоплательщики используют программное обеспечение (распространяется бесплатно), которое легко встраивается в любой бухгалтерский комплекс. Бумажный носитель необходимо хранить, поскольку на сегодняшний день только он является юридически значимым документом. Следовательно, нужно создавать архивы, а это требует больших затрат. Кроме того, применять штрихкод будет лишь часть налогоплательщиков, поскольку такая обязанность законодательно не закреплена. Можно сократить показатели налоговых деклараций. Например, объем декларации по НДС можно уменьшить. Этот путь весьма перспективен, так как, с одной стороны, позволяет эффективно решить проблему ввода данных, а с другой - снизить трудозатраты налогоплательщиков. Одна из приоритетных задач территориальных налоговых инспекций - повышение качества услуг, предоставляемых налогоплательщикам. Здесь акцент должен быть сделан на развитие электронных сервисов. Это предполагает сдачу деклараций и проведение сверок с налогоплательщиками в электронном виде. Должны быть разработаны и введены новые электронные услуги. Прежде всего, это доступ налогоплательщика к своему лицевому счету. На практике доступ должен быть организован следующим образом. Налогоплательщик с помощью стандартной программы обращается к сайту регионального Управления ФНС России. В течение нескольких секунд происходит процесс авторизации, и пользователь попадает в систему информационного обслуживания. В рамках этой системы можно увидеть список открытых лицевых счетов. Пользователь выбирает интересующий его лицевой счет и просматривает его в развернутом виде. Бухгалтер видит в реальном времени все платежи и начисления. Это позволяет ему заранее подготовиться к проведению сверки и значительно сократить время, проводимое в налоговой инспекции. Безусловно, такая возможность - веский довод в пользу перехода налогоплательщика на электронный документооборот с налоговой инспекцией.

Но, как доказывает зарубежный опыт, существенно повлиять на рост числа плательщиков, сдающих декларации по каналам связи, можно лишь следующим образом. Надо на законодательном уровне закрепить обязанность сдавать декларации в электронном виде или разрешить налогоплательщикам, представляющим декларации в электронном виде, сдавать их в более поздние сроки, чем это предусмотрено для бумажной отчетности.

В этом смысле показателей опыт Республики Казахстан. С 2004 года в Казахстане налогоплательщикам разрешено сдавать декларации в электронном виде в более поздний срок. Кроме того, при условии сдачи электронной отчетности они получают удаленный доступ к лицевому счету. В результате по итогам 2004 года объем деклараций, представляемых по каналам связи, составил 60% от общего количества подаваемых деклараций. Назрела также необходимость получения в электронном виде регистров бухгалтерского и налогового учета. Обязанность представлять такие регистры есть у налогоплательщиков многих стран, например Швеции, Японии, США Канады, Великобритании и др.

Имеет смысл дать аналогичные возможности и российским налогоплательщикам. Это, во-первых, значительно сократит трудозатраты налогоплательщиков по представлению большого количества документов, а во-вторых, выведет налоговое администрирование на качественно новый уровень. Крайне важно для инспекции получение данных в электронном виде от других ведомств, что существенно сокращает финансовые, материально-технические и трудовые затраты на обработку информации. Немаловажной стороной налогового контроля, как метода налогового администрирования, также требующего модернизации, является государственная регистрация, в частности наименования юридических лиц.

Из-за отсутствия в Российской Федерации закона о фирменных наименованиях регистрирующий орган не вправе отказать в государственной регистрации юридического лица, если его наименование дублирует названия органов государственной власти. Поэтому необходимо скорейшее принятие закона о фирменных наименованиях.

В таблице 1 отражена эффективность предложенных направлений совершенствования налогового администрирования на муниципальном уровне

Таблица 1 - Эффективность направлений совершенствования налогового администрирования на муниципальном уровне

Предложенное направление	Ожидаемый эффект
1. Использование методов анализа и прогнозирования налоговых доходов	- формирование реалистичных, обоснованных планов налоговых поступлений и уточнение их по мере изменения экономической ситуации в стране или регионе; - возможность анализа последствий изменения налогового законодательства.
2. Создание ЦОД как специализированных налоговых органов по обработке налоговой информации	- успешное решение вопроса отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок; - дополнительные возможности для анализа информации с целью усиления контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.
3. Применение технологии по вводу деклараций на бумажных носителях с двухмерным штрихкодом	- сокращение времени и тяжести ручного труда по обработке полученной отчетности.
4. Сокращение показателей налоговых деклараций.	- позволяет эффективно решить проблему ввода данных, а с другой - снизить трудозатраты налогоплательщиков.
5. Развитие электронных сервисов, разработка и введение новых электронных услуг: - возможность доступа налогоплательщика к лицевому счету; - сдача декларации и проведение сверки в электронном виде.	- позволят заранее подготовиться к проведению сверки и сократить время пребывания в налоговом органе.
6. Закрепление на законодательном уровне обязанности сдавать декларации в электронном виде	- сокращает время нахождения налогоплательщика в налоговом органе и снижение напряженности в работе налоговых органов
7. Введение предоставления в электронном виде регистров бухгалтерского и налогового учета	- значительно сократит трудозатраты налогоплательщиков по представлению большого количества документов, а во-вторых, выведет налоговое администрирование на качественно новый уровень.
8. Получение данных от иных ведомств в электронном виде	- существенно сокращает финансовые, материально-технические и трудовые затраты на обработку информации.
9. Введение закона о фирменных наименованиях	- устранение дублирования уже существующих названий

Внедрение предложенных по положительному опыту других налоговых органов направлений повышения эффективности реализации методов налогового администрирования на муниципальном уровне, позволит повысить результативность работы местных налоговых органов, а, следовательно, и окажет положительное влияние на итоги деятельности всей ФНС РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоусов, С.А. Налоговое администрирование [Текст] / С.А. Белоусов // Российский налоговый курьер. – 2006. - №10. - С. 66-69.
2. Дрожжина, И.А. Реализация инструментария налогового администрирования на муниципальном уровне [Текст] / И.А. Дрожжина // Управленческий учет. – М.: ЗАО «Финпресс». – 2008. - №11. – С. 102-112
3. Перонко, И.А. Налоговое администрирование [Текст] / И.А. Перонко // Налоговый вестник. – 2000. – №9. – С. 22-25.

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: 41-98-60

E-mail: cakyra_04@mail.ru

УДК 336.1.07

А.В. НИКОЛАЕНКО

ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В статье рассмотрены группы элементов, способствующих формированию системы налогового контроля; раскрыты возможности реализации права на получение информации в различных странах; а также изучены элементы полномочий органов контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, информация, полномочия налоговых органов.

In article groups of the elements promoting formation of system of the tax control are considered; possibilities of realisation of the right to information reception in the various countries are opened; and also elements of powers of bodies of the control are studied.

Key words: the tax control, the information, powers of tax departments.

Рассматривая зарубежную практику организации налогового контроля необходимо выделить элементы, которые играют важную роль в составлении его процедур. Для удобства их можно классифицировать по определенным признакам (рисунок 1).



Рисунок 1 - Группы элементов, способствующих формированию системы налогового контроля

Рассмотрим каждую из групп более подробно. Начать следует с благоприятной общественной и административной среды (рисунок 2).

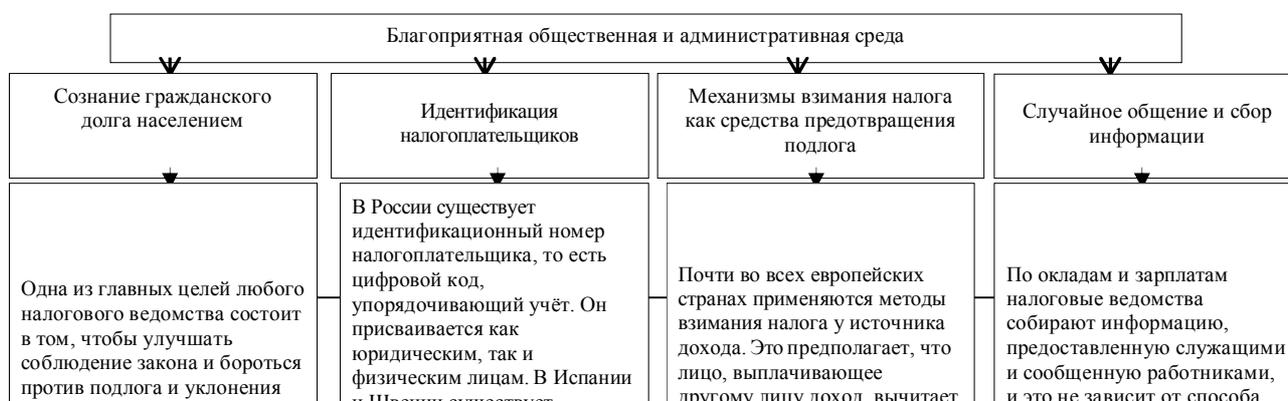


Рисунок 2 – Основные элементы благоприятной общественной и административной среды

Определение номера важно для налоговых ведомств, так как оно позволит с одной стороны благоприятствовать эффективности услуг, предназначенных для потребителей и, таким образом, улучшить отношения между администрацией и налогоплательщиками. С другой стороны, способствовать тому, чтобы улучшать налоговую проверку только по документам налогоплательщика, для подъема неплатежеспособных, для управления информацией по проверке сведений [1]. Организация контроля характеризуется следующими элементами, представленными на рисунке 3.

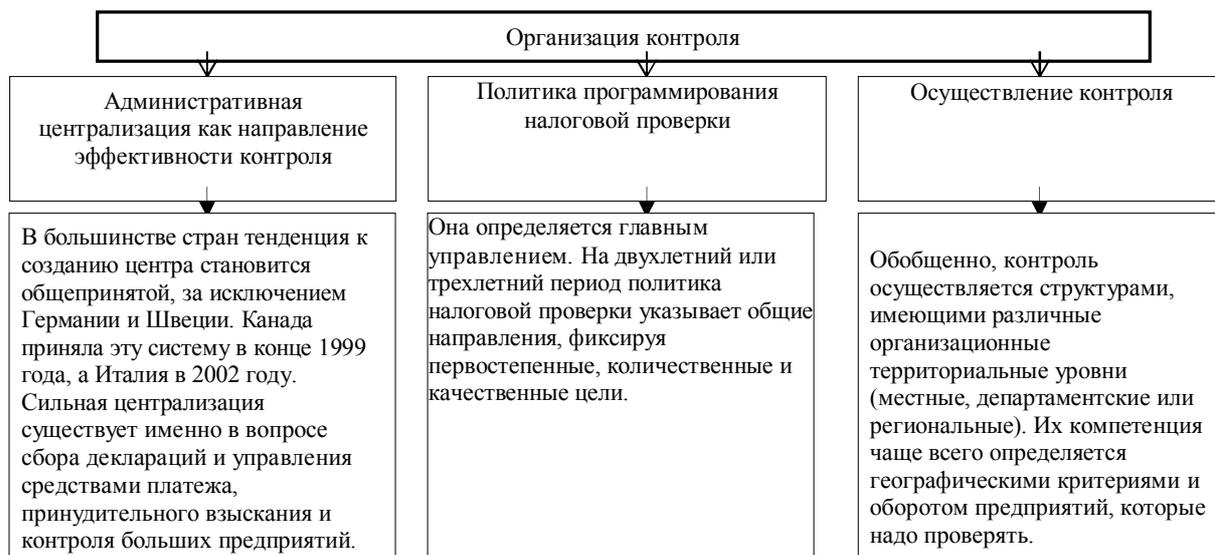


Рисунок 3 – Основные элементы организации контроля

Ввиду федеральной организации Германии политика контроля в этой стране определена на уровне Федеральных земель. Деятельность планирования контроля остается широко централизованной в странах юга (Италия, Испания), так же как в Японии. Она рассредоточена больше в других странах, которые работают с группами налогоплательщиков, таких, как США, Великобритания, Швеция, Нидерланды [3].

Использование права на получение информации не должно позволить никоим образом осуществлять критический анализ бухгалтерского учета. Операции сбора информации должны иметь точечный характер и ограничиваться выпиской бухгалтерских бумаг или копией с документов. Такое определение права часто не эквивалентно в различных странах. В Германии, Испании, Великобритании использование этого права ограничено [1].

Практика права на получение информации в различных странах изложена в таблице 1.

Таблица 1 – Право на получение информации в различных странах

Страна	Право сообщения (связи)
1	2
Германия	Практика права не предусмотрена специальными документами
Канада	Право существует и используется для налогообложения и проверки любых услуг либо физического или юридического лица, или третьей стороной этого лица
Испания	Право не является предметом регламентации, но используется в стране
США	Право предусмотрено законодательством и широко применяется как ко всем налогоплательщикам, так и к третьим сторонам без ограничения
Франция	Право используется очень широко и касается как самого налогоплательщика, так и третьей стороны
Ирландия	Не имеется ясного различия между правом на получение информации и правом проверки
Италия	Право позволяет администрации собрать у третьих лиц информацию о налогоплательщике. Это право осуществляется отправлением запроса
Япония	Право существует в отношении должников и осуществляется в письменном виде
Нидерланды	Право довольно широко используется и позволяет получить информацию, как от налогоплательщика, так и от третьих сторон.

Элементы полномочий органов контроля представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Элементы полномочий органов контроля

Таким образом, система налогового контроля в каждой стране имеет свои особенности. Эффективность отдельных ее элементов делает актуальным вопрос их рассмотрения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мещерякова, О.В. Налоговые системы развитых стран мира [Текст] / О.В. Мещерякова. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995. – 278с.
2. Попова, Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие [Текст]

/ Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов.- М.: Дело и Сервис, 2008. – 368с.

3. Черник, Д.Г. Налоговые системы зарубежных стран [Текст] / Д.Г. Черник, В.Г. Князев. - М.: «ЮНИТИ», 2000. – 300с.

Николаенко Андрей Владимирович

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 336.22

А.С. ПОЗДНЯЕВ

МЕТОДИКА АНАЛИЗА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

В статье рассмотрены основные элементы и этапы анализа НДС. Автором определены методы, позволяющие провести детальный анализ и дать объективную оценку обязательств по данному налогу.

Ключевые слова: анализ, налог на добавленную стоимость, метод.

In article basic elements and VAT analysis stages are considered. The author defines the methods, allowing to carry out the detailed analysis and to state an objective estimation of obligations under the given tax.

Key words: the analysis, the value-added tax, a method.

В целях сокращения расходов, связанных с налогообложением и в частности с обложением налогом на добавленную стоимость, на предприятии целесообразно проводить налоговый анализ. Результатом налогового анализа по НДС является оптимизация уровня налоговых издержек по НДС и снижение налоговой нагрузки.

На уровне предприятия источниками информации для анализа по НДС служат данные финансового и налогового учета. А именно: налоговые декларации по НДС, книга покупок, книга продаж, счета-фактуры, синтетические и аналитические регистры бухгалтерского учета и т.д.

В отношении НДС можно выделить следующие направления анализа:

- анализ налоговых баз в разные отчетные периоды;
- анализ налоговых платежей предприятия по данному налогу;
- анализ задолженности по НДС;
- доля налога в совокупности всех налоговых обязательств предприятия;
- анализ мероприятий налогового планирования по НДС.

Таким образом, налоговый анализ на микроуровне проводится в целях оценки эффективности применяемого режима налогообложения, определения реального объема налоговых обязательств и их влияние на результаты деятельности [1].

Объектами анализа являются элементы налога (налоговая база, налоговая ставка, налоговый период и т. д.) [2].

Важно выделить функции налогового анализа по НДС:

- 1) контроль за правильностью исчисления уплачиваемой суммы налога в бюджет, соблюдением при этом законодательства;
- 2) определение финансовых последствий для предприятия при изменении положений законодательства (внесение изменений по НДС в Налоговый кодекс Российской

Федерации);

3) оценка результатов налогового планирования по НДС;

4) подготовка и обоснование решений в области налогообложения [3].

При анализе НДС используются практически все методы экономического анализа, как экономико-статистические, так и логические, используемые в теории принятия решений.

Одним из самых распространенных методов, применяемых при проведении налогового анализа, является факторный анализ. Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов или причин на результативные показатели. Факторный анализ использует детерминированные и стохастические приемы исследования. Факторный анализ может быть прямым, то есть раздробление результативного показателя на составные части, и обратным, то есть соединение отдельных элементов в общий результативный показатель [1].

К методам факторного анализа относятся приемы и способы, которые позволяют количественно оценить влияние каждого фактора на результативный показатель. Рассмотрим основные методы факторного анализа, применяемые при анализе НДС. К ним относятся балансовый метод, методы цепных подстановок [1].

Балансовый метод служит для отражения соотношений двух групп взаимосвязанных показателей, итоги которых должны быть тождественны. К методам цепных подстановок относятся:

- метод цепных подстановок;
- метод абсолютных разниц;
- метод относительных разниц.

Метод абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных моделях. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста значения исследуемого фактора на плановую величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели. Для налогового анализа по НДС можно составить факторную модель:

$$НДС = НБ * С$$

где НДС – сумма НДС;

НБ – налоговая база по НДС

С – ставка налога

Оценить влияние таких факторов как налоговая база и налоговая ставка на сумму НДС, используя метод абсолютных разниц можно следующим образом:

$$\Delta НДС(НБ) = \Delta НБ * C_0,$$

$$\Delta НДС(С) = НБ_1 * \Delta С,$$

где $\Delta НДС(НБ)$ - изменение суммы НДС за счет изменения налоговой базы;

$\Delta НДС(С)$ - изменение суммы НДС за счет налоговой ставки;

$\Delta НБ$ - изменение налоговой базы по налогу;

$\Delta С$ - изменение налоговой ставки по налогу.

$$\Delta НБ = НБ_1 - НБ_0,$$

$$\Delta С = С_1 - С_0,$$

где $НБ_1, НБ_0$ - налоговая база по НДС за отчетный и базисный период соответственно;

$С_1, С_0$ - размер налоговых ставок в отчетном и базисном периоде соответственно.

Используя эту же факторную модель (формула 1), можно оценить влияние факторов на результативный показатель – сумму НДС, подлежащую к уплате, используя метод относительных разниц. Данный метод применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных моделях. Для расчета влияния первого фактора необходимо базовую величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора. Чтобы рассчитать влияние второго фактора,

нужно к базовой величине результативного показателя прибавить его изменение за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора. Рассмотрим алгоритм расчета:

$$\begin{aligned} \text{НДС} &= \text{НБ} * \text{С}, \\ \Delta \text{НДС}(\text{НБ}) &= \text{НДС}_0 * \frac{\Delta \text{НБ}}{\text{НБ}_0}, \\ \Delta \text{НДС}(\text{С}) &= (\text{НДС}_0 + \Delta \text{НДС}(\text{НБ})) * \frac{\Delta \text{С}}{\text{С}_0}, \end{aligned}$$

где НДС_0 - сумма НДС в базисном периоде;

$\Delta \text{НДС}(\text{НБ})$ - изменение суммы НДС за счет изменения налоговой базы;

$\Delta \text{НДС}(\text{С})$ - изменение суммы НДС за счет налоговой ставки;

$\Delta \text{НБ}$ - изменение налоговой базы по налогу;

$\Delta \text{С}$ - изменение налоговой ставки по налогу.

Таким образом, используя данные методы можно оценить, каким образом налоговая база по НДС и налоговая ставка по данному налогу влияют на сумму НДС, подлежащую к уплате в бюджет.

Для определения влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель также используется метод цепных подстановок. Данный метод используется только тогда, когда зависимость между изучаемыми явлениями имеет строго функциональный характер. В этом случае анализируемый совокупный показатель должен быть представлен в виде алгебраической суммы, произведения или частного деления, а также разницы. Метод заключается в последующей замене планируемой величины одного из алгебраических слагаемых (множителей) его фактической величиной. При этом все остальные показатели остаются неизменными. Следовательно, каждая подстановка связана с отдельным расчетом степени влияния каждого фактора, определяемая последующим вычитанием: из второго расчета вычитается первый, из третьего – второй и т.д. В первом расчете все величины плановые, в последнем - все фактические. Таким образом, число расчетов на единицу больше количества факторов, влияющих на совокупный показатель. Рассмотрим влияние факторов на сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет, используя данный метод. Составим факторную модель:

$$\text{НДС}_{\text{упл}} = \text{НДС}_{\text{нач}} - \text{НДС}_{\text{выч}},$$

где $\text{НДС}_{\text{упл}}$ - сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет;

$\text{НДС}_{\text{нач}}$ - общая сумма НДС, исчисленная с учетом восстановленных сумм налога;

$\text{НДС}_{\text{выч}}$ - сумма НДС, подлежащая вычету.

В свою очередь начисленный НДС и НДС, подлежащий вычету, можно рассчитать по следующим формулам соответственно:

$$\text{НДС}_{\text{нач}} = P * 18\% + \text{СМР} * 18\% + \text{ПО} * \frac{18\%}{118\%}$$

где P – сумма реализации товаров (работ, услуг), а также передача имущественных прав по соответствующим ставкам налога;

СМР – стоимость выполненных СМР для собственного потребления;

ПО – сумма полученной предоплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок.

$$\text{НДС}_{\text{упл}} = \text{Ст} * 18\% + \text{СМР}_{\text{выч}} * 18\% + \text{ПО}_{\text{выч}} * \frac{18\%}{118\%},$$

где Ст – стоимость товаров, приобретенных на территории РФ;

$\text{СМР}_{\text{выч}}$ - стоимость выполненных СМР для собственного потребления и уплаченная в бюджет, подлежащая вычету;

$\text{ПО}_{\text{выч}}$ - сумма полученной предоплаты, частичной оплаты в счет предстоящих

поставок, подлежащая вычету с даты отгрузки.

Подставив полученные данные в исходную формулу, получаем:

$$НДС_{\text{упл}} = (P + СМР - Ст - СМР_{\text{выч}}) * 18\% + (ПО - ПО_{\text{выч}}) * \frac{18\%}{118\%},$$

Далее, используя метод цепных подстановок можно определить влияние всех факторов на резульативный показатель – сумму НДС, подлежащую к уплате в бюджет. Алгоритм расчета:

$$НДС_{\text{упл}_0} = (P_0 + СМР_0 - Ст_0 - СМР_{\text{выч}_0}) * 18\% + (ПО_0 - ПО_{\text{выч}_0}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$НДС_{\text{упл}_1} = (P_1 + СМР_0 - Ст_0 - СМР_{\text{выч}_0}) * 18\% + (ПО_0 - ПО_{\text{выч}_0}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$НДС_{\text{упл}_2} = (P_1 + СМР_1 - Ст_0 - СМР_{\text{выч}_0}) * 18\% + (ПО_0 - ПО_{\text{выч}_0}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$НДС_{\text{упл}_3} = (P_1 + СМР_1 - Ст_1 - СМР_{\text{выч}_0}) * 18\% + (ПО_0 - ПО_{\text{выч}_0}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$НДС_{\text{упл}_4} = (P_1 + СМР_1 - Ст_1 - СМР_{\text{выч}_1}) * 18\% + (ПО_0 - ПО_{\text{выч}_0}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$НДС_{\text{упл}_5} = (P_1 + СМР_1 - Ст_1 - СМР_{\text{выч}_0}) * 18\% + (ПО_1 - ПО_{\text{выч}_0}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$НДС_{\text{упл}_6} = (P_1 + СМР_1 - Ст_1 - СМР_{\text{выч}_0}) * 18\% + (ПО_1 - ПО_{\text{выч}_1}) * \frac{18\%}{118\%},$$

$$\Delta НДС_{\text{упл}_P} = НДС_{\text{упл}_1} - НДС_{\text{упл}_0},$$

$$\Delta НДС_{\text{упл}_{СМР}} = НДС_{\text{упл}_2} - НДС_{\text{упл}_1},$$

$$\Delta НДС_{\text{упл}_{Ст}} = НДС_{\text{упл}_3} - НДС_{\text{упл}_2},$$

$$\Delta НДС_{\text{упл}_{СМР_{\text{выч}}}} = НДС_{\text{упл}_4} - НДС_{\text{упл}_3},$$

$$\Delta НДС_{\text{упл}_{ПО}} = НДС_{\text{упл}_5} - НДС_{\text{упл}_4},$$

$$\Delta НДС_{\text{упл}_{\text{Повыч}}} = НДС_{\text{упл}_6} - НДС_{\text{упл}_5},$$

где $НДС_{\text{упл}_0}, НДС_{\text{упл}_1}, \dots, НДС_{\text{упл}_6}$ - влияние первого, второго, ..., шестого фактора на сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет;

$\Delta НДС_{\text{упл}_P}, \Delta НДС_{\text{упл}_{СМР}}, \dots, \Delta НДС_{\text{упл}_{ПО_{\text{выч}}}}$ - изменение суммы НДС к уплате за счет каждого фактора соответственно.

Таким образом, рассчитав данные показатели можно выявить факторы, оказывающие наибольшее и наименьшее влияние на сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет. Полученную информацию используют в целях оптимизации налоговых платежей, снижения налоговой нагрузки и т.д.

Таким образом, на предприятии бухгалтеру рекомендуется проводить налоговый анализ по НДС, используя различные методы, для того, чтобы эффективно проводить оптимизацию по налогу, снижать налоговую нагрузку, планировать и прогнозировать суммы данного налога, своевременно реагировать на изменения в законодательстве и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бондаренко, В.В. Экономический анализ: теоретические основы. Учебное пособие [Текст] / Под ред. В.В. Бондаренко. - Нижний Новгород: «Проспект», 2005. – 320 с.
2. Минаков, А.В., Модели анализа и прогнозирования налоговой базы и налоговых поступлений [Текст] / А.В. Минаков // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. - №10(43). – С.47-52
3. Финансовый анализ для целей налогового консультирования [Текст] / Под ред. Н.В. Бондарчука. –

М.: Вершина, 2006. – 192 с.

Поздняев Андрей Сергеевич

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана

105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: 89255185051

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 631.17:631.3

Е.Ф. ЗЛОБИН, А.А. ПОЛУХИН

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Авторами представлен анализ технической оснащенности сельского хозяйства Орловской области, оценены тенденции обновления парка техники в сельском хозяйстве, а также проанализирована возрастная структура техники. В статье дана оценка предпочтений сельскохозяйственных производителей при выборе сельскохозяйственных машин и проведен анализ конкурентных преимуществ различных видов техники.

Ключевые слова: сельское хозяйство, техническая оснащенность, комбайны, сравнение характеристик производительности комбайнов и тракторов, экономическая оценка конкурентных преимуществ.

Authors present the analysis of technical equipment of agriculture of the Oryol region, tendencies of updating of park of technics in agriculture are estimated, and also the age structure of technics is analysed. In article the estimation of preferences of agricultural manufacturers is given at a choice of agricultural cars and the analysis of competitive advantages of various kinds of technics is carried out.

Key words: agriculture, technical equipment, combines, comparison of characteristics of productivity of combines and tractors, an economic estimation of competitive advantages.

Анализ рынка сельскохозяйственной техники, являясь важнейшей составляющей базы инновационного развития АПК, позволяет формировать основу для эффективного развития отраслей аграрного производства. Аграрное производство, ввиду своей специфики, является очень энергоёмким. В этой связи актуальным вопросом является его техническое оснащение, которое в современных условиях стало лимитирующим фактором повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Одной из самых трудоёмких и ответственных стадий производства продукции растениеводства является уборка урожая. На сегодняшний день применение комбинированных агрегатов для осуществления этого процесса является экономически оправданным. Это связано с тем, что использование данной техники позволяет в сжатые сроки, с малыми потерями осуществлять практически весь спектр работ по уборке урожая, отделения основной продукции от побочной. В этой связи обеспечение агропромышленного производства Орловской области комбайнами в необходимом количестве играет решающую роль в достижении производства намеченных объемов сельскохозяйственной продукции с высоким уровнем эффективности. В Орловской области растениеводство в основном специализируется на возделывании зерновых культур, рапса, сахарной свеклы, картофеля и кормовых культур. Поэтому проблемы оснащенности сельскохозяйственной техникой и эффективности их использования имеют особую значимость. Однако, комбайны и трактора поступающие на Орловский рынок сельскохозяйственной техники характеризуются различными технико-экономическими показателями, которые становятся определяющими при их выборе сельскохозяйственными производителями. В целом динамика оснащения сельскохозяйственного производства Орловской области техникой характеризуется отрицательной динамикой [1].

В таблице 1 представлены данные о наличии сельскохозяйственной техники в Орловской области.

По данным таблицы 1 видно заметное уменьшение количества уборочной техники.

Таблица 1 - Парк техники в сельскохозяйственных организациях Орловской области (на начало года; тысяч штук)

Виды техники	Годы									2009 год в % к 2001 году
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Зерноуборочные комбайны	3,9	3,8	3,6	3,2	2,8	2,3	2,0	1,6	1,4	35,9
Кормоуборочные комбайны	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	33,3
Картофелеуборочные комбайны	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,04	0,03	0,03	0,02	20,0
Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	33,3
Тракторы - всего	10,2	9,7	9,0	8,0	7,3	6,4	5,6	4,8	4,3	42,2
Плуги тракторные	3,4	3,3	3,1	2,7	2,5	2,1	1,9	1,6	1,4	41,2
Культиваторы	4,0	3,9	3,6	3,4	3,2	2,8	2,6	2,4	2,2	55,0
Машины для посева	3,8	3,7	3,4	2,9	2,7	2,3	2,0	1,7	1,5	39,5
в том числе: посевные комплексы	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,2	x
сеялки	3,8	3,7	3,4	2,9	2,7	2,3	2,0	1,6	1,6	42,1

Причем следует указать, что уменьшение количества уборочной техники за анализируемый период происходило постепенно. Причиной этого является постепенное выбытие техники в связи с её списанием ввиду износа. Однако на уменьшение количества техники прямое влияние оказало постепенное уменьшение площади пашни [2].

Таблица 2 - Обеспеченность сельскохозяйственных организаций Орловской области комбайнами (на начало года)

Показатели	Годы									2009 год в %к 2001 году
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Приходится на 1000 га посевов (посадки) соответствующих культур комбайнов, шт.:										
зерноуборочных	5,7	5,4	5,1	5,8	4,7	3,9	4	3,4	2,60	45,6
картофелеуборочных	89	74	71	68	49	45	41	41	29	32,6
свеклоуборочных машин	17	17	18	13	15	13	8	4	3	17,6
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	7,5	7,2	6,7	6,2	5,8	5,4	5,0	4,6	4,3	57,33
Приходится посевов (посадки) соответствующих культурна один комбайн, га:										
зерноуборочный	175	185	195	173	211	254	251	294	381	В 2,2 раза
картофелеуборочный	11	16	17	12	20	22	25	24	35	В 3,2 раза
на одну свеклоуборочную машину	59	58	56	76	68	75	126	285	300	В 5,1 раза
Нагрузка пашни на один трактор, га	133	139	149	162	171	184	199	219	232	174,44

Стоит указать, что уменьшение количества тракторов, плугов и культиваторов с 2001 по 2009 годы происходило постепенно, однако эти изменения, а точнее снижение было около 50% за анализируемый период. В таблице 2 представлены данные об обеспеченности посевных площадей уборочной техникой [3].

Сокращение количества комбайнов связано с рядом факторов, такими как, дороговизна техники и диспаритет цен, изменение технических характеристик (рост производительности), изменением технологии возделывания культур и изменение площади посевов сельскохозяйственных культур. Важно указать на то, что в количественном выражении зерноуборочных комбайнов стало меньше на 64,1%, а в расчете на единицу площади посевов зерновых культур их количество сократилось уже на 54,4%.

В таблице 3 представлена информация об обновлении парка уборочной техники в Орловской области.

Таблица 3 - Обновление тракторного парка и навесного оборудования в сельском хозяйстве Орловской области в 2008 году

Вид техники	Приобретено, ед.	Коэффициент обновления, %	Списано, ед.	Коэффициент ликвидации, %	Прирост, снижение, ед.
Зерноуборочные комбайны	123	8,7	165	11,0	-42
Кормоуборочные комбайны	29	12,4	24	10,5	5
Кукурузоуборочные комбайны	3	100,0	0	0	3
Картофелеуборочные машины	0	0	1	5,0	-
Свеклоуборочные машины	3	3,5	20	22	-19
Тракторы	224	5,1	348	7,7	-124
Плуги	79	5,5	129	8,7	-50
Культиваторы	124	5,6	203	8,9	-79
Машины для посева	94	6,4	201	12,1	-107
в том числе: посевные комплексы	25	21,6	2	2,3	23
сеялки	69	4,3	199	12,4	-130

По данным представленным в таблице 3 видно, что в Орловской области происходит уменьшение количества зерноуборочной техники в физическом исчислении. Из полученных данных следует, что коэффициент обновления тракторов составляет 8,1%, зерноуборочных комбайнов - 8,7%, кукурузоуборочных - 100%, кормоуборочных - 12,4%, свеклоуборочных машин - 3,5%. В области списано по износу: зерноуборочные комбайны -165 шт., кормоуборочные - 24 шт., картофелеуборочные - 1 шт., свеклоуборочные - 20 шт. Такие же тенденции наметились в сельском хозяйстве всей страны. Это связано с увеличением производительности сельскохозяйственных машин.

Объективные данные свидетельствуют об уменьшении парка сельскохозяйственной техники Орловской области в физическом выражении. Однако следует отметить возрастную структуру парка уборочной техники и изменения в предпочтениях сельскохозяйственных производителей в приобретении техники.

Например, по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года, в крупных и средних предприятиях Орловской области 53,3% зерноуборочных комбайнов и 74,5% тракторов старше 9 лет. Сразу стоит указать, что данные о поступлении новой и выбытии старой техники свидетельствуют о том, что обновление машинотракторного парка за период с 2007 по 2009 годы включительно происходило достаточно медленно. Так по официальным данным, в количественном выражении коэффициент обновления зерноуборочных комбайнов в Орловской области составил 8,7% к их наличию на начало

2008 года. В тоже время коэффициент выбытия техники за тот же период составил 11%. Проблема заключается в том, что нормативный срок использования комбайнов (срок амортизации) составляет 5-7 лет, то есть минимальное значение коэффициента обновления техники должно составлять ежегодно в среднем 14%. Это свидетельствует о том, что приобретаемая техника не возмещает в количественном выражении выбывшую технику. В таблице 4 представлена структурная оценка возрастного состава тракторного парка сельского хозяйства Орловской области [1].

Таблица 4 - Возрастная структура парка сельскохозяйственной техники в Орловской области

Возраст тракторов	Удельный вес в общем количестве, %	
	2006 год*	2009 год**
зерноуборочные комбайны		
до 3-х лет	10,4	17,2
от 4 до 8 лет	36,3	38,2
9 лет и старше	53,3	44,6
тракторы		
до 3-х лет	7,52	14,86
от 3 до 8 лет	17,94	23,71
9 лет и старше	74,54	61,43

* результаты Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года

** оценка автора на основе данных о поступлении новой техники и выбытия писанной.

Результаты оценки возрастного состава сельскохозяйственной техники Орловской области показывает, что, несмотря на уменьшение количества комбайнов и тракторов, в физическом исчислении наметилась тенденция обновления парка. Также следует обратить внимание на качественный состав поступающей новой техники. Это связано с тем, что современная сельскохозяйственная техника отличается производительностью в разы выше чем техника предыдущего поколения. Оценив структурный состав поступающей и выбывающей техники, следует указать, что 1/3 поступивших тракторов произведена за рубежом (без учета тракторов произведенных в республике Беларусь), значительно превосходящие выбывающие трактора по техническим характеристикам, таким как производительность, мощность и надежность. Так, например в 2007-2009 годах сельскохозяйственные товаропроизводители приобретали марки тракторов и навесного оборудования производства следующих стран (таблица 5).

Таблица 5 - Структура приобретения уборочной техники в 2007 - 2009 годах

Виды техники	2007 год	2008 год	2009 год
Зерноуборочные комбайны, ед.	76	123	80
Структура приобретенных зерноуборочных комбайнов, %			
- производство РФ	55,3	43,9	36,2
- производство Беларуси	0	10,5	43,8
- производство дальнего зарубежья	44,7	45,6	20
Кормоуборочные комбайны, ед.	7	29	12
Структура приобретенных кормоуборочных комбайнов, %			
- производство РФ	61,2	53,3	66,6
- производство Беларуси	0	20,0	0

- производство дальнего зарубежья	28,6	26,7	33,4
Свеклоуборочные комбайны, ед.	9	3	0

Продолжение таблицы 5

Структура приобретенных свеклоуборочных комбайнов, %			
- производство РФ	0	0	0
- производство дальнего зарубежья	100	100	0
Картофелеуборочные комбайны, ед.	2	0	1
Структура приобретенных картофелеуборочных комбайнов, %			
- производство РФ	0	0	0
- производство дальнего зарубежья	100	0	100
Тракторы всего, ед.	225	224	142
Структура приобретенных тракторов, %			
- производство РФ	14,2	13,8	13,4
- производство Беларуси	54,7	52,9	52,8
- производство дальнего зарубежья	31,1	33,3	33,8
Машины для посева, ед.	145	94	45
в том числе: посевные комплексы	77	25	38
сеялки	68	69	7

Данные таблицы 5 показывают, что картофеле- и кормоуборочное оборудование приобретаемое предприятиями Орловской области произведено за границей РФ. Эти комбайны отличаются высокой производительностью и надежностью. Что касается зерноуборочной техники, следует указать, что в 2009 году из 29 приобретенных комбайнов отечественного производства 20 - Акрос. За анализируемый период значительно изменилась структура приобретаемой зерноуборочной техники. Так в 2007 году в Орловской области примерно поровну приобреталось отечественных зерноуборочных комбайнов и комбайнов производства дальнего зарубежья (в основном фирм John Deere, Fendt, Case и New Holland). То в 2009 году почти 44% приобретенных зерноуборочных комбайнов были произведены в республике Беларусь (все комбайны марки Полесье 1218). Более половины приобретаемых тракторов сельскохозяйственными предприятиями Орловской области произведены в республике Беларусь. Этому есть ряд объективных причин, обусловленных конъюнктурой рынка сельскохозяйственной техники. Официальным дилером заводов Брянсксельмаш и Гомсельмаш в городе Орле является ООО «РингАгро».

За 2008-2009 годы компанией реализовано сельскохозяйственным товаропроизводителям области примерно 80 машин. Дилеру предоставляется отсрочка платежа на 180 дней. При поставке техники сельскохозяйственному товаропроизводителю, соответственно, может быть предоставлена отсрочка по оплате 50% стоимости техники до 6 месяцев. Еще одним конкурентным преимуществом белорусской техники на Орловском рынке является льготная система кредитования. Так на приобретение техники производства республики Беларусь ОАО «Россельхозбанк» предлагает следующие условия кредита: цель кредита - приобретение техники и/или оборудования; срок кредита - 5-10 лет; льготный период (уплата только процентов) до 12 месяцев; процентная ставка - 16 % годовых; обеспечение - залог приобретаемой техники и /или оборудования; обязательное страхование залогового имущества на срок кредитования. Сбергательный банк РФ также даёт кредиты для приобретения белорусской техники на льготных условиях на основании договора между Правительством Республики Беларусь и акционерным коммерческим Сбергательным банком Российской Федерации (открытое акционерное общество) об условиях выдачи кредитов для покупки в Российской Федерации товаров, произведенных в Республике Беларусь» № 19/01-1 от «09» октября 2009года, основными параметрами которого является

то, что льготный кредит даётся сроком на 5 лет и составляет не более 85% стоимости техники [2].

Как уже отмечалось, в 2009 году 20% всех поступивших зерноуборочных, 33,4% кормоуборочных, 100% картофелеуборочных комбайнов, более одной трети всех поступивших тракторов в АПК Орловской области произведены в странах дальнего зарубежья: США, Германия и т.д. Причина этого кроится в качественных и стоимостных характеристиках комбайнов произведенных в РФ. Так зерноуборочные комбайны завода Ростсельмаш стоят лишь на 20-30% дешевле импортных аналогов (по мощности) компаний John Deer, Fend, Case и New Holland, а ресурс импортных комбайнов значительно превосходит ресурс техники отечественного производства. Таким образом, если убрать ввозные пошлины на импортную технику, российские производители тракторов станут неконкурентоспособными на данном рынке. Так только в 2009 года сельскохозяйственными предприятиями Орловской области было приобретено 8 зерноуборочных Class, 2 комбайна John Deer разных модификаций. В тоже время было приобретено всего 29 комбайнов завода Ростсельмаш. В 2009 года сельскохозяйственными предприятиями Орловской области было приобретено 19 тракторов John Deer, 4 трактора Fend, 6 тракторов Case, и 5 тракторов New Holland разных модификаций. В тоже время было приобретено всего 7 тракторов К744. Структура рынка тракторов и навесного оборудования позволяет оценить предпочтения покупателей. В этой связи, государству следует обратить внимание на проведение протекционистской политики в области сельскохозяйственного машиностроения, а отечественным производителям сельхозтехники кардинально пересмотреть свою ценовую политику [3].

Поступающая современная импортная техника позволяет при уменьшении её количественного состава не уменьшать объемы производства. Однако, многие ученые до сих пор констатируют снижение технического потенциала отрасли растениеводства, указывая на то, что по нормативу на 1000 гектаров посева соответствующих культур необходимо 10,5 зерноуборочных комбайнов (в Орловской области 2,6), 12,6 свеклоуборочных комбайнов (в Орловской области 3). Отметим, что в АПК Орловской области в 2009 году использовалось порядка 22% зерноуборочных и 79% свеклоуборочных комбайнов импортного производства. По нашим расчетам при нормальной загрузке зерноуборочные комбайны используемые в Орловской области способны убрать в оптимальные сроки порядка 700 тысяч гектаров зерновых культур, а посевная площадь зерновых в 2009 году составила 796 тысяч гектаров. Эту оценку подтверждают результаты уборки урожая зерновых 2009 года 12% площадей зерновых было убрано зерноуборочными комбайнами привлеченными из других областей. По нашему мнению структурные изменения в парке уборочной технике Орловской области позволяют утверждать, что снижение количества уборочной техники является естественной реакцией сельскохозяйственных производителей на увеличение её производительности. Данный вывод подтверждается динамикой посевных площадей и валового сбора сельскохозяйственных культур, представленной в таблице 6.

Таблица 6 - Посевные площади и валовой сбор продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий Орловской области

Показатели	Годы									2009 год в %к 2001 году
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Посевная площадь, тыс. га										
Зерновые культуры	791,2	790,9	641,6	711,8	717,8	640,2	629,4	746,9	796,2	101
Сахарная свекла	19,1	16,5	20,4	17,1	15,2	19,6	33,1	26,2	28,2	148
Картофель	44,9	42,3	39,0	35,5	33,0	30,5	29,7	29,8	30,8	69

Продолжение таблицы 6

Валовой сбор, тыс. тонн										
Зерновые культуры	1614,7	1968,2	1514,2	1580,6	1670,1	1276,8	1353,6	2282,3	2393,1	148
Сахарная свекла	320,9	266,9	379,8	295,2	335,1	652,1	1011,8	926,4	842,5	263
Картофель	528,1	404,9	506,2	399,4	424,2	418,7	398,6	408,9	378,7	72

Как видно из таблицы 7 снижение обеспеченности сельскохозяйственного производства техникой в физическом выражении не снижает объем производства продукции растениеводства. Таким образом, уменьшение количества комбайнов и тракторов в регионе не является свидетельством снижения технического потенциала, а лишь говорит о проблемах в отечественном сельскохозяйственном машиностроении и неразвитости рынка сельскохозяйственной техники. Одной из приоритетных отраслей экономики, требующих пристального внимания государства, выражающегося в основном в финансовой поддержке, является агропромышленный комплекс. Это связано с формированием продовольственной безопасности страны и устойчивым ростом экономики. Страны, стоящие на разных стадиях развития, одинаково требуют государственной поддержки АПК. Это связано с разными причинами. В развивающихся странах, где дешевая рабочая сила, низкий уровень технической оснащенности и использования современных технологий. Исправление сложившейся ситуации требует государственного финансирования. В развитых странах господдержка также практически неизбежна, так как внутренний рынок продовольствия жестко ограничен спросом населения, а на мировом рынке национальные производители в большинстве случаев не могут конкурировать с продукцией, производимой в развивающихся странах из-за низких цен на продукцию. Развитие господдержки в рамках инновационного пути развития должно быть направлено на концентрацию финансовых и материальных средств, которые будут нацелены на техническую и технологическую модернизацию аграрной сферы и приоритетные направления развития перерабатывающей промышленности. Это позволит производить конкурентоспособные продовольственные товары в ассортименте и объемах, достаточных для удовлетворения спроса на внутреннем рынке, достижения продовольственной безопасности страны на основе собственного производства и стабильного наращивания экспортного потенциала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслов, Б.Г. Комплексная методика анализа сезонных колебаний сельскохозяйственных организаций с целью прогнозирования банкротства и оценки оздоровительных процедур [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. – 2010 - № 9-2.- С. 138-149
2. Портал Орловской области – публичный информационный центр [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.adm.orel.ru/index.php?head=20&part=23>
3. Сельскохозяйственные организации Орловской области. Статистический сборник [Текст]. – Орел: Орелстат, 2009. – 150с.

Злобин Евгений Федорович

Орловский государственный технический университет
302020,г. Орел, Наугорское ш., 29
Доктор экономических наук, директор Финансово-экономического института
Тел.: (486-2) 43-26-11
E-mail: fioctu@mail.ru

Полухин Андрей Александрович

Всероссийский научно-исследовательского институт экономики сельского хозяйства
302016, г. Орел, ул. Латышских стрелков, 69
Кандидат экономических наук, заведующий отделом

Ю.Г. РОДИНА

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МИРОВЫХ МОДЕЛЕЙ АУТСОРСИНГА КАК СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аутсорсинг как вид производственной деятельности является актуальным направлением развития мировой экономики. В статье приводятся результаты сравнительного анализа американской и японской моделей организации производственных отношений.

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

Outsourcing as a kind of industrial activity is an actual direction of development of economic. In article results of the comparative analysis of the American and Japanese models of the organisation of relations of production are resulted.

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

Известно, что аутсорсинг как современная форма организации производства способствовало промышленному росту таких стран, как Япония, Италия, Франция, Турция. Во многих странах меры, направленные на поддержку развития аутсорсинга, являются одним из наиболее эффективных инструментов содействия развитию промышленности.

В мировой практике выделяют две модели аутсорсинга - американскую и японскую (таблица 1). Американская модель аутсорсинга основана на взаимодействии большого числа заказчиков и аутсорсеров. Основным критерием отбора исполнителей заказа служит предлагаемая цена. Исторически сложилось так, что американские фирмы меньше полагаются на сторонние источники поставок комплектующих изделий и рассчитывают на собственное производство, хотя соотношение между собственными изделиями и закупаемыми на стороне колеблется для разных фирм в широких пределах. В тех случаях, когда подыскиваются сторонние источники поставок, компании обращаются к услугам большого числа аутсорсеров, производящих одни и те же комплектующие изделия. Это обеспечивает независимость каждого из них между собой и стимулирует конкуренцию между ними, что дает возможность заказчику добиваться снижения цены на товар, увеличивая в то же время число аутсорсеров. К примеру, средний американский завод имеет до 2,5 тыс. аутсорсеров, а аналогичный японский - 300-400 [1]. Поскольку для большинства американских фирм важнейшим критерием отбора аутсорсеров остается цена, то нередко между сторонами возникают конфликты, что в конечном итоге ведет к снижению эффективности деятельности обеих сторон. Такая система существует в тесной связи с развитым малым предпринимательством, инновационной активностью фирм-исполнителей, доступностью лизинговых отношений для аутсорсеров.

Американские аутсорсеры независимы от изготовителя конечной продукции. Они не проектируют и не изготавливают свое собственное оборудование, и у них в штате мало проектировщиков. Отношения между заказчиком и исполнителем строятся в рамках одного конкретного аутсорсингового договора и не рассчитаны на долгосрочную перспективу. Стороны в этом случае не проявляют заинтересованности в установлении долговременных связей и координации своей деятельности. Обмен техническими специалистами либо осуществляется в незначительных размерах, либо вообще не происходит, результатом чего является пониженная способность аутсорсеров приспособляться к особенностям работы клиентов, а также то, что фактически не учитывается влияние конструкции комплектующих изделий на издержки производства конечной продукции.

Японская модель имеет пирамидальную структуру и основана на принципах «Just in Time». Она характеризуется наличием у одного предприятия-заказчика разветвленной сети аутсорсеров, которые, в свою очередь, предоставляют заказы другим аутсорсерам. Наверху «пирамиды» - крупный продуцент, который занимается вопросами обновления продукции и ее окончательной сборки, а внизу - многочисленные аутсорсеры нескольких уровней, изготавливающие детали, узлы. С аутсорсерами первого уровня устанавливаются прямые долгосрочные отношения, усиленные традициями, содержащимися в организационной культуре предприятий. Такие гиганты японского автомобилестроения, как Nissan, Toyota, самостоятельно производят около 1/4 используемых комплектующих изделий (26% и 29% соответственно), получая остальные по аутсорсинговым договорам [1]. В результате создаются условия, при которых процветание компании положительно сказывается на ее аутсорсерах, и наоборот. Однако для большого числа аутсорсеров реальная степень их зависимости не столь велика, поскольку они стремятся работать не с одной, а с несколькими крупными фирмами, гарантируя себе тем самым определенную степень независимости.

Таблица 1 - Модели аутсорсинговой системы организации производства

Показатели	Американская модель	Японская модель	Российский опыт
Сущность аутсорсинга	Взаимодействие большого числа заказчиков и аутсорсеров (горизонтальная структура производственного сотрудничества)	Наличие у одного заказчика разветвленной сети аутсорсеров, предоставляющих, в свою очередь, заказы другим предприятиям (пирамидальная структура производственного сотрудничества)	Нетрадиционное построение аутсорсинговых отношений: функции головного аутсорсера в большинстве случаев выполняют малые и средние предприятия
Критерий отбора аутсорсера	Предлагаемая цена	Качество, техническая совместимость изделий, надежность партнеров	Сертификация предприятия
Взаимоотношения между заказчиком и аутсорсером	Независимость заказчиков и аутсорсеров	Тесное производственно-техническое крупных заказчиков и более мелких аутсорсеров	Трудность в установлении длительных деловых связей между заказчиком и аутсорсером
Длительность аутсорсинговых взаимоотношений	Отношения строятся в рамках одного конкретного заказа, не рассчитаны на перспективу	Прямые долгосрочные отношения с аутсорсерами первого уровня	Чаще всего на период выпуска определенной модели, детали; не гарантирована стабильность производственных отношений
Среднее число аутсорсеров у одного заказчика	Крупное предприятие имеет 2-2,5 тыс. аутсорсеров	Крупное промышленное предприятие имеет в среднем 300-400 аутсорсеров	По автосборочным предприятиям, число аутсорсеров у которых достигает 1200
Показатель специализации аутсорсера	Самостоятельно производят чуть больше 1/3 комплектующих	Самостоятельно производят около 1/4 используемых комплектующих изделий	Самостоятельно производят не менее 80% комплектующих
Уровень конкуренции между участниками сделок	Независимость аутсорсеров стимулирует конкуренцию между ними	Отсутствие конкуренции между аутсорсерами	Недостаток информации у аутсорсеров друг о друге

Критериями отбора аутсорсеров служат качество, техническая совместимость изделий, надежность партнеров. Обычно контракт заключается на период выпуска определенной модели изделия с пролонгацией, если аутсорсер удовлетворяет заказчика. Для японской модели характерно ранжирование предприятий-аутсорсеров в зависимости от располагаемых производственных мощностей и уровня технологии. Что касается цены, то японские заказчики стремятся устанавливать прочные партнерские отношения с

аутсорсингами для повышения эффективности производства. И хотя начальная цена устанавливается на основе детальной сметы затрат, впоследствии к ней прибавляется доля экономического эффекта, получаемого аутсорсером. Начальная цена учитывает и прибыль аутсорсера, и амортизацию используемого оборудования, и увеличение цен на сырье.

В аутсорсинг могут быть переданы любые функции - как вспомогательные, так и основные, - например, функции разработки, производства, технической поддержки, обслуживания, администрирования, продаж и др. В зависимости от объема передаваемых функций выделяют три основных типа компаний.

Первый тип - ODM (Original Design Manufacturer - разработчик изделия и/или дизайна) - компании, которые осуществляют полный цикл (или его большую часть) разработки и производства продукта (например - Siemens). Такого рода компании занимаются только производством. Заказчик же, приобретая разработанный продукт, продвигает его на рынок под своей собственной маркой, ориентируясь в своей деятельности на так называемое «виртуальное производство». Наибольшее распространение в мировой практике такая форма аутсорсинговых сделок получила развитие на тех рынках, где сроки изготовления продукта на «виртуальном производстве» относительно малы. В России примером могут служить рынки мобильных телефонов, mp-3 плееров, сотовых операторов, бытовой техники. Заказчики привлекают таких аутсорсеров, например, для наращивания вверх, вниз или двустороннего насыщения товарного ассортимента. Одной из российских компаний, полностью ориентированной на аутсорсинг с ODM-компаниями является компания Fly. Интересно отметить, что в практике все более часто заказчика называют компанией, продающей продукт с добавленной стоимостью - Value added reseller - или VAR. В добавленной стоимости учитываются затраты на сборку, если аутсорсер - ODM-компания - поставляет продукт не в окончательном виде, маркетинг, транспортировку и т.п.

Второй тип – СЕМ - (Contract Equipment Manufacturer - контрактный производитель, производящий изделие под торговой маркой заказчика OEM) – компании, которые используют чужие разработки и, располагая передовым оборудованием и новейшими технологиями, занимаются производством, при необходимости под чужой торговой маркой. В этой цепочке наибольшие прибыли - у OEM (например, HP), хотя реальное производство в значительной степени размещается ими у СЕМ - таких, как Flextronics, Elcoteq и др. Кроме того, после покупки концерном Elcoteq центра разработок компании Benefon, компания способна оказывать услуги своим заказчикам (в том числе и в России) и в области ODM (разработка изделия, прежде всего - терминалов) [2].

Третий тип - OEM - (Original Equipment Manufacturer - производитель изделия, имеющий торговую марку или брэнд) - компании, которые занимаются преимущественно разработками. Такие компании имеют лишь опытное производство и заказывают изготовление всех деталей по системе аутсорсинга. Эти компании - клиенты аутсорсинговых фирм, их абсолютное большинство в мире. Многие из них - лидеры рынков оборудования связи, компьютерных технологий, работающие в новых областях промышленности (например, Cisco); OEM-производители продолжают увеличивать аутсорсинг своих производственных мощностей путем привлечения контрактных производителей [3]. Отличительной особенностью этих компаний является то, что они могут выступать и в роли аутсорсера – производителя изначальной комплектации, компании, продающей свой продукт другим производителям как компонент для их продукта. Особенно это развито на рынках компьютеров и программного обеспечения. Появился даже такой термин, как OEM-версия продукта. Гарантийную ответственность на работу такой версии перед покупателем несет розничный продавец. Комплектация OEM-продукта обычно минимально необходимая, не предусматривает дополнительного сопровождения, упаковка без оформления, гарантирующей безопасную перевозку товара. За счет этого OEM-продукт на 10-40 % дешевле изделий, выпускаемой OEM-компанией для розничной продажи. Справедливости ради нужно сказать, что в некоторых странах розничная продажа OEM-продукции запрещена [3]. В России наиболее распространены предприятия третьего вида. Сравнительный анализ

видов компаний представлен в таблице 2.

Таблица 2. - Сравнительный анализ аутсорсинговых компаний

Компания	Деятельность	Собственность / Марка	Эффективное применение
ODM - разработчик изделия и/или дизайна (н-р, Siemens)	«виртуальный производитель», осуществляют полный цикл производства, включая разработку	Не новейшее оборудования, новейших технологий / Не имеют права размещать марку на продукте	На рынках, где сроки изготовления продукта относительно малы. В России рынки мобильных телефонов, mp-3 плееров, сотовых операторов, бытовой техники
СЕМ - контрактный производитель изделий под торговой маркой заказчика OEM (н-р, Flextronics, Elcoteq)	Производство без разработки продукта	Новейшие оборудование, технологии, владелец марки / Размещают марку на продукте вместе с маркой заказчика	
ОЕМ - производитель изделия, имеющий торговую марку или бренд (японские компании, Fly (Россия), китайские компании)	Сборка, маркетинг, логистика. Самостоятельно осуществляют контроль качества, обучение аутсорсеров	Собственники ноу-хау, марки, бренда / Владелец марки	Автомобилестроение
ОЕМ – компании, занимающиеся только разработками, имеющий торговую марку или бренд (например, Microsoft)	Разработка продукта, производство комплектующих. Делегирует ответственность (гарантийное обслуживание) промежуточному продавцу. Упаковка упрощенная, цена ниже на 10-40%	Собственники ноу-хау, марки, бренда / Владелец марки	Компьютеров, программного обеспечения

Наиболее используемыми в высокотехнологичных областях экономики считаются первая и третья цепочки. В отличие от простых поставок сырья и комплектующих изделий аутсорсинг отличается большей прочностью и надежностью связей, так как сопровождается устойчивыми взаимоотношениями. По этой причине эту систему следует отнести к одному из наиболее действенных инструментов повышения эффективности производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента [Текст] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА – 2009.
2. Руснак А.В. Услуги по производству высокотехнологичной продукции - возможности аутсорсинга [Электронный ресурс] / А.В. Руснак // Управление в России: зачем мы нужны миру: материалы всероссийской конференции. – 2002. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m73/26.htm>
3. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер. - 2006.

Родина Юлия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Предпринимательство и маркетинг»
Тел.: 8 (4862) 762249
E-mail: market@ostu.ru

Д.Г. ЗАГУЛЯЕВ

КОМПОНЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НАЁМНОГО РАБОТНИКА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

В статье в качестве фактора ускорения перехода предприятий от количественного экономического роста к качественному экономическому развитию обосновывается необходимость осуществления премирования наемных работников за внесение ими интеллектуального вклада в производство в форме подачи личных предложений по экономии расходования производственных ресурсов.

Ключевые слова: экономическое стимулирование, наемный работник, производственные ресурсы, экономический рост, экономическое развитие, неравновесная экономическая теория.

The article substantiates the need to provide bonuses to employees for their intellectual contribution to operations in the shape of personal suggestions on savings of production resources as a factor of company transfer from quantitative economic growth to qualitative economic development.

Key words: economic incentive, employee, production resources, economic growth, economic development, non-equilibrium economic theory.

В неравновесной экономической теории общий подход к сокращению затрат производственных ресурсов в процессе производства товаров и услуг субъектом хозяйствования получил название экономического развития.

По мнению ряда авторов, являющимися представителями как традиционной, то есть равновесной, так и неравновесной школ экономического анализа, экономическое развитие субъекта хозяйствования в понимании неравновесной экономической теории может выступать в качестве подхода, альтернативного экономическому росту, реализуемому в рамках традиционной экономической теории и практики, поскольку «Стабильное развитие, имеющее восходящий вектор, предполагает не только эффективное использование имеющегося потенциала, но и его качественное совершенствование, в основе которого лежит научно-технический прогресс. Научно-технический прогресс является качественной составляющей экономического роста, определяющего его как развитие, а не только умножение масштабов производства» [2]. В.К. Нусратуллин полагает, что «Экономический рост не единственный критерий развития и наращивания национального дохода (прибыли), экономическое развитие на основе экономии ресурсов – альтернативный вариант развития человечества. ... для успешного развития экономики и общества совершенно не обязательно иметь экономический рост. Достаточно иметь экономическое развитие путём снижения себестоимости продукции, или в натурально-вещественном аспекте – материало-, фондо-, трудоёмкости» [4].

Взаимосвязь и отличие понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» Зверева И.Г. и Хорошилова Л.В. характеризуют следующим образом: «Экономика, представляя двусторонне единство потребностей и возможностей их удовлетворения, в своей основе содержит потенциал развития. Реализация этого потенциала осуществляется по мере роста масштабов и совершенствования самой экономической системы. Однако количественные и качественные параметры изменений, происходящих в экономике, могут быть неоднозначны. Наличие объёмов производства отдельных сфер деятельности может свидетельствовать об увеличении масштабов предметных результатов деятельности, но это не всегда свидетельствует об экономическом развитии» [1].

Обычно считают, «что экономическое развитие на самом деле определяется взаимодействием трех составляющих: людей, ресурсов и институтов. Однако люди – это фактор, который нельзя изменить. Нам хотелось бы, чтобы люди были более дружелюбными и приятными в общении, но мы не можем повлиять на это. У нас также нет прямого контроля

над природными ресурсами. Мы могли бы надеяться на лучшую погоду и более плодородную землю, но и тут нам не приходится выбирать. Но мы можем каким-то образом влиять на институты, которые определяют наш способ взаимодействия с другими людьми, и на использование ресурсов. Именно поэтому фундаментальные институты (такие как верховенство права), а не наличие природных ресурсов или уровень инвестиций в человеческий капитал, становятся жизненно важными для экономического развития. Эти институты обеспечивают правила игры, по которым мы взаимодействуем и получаем преимущества от обмена» [6]. Однако в реальной жизни именно посредством людей (и при грамотном подходе на этот фактор можно повлиять) обеспечивается рост уровня общественного интеллекта и, следовательно, НТП, который проявляет себя не только в усовершенствовании общественно-экономических институтов, но и технологий в самом широком смысле слова, в том числе технологий повышения качества человеческих и прочих ресурсов, вовлечённых в производство.

Анализ определений и мнений исследователей-экономистов, широко освещённый в экономической литературе, показывает, что основные отличия термина экономический рост интенсивного типа в понимании традиционной экономической теории от термина экономическое развитие, используемого в рамках неравновесной экономической теории, выражаются в следующем:

а) при интенсивном типе экономического роста обязательно имеет место увеличение объёмов производства за счёт внедрения результатов НТП;

б) при экономическом развитии прямого увеличения объёмов производства не планируется и не наблюдается, имеет место экономия используемых в процессе производства ресурсов;

в) при экономическом развитии может иметь место косвенное увеличение объёмов производства (на других направлениях работ) в результате внедрения результатов НТП;

г) экономическое развитие, в конечном счёте, ведёт к переходу национальной экономики на новый хозяйственный уклад;

д) экономический рост осуществляется на прежней организационно-технической основе, без усложнения труда, и к переходу на новый хозяйственный уклад ведёт достаточно медленно;

е) экономическое развитие ведёт к непрерывному и постоянному уменьшению объёма используемых производственных ресурсов;

ж) при интенсивном типе темпы увеличения реальных объёмов производства превышают темпы изменения реальных совокупных издержек, при экономическом развитии издержки всё ниже и ниже «проседают» в себестоимости продукции;

з) экономическое развитие, в отличие от экономического роста, не нуждается в средствах для инвестирования, оно их создаёт, высвобождает, делает доступными для использования по необходимости.

Приведенные отличия важны с точки зрения распознавания двух по сути совершенно разных экономических стратегий: реализация одного из которых ведёт к неуклонному улучшению экономической жизни общества, реализация другого - задерживает общество на прежней ступени хозяйственного развития.

По мнению В.К. Нусратуллина, экономическое развитие является важной составляющей хозяйственной деятельности человека, обеспечивающей рационализацию использования природных ресурсов, участвующих в производстве: «По всей видимости, обеспечение такого ресурсосберегающего характера воспроизводства и есть тот переломный момент в жизни человеческого сообщества, который определит этап перехода к ноосфере, поскольку человеческий интеллект будет работать не на ускорение суммарного потребления, а на его замедление. То есть возникает движение с обратным ускорением, что будет способствовать обеспечению бесконечного жизненного цикла развития человечества» [3], поскольку «... до сих пор нет глубокого массового понимания того факта, что естественные природные ресурсы, экономические ресурсы исчерпаемы и жизненный цикл человечества

может быть завершён если будет продолжаться нелимитируемое (выделено автором) поглощение, переработка естественных природных ресурсов» [1].

Процесс экономического развития не обязательно связан с высвобождением рабочей силы. В результате сокращения «- ёмкости» оказываемых наёмным работником услуг, производство примет оптимизированную структуру, улучшив положение тех наёмных работников (и предпринимателей), которые обладают наибольшим уровнем производственного интеллекта.

А показать представителям производственной сферы, что является источником интеллекта и как его уровень зависит от потребностей, ценностей, образа жизни и прочих характеристик наёмного работника – обязанность современных исследователей, опирающихся на результаты и достижения различных областей знаний.

Небезынтересно отметить, что термин экономическое развитие, выдвинутый в рамках неравновесной экономической теории, переключается в термин, применяемый в равновесной экономической теории устойчивое развитие (англ.: *sustained development*): «устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [5], или, в менее антропоцентричном перефразе: «Улучшение качества жизни людей должно обеспечиваться в тех пределах хозяйственной ёмкости биосферы, превышение которых приводит к разрушению естественного биотического механизма регуляции окружающей среды и её глобальным изменениям» [5].

В рамках концепции устойчивого развития [5] постулируется необходимость распространения принципа социальной справедливости не только на настоящие, но и на будущие поколения, которые также должны иметь возможность пользоваться полноценными условиями окружающей среды, в том числе природными ресурсами. При этом принцип справедливости должен охватывать не только человечество, но и природную среду, которую также необходимо развивать и давать ей развиваться, поскольку жизнь человечества без полноценного существования природной среды невозможна.

На основании вышеизложенного, именно экономическое развитие выступает в качестве преимущественного варианта стратегии, реализуемой хозяйствующим субъектом в современных условиях, поскольку ведёт к сокращению производственных расходов и увеличению прибыли хозяйствующего субъекта. Следовательно, на современном этапе экономическое развитие хозяйствующего субъекта должно являться его основной стратегической целью, поскольку ведёт к увеличению прибыли, то есть удовлетворению первой из двух целей хозяйствующего субъекта согласно классической теории фирмы.

С точки зрения неравновесной экономической теории, прирост доходов наёмного работника (удовлетворение второй из двух, согласно классической теории фирмы, цели хозяйствующего субъекта) возможен за счёт следующих факторов:

1. Роста цены реализации трудовой услуги, оказываемой нанимателю:

$$\Delta\Pi_1 = (p_i + \Delta p_i) Q_i - p_j F_j,$$

где $\Delta\Pi_1$ – прирост дохода наёмного работника за счёт увеличения цены реализации трудовой услуги, оказываемой нанимателю; p_i – цена реализации i -й трудовой услуги, оказываемой наёмным работником нанимателю; Δp_i – прирост цены реализации i -й трудовой услуги, оказываемой наёмным работником нанимателю; Q_i – объём оказания i -й трудовой услуги (объём продаж данной услуги); p_j – цена приобретения j -го ресурса, необходимого для оказания трудовой услуги; F_j – объём приобретённого j -го ресурса, необходимого для оказания трудовой услуги.

2. Увеличения объёма продаж трудовых услуг, оказываемых нанимателю:

$$\Delta\Pi_2 = p_i (Q_i + \Delta Q_i) - p_j F_j,$$

где $\Delta\Pi_2$ – прирост дохода наёмного работника за счёт увеличения объёма продаж трудовых услуг, оказываемых нанимателю; ΔQ_i – прирост объёма продаж i -й трудовой услуги.

3. Уменьшения расхода ресурсов, участвующих в процессе производства (экономии производственных ресурсов):

$$\Delta\Pi_4 = p_i Q_i - p_j (F_j - \Delta F_j),$$

где $\Delta\Pi_4$ – прирост прибыли наёмного работника за счёт уменьшения расхода ресурсов; ΔF_j – величина уменьшения расхода j -го производственного ресурса.

В идеальном, с точки зрения максимизации прибыли, случае, все три приведенные выше варианта должны быть использованы совместно для увеличения дохода наёмного работника, однако, в современной экономической среде, где большинство ниш (по крайней мере в краткосрочном периоде) заполнено, места на рынках (в том числе на внутренних рынках труда, ведь именно о них в первую очередь идет речь в случае увеличения дохода наёмного работника внутри предприятия) распределены и объёмы производства условно-постоянны для каждого субъекта хозяйственной деятельности, то есть отсутствует спрос на большее количество товара, единственным осуществимым представляется третий вариант – уменьшение расхода производственных ресурсов, поскольку только реализация экономии ресурсов, могущая быть действенной исключительно за счёт повышения интеллектоёмкости производства (опять же, посредством повышения уровня интеллекта персонала) может контролироваться руководством предприятия, выступая в качестве резерва получения прибыли. Следует отметить, что экономить на фонде оплаты труда также нельзя, поскольку это вызовет отток интеллекта с предприятия, в результате чего уменьшится прибыль.

При этом, на макроэкономическом уровне, не будет иметь места приращение производства товаров потребления и не потребуются проводить денежную эмиссию, что предотвратит инфляционную спираль, в результате которой «эмиссионным налогом» против своей воли облагаются члены общества с фиксированным доходом (пенсионеры, сотрудники бюджетной сферы и прочие категории). «Экономика «стояла» на теории вероятности, но сейчас по множеству причин её законы недостаточны. Нужны новые теории. ...явления, которые сегодня происходят в экономике, имеют немало общего с некоторыми процессами в физике» [3]. С первым началом термодинамики это будет согласовываться следующим образом: «Если представить $dQ = Q_1 - Q_0$, то понятно, что для того, чтобы обеспечить прирост национального дохода, должна быть проведена дополнительная работа по производству дополнительного количества товаров. Ну, а если сохранить объём производства в рамках прошлого периода (года), а использование ресурсов сэкономить? Тогда, экономия ресурсов составит:

$$dQ = Q_0 - Q'_0,$$

где Q'_0 – объём использованных за период ресурсов из произведённого Q_0 на предыдущем этапе. То есть dQ будет составлять экономию ресурсов, которая будет идти на пополнение запасов. И такая экономия ресурсов, как раз, и будет представлять величину национального дохода.

Далее, естественно в соответствии с принципом калибровочной симметрии в последнем случае политика государства должна быть направлена на сокращение денежной массы пропорционально сокращению количества сделок по закупке сэкономленных ресурсов... Это, по-видимому, одна из причин нежелания активизировать сокращение использования ресурсов на единицу выпускаемого товара» [4].

В этом случае формулу первого начала термодинамики для экономики можно записать следующим образом:

$$НД = | - dM | + | - dQ | = dM' + dQ',$$

где dM' – изъятие денег из обращения;

dQ' – экономия ресурсов.

Практика хозяйствования показывает, что экономия производственных ресурсов в рамках хозяйствующего субъекта возможна как путём подключения к экономии производственных ресурсов хозяйственной мысли нанимателя, так и наёмного работника. При этом, в условиях жёсткой конкуренции, последнее имеет особо важное значение, в том числе и в свете обогащения труда наёмного работника и вовлечения элементов творчества всех участников производственного процесса. Тогда интеллект наёмного работника будет работать

на экономию ресурсов внешней среды. Чем больше наёмный работник экономит производственных ресурсов, тем больше прирастает прибыль предприятия и национальное богатство в целом, следовательно, наёмный работник должен иметь долю в соответствии с принципом справедливости: «... в элементарных своих составляющих по предпринимателям экономия ресурсов оборачивается элементарной прибылью, а это уже есть конкретная составляющая национального дохода. То есть, экономя потенциальную энергию экономики сохранением ресурсов, мы фактически добиваемся выгодного их использования и извлекаем прибыль» [4].

Получается, что интеллект наёмного работника выступает внутрипроизводственным фактором воздействия на систему расходования ресурсов, обеспечивая их экономию и, как бы, передавая излишки теплоты и работы внешним системам – природе, иначе говоря, отправляет их в запасы.

Следовательно, в современных условиях снижение расхода ресурсов, необходимых для обеспечения производства, в краткосрочной перспективе, является единственным фактором повышения уровня дохода наёмного работника.

В рамках классической экономической теории и практики, удовлетворение обеих целей субъекта хозяйствования (повышение дохода фирмы и повышение дохода наёмных работников) зачастую достигалось посредством выработки компромиссов между работодателем и наёмным работником, при этом компромиссы не всегда полностью учитывали интересы наёмных работников, поскольку были в определённой степени навязаны и продиктованы работодателем. Происходило и происходит это в силу тяготения рынка труда к состоянию монополии работодателя, ведь количество работодателей на рынке труда традиционно не обеспечивало оперативный переход наёмных работников с одного предприятия на другое в случае не согласия с условиями трудового контракта. Нередки были случаи, когда прибыль предприятия доводилась до необходимого уровня за счет сокращения фонда оплаты труда наёмных работников.

В рамках неравновесной экономической теории труда предлагается вариант повышения благосостояния предприятия и наёмного работника, который удовлетворяет обе цели хозяйствующего субъекта одновременно, то есть обеспечивает рост дохода наёмного работника и увеличение величины прибыли предприятия - для обеспечения экономического развития хозяйствующего субъекта необходимо ориентировать всю его структуру на переход от экономического роста к экономическому развитию. Для достижения такого перехода необходимо осуществлять экономию расходования производственных ресурсов за счёт задействования интеллекта всех членов коллектива хозяйствующего субъекта, в том числе и наёмных работников. Для улучшения качества генерируемых предложений по снижению ресурсоёмкости оказываемых услуг (экономии производственных ресурсов) нанимателю необходимо осуществлять стимулирование наёмных работников по данному направлению.

Тем самым одновременно: а) повышается уровень доходов наёмного работника за счёт задействованного им интеллекта (а поскольку в рамках неравновесной экономической теории интеллект в долгосрочной перспективе безграничен); б) увеличивается прибыль предприятия за счёт экономии расходования производственных ресурсов; в) повышается уровень конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе поскольку снижаются расходы на закупку производственных ресурсов, что также ведёт к увеличению прибыли в долгосрочной перспективе.

Итак, говоря о повышении уровня прибыли предприятия и дохода наёмного работника в результате перехода от экономического роста к экономическому развитию, необходимо резюмировать следующие теоретические положения:

1. Повышение уровня дохода предприятия на современном этапе в краткосрочной перспективе возможно лишь за счёт экономии расхода ресурсов при производстве благ.

2. Повышение уровня дохода наёмных работников на рынке труда (внешнем и внутреннем) на современном этапе в краткосрочной перспективе возможно лишь за счёт

совершенствования их способностей по подаче предложений и идей по экономии расхода производственных ресурсов при производстве ими благ.

3. Экономия производственных ресурсов на современном этапе является ключевым моментом, обеспечивающим переход от экономического роста к экономическому развитию, обеспечивающему рост доходов как предприятия, так и наёмного работника.

4. В «Положениях об оплате труда...» всех категорий наёмных работников необходимо предусмотреть пункты поощрения за достигнутое снижение ресурсоёмкости оказываемых ими услуг (экономии производственных ресурсов) с целью обеспечения выполнения цели предприятия – сокращения «ёмкости» производства, снижения расходования производственных ресурсов и, следовательно, увеличения прибыли предприятия, а также основной цели наёмного работника – увеличения собственного дохода.

Исходя из приведенных выше рассуждений, с целью ускорения перехода предприятий от количественного экономического роста к качественному экономическому развитию и способствования повышению их конкурентоспособности, для наёмных работников необходимо осуществлять премирование за внесение ими интеллектуального вклада в производство в форме внесения личных предложений по экономии расходования производственных ресурсов, так как в условиях постоянства сбытовой ёмкости рынков (особенно в краткосрочной перспективе), единственным источником снижения себестоимости продукции является экономия расходования производственных ресурсов, ведущая к снижению расходов предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зверева, И.Г. Современные тенденции развития экономической культуры: монография [Текст] / И.Г. Зверева, Л.В. Хорошилова. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2008. – 181 с.
2. Медведев, Ю. Он рассчитал катастрофу [Текст] / Ю. Медведев // Российская газета. - №41(4865). - 2009. – С.7.
3. Нусратуллин, В.К. Неравновесная экономика [Текст] / В.К. Нусратуллин. – М.: Компания Спутник+, 2006. – 482 с.
4. Паршев, А.П. Возьмут ли нас на «Титаник»? [Текст] // Крах доллара / Составитель А.А. Нагорный. – М.: Издатель Н.Е. Чернышева, 2001. - 168 с.
5. Садченко, К.В. Законы экономической эволюции [Текст] / К.В. Садченко. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 272 с.
6. Хейне, П. Экономический образ мышления : пер. с англ. [Текст] / П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 544 с.

Загуляев Денис Георгиевич

Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета

427410, г. Воткинск, ул. Мира, 1а

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация производства»

Тел.: 8 (912) 447-29-28

E-mail: dzagulyaev@threatreduction.net

А.В. ГРАЧЕВ

ЭКОНОМИКО-ФОРМАЦИОННЫЕ ЦИКЛЫ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассмотрена проблема генезиса теневой экономики в сопоставлении с эволюцией общественно-экономических формаций. Обоснована гипотеза о наличии экономико-формационных циклов криминализации экономики, в рамках которых криминальное экономическое поведение проходит стадии девиации, конкуренции, институализации и легализации.

Ключевые слова: *циклы, криминализация экономических отношений, теневая экономика, формации.*

In the article the author considers the problem of the genesis of the shadow economy in relation to evolution of the socio-economic formations. The hypothesis about the presence of economic-formational cycles of criminalization of the economy in which economic behavior is criminal under deviation, competition, the institutionalization and legalization.

Key words: *cycles, criminalization of economic relations, the shadow economy, formation.*

Криминализация экономики и основная форма проявления данного феномена – теневая экономика – явления, которым уделялось достаточно много внимания отечественных и зарубежных исследователей различных отраслей науки. Вместе с тем, исторические аспекты развития криминализации экономических отношений изучены слабо, несмотря на то, что именно ретроспективный исторический анализ любого явления – метод, позволяющий выявить закономерности в развитии изучаемого объекта, необходимые для последующей разработки прогнозных оценок его динамики. Данный тезис справедливо относится и к такому слабо изученному аспекту теневой экономики, как генезис ее развития в долгосрочной исторической ретроспективе, что определяет актуальность проведения подобных исследований.

На наш взгляд, историю развития общества и экономики можно рассматривать через призму периодической криминализации и декриминализации видов экономической деятельности, форм собственности и экономических отношений. Традиционно выделяемые экономические формации развития общества при этом следует рассматривать как «экономико-формационные циклы криминализации экономических отношений».

Нет вечного, неизменного понятия криминальная экономика, содержательно оно претерпевало существенные коррективы в процессе развития общества. Такое положение вещей хорошо объясняется с позиций динамичности социальных норм и экономического детерминизма. Грани между преступным и легальным, деструктивным и конструктивным изменчивы, и их изменения зависят как от изменений в жизни общества, так и от характеристик общественного и экономического сознания, от изменений общественной морали и культуры. В опубликованном в 1848 г. «Манифесте Коммунистической партии» Карл Маркс и Фридрих Энгельс подчеркивали значение экономического детерминизма. Преступность рассматривалась ими как побочный продукт экономических условий. Маркс утверждал, что способ производства материальной жизни определяет общий характер социальных, политических и духовных процессов. Когда способ производства материальной жизни приходит в противоречие с существующими производственными отношениями и отношениями собственности, люди в рамках такой системы оказываются поработанными. Изменение экономической основы общества приводит к изменению всей социальной надстройки. Между тем отдельные индивиды в рамках общества могут столкнуться с неадекватностью возможностей и различными дилеммами, что угрожает существующей системе ценностей. Одним из следствий такой ситуации может стать преступление. И чем больше существующий и утвержденный нормами права экономический уклад не

соответствует внутренним потребностям экономических агентов, тем выше риск девиантного по отношению к данным нормам поведения [9].

Каждой общественной формации соответствует определенный базисный тип экономических отношений, который впоследствии при переходе к новой формации, вследствие неэффективности для экономически активного большинства и нарастания общественных противоречий, становится незаконным или неформальным. Одновременно деструктивные для государства, но эффективные для общества экономические отношения, в рамках прежней формации находящиеся под запретом, при переходе к новой формации декриминализируются (таблица 1).

Таблица 1 - Генезис криминализации базисных экономических отношений в эволюции общественно-экономических формаций

Генезис криминализации экономики		Источники регламентации хозяйственной деятельности
Декриминализируемые базисные экономические отношения	Криминализируемые базисные экономические отношения	
Первобытнообщинная формация		
-	-	Общинные монономы
Рабовладельческая формация		
<i>Отношения частной собственности</i> Торговля людьми Классовое деление общества Эксплуатация рабов	Общинное распределение результатов труда Права рабов	Рабовладельческое право (Законы Хаммурапи, древнегреческие законы, римское право)
Феодалная формация		
Частная собственность крестьян и ремесленников на результаты своего труда	Частная собственность эксплуататора на жизнь крепостного	Феодалное право (Каноническое право, нормы христианской этики, цеховые уставы)
Капиталистическая формация		
Теологические запреты в экономике Ростовщичество Труд как средство обогащения Ценовая, продуктовая, инновационная конкуренция Разделение собственности и управления капиталом Право выбора сферы, вида и способа осуществления хозяйственной деятельности	Собственность землевладельцев на крестьян (крепостных) и результаты их труда Прикрепление трудящихся к земле Монополия государства и крупных собственников на производство отдельных видов товаров Наследственное классовое и профессиональное разделение хозяйствующих субъектов	Капиталистическое право (Нормы протестантской этики, современные государственные и надгосударственные нормативно-правовые акты)
Социалистическая формация		
Распределение результатов труда в соответствии со вкладом каждого участника трудовой деятельности Общественная (социалистическая) собственность	Отношения частной собственности	Базисные труды марксистско-ленинской теории, законодательство СССР

Противоречия рабовладельческого способа производства разрешались феодальными революциями. Противоречия феодального общества разрешались революциями буржуазными. В российской истории имела место революция социалистическая, призванная разрешить противоречия капиталистического хозяйства. При этом происходящие в периоды социально-экономических трансформаций политические революции, можно рассматривать как приход к власти носителей и сторонников более прогрессивных, находящихся под запретом норм, регламентирующих организацию и способы ведения хозяйственной деятельности, которые ускоряли процесс смены способов производства. Восприняв созданные в предыдущей формации материальные предпосылки (формально и неформально), они способствовали коренным преобразованиям в производительных силах и доведению их до адекватного новому строю состояния как в технико-технологическом, так и

в организационном смысле.

На основе историко-экономического анализа развития экономических отношений проведем анализ изменения границ легального и нелегального при переходе общества от одной общественно-экономической формации к другой.

Трансформация первобытнообщинного строя в рабовладельческий

Характерными особенностями хозяйствования первобытнообщинной формации являлись общая собственность на труд и его результаты, а также их равное распределение среди членов общины. Полученный продукт, добытый охотой и рыбной ловлей, собирательством плодов, составлял общую собственность общины и делился среди членов рода поровну, с учетом заслуг каждого охотника, добытчика первобытного хозяйства. Частная собственность являлась незаконной. Ее в принципе не было, так как собирательное хозяйство прибавочного, избыточного продукта, как правило, не приносило.

Следующий эволюционный этап развития первобытного общества связан с переходом от присваивающего хозяйства (охота, рыболовство, собирание плодов) к производящему — скотоводству и плужному (пахотному) земледелию. Этот процесс получил название неолитической революции. Главным последствием неолитической революции явился рост богатства: земледелие и скотоводство позволяли получить избыток продукта (прибавочный продукт), которого не могло обеспечить присваивающее хозяйство. На этой основе возник регулярный обмен продуктами между племенами, дававший возможность накопления новых богатств, которые ранее, при натуральном хозяйстве, были недоступны.

Излишек продуктов производства создавал также возможность привлечения дополнительной рабочей силы, требующейся для ухода за скотом и обработки полей. Источником дополнительной рабочей силы, прежде всего, являлись плененные члены соседних общин, труд которых стал активно использоваться. Кроме того, со временем происходит накопление излишков у некоторых членов общины, что приводит к зарождению института долговых обязательств, который, в свою очередь, приводит к труду должников не только для общины, но и для «займодавца». Такие отношения в период зарождения и расцвета первобытнообщинного строя были запрещены так называемыми «табу». Одним из важных факторов, стимулирующих процесс неравномерного распределения имущества, было разделение труда. Например, скотоводство легче, чем земледелие, давало устойчивый прибавочный продукт, что приводило к накоплению такого продукта сначала у племени в целом, а затем у отдельных семей внутри племени [1]. Общественная собственность рода переходит постепенно в частную собственность отдельных семей, ставших самостоятельными хозяйственными единицами. Это, в свою очередь, приводит к зависимости одних членов общины от других. При этом «узаконивание» неравенства происходит не только на основе разделения людей на свободных и рабов, но и на основе разделения функциональных обязанностей внутри общины, появления аппарата управления, монополии на власть отдельных семей, формирования касты жрецов и т.п.

В итоге трансформацию общества от первобытнообщинного строя к рабовладельческому можно характеризовать институализацией и формализацией имущественного неравенства и частнособственнических отношений. Общество в лице экономически могущественного класса и власти формально оформило свободу одних включать в свою собственность других субъектов как рабовладельческое право. Рабовладение разрешало одним владеть чужой жизнью вместе с живым и прошлым трудом, других (рабов) лишало всех прав.

Следует отметить, что в рассматриваемую эпоху появился еще один немаловажный фактор, послуживший развитию теневой экономики как хозяйственной деятельности, не отвечающей требованиям закона и формальных норм. Если в ранних первобытнообщинных обществах нормы принимались и утверждались с участием всей общины и базировались на мононормах – традициях данного племени, отвечающих интересам всего племени, то после функциональной дифференциации общества разработка и утверждение норм становится прерогативой «властимущих» членов общины, аппарата управления. В итоге

сформировалась самая важная предпосылка развития хозяйственной деятельности вне рамок формальных правил - разрыв между интересами власти и экономически могущественного класса, формализованных в нормах, и интересами всего общества. Как впоследствии отмечали крупнейшие представители эпохи Просвещения «в государстве, где право является просто возведенной в закон волей правителя, жизнь, собственность и свобода подданных гарантируется не лучше, чем в условиях полного беззакония» [13].

Трансформация рабовладельческого строя в феодальное общество

Феодальные отношения не возникли на пустом месте в момент трансформации общества и его хозяйственной системы, а из теневого и неформального перешли в рамки законных.

Так восстание Спартака в 74-71 г. до н.э. в данном контексте является не чем иным, как неформальным протестом рабов против существующих формальных правил ведения хозяйственной деятельности с целью их изменения.

Законы Петелия и Папирия полностью криминализировали долговое рабство в Древнем Риме, оставив законным использование только рабов-иноземцев. Одновременно данные законы послужили поводом перехода из категории рабов в категорию земледельцев - арендаторов земельных участков (колонов) значительной части населения Римской империи. Свободный арендатор заключал контракт с частным лицом или государством на определенное время. Съемщик был привязан к земле, но лишь до конца ее найма, обозначенного в условии контракта. Но по согласию обеих сторон можно было пролонгировать контракт из года в год, причем не требовалось перезаключать контракт, что стало позже основой в прикреплении мелких колонов к участку, который они обрабатывали [16, с. 9]. Труд колонов, несмотря на имевшиеся в то время ограничения по его использованию, был более эффективным по сравнению с трудом рабов. Этот факт в совокупности с уменьшением притока рабов из-за уменьшения военной мощи империи и усиления оказываемого ей сопротивления стал причиной широкого использования колонов.

В IV в. н.э. эдикт Константина «О беглых колонах» (371 г. н.э.) и эдикт Валентина I (392 г. н.э.) запретили свободным арендаторам, сидящим на чужих землях, оставлять арендуемые участки, а землевладельцам было запрещено отчуждать свои земли отдельно от колонов, сидящих на них. В результате колоны из свободных людей превращаются в крепостных, в «рабов земли». Прикрепление колонов к земле стало пожизненным и потомственным. Колон становится связанным с землей, которую он сам по своей воле не может оставить и от которой не может быть оторван против своей воли. Колон имеет право вступить в брак, иметь собственное имущество. Но он прикреплен к земле, притом не только лично: дети его также становятся колонами [2].

Фактором развития феодальных отношений стало принятие закона о замене части денежных налогов натуральными. Данный нормативный акт, по сути, выводил из «тени» широко используемую практику трудовой повинности колонов взамен уплаты денежных долгов. На поздних этапах рабовладельческого строя широкое применение получили неформальные практики экономического принуждения рабов к труду, связанного с возможностью выкупить свою свободу за счет части средств, оставшихся у раба после выполнения им всех обязательств перед хозяином.

В итоге еще в рабовладельческом Риме зарождается феодальный порядок, феодальные производственные отношения. В этом сложном процессе раб поднимается в своем социальном статусе, свободный крестьянин, напротив, опускается.

Сформировавшееся феодальное право (крепостничество) формально разрешило одним субъектам (феодалам) владеть чужим живым и прошлым трудом. Других, подневольных субъектов (вассалов) экономически могущественный класс отчуждал от плодов своего труда, живого и, тем более, прошлого. Однако жизнь крепостных юридически больше не являлась собственностью феодала.

Таким образом, феодальные отношения, в рамках которых крепостной получал в собственность часть результатов своего труда, оставшихся после уплаты всех обязательств

(отработанная рента (оброк), натуральная рента (барщина), денежная рента) феодалу, родились на основе декриминализации права собственности находящегося в зависимости крепостного на часть результатов своего труда. Одновременно было криминализовано право собственности феодалов на жизнь крепостных, или иными словами рабство. Это создавало определенную заинтересованность крепостного крестьянства в результатах своего труда, что вело, по сравнению с трудом рабов, к росту его производительности.

Исторический анализ эволюции институтов рабства и работорговли позволяет выявить наиболее яркий пример генезиса степени криминальности базисных экономических отношений. По мере развития общества рабство и работорговля из легальной сферы экономики, более того, из базисной формы экономических отношений в государствах древнего мира, перешли сначала в серый (криминализованный), а затем в черный (криминальный) сегмент теневой экономики.

Трансформация феодальных отношений в капиталистические

Капитализм как система сложился в результате формализации тех экономических практик, которые в средние века считались по большей части неформальными. Неформальная хозяйственная деятельность в период феодализма, прежде всего, была направлена против или велась в обход несправедливых «кабальных» законов государства, церковных канонов и прочих феодальных норм, действующих на определенной территории, защищающих интересы государства, церкви и феодалов.

Так в качестве незаконных практик, применявшихся в средние века, можно указать на произвольные экспроприации земель феодалами, введение ими податей и иных сборов, грабеж чужих или своих собственных крестьян. Каноническое право, нормы христианской этики, правила цеховых уставов в качестве неформальных видов экономической деятельности рассматривали ростовщичество, нарушение норм регулирования цен, оплаты труда, количества учеников и подмастерьев, стандартов качества продукции и мастерства. Ростовщичество в христианских странах являлось прообразом «беловоротничковой» преступности. Известный западный специалист Терстеген определяет «беловоротничковую» преступность как антиобщественное, нацеленное на обогащение поведение, которое лицами, занимающими социально престижное положение, практикуется в рамках своей профессии таким образом, что они при одновременной предпосылке законопослушного поведения всех остальных злоупотребляют общественным доверием, которым обязательно пользуется их группа [3]. В средние века, несмотря на то, что согласно каноническому праву ростовщичество было запрещено, фактически им занимались, не афишируя этого, не только светские, но даже церковные феодалы, то есть те, кто пользовался безграничным доверием в обществе того времени [7].

На поздних стадиях феодализма в некоторых странах получили широкое распространение внеправовые (из-за отсутствия регламентирующих их норм) формы теневой экономики. Так, например, во времена великих географических открытий (конец XV–XVII вв.) были сравнительно быстро захвачены огромные территории в Мексике, Перу и других странах с расположенными там очагами древних цивилизаций (ацтеков, инков, майя и др.). Завоеватели из Испании и Португалии захватывали и грабили несметные богатства храмов и дворцов, за бесценок скупали пряности, ткани, жемчуг и др. Все это везли в Европу, где продавали в разных странах. Доходность от этих операций составляла 300–400 %, а порой и все 800 %, однако никаких отчислений в казну государств не поступало. Королевская власть и феодалы Испании и Португалии из-за отсутствия регламентирующих правовых норм в данной сфере не могли пользоваться полученными средствами. Золото и серебро уходило из этих стран бесследно, в то время как Англия, Франция и Голландия, где налогообложение доходов мореплавателей и колонизаторов было четко регламентировано и, более того, данные виды деятельности были под протекцией государства, использовали полученные средства на развитие промышленности, открытие новых земель, создание колониальных империй [7].

Рассеянная мануфактура в эпоху феодализма представляла «подпольную» оппозицию

легальному цеховому ремеслу. Казнокрадство и коррупция поразили государственный аппарат всех абсолютистских держав. Пиратство процветало в XVI - XVIII вв. в Средиземном и Карибском морях, в Индийском океане, нанося чувствительные удары по морским путям. Эта теневая деловая активность была реакцией на наступление власти денежного богатства, которое, однако, еще не имело институционального фундамента.

Протестантизм легитимировал стремление к максимизации прибыли в качестве общепризнанной нормы поведения, труд стал трактоваться как законное средство приобретения богатства, ценовая, продуктовая, инновационная конкуренция перестала рассматриваться как незаконные практики, ростовщичество стало законным делом, способствовавшим развитию банковского бизнеса, источником кредитования промышленности. В то же время наиболее криминальные виды деятельности (пиратство, коррупция), мешавшие эффективному функционированию капиталистической экономики, были постепенно поставлены вне правовых рамок.

Однако формирование класса крупных собственников еще не означало переход к капитализму. Капитализм на ранних стадиях развития привел не к затуханию теневой экономики, а к ее росту с эффектом мультипликатора. Вопреки общему мнению, будто предпринимательство нового времени сразу и решительно рвет с феодальным консерватизмом, крупный бизнес эпохи меркантилизма развивался не в оппозиции абсолютной монархии, а, напротив, под ее покровительством.

Формирование новых институтов отставало от ломки старых. Возникающий класс мелких и средних собственников чувствовал себя стесненно в рамках старых правил и начинает внедрять новые «правила игры» в экономическом поле, что требует преодоления сопротивления старого класса лиц, владеющих собственностью – государства и феодалов. Один из ведущих современных исследователей теневой экономики Э. де Сото рассматривает генезис капитализма в Западной Европе как своеобразную «криминальную революцию» против отжившей меркантилистской регламентации. По его мнению, меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI–XVIII вв., был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации (прежде всего, в форме патентов и лицензий на производство и торговлю какими-либо товарами). Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими. Нарушители этих правил рисковали подвергнуться расправе со стороны либо государственных чиновников, либо самих владельцев монопольных привилегий. Однако натиск нелегального конкурентного производства неуклонно возрастал: контрабандисты предлагали дешевый безакцизный товар, мелкие предприниматели производили нужные потребителям товары, невзирая на королевские патенты, подкупленные чиновники закрывали глаза на учащающиеся нарушения. В конце концов, мирным ли (как в Англии) или насильственным (как во Франции) путем, меркантилистская система была сломлена. Монополии лишились правовой защиты и практически все получили свободный доступ к предпринимательству: «...людям развязали руки, и их энергия направилась не на борьбу с государством, а на производительный труд [11].

Отметим, что по аналогичным сценариям происходило развитие капитализма не только в Европе, но и в других странах, например в Японии. «Отмирание» японского феодализма и формирование капиталистических отношений также происходило с внедрением и развитием в стране теневой экономики в XVIII – XIX веках. В это время в Японии царил произвол, купцы и ростовщики не платили налогов, избегали инвестиций в промышленность страны [6].

Таким образом, теневая экономика стала тараном капиталистической революции.

Трансформация капиталистического строя в социалистический

Переход общества от капиталистического способа хозяйствования к социализму

(таких практик на настоящий момент не так много), который мы можем анализировать на примере российской истории, не был основан на легализации теневых форм хозяйствования. Этот переход в большей степени основан на теоретических разработках социалистического и коммунистического толка, являющихся неприемлимыми для существующих в то время политических и экономических укладов и вследствие этого запрещенных законодательно. Этапы девиации, конкуренции и институализации социалистических норм были сугубо теоретическими. До 1917 года социалистические нормы не были апробированы на практике. Однако, несправедливая система распределения национального дохода и «консерватизм» царского режима, не готового к либеральным реформам, в совокупности с тяжелым экономическим положением страны в период первой мировой войны привели к революционным изменениям. Как определил академик Петраков Н.Я. «в 1917 году разрушался несправедливый капитализм во имя создания общества всеобщей социальной гармонии» [11]. В результате были криминализованы отношения частной собственности и юридически легализована народная общественная собственность на средства труда и его результаты.

Уже в 70-х гг. XX века наблюдается обратная тенденция, а именно начинается рост теневых экономических отношений, главной особенностью которых является формирование частной собственности. Развитие прото-рыночных теневых отношений в номенклатурной среде вело к формированию отношений частной собственности, постепенно сближающихся с институтами современного рыночного хозяйства. Хотя формально собственность считалась «общенародной», фактически все больший объем прав собственности переходил к тем, кто ею распоряжался в процессе торгов на административном рынке. Именно эта тотальность теневых рыночных связей облегчила рыночную модернизацию 1990-х гг. – многие рыночные институты не создавались «с нуля», а лишь трансформировались из теневых в легальные [8].

Проведенный анализ подтверждает нашу гипотезу о циклическом развитии криминализации экономических отношений. В рамках одного экономико-формационного цикла общество из состояния, в котором под криминализацию подпадает около 10% процентов деяний переходит в состояние, при котором криминализованная сфера составляет уже более 80%. Если на начальных этапах цикла криминализации теневая экономика является своего рода формой девиантного общественного поведения и воспринимается большинством крайне негативно, то для завершающих этапов теневая экономика – это обычная и даже необходимая форма деятельности.

Криминальное экономическое поведение из специфической стороны экономической жизни превращается в обязательное условие для проявления любой хозяйственной активности.

Фактором цикличности криминальной экономической деятельности как формы девиантного поведения является изменение норм, регламентирующих хозяйственную деятельность. Нормы, как границы между криминализованными видами деятельности и легальными, не всегда справляются со своими функциями. Одной из причин этого является стремительное развитие общества, в условиях которого нормы иногда не успевают за общественным прогрессом. Возникает состояние аномии – кризисное состояние какой-либо сферы отношений, связанное с бездействием прежних норм и неформальностью новых, вытесняющих старые. Однако по мнению основоположника теории социальной аномии Э. Дюркгейма существует сфера общества, где аномия является хроническим явлением: это «коммерческий и промышленный мир» - иными словами, экономическая сфера общества. «В промышленном мире, - пишет он, - кризис и состояние аномии суть явления не только постоянные, но можно даже сказать, нормальные».

Несмотря на это, норма всегда была и будет необходимым условием общественного и глобального порядка и всегда будет преступаться субъектами этого порядка. При этом важно понимать не только то, что социальная норма всегда подвижна, условна и не абсолютна, будь то норма экономическая, правовая, политическая, религиозная, моральная и т.д. Норма есть необходимый, но не достаточный элемент социальной регуляции. Любая норма производна от общественно-признанной и актуальной ценности: обесценивается ценность - ослабевает

норма. Следовательно, вопрос устойчивости и социальной силы нормы - это вопрос устойчивости ценности, закономерности ее циклического воздействия на общество (возникновение, рост, обесценение).

Поскольку законодательные нормы призваны отражать волеизъявление большинства, рождение новых норм, новых «правил игры» обычно происходит с нарушением закона в форме *девиации* по отношению к общепризнанным нормам. На следующей стадии происходит *конкуренция* формальных (законных и общепризнанных) и новых теневого (незаконных) норм и практик хозяйствования. В конкуренции старых формальных и новых неформальных правил хозяйственной деятельности «выживают» лишь такие новые правила, использование которых обеспечивает сильные преимущества в сравнении с традиционным укладом.

Главным принципом в конкуренции формальных и неформальных правил выступает принцип минимакса. Принцип минимакса заключается в том, что хозяйствующие субъекты при выборе между формальными и неформальными нормами, выбирают ту, которая позволяет, с одной стороны, максимизировать полезность (выгоду), а с другой – минимизировать издержки (затраты). Если требованиям принципа минимакса наиболее полно удовлетворяют неформальные правила, то с большей вероятностью будет сделан выбор именно этих правил, чем формальных.

Далее происходит *институализация* (закрепление в правилах поведения общества) теневого практик, более конкурентоспособных по сравнению с формальными. Неформальные правила, институализированные в обществе, не требуют внешнего принуждения, они «самопринудительны». Данное явление можно объяснить с позиций самодетерминации криминального экономического поведения на основе эффекта «частоты- зависимости». Данный эффект был описан в работах У. Витта, который обосновал, что «действие эффекта частоты зависимости проявляется в закреплении (фиксации) определенного типа выбора (способа решения задачи) в поведении экономических единиц по причине того, что именно такой выбор (способ решения) осуществляется в обществе наиболее часто». Отсюда, если в своей хозяйственной практике человек наиболее часто наблюдает, что окружающие его люди предпочитают криминальные или теневые формы экономической деятельности легальным, то вероятность того, что он в аналогичной ситуации будет действовать таким же образом, весьма высока. Общественная институализация нормы еще не означает, что норма будет закреплена в законах (формализована). Так как «выгодность» для общества не тождественна «выгодности» для государства. В этой связи, существует два варианта дальнейшего развития нормы. Либо государство *легализует* норму, что автоматически декриминализирует часть хозяйствующих субъектов ее использующих, либо нет, что оставит в «тени» тех, кто использует в своей деятельности неформальные нормы и соответствующие им практики хозяйствования, что приведет к хаосу и потере государством управляемости экономической системы, учитывая масштабность теневого сектора. Однако для субъектов власти выгоднее подчиняться навязанным им правилам, чем оказаться в мире без правил. Исторический анализ развития общества и экономики свидетельствует, что рано или поздно новые неформальные нормы, выдержавшие конкурентную борьбу и институализированные в экономической системе, становятся формальными. И, несмотря на то, что теневая экономическая деятельность не несет в качестве своей цели изменение политического строя в открытой форме, историческая ретроспектива показывает, что практически все революции, приведшие к свержению власти, были связаны с изменением текущих экономических укладов, препятствующих эффективным формам хозяйствования. Стоит понимать и то, что переход от одной общественной системы к другой всегда вызывает всплеск маргинальных, опасных для общества форм социально-экономических отношений. Если их удастся локализовать, то общество благополучно минует кризисный период своего развития (как это было в Западной Европе нового времени). Если же маргинальные отношения разрастаются, то может произойти цивилизационная катастрофа, отбрасывающая общество назад, как это было в 90-е гг. в России. Это связано еще и с тем, что отжившие экономические институты еще долго

продолжают действовать, сохраняя потенциальную возможность пережить второе рождение, поэтому разрастание теневых отношений часто означает регенерацию пережитых институтов, что ведет к торможению общественного развития. Перефразируя известное высказывание Эмиля Дюркгейма о преступности как функции общества, можно отметить, что высокий уровень преступности в экономической сфере подводит общество и государство к осознанию необходимости коренных социальных перемен (прежде всего в сфере пересмотра действующих формальных норм), пониманию их неизбежности. И чем раньше это будет осознано, тем быстрее оно сможет снять глубинные социально-экономические противоречия, которые кроются в несовершенстве, а чаще в явной порочности сложившихся в хозяйственной жизни общественных отношений, и достичь устойчивого развития [5].

Проанализированный генезис криминализации экономических отношений в долгосрочной исторической ретроспективе позволяет сделать вывод о том, что с позиций управления обеспечением экономической безопасности государства в части противодействия криминализации экономики важно:

- обеспечение постоянного максимального удовлетворения интересов хозяйствующих субъектов, как в разрабатываемых нормах, регламентирующих их деятельность, так и в практике применения норм;

- погашение бифуркационных скачков развития экономической системы путем обеспечения умеренной динамики формальных норм на основе мониторинга качественных и количественных индикаторов теневого сектора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Durkheim, E. Les formes elementaires de la vie religieuse [Text] / E. Durkheim. - Paris, 1912
2. Knight, J. Institutions and Social Conflict [Text] / J. Knight. - Cambridge. - 1992
3. Witt? U. Evolution in Markets and Institutions [Text] / U/ Witt. - 1993
4. Аврутин, Е.Ю. Эффективность деятельности органов внутренних дел Государственно-правовые, социальные и организационные аспекты изучения, оценки, проектирования: дис...д.ю.н.: 12.00.02. [Текст] / Аврутин Е.Ю // СПб, 1998
5. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00064/34100.htm>
6. Кайзер, Г. Криминология. Введение в основы. Пер. с нем. [Текст] / Г. Кайзер. – М.:, 1979.
7. Каутский, К. Экономическое учение Карла Маркса [Текст] / К. Каутский. - СПб.: Изд. Врублевского, 1907
8. Колесников, В.В. Криминальная Россия [Электронный ресурс] / Федеральный информационно-аналитический журнал «Сенатор» // Режим доступа: <http://www.senat.org/nova/txt4.htm> (дата обращения: 28.03.2010)
9. Кузнецова, О.Д. История экономики [Текст] / Л.Д. Кузнецова, И.Н. Шапкин. – М.: ИНФРА–М, 2005. – 416 с.
10. Латов, Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики [Текст] / Ю.В. Латов. - М.: МОНФ, 2001
11. Петраков, Н.Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней [Текст] / Н.Я. Петраков. – М., 1998
12. Семенов, В.Ф. История средних веков. [Текст] / В.Ф. Семенов - Москва, 1975
13. Сото, Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. [Текст] / Э. де. Сото. - М.: Catallaxy, 1995. – 190 с.

Грачев Александр Владимирович

ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский университет МВД России»

197371, г. Санкт-Петербург, пр. Королева, д. 46, корп. 3

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Тел.: +7 (812) 495-23-11, 89052051387

E-mail: grachevalexunder@rambler.ru

А.Ю. ЕГОРОВ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО РАСТЕНИЕВОДСТВА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Органическое сельское хозяйство – перспективное направление в мировом сельском хозяйстве, которое не только позволяет решить ряд экологических проблем, но и выгодно экономически. Мы рассматриваем преимущества и недостатки Орловской области для производства органической продукции и сравниваем экспериментальные экономические показатели биологизированного выращивания озимой пшеницы со среднеобластными показателями её традиционного выращивания.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, Орловская область, озимая пшеница, урожайность, экономическая эффективность.

Organic farming is a perspective branch of the world agriculture, which is not only good in solving ecological problems, but it also has economic profit. We consider advantages and disadvantages of Orel region for the production of organic goods and compare experimental economic data of winter wheat's biological growing with average data of its conventional growing in the region.

Key words: organic farming, Orel region, winter wheat, crop capacity, economic efficiency.

Органическое сельское хозяйство, экологическое сельское хозяйство - форма ведения сельского хозяйства, в рамках которой происходит сознательная минимизация использования синтетических удобрений, пестицидов, регуляторов роста растений, кормовых добавок, генетически модифицированных организмов. Напротив, для увеличения урожайности, обеспечения культурных растений элементами минерального питания, борьбы с вредителями и сорняками, активнее применяется эффект севооборотов, органических удобрений (навоз, компосты, пожнивные остатки, сидераты и др.), различных методик обработки почвы и т.п. [2]

Традиционное (конвенциональное) сельское хозяйство сталкивается с рядом экологических проблем, порожденных мелиорацией, химизацией, использованием тяжелой техники. Почвы подвергаются эрозии, продукция загрязняется нитратами, пестицидами, растут затраты антропогенной энергии на ее производство. Кроме того, по данным учёных, запасов сырья для производства фосфорных удобрений на планете при современных темпах их использования хватит на 70-80 лет, калийных удобрений – на 60-65 лет. [8]

В 2007 году сертифицированные органические площади составили 32 млн. гектаров (треть из них отводилась под обрабатываемые земли и монокультуры, а две трети приходилось на пастбища и сенокосные угодья постоянного использования) плюс 33 млн. гектаров земель, сертифицированных для органических дикорастущих видов. Сохраняется стабильный мировой спрос на органические продукты питания, волокна, медицинские и косметические товары, при этом объем продаж возрастает более чем на пять миллиардов долл. США в год. В 2007 объем международных продаж органических продуктов составил 46,1 млрд. долл. США, вдвое превысив уровень 2002 года [9].

Во всем мире в органическом земледелии задействовано более чем 1,2 млн. производителей, включая малые фермерские предприятия. Больше половины из них находятся в Африке. Наибольшее количество таких предприятий расположены в Уганде, Индии и Эфиопии. Крупнейшие площади органическое сельское хозяйство занимает в Австралии (12,3 млн. га), Китае (2,3 млн. га), Аргентине (2,2 млн. га) (данные 2008 года). В процентном отношении лидирует Австрия (16% национальных сельхозугодий обрабатываются органическими методами), Швейцария (11,3%). В Германии этот показатель составляет лишь 5,3%, в то время, как это крупнейший в Европе рынок сбыта органической продукции. В 2007 году объем оборота биопродуктов составил там 5300 млн. евро. При этом спрос постоянно растёт и пока не удовлетворяется даже за счёт возросшего импорта из

Восточной Европы и из-за океана. Надбавка за «натуральность» в немецких магазинах составляет от 18 до 142%. [4, 6, 13]

Какие же конкурентные преимущества имеют орловские потенциальные производители органических продуктов питания и органического продовольственного сырья перед западными производителями?

1. Дешёвая рабочая сила. Это основной фактор, который позволит производить органическую продукцию по меньшей, чем у западных конкурентов, себестоимости.

2. Относительная чистота полей от химикатов.

Статистика показывает, что использование минеральных удобрений в странах Западной Европы в десятки раз превышает их использование в России и в Орловской области по причине финансовых проблем в российском селе. А Нормы для органического производства (IBS), принятые в 1980 году Международной федерацией органических движений сельского хозяйства (IFOAM) предусматривают обработку почвы без химических удобрений и пестицидов как минимум в течение 3-х лет.

3. Значительные площади пашни, часть из которых не используется под посевы. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 года показала, что при площади пашни в области в 1437513 га посевная площадь составила лишь 997468, ещё 196170 га было под паром. То есть 243875 га (17%) пашни не использовался вообще. Это означает, что у области есть потенциал не только интенсификации производства, но и ресурс для роста экстенсивного производства. Кроме того, неиспользуемые площади являются самым лучшим вариантом для возделывания органическими методами, при условии, что они не находятся рядом с источниками техногенного загрязнения – заводами, фабриками, автострадами и т.п.

Однако существуют и сложности для реализации проектов данного направления.

1. Загрязнённость почв радионуклидами вследствие аварии на Чернобыльской АЭС. Это означает, что для органического земледелия нам следует тщательно выбирать участки, чтобы содержание Цезия-137 и Стронция-90 на них было минимальным и делать регулярный анализ продукции на данные элементы. Согласно исследованиям Парахина Н.В., Амелина А.В. и Казьмина В.М. [7], наибольший эффект предотвращения перехода радионуклидов в урожай наблюдается при совместном использовании известковых, минеральных и органических удобрений, а также природных сорбентов и специфической обработке почвы (в первую очередь, предлагается переносить загрязнённую почву под пахотный горизонт). Для органического растениеводства использование синтетических удобрений исключено, что серьёзно увеличивает риск загрязнения продукции радионуклидами.

2. Рабочая сила при своей относительной дешевизне зачастую является ненадёжной и низкоквалифицированной. Поэтому необходим постоянный жёсткий контроль качества продукции и соблюдения технологии.

3. Отсутствие национальных стандартов и законодательной основы для производителей органических продуктов. В 90-х годах были разработаны Стандарты экологического производства «Эконива», соответствующие требованиям базисных стандартов IFOAM, нормативам ЕЭС и основным положениям правил сельскохозяйственного производства США. Однако ни международное сообщество, ни население страны и области не знает этого товарного знака и этой системы сертификации. То есть для реализации продукции за рубеж нужно будет принимать правила сертификации страны-покупателя, а для реализации органической продукции внутри страны необходима её популяризация среди потенциальных потребителей. В России уже существует прецедент создания местной законодательной базы для производства органической продукции – в Нижегородской области, где намереваются производить органические продукты для местного потребления.

Для развития органических методов в сельском хозяйстве крайне важны государственная поддержка. С 1987 года некоторые страны (Дания, Германия, Финляндия, Норвегия, Швеция, Австрия) ввели субсидии для хозяйств, переходящих на органические методы, чтобы стимулировать развитие сектора.

Помимо Германии, потенциальными импортёрами продукции органического сельского хозяйства в Западной Европе являются Австрия, Дания, Франция, Италия, Швеция, Нидерланды, Великобритания. [13]

Для рассмотрения обоснованности внедрения и стимулирования органических методов в сельском хозяйстве на уровне области, необходимо знать насколько эффективно будет функционировать предприятие АПК, ориентированное на экспорт определённых видов органической продукции. Однако в области нет ни одного хозяйства, практикующего соблюдение международных правил производства органической продукции. Стремление к биологизации земледелия как фактора повышения рентабельности производства имеет место в ЗАО «Луганское» Должанского района Орловской области. Привлекает потребителей внутреннего рынка экологически безопасной продукцией ЗАО «Юбилейное» Орловского района Орловской области. Данное хозяйство специализируется на культивировании овощей. В частности, для борьбы с вредителями оно использует их естественных врагов, которые выращиваются там же. Однако «экологическая безопасность» по сути, остаётся маркетинговым ходом, потому как специальной сертификации это производство не проходит. Поэтому, за неимением практических примеров производства органического продовольствия в области, в дальнейших исследованиях мы будем опираться на экспериментальные данные учёных Орловской и Курской областей.

Ключевым вопросом массового развития органического производства является то, как изменяется урожайность культур по сравнению с конвенциональным производством. По данному вопросу в мировой практике накопились противоречивые данные. Одним из длительных экспериментов по сравнению органического и конвенционального сельскохозяйственного производства был 22-летний опыт Корнуэлльского университета. [1] Урожай зерновых там, в среднем, были одинаковы – первые 4 года на органических полях урожай был ниже, однако в последующий период он превышал урожай на конвенциональных полях. Авторы исследования связывают это с тем, что конвенциональные поля подверглись эрозии, в то время как почвы на органических полях улучшались. (Заметим, что борьба с эрозией является важным направлением в земледелии Орловской области.) Однако затраты труда при производстве органической продукции были на 15% больше, чем при обычной технологии. В результате опыта его автор заключает, что эффективным является органическое выращивание пшеницы, ячменя, кукурузы, сои и других зерновых. В то же время при отказе от пестицидов на посевах картофеля, томатов, винограда и вишен и у него возникли серьёзные проблемы с болезнями и вредителями.

Другой опыт, проведенный в Швейцарии, показал сокращение урожайности на 20% по сравнению с конвенциональным земледелием, но при этом на 50% были снижены затраты на удобрения и на 97% - на пестициды. [2]

В. М. Прижуков [11] систематизировал сравнительные данные урожайности в альтернативном и конвенциональном агропроизводстве 60-х – 80-х годов XX века по информации западных источников. По этим данным, урожай в альтернативных хозяйствах всегда были ниже. Уменьшение урожайности злаковых составляло от 7 до 57% и лишь в одном из случаев наблюдался рост по озимому ячменю – 9%. В выполненном по заданию ФАО обзоре возможных последствий перехода на альтернативное земледелие, сделан вывод, что урожай зерновых сократятся на 10-20%, картофеля и сахарной свёклы – на 35%. “Тор Аграр”, обобщив данные, прогнозирует следующее снижение урожаев, %: пшеницы – на 20-30, ржи – на 30, овса – на 20, ячменя – на 30, картофеля – на 55. Отметим, однако, что это данные 20-30-летней давности и с той поры появились новые прогрессивные технологии, которые могут значительно сократить отставание. И потом, в России урожайность культур значительно ниже, чем на Западе, кроме прочего и из-за гораздо меньших масштабов применения минеральных удобрений и пестицидов вследствие их дороговизны.

В таблице 1 систематизируем данные опытов по биологизированному (без пестицидов и минеральных удобрений) выращиванию озимой пшеницы в условиях Центрально-чернозёмного региона. Мы рассматриваем варианты опытов, которые показали высшую

эффективность при условии производства зерна первой или второй группы качества. Чтобы в дальнейшем корректно сравнить эти данные со среднеобластными, нам понадобится учесть изменение стоимости денег во времени. Производственные затраты на 1 га и себестоимость 1 ц продукции авторы опытов приводили на последний год эксперимента. Для того чтобы учесть изменение стоимости денег во времени, приведем значения производственных затрат и себестоимости на 2007 год (так как данные по области, приведенные для сравнения, мы берем в среднем за 2006-2008 гг.). Это можно осуществить при помощи операции, обратной дисконтированию – начислением сложных процентов (формула 1).

$$FV = PV \times (1 + r)^n \quad , \quad (1)$$

где FV – будущая стоимость денег,

PV – настоящая стоимость денег,

r – процентная ставка,

n – количество лет в периоде.

Процентную ставку примем равной ставке рефинансирования на текущий момент, то есть 10%.

Таблица 1 – Данные опытов по биологизированному выращиванию озимой пшеницы в условиях Центрально-чернозёмного региона [3, 4, 5, 10, 12]

Опыт	Урожайность, ц/га	Производственные затраты на 1 га, руб.*	Себестоимость 1 ц продукции, руб.*	Рентабельность, %
Опыт Н.К. Кружкова, Орловская область, 1996-2004 гг.	73,5	2167/2884	26,17/34,8	167
Опыт С.В. Потаракина, Орловская область, 2002-2004 гг.	32,3	3066/4489	95/139	163
Опыт Н.Н. Букреева, Курская область, 2001-2004 гг.	29	8182/10890	Нет данных	42
Опыт Е.В. Малышевой, Курская область, 2004-2006 гг.	43,1	8457/9303	Нет данных	154
Опыт Г.И. Стариковой, Курская область, 1999-2002 гг.	44,1	Нет данных	77/124	Нет данных
Среднее значение	44,4	5468/6892	66/99,3	132

* изначальное значение/значение с учетом фактора времени

Сравним средние показатели урожайности и эффективности производства озимой пшеницы по биологизированной технологии со среднеобластными, полученными в результате конвенционального производства. Также произведем сравнение со средними показателями по почвенным зонам области (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнение показателей биологизированного и конвенционального выращивания озимой пшеницы в условиях Центрально-чернозёмного региона

Показатели	Урожайность, ц/га	Производственные затраты на 1 га, руб.	Себестоимость 1 ц продукции, руб.	Рентабельность, %
Биологизированное выращивание				
Среднее значение опытных данных биологизированного выращивания озимой пшеницы	44,4	6892	99,3	132
Конвенциональное выращивание (средние данные 2006-2008 гг.)				
В среднем по Орловской области	31,8	8082*	313*	25,1**
Отношение опытных данных к среднеобластным, %	140	85	32	526
В среднем по Западной зоне	21,7	5639*	316*	11,2**
Отношение опытных данных к средним по Западной зоне, %	205	122	31	1179
В среднем по Центральной зоне	32,8	7758*	303*	32**

Продолжение таблицы 2

Отношение опытных данных к средним по Центральной зоне, %	135	89	32	413
В среднем по Юго-восточной зоне	32,6	8201*	307*	26**
Отношение опытных данных к средним по Юго-восточной зоне, %	136	84	32	508

* по всем зерновым культурам за исключением кукурузы

** по всем зерновым культурам

Сравнение средних данных по пяти экспериментам биологизированного выращивания озимой пшеницы со средними показателями конвенционального производства по области и почвенным зонам показало, что биологизированная технология выигрывает и по урожайности, и по себестоимости. Урожайность в среднем по опытам составила 44,4 ц/га, что на 40% выше среднеобластного, а также вдвое выше показателя Западной зоны, на 35% - Центральной зоны, на 36% - Юго-восточной зоны. Производственные затраты по зерну в экспериментах были в среднем на 15% ниже среднеобластных, себестоимость 1 ц – меньше на 68%. Средняя рентабельность биологизированного производства озимой пшеницы составила 132%, в то время как в среднем по области рентабельность производства зерновых была 25,1%, то есть в пять раз ниже.

Рассмотрим эффект внедрения биологизированной технологии выращивания озимой пшеницы в Орловской области в расчёте на 1 тыс. га (таблица 3).

Таблица 3 - Эффект внедрения биологизированной технологии производства озимой пшеницы в Орловской области в расчёте на 1 тыс. га посевов

Показатели	Прирост (убыль) показателей в расчёте на 1 тыс. га посевов			
	в среднем по области	по Западной зоне	по Центральной зоне	по Юго-восточной зоне
Валовой сбор, ц	12600	22700	11600	11800
Себестоимость продукции, тыс. руб.	-5544	-2448	-5529	-5599

Биологизированное производство является важным источником повышения урожайности и валового сбора озимой пшеницы, а также снижения производственных затрат и себестоимости. Так, в расчёте на 1 тыс. га в среднем по области за счет биологизации производства возможно собирать на 12600 ц зерна больше, сократив при этом себестоимость на 5 млн. 544 тыс. руб. В связи с тем, что Западная зона является наименее благоприятной для растениеводства, там наблюдается наибольшая разница между валовым сбором по экспериментальным данным и средними данными по этой зоне – дополнительный потенциальный сбор зерна составляет 22700 ц; себестоимость будет снижена на 2 млн. 448 тыс. руб. Преимущества Центральной и Юго-восточной почвенно-климатической зоны для биологизации примерно равны, в Центральной зоне возможно получить на 11600 ц зерна больше с каждой тысячи гектаров и уменьшить себестоимость на 5 млн. 529 тыс. руб. В Юго-восточной зоне эти показатели составили соответственно 11800 ц и 5 млн. 599 тыс. руб.

Сравнение данных биологизированного и конвенционального производства озимой пшеницы показывает, что в Центрально-чернозёмном регионе возможно получать высокие урожаи высококачественной продукции без использования пестицидов и минеральных удобрений. Этого можно добиться путём строгого соблюдения научно обоснованных севооборотов, включающих в себя сидеральные культуры, внесения органических удобрений, биопрепаратов, заправки зеленого удобрения и побочной продукции. Это открывает орловским производителям сельскохозяйственной продукции перспективу вхождения в мировой рынок органического продовольствия и как следствие - повышения их доходов, роста рентабельности всего производства и повышения благосостояния сельского населения. Кроме того, это позволит снизить эрозию почв в области. Однако применение

данных технологий и вхождение с мировой рынок органической сельхозпродукции сопряжено с рядом трудностей, которые возможно решить только посредством высочайшей дисциплины труда, чёткого соблюдения технологии, наличии в достаточном количестве в нужное время семян, техники, ГСМ, удобрений, препаратов. Кроме того, ряд сложностей данного направления может нивелировать государство посредством информационной и финансовой поддержки производителей, переходящих на органические методы (как это происходило в ряде западных стран в 80-90-е годы прошлого века).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Lang Susan S. Organic farming produces same corn and soybean yields as conventional farms, but consumes less energy and no pesticides, study finds. July 13, 2005. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.news.cornell.edu/stories/July05/organic.farm.vs.other.ssl.html> (дата обращения 20.10.09)
2. Органическое сельское хозяйство [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 1.10.09)
3. Букреев, Н.Н. Эффективность приёмов биологизации земледелия при возделывании ячменя и озимой пшеницы на тёмно-серых лесных почвах Центрального Черноземья: дисс. канд с/х наук: 06.01.01. [Текст] / Н. Н. Букреев. - Курск, 2005, 157 с.
4. Кружков, Н.К. Совершенствование систем земледелия в центральной лесостепи на основе активизации биологических факторов: дисс. д. с/х наук: 06.01.01. [Текст] / Н.К. Кружков. – Орёл, 2007. – 315 с.
5. Мальшева, Е. И. Агроэкологическая оценка биологизации звена полевого севооборота в условиях Центрального Черноземья: дисс. к. с/х наук: спец. 03.00.16. [Текст] / Е. И. Мальшева. - Курск, 2007, 132 с.
6. Палкин, Г. Экологическое сельское хозяйство в Беларуси [Текст] / Г. Палкин // Белорусское сельское хозяйство. – 2008. - № 10. – С. 10-22.
7. Парахин, Н.В. Основы растениеводства на загрязнённых радионуклидами почвах [Текст] / Н.В. Парахин, А.В. Амелин, В.М. Казьмин // Земледелие. – 2008. - №5. – С. 10-12.
8. Парахин Н.В. Биологизация земледелия в России [Текст] / Н.В. Парахин, В.Т. Лобков, Н.К. Кружков и др. – Орёл: Издательство ОрёлГАУ, 2000. – 175 с.
9. Партнёрство государственного и частного сектора для активизации торговли в органическом сельском хозяйстве – отчёт межведомственной рабочей группы по органическому сельскому хозяйству [Электронный ресурс] / Комитет по сельскому хозяйству. Двадцать первая сессия / Режим доступа: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/016/k4215r.pdf> (дата обращения 15.10.09)
10. Потаракин, С.В. Повышение эффективности парового клина на основе применения факторов биологизации земледелия: дисс. канд. эк. наук: 06.01.01. [Текст] / С. В. Потаракин. - Орёл, 2005. - 123 с.
11. Прижуков, Ф.Б. Агрономические аспекты альтернативного земледелия. Обзорная информация. [Текст] / Ф.Б. Прижуков. - М.: Всесоюзный НИИ информации и технико-эк. иссл. АПК, 1989. – 50 с.
12. Старикова, Г.И. Эффективность приёмов биологизации земледелия в условиях Центрального Черноземья (на примере озимой пшеницы): дисс. канд с/х наук: 06.01.01. [Текст] / Г. И. Старикова, Курск, 2003. - 141 с.
13. Экспорт продукции органического сельского хозяйства на рынок ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vneshmarket.ru/content/document_r_BBA50C93-0162-4800-9080-B17658002F43.html (дата обращения 16.09.09.)

Егоров Алексей Юрьевич

Орловский государственный аграрный университет
302019, Орел, ул. Генерала Родина, 69
Аспирант кафедры «Аграрная экономика»
Тел.: 8-953-620-25-14
E-mail: alexeyegorov@gmail.com

И.Д. КОТЛЯРОВ

МАРКЕТИНГ КОНКУРЕНТОВ И СВЯЗИ С КОНКУРЕНТАМИ: СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ПУТЬ К РЫНОЧНОМУ УСПЕХУ

В статье рассматриваются вопросы соперничества и сотрудничества между конкурентами. Автором предложена матрица типов рынков по критериям «сотрудничество-конкуренция», формулированы понятия маркетинга конкурентов и связей с конкурентами, уточнено понятие маркетинговых коммуникаций, на также рассмотрены основные способы организации сотрудничества с конкурентами.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, связи с конкурентами, маркетинг конкурентов.

In article rivalry and cooperation questions between competitors are considered. The author offers a matrix of types of the markets by criteria "cooperation-competition", concepts of marketing of competitors and communications with competitors are formulated, the concept of marketing communications is specified, pases also are considered the basic ways of the organisation of cooperation with competitors.

Key words: competition, cooperation, competitors' relations, competitors' marketing.

Конкуренция считается важнейшим фактором успешного функционирования экономики, побуждающим производителей непрерывно совершенствовать свой товар, и дающим потребителям возможность наилучшим образом удовлетворить свои потребности. Она также приводит к появлению принципиально новых средств удовлетворения потребностей человека. Отсутствие конкуренции чревато консервацией сложившегося на рынке положения и пагубно сказывается на развитии экономики. Ограничения конкуренции в ряде стран преследуются по закону.

Однако смысл конкуренции состоит не в том, чтобы уничтожить соперника (а именно такая примитивная трактовка является весьма распространенной), и не в том, чтобы компании-соперники истощали свои силы в войнах за потребителя. Цель конкуренции – обеспечить эффективное развитие отрасли (в частности, во избежание вытеснения с рынка составляющих ее компаний производителями новых товаров-субститутов) и оптимальное удовлетворение потребностей целевого рынка. Из этого неизбежно следует вывод о том, что у компаний-конкурентов есть не только частные, но и общие интересы. Этот аспект отношений с конкурентами уже затрагивался в экономической литературе [1, 4], но рассматривался скорее с теоретико-экономических (в том числе теоретико-игровых) и социологических позиций, тогда как большой интерес, на наш взгляд, представляет анализ этого феномена с управленческой точки зрения. Предлагаемая статья посвящена анализу взаимоотношений между конкурентами и их правильной организации для обеспечения достижения частных и общих интересов компаний.

Исторически сложилось представление о конкуренции как о непрерывной борьбе между предприятиями за одного и того же потребителя. Любые попытки минимизировать накал конкурентной борьбы (путем вытеснения и/или поглощения конкурентов и организации монополии или же посредством заключения картельных соглашений, ведущих, по сути, к созданию коллективной монополии) рассматриваются как антирыночные и преследуются по закону. Фирмы, таким образом, оказываются в противоречивой ситуации: они вынуждены вести конкурентную борьбу за потребителя, но не имеют права оказываться в ней явными победителями. Сотрудничество между конкурентами исключено, они по определению рассматриваются как соперники. Такой прямолинейный подход ведет либо к истощению ресурсов компаний (и, в конечном счете, к ухудшению положения потребителей, чьи усложняющиеся запросы ослабевшие компании удовлетворять не в состоянии), либо к имитации конкуренции при фактической олигополии или даже к картельным соглашениям.

Однако сотрудничество между компаниями, организованное в форме, не препятствующей конкуренции, позволило бы сэкономить ресурсы предприятий (которые в противном случае отвлекаются на чрезмерную конкуренцию) и улучшить качество обслуживания потребителя (очевидно, что несколько сотрудничающих компаний могут лучше удовлетворить запросы потребителя, чем одиночная компания, работающая обособленно). Такое сотрудничество можно реализовать путем взаимодействия в тех направлениях, в которых интересы компаний совпадают (за исключением ценового сговора), при сохранении соперничества при достижении частных целей отдельных компаний. Общие (единые для всей отрасли) и частные цели фирм представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Структура целей предприятия

Частные цели	Общие цели
1. Противодействие конкурентам, стремящимся переманить покупателей; 2. Увеличение доли рынка; 3. Увеличение объема продаж.	1. Противодействие конкурентам из других отраслей, предлагающих на целевом рынке данной отрасли товары-субституты; 2. Создание единых стандартов обслуживания потребителей и контроль их соблюдения; 3. Лоббирование интересов отрасли; 4. Совместное обслуживание покупателей; 5. Ведение конкуренции добросовестными методами

Создание единых стандартов качества обслуживания означает, что компании совместными усилиями разрабатывают этический кодекс, а в ряде случаев создают отраслевую ассоциацию, которая также призвана проводить добровольную сертификацию компаний, работающих в данной сфере. Потребитель, таким образом, получает гарантированное качество обслуживания, а компании, не желающие придерживаться этих стандартов и ведущие себя недобросовестно, постепенно вымываются с рынка.

Эти же ассоциации занимаются лоббированием интересов отрасли в органах исполнительной и законодательной власти, а также продвижением отрасли в глазах широкой публики и вытеснением из ее сознания конкурирующих отраслей (производителей товаров-субститутов). Под совместным обслуживанием покупателей понимается ситуация, в которой компания не может самостоятельно выполнить заказ и полностью или частично передает его на исполнение конкуренту, в определенной пропорции также делясь с ним выручкой от этого заказа. Примеры такого сотрудничества:

1. На рынке аренды жилой недвижимости агентство, в которое обратился клиент, желающий снять квартиру, в ряде случаев не может предоставить ему устраивающий его вариант. Агентство вынуждено обращаться за нужным вариантом к конкурентам, а комиссия за сделку делится в равной пропорции между агентством, в которое обратился клиент, и агентством, предоставившим квартиру. При отсутствии такого сотрудничества между конкурентами первое агентство оказалось бы вынуждено отказать клиенту, а второму пришлось бы дольше искать съемщика. Эта ситуация типична для рынка недвижимости;

2. Компании-поставщики бытовой техники не производят самостоятельно всю линейку своей продукции, а специализируются на чем-либо одном (например, на выпуске стиральных машин или кухонных плит). Заказы на производство недостающих товаров под своей торговой маркой эти компании размещают у конкурентов, специализирующихся на выпуске этих товаров. Это позволяет компаниям-заказчикам предоставить клиентам полную гамму продукции, а компаниям-исполнителям загрузить свои производственные мощности и увеличить выручку.

Ведение конкуренции добросовестными методами представляет собой минимальный уровень сотрудничества с конкурентами, в котором заинтересовано каждое отраслевое предприятие. Речь идет о готовности придерживаться неписаных норм цивилизованного ведения бизнеса и отказе от агрессивных действий против конкурентов.

Таким образом, в деятельности каждой компании можно проследить стремление к конкуренции (достижение частных целей) и к кооперации (достижение общеотраслевых целей). Эти тенденции могут сочетаться в работе компании в самых разных комбинациях, но

в целом эти комбинации отражают сложившиеся в отрасли традиции. Следовательно, любая отрасль по критерию типичного для составляющих ее предприятий сочетания готовности к конкуренции и к кооперации может быть отнесена к одному из четырех представленных на рисунке 1 типов.

		Кооперация	
		Отсутствует	Присутствует
Конкуренция	Отсутствует	I. Монополия	II. Картельное соглашение
	Присутствует	III. Хищническая конкуренция	IV. Эффективная конкуренция

Рисунок 1 - Отраслевая матрица «кооперация-конкуренция»

Пояснения к рисунку 1:

- Квадрант I «Монополия» - на рынке доминирует одна компания, которая не стремится ни к кооперации, ни к конкуренции (оба этих феномена означают проникновение на рынок новых компаний, а монополист заинтересован в том, чтобы не допустить этого);

- Квадрант II «Картельное соглашение» - хотя на рынке представлено несколько компаний, но тенденция к кооперации подавляет тенденцию к конкуренции (которая носит фиктивный характер и выражается только в факте наличия на рынке нескольких компаний). Компании заинтересованы в совместном контроле над отраслью с целью максимизации своей прибыли;

- Квадрант III «Хищническая конкуренция» - стремление к достижению частных целей преобладает над осознанием общих целей. Компании ведут между собой жесткую борьбу, и на нецивилизованных рынках речь может идти даже о физическом устранении конкурента. Для развитого рынка нетипична;

- Квадрант IV «Эффективная конкуренция» - компании сотрудничают друг с другом для достижения совместных целей, при этом ведя жесткую конкурентную борьбу (но цивилизованными методами) для реализации собственных частных задач. Именно эта форма конкуренции обеспечивает как наиболее эффективное развитие отрасли, так и наилучшее удовлетворение потребностей клиентов за счет наличия конструктивного сотрудничества между компаниями. Конкуренты воспринимаются при таком подходе не как враги, а как соперники и партнеры.

Таким образом, возникает задача выявления инструментов, которые позволили бы обеспечить формирование в отрасли эффективной конкуренции, и разработки способов их использования.

Необходимость формирования эффективных отношений с конкурентами говорит о существовании особой формы маркетинга – маркетинга конкурентов (наряду с маркетингом потребителей или сбытовым маркетингом и маркетингом поставщиков или закупочным маркетингом). Целью маркетинга конкурентов является позиционирование компании в качестве добросовестного участника конкурентной борьбы, избегающего методов хищнической конкуренции и заинтересованного в совместном решении общих задач отрасли, а инструментом достижения этой цели – связи с конкурентами (термин разработан по образцу связей с общественностью и связей с органами власти).

Отметим, что введение понятия связей с конкурентами в качестве элемента маркетинговых коммуникаций позволяет дать цельное определение маркетинговых коммуникаций как совокупности методов и приемов воздействия на внешнюю среду предприятия с целью обеспечения ему конкурентных преимуществ (традиционно [2] маркетинговые коммуникации были направлены лишь на часть элементов внешней среды, в первую очередь – на потребителей, что, очевидно, представляет собой их искусственное ограничение). Аналогичным образом маркетинг может быть определен как набор

теоретических методов и практических технологий прибыльного для компании взаимодействия с внешней средой.

Новый обобщенный подход к маркетинговым коммуникациям представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Модель маркетинговых коммуникаций

Элемент маркетинговых коммуникаций	Цель	Инструментарий
Связи с потребителями	Формирование у потребителей представления о компании как о поставщике товаров и услуг, наилучшим образом соответствующих их потребностям	Реклама, стимулирование сбыта, личные продажи, связи с общественностью
Связи с поставщиками	Формирование у поставщиков представления о компании как о надежном покупателе, своевременно выполняющем свои обязательства и генерирующем высокий объем закупок	Личные продажи, связи с общественностью
Связи с маркетинговыми посредниками	Формирование представления о компании как о поставщике востребованных конечными потребителями товаров и услуг, способных привести к увеличению совокупных объемов продаж посредника	Стимулирование сбыта, личные продажи, реклама
Связи с контактными аудиториями	Формирование представления о компании как об организации, уважающей и разделяющей их цели и готовой к совместным усилиям для их достижения	Связи с общественностью, реклама
Связи с конкурентами	Формирование представления о компании как о добросовестном участнике конкурентной борьбы, избегающем методов хищнической конкуренции и заинтересованного в совместном решении общих задач отрасли	Связи с общественностью, реклама

Приемы связей с конкурентами:

- создание отраслевых ассоциаций, разрабатывающих единые стандарты качества в данной отрасли и этические кодексы, и контроль их соблюдения (включая добровольную сертификацию и ведение реестра недобросовестных участников рынка). Каждая компания стремится привлечь потребителя к себе, но при этом потребителю гарантировано (благодаря этическим кодексам) добросовестное выполнение продавцом своих обязанностей. За счет лучшей защиты своих интересов потребители склонны отдавать предпочтение тем продавцам, которые входят в ассоциацию, вследствие чего прочие компании теряют клиентов и либо начинают придерживаться единых стандартов работы, либо постепенно вымываются с рынка. Такие ассоциации могут также проводить совместные рекламные мероприятия для своих членов с общим бюджетом;

- участие в совместных с конкурентами мероприятиях (круглых столах, пресс-конференциях, благотворительных акциях и т. д.). Такие мероприятия могут быть организованы самой компанией, ее конкурентами или третьими лицами;

- совместное лоббирование интересов отрасли в органах государственной власти;
- совместное ведение научных и технических разработок, призванных совершенствовать продукцию отрасли. Примером такого сотрудничества может служить ассоциация Blu-Ray Disc Founders (позднее трансформировавшаяся в Blu-Ray Disc Association), целью которой является совместное развитие и продвижение стандарта видеозаписи Blu-Ray;

- соглашения по совместному использованию технологического оборудования (типично для компаний мобильной связи, которые зачастую не строят собственные вышки для размещения радиопередающего оборудования, а размещают свою технику на вышках

конкурентов за определенную плату);

- соглашения по аутсорсингу. Эти соглашения могут принимать форму как разового совместного выполнения индивидуального заказа (в том случае, если компания, к которой обратился клиент, своими силами заказ выполнить не в состоянии; такие ситуации типичны в полиграфии, когда, например, компания-оператор заказа не может сама сделать полноцветную вкладку в черно-белый журнал и размещает ее производство у конкурента, обладающего соответствующим оборудованием), так и специализации (когда компания сосредотачивается на производстве одного типа товара, заказывая производство другого типа товара под своей торговой маркой у конкурента; ситуация характерна для производителей бытовой техники);

- соглашения по совместному обслуживанию клиентов. Такие соглашения могут, в частности, принимать форму авиарейсов с разделением кодов в случае авиакомпаний, роуминг (в том случае, если ни одна компания не обеспечивает полноценного покрытия мобильной связью всей национальной территории – типичная ситуация для России в начале 2000-х гг). Еще один вариант – применяемая в обязательном страховании автогражданской ответственности (ОСАГО) система прямого возмещения ущерба (ПВУ), благодаря которой автовладелец, пострадавший в аварии, обращается за возмещением в свою компанию, а не тому страховщику, услугами которого воспользовался виновник аварии [3]. Для взаимной компенсации ущерба от таких обращений за возмещением страховщики выплачивают друг другу фиксированные суммы по каждому обращению. Наконец, еще одним вариантом являются совместные программы клиентской лояльности (например, совместные накопительные программы авиакомпаний). Эти программы эффективны в том случае, если компании не являются прямыми конкурентами (например, работают в разных регионах)

Использование этих приемов позволит компании эффективно использовать ресурсы отрасли для решения как общих, так и частных задач. При этом важно избежать трансформирования эффективной конкуренции в картельное соглашение. При достаточно большом числе игроков в отрасли противодействие картельному соглашению могут оказать сами отраслевые ассоциации (поскольку в соглашение из-за большого числа игроков все участники отрасли вовлечены быть не могут, вследствие чего заинтересованность в пресечении картельного соглашения у ассоциации окажется выше, чем заинтересованность в его развитии и сокрытии от широкой публики и государственных органов). В том случае, если будут выявлены примеры слишком тесного сотрудничества между отдельными членами ассоциации, на них могут быть наложены санкции. При малом числе игроков контроль их деятельности должны вести антимонопольные органы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варзакова, А. Сетевые отношения между конкурентами (на примере рынка радиорекламы Москвы) [Электронный ресурс] // Экономическая социология, 2006, Том 7, № 4, стр. 79-96. // Режим доступа <http://ecsoc.hse.ru/issues/2006-7-4/index.html> (проверено 25.04.2010).
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. - М.; СПб.; К.: Издат. дом «Вильямс», 1998.
3. Рубченко, М. Страна без страховки [Текст] / М. Рубченко // Эксперт №15, 19-25 апреля 2010, стр. 40-45.
4. Уотерман, Р. Теория сотрудничества конкурентов. Сокр. Пер. с англ., [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2005/06/29/teoriya_sotrudnichestva_konkurentov.html.

Котляров Иван Дмитриевич

Санкт-Петербургского филиала Государственного университета - Высшей школы экономики
190008, г. Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, д. 16

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика фирмы»

Тел.: (812) 570-42-12

E-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

Т.А. СУХОРУКОВА

ОСНОВНЫХ ТЕОРИЙ СОВРЕМЕННОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены теории макроэкономической оценки деятельности государства и возможность их использования в практике расчета ВВП.

Ключевые слова: теории макроэкономической оценки, валовой внутренний продукт, экономическая деятельность.

In article theories of a macroeconomic estimation of activity of the state and possibility of their use in practice of calculation of gross national product are considered.

Key words: theories of a macroeconomic estimation, a total internal product, an economic activities.

Оценка результатов экономической деятельности государства является важным фактором обеспечения макроэкономической стабильности. На практике существует блок показателей аппроксимации макроэкономической системы (валовой внутренний продукт, национальный доход, располагаемый доход, скорректированный располагаемый доход и др.) позволяющие оценивать деятельность, как отдельных элементов системы, так и всю систему, в части только равновесного состояния экономики. Эти показатели являются результатом агрегирования частных показателей стоимостных объемов произведенной продукции и оказания услуг в виде добавленной стоимости (доходов), показателей конечной потребленной продукции и общей суммы самих доходов. Эти же показатели должны являться и показателями оценки совокупного спроса и совокупного предложения, поскольку только при сравнении их возможен вариант предварительного предупреждения неравновесного состояния экономики.

В результате изучения основных теорий, имеющих прямое отношение к расчётам ВВП и оценки состояния «равновесие-неравновесие» было установлено: все теории макроэкономики в части совокупного спроса и совокупного предложения указывают на необходимость сопоставлений этих указанных состояний, однако конкретных расчётов, особенно состояния неравновесия не приводят [1].

Кроме этой проблемы, исследуемые теории делятся на: теории отрицающие необходимость государственного вмешательства в процессы неравновесия и теории доказывающие необходимость такого вмешательства. Вне зависимости от двух точек зрения и те, и, другие, признают наличие указанных состояний. Следовательно, общая оценка используемых теорий при расчетах ВВП в СНС и современной оценки экономической деятельности позволяет сделать предварительный вывод: все используемые теории целесообразно разделить на два типа.

I. Классические теории макроэкономического равновесия, доказывающие или подтверждающие парадигму равновесия: теория народнохозяйственного кругооборота, теория равновесия Л. Вальраса и теории Д. Патинкина, А. Маршалла, Г. Мюрдалея. В основе этих теорий лежит идея постоянного равновесия экономики, поскольку это направление считает возможным невмешательство государства в рыночную экономику. Главная идея этих теорий заключается в том, что рынок способен отрегулировать всё и быстро. Эти теории допускают наличие неравновесного состояния экономики, но опровергают возможности государственного вмешательства в экономику.

II. Неоклассические и современные теории, опровергающие возможность идеального, равновесного состояния экономики и доказывающие наличие неравновесного состояния: теория спроса и предложения и теория цикличности, неоклассическая теория Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, Я. Корнаи и институционалистов и неокейнсианцев. Главные идеи этого направления теорий заключаются в том, что авторы этих теорий считали, что равновесное

состояние экономики наступает крайне редко, скорее можно говорить о состоянии неравновесия. Особое внимание в настоящем исследовании уделяется теории спроса и предложения, теории цикличности и теории Дж. М. Кейнса.

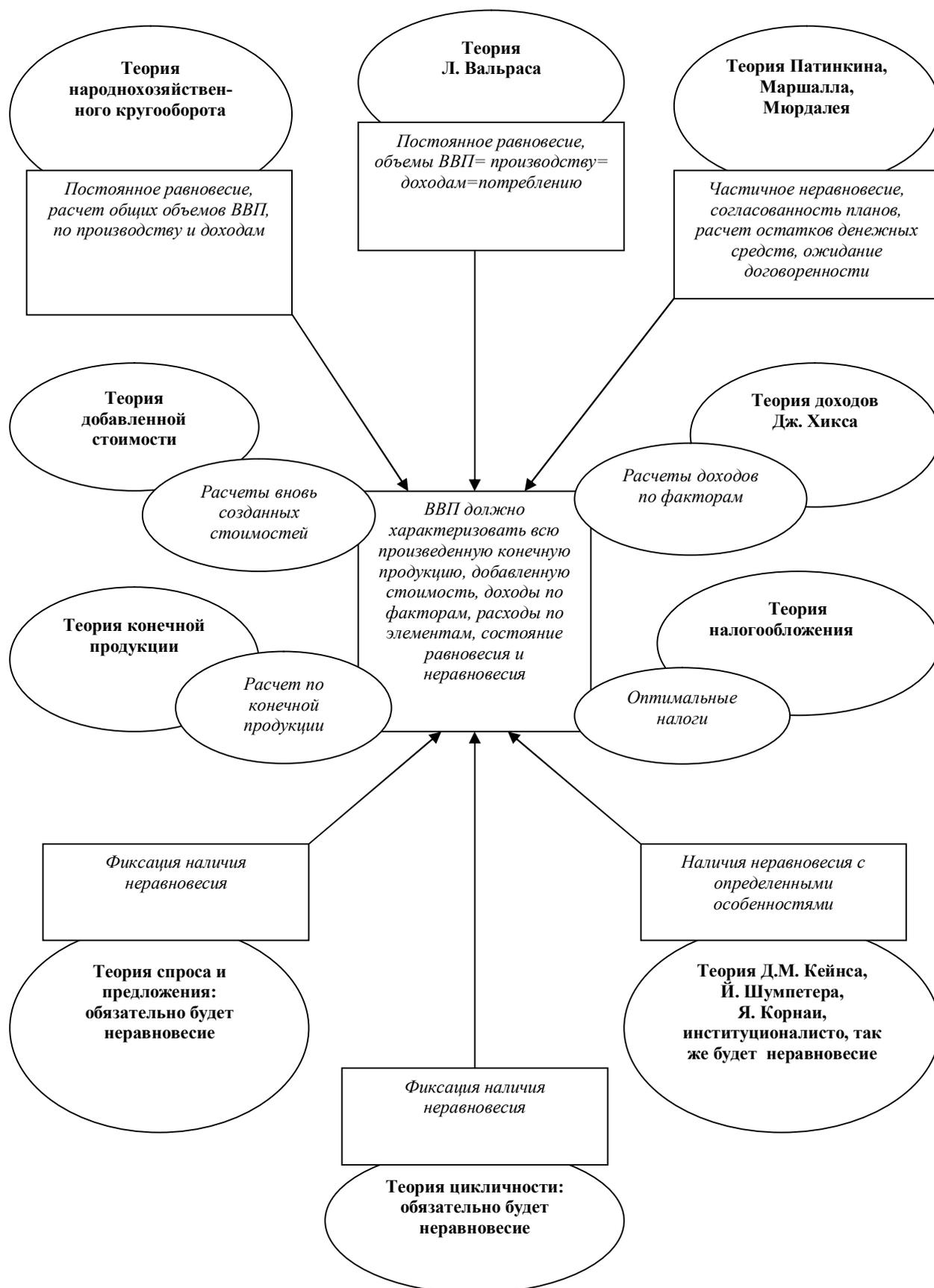


Рисунок 1 – Теории, характеризующие равновесное – неравновесное состояние экономики

Таким образом, все теории имеющие отношение к макроэкономической оценке деятельности государства можно разделить на две группы: классические теории, ориентированные на равновесное состояние экономики, признающие и неравновесие, но это неравновесие устраняется самим рынком, без государственного вмешательства. Новые теории (вторая группа), доказывающие, что состояние неравновесия присутствуют чаще, чем равновесия и доказывающие необходимость государственного вмешательства [2].

К такому делению основных теорий автора вынуждают обстоятельства, поскольку макроэкономическая практика свидетельствует о том, что в Российской Федерации фиксируется только состояние равновесия. Т.е., в российской практике находят применение только теории народнохозяйственного кругооборота и теории Л. Вальраса и другие классические теорий. Что касается неоклассических теорий и особенно теории спроса и предложений и цикличности, теории Дж. М. Кейнса, то эти теории не нашли применения в российской практике.

Следовательно, в практике расчета ВВП в РФ, применяются только отдельные теории макроэкономики, а такие необходимые теории, как теория спроса и предложения, теория цикличности, теория Дж. М. Кейнса и теории институционалистов, если и используются, только тогда, когда анализируются отдельные экономические элементы системы или после того, как наступил дефолт в экономики.

Если на практике не рассчитывается состояние неравновесия, а естественно, фиксируется только состояние равновесия, тогда становится очевидным факт использования в практике только макроэкономических теорий равновесного спроса и предложения. В действительности, так и получилось – Росстат фиксирует только состояние равновесия. По данным Росстат состояние неравновесия в макроэкономической практике РФ отсутствует, однако это не значит, что такового состояния не было в наличии.

На рисунке 1 приведены некоторые теории имеющие отношение к равновесному – неравновесному состоянию экономики. Следует отметить, что абсолютно все теории признавали наличие неравновесия, однако первая группа теорий практически не придавала этой проблеме особого значения, поскольку считала, что неравновесное состояние экономики исчезнет само по себе, в результате рыночных механизмов, принижая этим самым значимость неравновесия.

Причина нежелания Росстат фиксировать состояние неравновесия не в его фактическом отсутствии, а скорее в неумении это сделать (ни одну страну мира не обошли экономические кризисы и неравновесные состояния) [2].

Предварительный анализ используемых теорий (первая группа теорий) позволяет сделать вывод о том, что в этих теориях существуют проблемы, которые впоследствии, в методологии и практических расчетах механически перешли в российскую практику расчетов ВВП, т.е. не все открытия теории используются в этой российской практике. Следовательно, в первой главе диссертационного исследования доказана необходимость использования абсолютно всех открытий теории (вторая группа теорий) в части оценки как состояния равновесия, так и неравновесия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ВВП и другие макроэкономические показатели [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://works.tarefer.ru/102/100670/index.html>
2. Макроэкономические теории [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http:// www.assessor.ru/forum/index.php?t=436](http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=436)

Сухорукова Татьяна Андреевна

Орловский государственный технический университет

302020, г.Орел, Наугорское ш, 29

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

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

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 4.05.2010 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65