

Редакционный совет:

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

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

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

Члены редколлегии:

Богатырев М.А., д-р экон. наук, проф. (Ростов-на-Дону, Россия)
Бондарчук Н.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Булюнь П., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Мельник М.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Полдни А.А., д-р экон. наук, проф. (Красноярск, Россия)
Прайссер М.Г., д-р наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)
Сухарев О.С., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.

Адрес редакции:

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Старостенко К.В., Кузьменков В.А. Социально-политические ценности в современной Российской Федерации: деонтологический аспект..... 3
Стрижакова Е.Н. Эффективное использование ресурсов в процессе экономического роста – факторы и ограничения..... 12

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Маслова И.А. Инновационная стратегия: сущность, критерии выбора... 23

Научная область использования учетно-аналитических систем

Алферов В.Н. Управленческий учет и анализ процесса формирования стоимости услуг муниципального предприятия..... 28
Вандина О.Г. Статистический анализ занятости и безработицы на региональном уровне..... 41
Суворова С.П. Теоретические основы аудита товарных операций в условиях применения автоматизированных технологий учета..... 49
Бархатов А.П. Сущность, внедрение и развитие внутреннего аудита в России..... 62
Денисов А.А. Учет затрат при длительном цикле производства..... 66
Кушнаренко Т.В. Оценка рисков недобросовестных действий в аудите..... 70

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Мартазанов А.К. Теоретические основы налоговой оптимизации по налогу на имущество организаций..... 77

Научное развитие экономики и управления предприятием

Ткалич Т.А. Классификация ключевых показателей эффективности информационных систем..... 90
Базиков А.А. Экономическая и социальная в функциях заработной платы..... 95
Богданов А.С. Методы оценки рисков хозяйствующих субъектов при принятии управленческих решений..... 105
Дудукалов Е.В. Технологические парки в системе национальных приоритетов постиндустриального развития экономики..... 112

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*
Pilipenko O.V., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*
Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*
Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Korostelkina I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Bogatyrev M.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don, Russia)*
Bondarchuk N.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Boulogne P., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Polidi A.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)*
Prazzer M.G., *Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The Federal Republic Of Germany)*
Sukharev O.S., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*

Responsible for edition:

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

Address:

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

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

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

© State University-ESPC, 2014

CONTENTS

Science of social management and social development

Starostenko K.V., Kuzmenkov V.A. Socio-political values in modern Russian Federation: deontological aspect.....	3
Strizhakova E.N. Efficient use of resources in the process of economic growth factors and limitations.....	12

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Maslova I.A. Innovation strategy: essence, selection criteria.....	23
---	----

Scientific area of use of registration-analytical systems

Alferov V.N. Management accounting and analysis of the process of formation of cost of services of municipal enterprises.....	28
Vandina O.G. Statistical analysis of employment and unemployment at the regional level.....	41
Suvorova S.P. Theoretical basis of audit marketing operations in the application of automated accounting technology.....	49
Barkhatov A.P. The essence, the introduction and development of internal audit in Russia.....	62
Denisov A.A. Cost accounting with long-term production cycle.....	66
Kushnarenko T.V. Assessment of risks to fraud in an audit.....	70

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

Martazanov A.K. Theoretical bases of tax optimization for the tax on property of organizations	77
---	----

Scientific development of economy and operation of business

Tkalich T.A. Classification of key performance indicators of information systems.....	90
Bazikov A.A. Economic and social functions of wages.....	95
Bogdanov A.S. Risk assessment of business entities when making managerial decisions.....	105
Dudukalov E.V. Technology parks in system of national priorities of postindustrial economic development.....	112

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 323(470+571):17.02

К.В. СТАРОСТЕНКО, В.А. КУЗЬМЕНКОВ

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ДЕОНТОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена анализу мировоззренческого кризиса, происходящего в современной России. Особое внимание авторами уделено рассмотрению с точки зрения деонтологии социально-политических ценностей, как особого феномена, эксплицирующего социальные и политические потребности, интересы и идеи индивидов и социальных групп, и ориентирующего на достижение общественного консенсуса путём гармонизации интенций отдельных личностей, социальных общностей и политических групп.

Ключевые слова: мировоззрение, социально-политические ценности, консенсус, деонтология, человек, общество, государство.

Мировоззрение как совокупность принципов, идеалов, убеждений и взглядов, определяющих отношение к действительности, общее понимание мира и место в нем человека, способствует формированию активных жизненных позиций индивидов, разработке программ деятельности людей, а, следовательно, устойчивости развития системы «природа-общество-человек».

Мировоззрение определяет цель и смысл жизни, формы организации общества и государства, вектор развития страны, поэтому для успешной реализации потенциала государства необходимо, чтобы у власти и народа было единое мировоззрение, которое должно соответствовать особенностям занимаемого народом пространства, вызовам и угрозам современности, менталитету населения.

После распада Советского Союза, политической элитой в России был инициирован отказ от господствующей официальной государственной социалистической идеологии и взят курс на деидеологизацию, что было официально отражено в ст. 13 Конституции РФ 1993 г. В результате деидеологизации и отсутствия понимания дальнейших перспектив развития наступил всеобъемлющий кризис всех сфер жизни российского общества.

По мнению исследователя В.И. Головченко, отказавшись от государственной идеологии, реформаторы надеялись, что смысложизненные ориентиры для большинства россиян займут либеральные ценности и принципы, однако либералы просчитались, и общество оказалось расколотым по идейно-мировоззренческим основаниям [5].

Таким образом, современный период развития России характеризуется острым мировоззренческим кризисом, выражающимся в отсутствии объединяющей национальной идеи и забвении базовых для любого общества ценностных начал – доверия, партнёрства и согласия. Данная ситуация оказалась результатом нерешённых противоречий между различными социальными группами, имеющими свои идеологические предпочтения и претендующими на референтный статус в социуме.

Сегодня российское общество нуждается в ясном установлении целей и задач динамического развития страны, определении аксиологических оснований и деонтологических аспектов жизнедеятельности граждан, а также возможностей их инструментализации.

Общественные отношения в Российской Федерации фундированы конструированием и легитимацией их новых форм, поэтому актуализируется потребность в понимании субъектом своих базовых социальных идеалов, открывающих возможности для своего эффективного позиционирования в системе неустойчивого социально-политического пространства.

Опасность состоит в социокультурном разрыве – «выпадении» человека из активной общественной жизнедеятельности, утрате самооценности человеческой личности и дегуманизации общества, что в проекции на общество ставит проблему поиска целей общественного развития.

Наиболее важной задачей в современной России является достижение общественного консенсуса и согласия между разнообразными социальными группами, преодоление ряда острых социальных и политических проблем. К ним с полной уверенностью можно отнести:

- поляризацию и материальное расслоение социума;
- отчуждение граждан от участия в политических процессах и самостоятельного мышления;
- рост межэтнических конфликтов и кризис национальной идентичности;
- широчайшее распространение аномических форм поведения и т.д.

Все вышеперечисленные негативные явления детерминированы, в первую очередь, аксиологическими факторами: в их основе можно обнаружить рассогласование обусловленных ценностей и норм, существующими в российском обществе, что, и диктует необходимость их научного осмысления.

На наш взгляд, наиболее показательной, в этом плане, является социально-политическая сфера общества.

Необходимо отметить, что социально-политическое, как явление, образуется совокупностью взаимосвязей, возникающих между социальными общностями по поводу завоевания, удержания и использования политической власти с целью удовлетворения интересов и потребностей. При этом, если в деспотиях эти интересы имеют чисто субъективную окраску, то в демократических странах, в условиях преобладания рационально-правовой легитимности власти, на первый план выходят интересы общественные. И это вполне очевидно. При наличии в государстве многообразных социальных общностей, существует острая необходимость агрегирования их различных частных интересов.

Именно демократическое государство, благодаря успешной артикуляции и агрегации интересов разнообразных социальных групп выступает регулятором межгрупповых взаимодействий, способствует выработке общественного консенсуса.

Таким образом, «социально-политическое» – это интегратив функциональных связей всех сфер общества, образующий качественно-определённую подсистему, своего рода – цель всех интеракций и корреляций индивидов и общностей. Эта подсистема обеспечивает сохранение качественного состояния социума, гарантирует стабильность и устойчивость его существования. В этой форме она выступает важным объединяющим фактором структуры общества. Однако этот интегратив существует только тогда, когда достигнут консенсус между интересами граждан и политической элиты.

Консенсус, в своей имманентной форме, предполагает общность ценностей представителей различных социальных групп, т.к. действительно прочно только то единство, которое достигнуто на уровне сознания, а не поддержано одними институциями. В этом аспекте социальные ценности, в силу многообразия общественных отношений, неизбежно вступают в столкновение с ценностями политическими, стремящимися унифицировать все виды взаимодействий.

По нашему мнению, нахождению причин противоречий и их эффективному разрешению поможет анализ социально-политических ценностей, присущих каждому государству.

Социально-политические ценности помогают, в первую очередь, обеспечить общественное согласие, и представляют собой особый идеальный феномен, эксплицирующий социальные и политические потребности, интересы и идеи индивидов и социальных групп, и ориентирующий на достижение общественного консенсуса путём гармонизации интенций отдельных личностей, социальных общностей и политических групп. Эти ценности существуют объективно, т.к. воплощены в деятельности конкретных общественно-политических институтов – парламента, партий, профсоюзов, общественных движений и т.д.

Естественно, что социально-политические ценности вбирают в себя свойства как социальных, так и политических ценностей, образуя, своего рода, совокупный каркас аксиологической конструкции социума, выступают «солнечным сплетением» всех функциональных связей общества. Примерами такого рода ценностей являются:

- патриотизм;
- государство;
- свобода;
- социальная справедливость;
- гражданское общество;
- гражданственность;
- права человека;
- законность и др.

По нашей оценке, социально-политические ценности среди всех видов ценностей отличаются особенно ярко выраженным свойством долженствования.

Долг, как одно из базовых понятий этики, изучается деонтологией, противопоставляющей этику долга аксиологической этике добра, посредством разграничения объективного морального императива и субъективных оценок.

Так, И. Кант поставил долг выше ценностей [7], тем самым вывод о безусловности долга опередил доказательство данного тезиса. Отчасти поэтому в марксизме, философии Ницше, персоналистическом онтологизме М. Шелера и метаэтике аспект долженствования оказался оттеснён на задний план учением о ценностях, а в социологической теории – концепциями социализации. Кроме того, тоталитарная этика первой половины XX в. как апофеоз доминирования долга над свободой и разумом, и установление в конце века либерально-капиталистического мирового порядка (Ф. Фукуяма) с его приоритетом личной свободы нанесли окончательный удар по императиву долга.

В целом, долженствование можно определить как «деятельнообразующую систему со своей сложной структурой, сущностной характеристикой которого являются целеполагание и объективация» [10].

При помощи долженствования человек фиксирует своё отношение к разнообразным социальным явлениям, интерпретирует различные факты объективного бытия, осуществляет целеполагание своей деятельности и определяет сферу своей ответственности.

Долженствование порождает связь ответственности и необходимости, их совместное оформление в объективных общественных отношениях, существуют институты, поддерживающие долженствование в «живом» виде (например, армия).

По кантианской и гегельянской традиции долженствование рассматривается отдельно от ценностей, но нам представляется, что противопоставление долга и оценки, деонтологии и аксиологии не оправдано.

Более перспективным видится тезис о деонтологическом качестве ценностей – наличии у ценностей аспекта долженствования, выраженного с той или иной степенью силы.

Наиболее деонтологизированными представляются ценности политические в силу претензии государства на представительство интересов общества как целого, определённой

принудительности политической системы по отношению как к социуму в целом, так и отдельной личности.

Социальные ценности также имеют аспект долженствования, выражающийся, например, в неизбежности социализации индивида как члена социума.

По нашей оценке, в социально-политической ценности долженствование состоит в совпадении сфер ответственности двух субъектов общественных отношений: с одной стороны, государство ответственно за проводимую политику и нарушения, возникающие в ходе данного процесса; с другой стороны, члены социума несут ответственность за деятельность созданного государства.

Таким образом, социально-политическая ценность должна имманентно согласовать долженствование и ответственность основных общественных субъектов с целью выработать согласие обоими сферами общества для избегания структурных противоречий между основными элементами общественной системы.

Деонтологизм таких ценностей как «патриотизм», «гражданственность» и «свобода» состоит в совпадении праксиологического и аксиологического аспектов человеческой деятельности – индивид выстраивает образец своего поведения в соответствии с эталонными социальными представлениями. Само соответствие идеалу выступает целью действий, детерминированных социально-политическими ценностями. Индивидуальная система ценностей оказывается подчиненной общественной, что подразумевает принятие человеком доминирующих в социуме смыслов. Следует иметь в виду, что в структуре социального долженствования, как отмечает отечественный философ Р.Ф. Ильясов, следует выделить императивный, нормативный и оценочный компоненты [6], при этом отсутствие одного из них будет свидетельствовать о деонтологическом кризисе.

Так, отсутствие оценочного компонента говорит о формировании тоталитарной аксиологии, подобной той, что встречается у Т. Гоббса, отождествлявшего ценность с социальной силой (успехом, богатством, властью и т.д.) индивида и подчинявшего личность государству [3], норма и императив в таком случае отождествляются.

Исчезновение нормативного параметра долженствования конституирует своего рода социальный автоматизм, готовность иррационального повиновения предписанным нормам и, как следствие, потерю рационально-легальных регуляторов социального поведения. Наконец, отказ от моральных императивов приводит к широкому распространению цинизма и недоверия, индивидуализации и атомизации общества. Именно с этим сталкивается современная Россия.

Конечно, мы не отрицаем наличие определённых деструктивных явлений в собственно нормативном и оценочном компонентах, однако придерживаемся позиции, что ценности и нормы должны выстраиваться в тесной связи с моральными императивами.

На наш взгляд, кризис императивности социально-политических ценностей в современной России заключается в невозможности их материализации в условиях функционирования общества потребительского индивидуализма. Индивидуализм ставит в центр своей аксиологической системы личность человека, «очищенного» от каких-либо обязательств перед обществом. Реализация «Я»-интересов становится самоцелью деятельности человека, что ведёт к отказу или избеганию требований, налагаемых социумом и государством.

Если в советском обществе существовал чёткий набор социальных идентификаторов – этнос, класс, страна или иная группа, то в постсоветском социальном пространстве произошёл исторический, по своему значению, разрыв с традиционными формами жизнедеятельности.

Перестройка общества привела к необходимости формирования новых общностей на базе капитализированных социально-экономических отношений. Коренным образом изменилась система ценностей, в ней наметился приоритет индивидуальных и материальных

ориентаций над коллективными и духовными, что привело к трансформации понимания долженствования. Советские принципы ответственности перед обществом или государством утратили силу, а новые не конституировались. Этот процесс стёр смысл гражданского долга, законности и т.д., нанеся тем самым удар по моральным императивам социально-политических ценностей и запустив процесс их деструкции.

Последствия потери императивности социально-политических ценностей оказывают большое влияние на всё общество.

«Социальное» и «политическое» теряют точки соприкосновения и поляризуются, что грозит не только объективными процессами социально-экономической депривации населения, пауперизации, роста национализма и преступности и т.д., но и аномией, аксиологическим кризисом, потерей субъективных смыслов и целей жизнедеятельности.

Долг перед страной или обществом сегодня воспринимается как нечто постороннее и замещается долгом перед самим собой, обычно означаящим приоритет собственного «Я», нарциссизм и минимизацию личных усилий для достижения своих целей.

С другой стороны, намечается ослабление государственных и общественных институтов в силу процессов капитализации, глобализации и либерализации мирового пространства, причём данной логике развития, подчиняется и само российское государство, далеко не всегда проводящее национально ориентированную политику.

Следовательно, социальное долженствование, а вместе с ним и социально-политические ценности, активно разрушается как «сверху», так и «снизу»: долг перед страной или гражданами замещается принципом личной выгоды.

Наряду с этим не могут не происходить кризис целеполагания и «расплывание» социальной ответственности. Экзистенциальный кризис затронул не только отдельного человека, но и всё общество: люди словно вращаются по кругу, выполняя стандартные задачи выживания (на индивидуальном уровне) или увеличения макроэкономических показателей (на социальном).

Экзистенциальный кризис современности вызван разрушением чувства реальности и потерей индивидом смысла своей жизни. Как не вспомнить пессимизм Ж. Бодрийяра, высказанный, впрочем, относительно всей исторической эпохи: «На самом же деле мы спешим в пустоту, потому что все конечные цели освобождения остались позади, нас неотступно преследует и мучает предвосхищение всех результатов, априорное знание всех знаков, форм и желаний» [2].

Цель и ответственность исчезают вместе с ценностями: когда ценно всё, что способствует индивидуализации выгод, ничто больше не является нерушимым, кроме закручивающегося по спирали удовлетворения желаний «Я». Это стремление – раковая опухоль общества.

При индивидуализме внутренние формы долженствования, направленные на приобретение личных рента, и потому характеризующиеся как рентоориентированное поведение, безусловно, превалируют над внешними, что оказывает негативное влияние на сплочённость граждан и образование устойчивых общностей. Данное обстоятельство изменяет и характер управления страной: на смену апелляциям к достоинству советского человека (кинематографическое – «Это же не наш метод!», «Вы же советские люди!») приходят манипуляции, имитации и иллюзии, имеющие целью поддержать мобилизацию масс. Кроме того, как обосновано в структурном функционализме, влияние группы может уменьшить аномию и, следовательно, число самоубийств, аборт, преступлений, понизить уровень апатии и т.д., однако групповые регуляторы поведения в России оказались сильно ослаблены. В целом, утрата коллективности и институтов, способных воспроизводить социально-политические ценности, оказывает негативное воздействие на экзистенциальное поведение человека.

Сущность проблемы состоит в том, что человек, имеющий твёрдые моральные принципы, в социуме со стирающимся представлением об общественном долге будет сталкиваться с перманентными состояниями личной фрустрации, депривации, дезадаптированности, «отсталости от жизни» и др. Для него будут также характерны конфликтность, остро переживаемый кризис идентичности, сложности в профессиональной и семейной жизни. Как правило, общественно ориентированное поведение свойственно наиболее ответственным, образованным и гармонически социализированным индивидам, однако именно эти качества чаще всего не находят референта в обществе. Парадоксально, но получается так, что наиболее талантливые люди оказываются в ущемлённом положении.

Таким образом, общественно-политический строй современной России способствует дегенерации человеческого капитала, массово порождая «одномерных людей» – индивидуалистов гедонистического типа, относящихся к социальной среде чисто потребительски.

Интегративность, как основополагающая функция социально-политических ценностей, в Российской Федерации реализуется в виде поляризации общества по нескольким аксиологическим осям. Их число и структура – вопрос отдельного исследования.

Так, например, философ Н.И. Лапин говорит об определенных социокультурных типах, которые можно измерять при помощи трёх параметров: адаптированность или неадаптированность субъекта к новым правилам экономического поведения; конкурентоспособность субъекта; ориентированность субъекта на одобрение или отрицание реформ, либо неопределенность его ориентации [9].

Исследователь также отмечает факт регионального отличия набора основных ценностей: «процессы ценностной интеграции и дифференциации более чем на две трети соответствуют общероссийской структуре базовых ценностей и почти на треть определяются специфической иерархией ценностей населения каждого региона» [8].

В свою очередь, опираясь на эмпирические данные ИФ РАН, социолог В.Г.Немировский при помощи факторного моделирования выделил три ценностных архетипа, лежащие в основе как аксиологического сознания граждан, так и социальной структуры общества: «первый выражает социально-гедонистические ориентации, второй – социально-альтруистические ориентации и стремление к поддержанию существующего порядка, третий описывает садомазохистские ориентации» [11].

Таким образом, мы можем говорить об объективно наличествующих в любом обществе аксиологических размежеваниях, а также фундировании ими социальных отношений.

Общество, следуя мысли Г. Спенсера, эволюционирует в обратном направлении, от простого к сложному. Сущность происходящих сегодня изменений в социальном пространстве состоит в трансформации общей композиции, иерархии и ролевых функций разнообразных социальных слоёв. Сознание людей не успевает осмыслить общественную реальность как целое. Вслед за отечественными социологами З.Т. Голенковой и Е.Д. Игитханян мы можем повторить, что это «в перспективе может способствовать интеграции общества на рациональных началах, либо же его дезинтеграции на конфликтной основе» [4].

Для нас весьма важен вывод о полярности аксиологических координат, что детерминирует ситуацию, когда действия одной группы порождают противодействие других, и конфликт интересов перерастает в конфликт ценностей. Точно это выразил известный философ А.С. Ахиезер: «различные системы ценностей в российском обществе находятся в состоянии самоотталкивания: при активизации одной системы возбуждается и противоположная, что усиливает конфликт между соответствующими группами вплоть до катастрофической дезорганизации общества» [1].

Как мы можем заключить, потеря компонента долженствования социально-политических ценностей имеет самые опасные для любого общества последствия.

Нарушение общественного консенсуса происходит путём добровольного отказа индивидов от своего гражданского статуса, эскапизма и апатии к государственному произволу.

Социальная реальность конструируется ценностными факторами не в меньшей мере, чем объективными материальными процессами. Когда эталонным считается поведение освобождённого от социальных обязательств и моральных принципов человека, общество начинает распадаться на ретроградов, живущих по устаревшим ценностям, и модернистов с аморфной аксиологической структурой.

Значительная часть населения – носители противоречивого сознания, частично модернизировавшегося, частично традиционалистского.

Ценности выводятся из политики и замещаются абстрактными категориями вроде «экономической эффективности» и «социальной справедливости».

Конфликты ценностей и «расползание» общественного пространства на смысловые части ставят социум на грань распада, а народ – на грань вымирания.

Социальное конструирование реальности терпит кризис вследствие того, что прервалось её воспроизводство через традицию и транслируемые через поколения знания (хабитуализация).

Хабитуализация осуществляется посредством, преимущественно, средств массовой информации, создающих, к сожалению, ангажированные или же предельно широкие представления и не рационализированные представления о действительности. В этой связи не приходится говорить уже о более высоких формах – типизации, институционализации и легитимации [12].

Вариантом решения общественного кризиса выступает конструирование новой социальной реальности посредством харизматической легитимности (М. Вебер). Этот путь Россия проходила не раз, достаточно вспомнить Петра I или В.И. Ленина. В любом случае, только путём формирования и развития базовых социально-политических ценностей общество может вернуться к стабильному развитию.

Предотвращение цивилизационной гибели России, по мнению авторов, возможно только посредством конструирования новой аксиологической структуры – определения набора общезначимых ценностей, несущих интегративный и творческий потенциал для ключевых общественных групп, и институтов, которые смогут продуцировать, распространять и поддерживать эти идеалы. Данные ценности, несомненно, должны быть социально-политическими, поскольку только они смогут реконструировать общественное пространство России. Идеалы государства, гражданственности, патриотизма, социальной справедливости должны войти в ядро аксиологической структуры. Это возможно осуществить при переходе к новому этапу цивилизационного развития – обществу знаний.

Общество знаний будет способствовать: конституированию идеала образования, детерминирующего профессию и социальный статус индивида; искоренению информационного неравенства и поляризации общества; повышению профессионализма управленческих кадров.

Фундаментальным принципом мы выдвигаем этическое совершенствование россиян. Под этим подразумевается формирование адекватной новой форме общественных отношений системы ценностей, способствующей синхронизации личных и групповых интересов лиц, принимающих решения, в рамках концепции, основанной на принципе нравственности, который носит наднациональный, надконфессиональный и надпартийный характер. В основе моральной системы должны находиться базовые для россиян ценности, имеющие социально-политические корни – социальная справедливость, патриотизм, образование, гражданственность. Те ценности, солидаризирующая сила которых не вызывает сомнений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ахиезер, А.С. Ценности общества и возможности реформ в России [Текст] / А.С. Ахиезер // Общественные науки и современность. – 1994. – № 1. – С. 17-27.
2. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла [Текст] / Ж. Бодрийяр. – М.: Добросвет, 2000. – 258 с.
3. Гоббс, Т. Левиафан: Сочинения в 2 томах. Т. 2. [Текст] / Т. Гоббс. – М.: Мысль, 1991. – С. 5-285.
4. Голенкова, З.Т. Процессы интеграции и дезинтеграции в социальной структуре российского общества [Текст] / З.Т. Голенкова, Е.Д. Игитхьян // Социологические исследования. – 1999. – № 9. – С. 22-33.
5. Головченко, В.И. Партийно-идеологический фактор политической трансформации современной России: автореф. дисс ... доктора полит. наук: 23.00.02; [Место защиты: Саратов. гос. ун-т им. Н.Г. Чернышевского] [Текст] / В.И. Головченко. – Саратов, 2009. – 51 с.
6. Ильясов, Р.Ф. Динамика ценностей долженствования современной молодежи: автореф. дисс ... кандидата философских наук 09.00.11. [Место защиты: Удмуртский государственный университет] [Текст] / Р.Ф. Ильясов. – Ижевск, 2011. – 20 с.
7. Кант, И. Критика чистого разума [Текст] / И. Кант. – Москва: Мысль, 1994. – 591 с.
8. Лапин, Н.И. Функционально-ориентирующие кластеры базовых ценностей населения России и ее регионов [Текст] / Н.И. Лапин // Социологические исследования. – 2010. – № 1. – С. 28-36.
9. Лапин, Н.И. Ценности, группы интересов и трансформации российского общества [Текст] / Н.И. Лапин // Социологические исследования. – 1997. – № 3. – С. 14-24.
10. Нагапетян, Е.Н. Социально-философская концепция долженствования в эстетической деятельности: автореф. дисс ... кандидата философских наук 09.00.11; [Место защиты: Омский государственный аграрный университет] [Текст] / Е.Н. Нагапетян. – Омск, 2006. – 19 с.
11. Немировский, В.Г. Ценностные и социально-сословные препятствия на пути социокультурной модернизации России и её регионов [Текст] / В.Г. Немировский // Мониторинг общественного мнения. – 2013. – № 4. – С. 57-70.
12. Федотова, В.Г. Хорошее общество [Текст] / В.Г. Федотова. – М.: Прогресс-Традиция, 2005. – 544 с.

Старостенко Константин Викторович

Государственный университет – УНПК, г. Орел

Доктор политических наук, профессор, заведующий кафедрой «Социология, культурология и политология»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-65

E-mail: pilotskv@bk.ru

Кузьменков Владимир Александрович

Государственный университет – УНПК, г. Орел

Аспирант, ассистент

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-65

E-mail: kuzmenkov-vladim@mail.ru

K.V. STAROSTENKO, V.A. KUZMENKOV

SOCIO-POLITICAL VALUES IN MODERN RUSSIAN FEDERATION: DEONTOLOGICAL ASPECT

This article analyzes the ideological crisis that is happening in Russia today. Particular attention is paid to the authors in terms of ethics and social and political values as a special phenomenon, explicates the social and political needs, interests and ideas of individuals and social groups, and a focus on achieving social consensus by harmonizing intentions of individuals, social groups and political groups.

Keywords: worldview, social and political values, consensus, deontology, man, society and the state.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ahiezer, A.S. Cennosti obshhestva i vozmozhnosti reform v Rossii [Tekst] / A.S. Ahiezer // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. – 1994. – № 1. – S. 17-27.
2. Bodrijjar, Zh. Prozrachnost' zla [Tekst] / Zh. Bodrijjar. – M.: Dobrosvet, 2000. – 258 s.
3. Gobbs, T. Levafan: Sochinenija v 2 tomah. T. 2. [Tekst] / T. Gobbs. – M.: Mysl', 1991. – S. 5-285.
4. Golenkova, Z.T. Processy integracii i dezintegracii v social'noj strukture rossijskogo obshhestva [Tekst] / Z.T. Golenkova, E.D. Igithanjan // Sociologicheskie issledovanija. – 1999. – № 9. – S. 22-33.
5. Golovchenko, V.I. Partijno-ideologicheskij faktor politicheskoy transformacii sovremennoj Rossii: avtoref. diss ... doktora polit. nauk: 23.00.02; [Mesto zashhity: Sarat. gos. un-t im. N.G. Chernyshevskogo] [Tekst] / V.I. Golovchenko. – Saratov, 2009. – 51 s.
6. Il'jasov, R.F. Dinamika cennostej dolzhenstvovanija sovremennoj molodezhi: avtoref. diss ... kandidata filosofskih nauk 09.00.11. [Mesto zashhity: Udmurtskij gosudarstvennyj universitet] [Tekst] / R.F. Il'jasov. – Izhevsk, 2011. – 20 c.
7. Kant, I. Kritika chistogo razuma [Tekst] / I. Kant. – Moskva: Mysl', 1994. – 591 s.
8. Lapin, N.I. Funkcional'no-orientirujushhie klasteri bazovyh cennostej naselenija Rossii i ee regionov [Tekst] / N.I. Lapin // Sociologicheskie issledovanija. – 2010. – № 1. – S. 28-36.
9. Lapin, N.I. Cennosti, gruppy interesov i transformacii rossijskogo obshhestva [Tekst] / N.I. Lapin // Sociologicheskie issledovanija. – 1997. – № 3. – S. 14-24.
10. Nagapetjan, E.N. Social'no-filosofskaja koncepcija dolzhenstvovanija v jesteticheskoy dejatel'nosti: avtoref. diss ... kandidata filosofskih nauk 09.00.11; [Mesto zashhity: Omskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet] [Tekst] / E.N. Nagapetjan. – Omsk, 2006. – 19 s.
11. Nemirovskij, V.G. Cennostnye i social'no-soslovnye prepjatstvija na puti sociokul'turnoj modernizacii Rossii i ejo regionov [Tekst] / V.G. Nemirovskij // Monitoring obshhestvennogo mnenija. – 2013. – № 4. – S. 57-70.
12. Fedotova, V.G. Horoshee obshhestvo [Tekst] / V.G. Fedotova. – M.: Progress-Tradicija, 2005. – 544 s.

Starostenko Konstantin Viktorovich

State University-ESPC

Doctor of political Sciences, Professor, head of the Department of Sociology, cultural studies and political science
302020, Orel, Hayropckoe highway, 29

Ph.: (4862) 41-98-65

E-mail: pilotskv@bk.ru

Kuzmenkov Vladimir Aleksandrovich

State University-ESPC

Postgraduate student, assistant lecturer
302020, Orel, Hayropckoe highway, 29

Ph.: (4862) 41-98-65

E-mail: kuzmenkov-vladim@mail.ru

Е.Н. СТРИЖАКОВА

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА – ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ

В процессе построения моделей экономического роста и развития наибольшее внимание должно отводиться механизму максимально эффективного управления ресурсами, предполагающему как своевременное восстановление их по объему и качеству, так и повышение отдачи от каждой вложенной единицы.

Ключевые слова: ресурсы, экономический рост, производство, факторы.

В настоящее время целью каждой страны является достижение определенных темпов экономического роста и развития. Это связано с тем фактом, что численность населения стремительно растет – если в XVII веке население всего мира составляло 0,8 млрд. человек, то к XX веку данный показатель вырос в 9 раз и достиг 7,2 млрд. человек. Для того, чтобы удовлетворять потребности людей в пище, одежде и прочих благах, страны вынуждены иметь достаточно высокие темпы экономического роста.

Кроме этого, экономический рост вызывает рост благосостояния населения, что влияет на продолжительность жизни и на ее качество, например, в середине прошлого века средняя продолжительность жизни оставляла 47 лет, сейчас – 70 лет, в 1950 годах детская смертность составляла 134 человека на 1000, сейчас этот показатель снизился до 37 человек.

Для того, чтобы управлять экономическим ростом, необходимо знать его факторы.

В общем виде факторы можно разделить на прямые, определяющие непосредственную способность к экономическому росту, и косвенные, влияющие на возможность страны к осуществлению роста.

Косвенными факторами экономического роста страны в разное время ученые-экономисты считали и политическую ситуацию в стране, и проводимую государством политику, и степень монополизации основных рынков, и ставку налога на прибыль, и доступность кредитов, и многие другие.

Однако зачастую теоретически предсказанное направление и сила влияния не совпадает с практически полученным результатом, кроме этого, теоретически значимый факторов практически может не оказывать влияния на экономический рост.

В работе [7] представлено большое количество исследований по направлениям и степени влияния факторов экономического роста, для наглядности они были сгруппированы нами в таблицу 1, при этом выделено еще 6 факторов, не вошедших в таблицу, направление влияние для которых не определено – это эффект масштаба (общая площадь, общая рабочая сила), имеющий статистически не значимое влияние; налоги, импорт, ориентация на внешний рынок и тарифы, для которых не определена ни сила влияния, ни значимость этого влияния.

Таким образом, наглядно видно, что все многообразие косвенных факторов положительно и значимо влияющих на экономический рост можно свести к установлению политической стабильности в стране, с достаточно высоким уровнем прав и свобод; улучшению уровня жизни населения, в том числе доступности образования и повышения его уровня в среднем в стране; государственной поддержке промышленности и инвестиции, а также рост экспорта и снижение импорта в стране.

Таблица 1 – Факторы экономического роста, направление и значимость их влияния

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Статистически значимое влияние	Изменения доли участия рабочей силы Степень капитализма Доля студентов колледжей, изучающих инженерное дело Доля добычи (полезных ископаемых) в ВВП Уровень женского образования (данные разнятся) Уровень мужского и в целом образования Государственные инвестиции Темп прироста Показатели уровня здоровья Показатели развития инфраструктуры Доля инвестиций Инвестиции Внешние трансферты Улучшение условий торговли Показатели политических прав и гражданских свобод Региональные эффекты Религия Индексы соблюдения законности Число лет открытой экономики между 1950 и 1990 гг. Индекс открытости (прирост) Индекс открытости (уровень) Доля экспорта/импорта в ВВП Рост отношения экспорта к ВВП Импорт машин и оборудования	Рост демократии Коррупция Доля населения до 15 лет Этнолингвистическая раздробленность Рождаемость Давление на финансовые рынки Доля студентов колледжей, изучающих юриспруденцию Дефицит бюджета Уровень потребления государством Неравенство (однако есть данные и о положительном влиянии) Инфляция Начальный уровень дохода Показатели политической нестабильности Темп прироста населения Ценовые искажения Уровень производственных цен Излишек черного рынка Искажения и переменчивость обменного курса Региональные эффекты Религия Доля первичного продукта в торговле Рост инноваций Монетарный шок
Статистически незначимое влияние	Внутренний кредит Уровни начального и среднего образования Прирост потребления государством Прирост денежной массы Плотность населения Уровень потребительских цен Цены Продолжительность войны	Доля обучающихся в колледже Государственные расходы Внешний долг Индекс интервенции Леамера Потоки иностранных инвестиций к ВВП Война

На наш взгляд, движущей силой для экономического роста является развитие технологий в стране, история промышленной революции также подкрепляет данные выводы. Если проанализировать страны мира в XV - XVII веках, то их население в среднем было примерно в равном положении – страны были очень бедными по нашим современным меркам. Произошедшая в Англии в середине XVIII века промышленная революция стала началом для экономического роста и развития. Основными факторами для ее осуществления считают развитые сельское хозяйство, торговлю и урбанизацию, и, конечно, произошедшие в XVI - XVII веках научные перевороты, такие как открытия Галилея, Ньютона и изобретение парового двигателя Джеймсом Уаттом.

Прямые факторы экономического роста являются менее разнообразными, и обычно включают в себя следующие основные элементы:

- 1) сырьевые ресурсы – ископаемые ресурсы нефти, газа, угля, драгоценных камней и металлов, их количество, качество и эффективность использования;
- 2) структура и объем промышленности, используемый в ней производственный технологический потенциал;

3) объем, структура и эффективность основного капитала;

4) количество и качество человеческого потенциала, предпринимательские способности, эффективность управления.

Некоторыми авторами выделяются еще сельское хозяйство, его объем и структура; степень развития транспортной системы в стране; уровень развития непромышленной сферы; уровень научно-технического потенциала в стране, приобретающий значение определяющего фактора в современном мире.

Таким образом, на наш взгляд, приведенная выше классификация должна быть дополнена уровнем научно-технического потенциала, а также отношением общества к информации, ее доступность, качество, полнота и своевременность, степень ее обработки; а сырьевые ресурсы расширены до общеприродных, включающих в себя экологические и сельскохозяйственные ресурсы.

В процессе достижения необходимых темпов экономического роста и развития важнейшим вопросом является процесс и тип использования ресурсов, в зависимости от того, достигаются ли более высокие темпы роста привлечением большего количества ресурсов (экстенсивный рост) или более эффективным использованием имеющихся ресурсов (интенсивный рост). Для экономики важно не просто обеспечить рост, но и организовать его так, чтобы обеспечивающие факторы становились более технологичными [6].

Таким образом, на первый план выходит соотношение между факторами экономического роста как составными элементами системы; данная проблема состоит из трех основных аспектов – обеспечение статистически значимых положительно влияющих на экономический рост факторов; максимальное развитие технологий, обеспечивающих увеличение отдачи от всех видов ресурсов; а также организация и поддержка эффективной структуры факторов экономического роста.

Все факторы экономического роста взаимодействуют между собой, изменяясь с течением времени, поэтому для простоты анализа используют только часть из них, сводя остальные в три (или две) большие группы: труд, капитал и природные ресурсы. При этом для оценки экономического роста используется производственная функция. Производственная функция – это функция, показывающая зависимость между максимально возможным объемом производства и комбинацией факторов производства при их эффективном использовании [9].

В зависимости от того, как рассматривается научно-технический потенциал, все многообразие производственных функций делят на три большие группы:

1) производственные функции, в которых не учитывается научно-технический прогресс, к данной группе относятся посткейнсианские модели Е. Домара, Р. Харрода, Н. Калдора;

2) научно-технический прогресс учитывается как внешний фактор, к этой группе принадлежат неоклассические модели Р. Солоу;

3) научно-технический прогресс учитывается как внутренний фактор, данная группа включает в себя современные модели экономического роста Р. Лукаса, Евсея Дэйвида Ромера.

В последней группе моделей существенным моментом является также разделение капитала на физический и человеческий, причем оба вида капитала являются взаимозаменяемыми – низкое качество человеческого капитала может быть скомпенсировано высоким качеством физического и наоборот:

$$Y(t) = K(t)^\alpha * H(t)^\beta * [A(t)L(t)]^{1-\alpha-\beta},$$

где $Y(t)$ – агрегированный выпуск,

$L(t)$, $K(t)$ и $H(t)$ – функции от соответственно труда, капитала и человеческого капитала,

$A(t)$ – уровень технологии,

α – вклад увеличения капитала в изменение выпуска;

β – доля человеческого капитала в росте выпуска ($0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1$).

Для стран, не относящихся к нефтедобывающим, коэффициенты являются следующими: $\alpha = 0,31$; $\beta = 0,28$, для стран ОЭСР $\alpha = 0,14$; $\beta = 0,37$, для среднеразвитых стран $\alpha = 0,29$; $\beta = 0,30$, для Российской Федерации $\alpha = 0,166$; $\beta = 0,229$ [3].

Используя данные Федеральной службы государственной статистики (табл. 2), были рассчитаны значения ВВП по производственной функции. В наших расчетах мы приняли показатели $\alpha = 0,127$; $\beta = 0,158$, а $A(t) = 0,55$.

Таблица 2 – Показатели производственной функции для РФ в 2005-2012 гг.

Год	Реальное значение ВВП, млн. руб.	Стоимость основных фондов, млн.руб.	Число занятых в экономике, тыс.чел.	Человеческий капитал, определенный по среднемесячной номинальной начисленной заработной плате	Расчетное значение ВВП, млрд. руб.
2000	7298	17464	72770	2223,4	25710,47
2005	21609,8	41494	73581	8554,9	31759,3
2007	33247,5	60391	75289	13593,4	36431,05
2008	41276,8	74471	75700	17290,1	39014,61
2009	38786,4	82303	75694	18637,5	39982,26
2010	44939,2	93186	75478	20952,2	41291,7
2011	44939,2	108001	75779	23369,2	42926,73
2012	58869	117197	75676	26628,9	44235,67

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики

Рисунок 1 показывает динамику реального ВВП и расчетного показателя производственной функции.

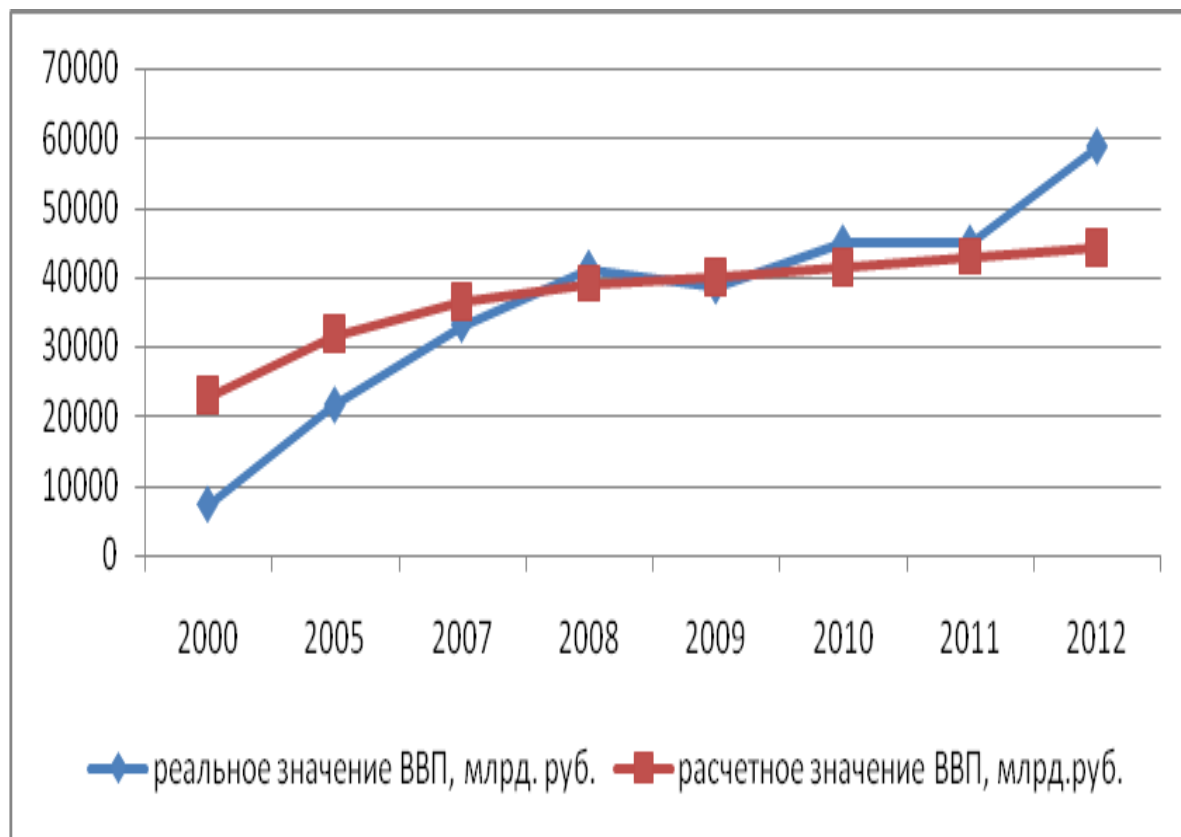


Рисунок 1 – Реальные и расчетные значения показателя ВВП, млрд. руб.

Если увеличить уровень технологии на 10%, то при прочих равных производственная функция вырастет на 7,05%; если увеличить значение фактора труд на 10%, то значение функции увеличится также на 7,05%, при росте капитала на 10% значение функции станет выше на 1,21%, а при росте человеческого капитала на 10% функция возрастет на 1,51%.

Если же менять доли показателей в росте выпуска, то картина становится не такой однозначной – при росте показателей α и β одновременно на 10% расчетное значение будет меняться на 1% как в большую сторону, так и в меньшую, в зависимости от значения величин капитала, труда и человеческого капитала; если принять показатели α и β равными показателям у стран ОЭСР, то расчетное значение ВВП станет меньше на 14-7%; если увеличить только показатель α на 10%, то значение функции вырастет на 1% - 1,3%, а если только β на 10% – значение производственной функции упадет на 1% - 4%.

Таким образом, наглядно видно, что максимальный вклад в развитие экономики страны вносит повышение вкладов труда и уровня технологии, а также рост факторов капитал и человеческий капитал также приводят к росту расчетного показателя ВВП.

На наш взгляд, в процессе расчета производственной функции существуют следующие ограничения:

- во-первых, уровень развития технологии постоянный во времени и одинаков по различным странам, а практически это не так, со временем происходит рост технологий;

- во-вторых, определение человеческого капитала по среднемесячной номинальной начисленной заработной плате не учитывает недооценку человеческого капитала и фактор роста заработной платы со временем и приближения ее к уровню развитых стран – известно, что отношение средней производительности труда к средней зарплате в России в три раза выше, чем в США. Также не учитываются институциональные и иные факторы, имеющие влияние на реальное значение ВВП. Однако, несмотря на недостатки данной модели, она объективно показывает необходимость повышения уровня используемых технологий и внедрение системы эффективного использования ресурсов.

Современное состояние ресурсной базы промышленности характеризуется ухудшением качества всех видов ресурсов, этот факт, а также снижение технологического уровня производимой продукции, сокращение ее объемов выпуска, снижение доли обрабатывающей промышленности в общем объеме, носит общее название деиндустриализация промышленности.

Рассмотрим, какой ущерб промышленности нанесло невмешательство государства в экономику в необходимом объеме в последние 25 лет.

Индекс развития человеческого потенциала, составлявший 0,815 в 1990 г. упал до 0,788 в 2012 году в РФ.

На наш взгляд, на ухудшение трудовых ресурсов страны оказали влияние снижение качества жизни населения, рост числа безработных, снижение реальной заработной платы, отсутствие государственных инвестиций в человеческий капитал в России, в то время как в других странах вложения в данный вид капитала составляли 70%.

Естественным продолжением данной тенденции стала так называемая «утечка мозгов» за рубеж, преобладание выпускников с квалификациями «менеджер», «экономист» или «юрист», рост спроса на эти специальности среди абитуриентов, что приводит, во-первых, к уменьшению среднего уровня знаний и способностей у выпускников инженерных и технических специальностей, а следовательно, в дальнейшем к ухудшению состояния промышленности, а также к «поиску ренты» или получению непроизводственного дохода. Также в 90-м году происходил достаточно сильный отток рабочей силы за границу, этому способствовали более высокая оплата труда и социальные гарантии в развитых странах.

Отток капитала из страны в 2013 году по предварительным оценкам составил около 60 млрд. долларов, а, как известно, вывоз капитала напрямую влияет на ресурсный потенциал страны, уменьшая его. За счет «бегства капитала» снижается объем кредитования

реального сектора экономики, происходит формирование дефицита ликвидности в банковской системе. Эти тенденции также оказывают влияние на ухудшение всех видов ресурсов промышленности страны.

Технологические ресурсы промышленности значительно пострадали – объем изношенных основных фондов в промышленности составляет больше половины всех основных фондов, технологии в отсутствие инвестиций устаревали, объем средств, выделяемых на НИОКР как государством, так и самими предприятиями существенно упал. Названные выше факторы приводили к ухудшению качества производимой продукции, уменьшению значения рентабельности производства в обрабатывающих отраслях промышленности при одновременном повышении рентабельности деятельности в сырьевых и финансовых секторах – например, в целом рентабельность всей добывающей промышленности возросла с 19,2% в 2003 году до 31,0% в 2012, а обрабатывающих отраслей изменилась с 12,4% до 11,0% за указанный период. Естественно, что эти обстоятельства приводят к структурным изменениям в самой промышленности – доля топливной промышленности возросла с 6,8% в 1990 году до 20,8% в 2012 г., а доля машиностроения и металлообработки снизилась с 28,0% до 16,8% за этот же период. В результате происходит еще большее снижение инвестиций в реальном секторе экономики, падение качества продукции и рентабельности деятельности, повышение доли импортной продукции и комплектующих на рынке, и так далее, по замкнутому кругу.

Таким образом, несмотря на рост значения ВВП, проблема эффективного использования ресурсной базы страны в настоящее время не решена, ситуация в промышленности носит название «рост без развития», нет факторных основ для экономического роста, и перспектив самостоятельного выхода системы из сложившейся ситуации не наблюдается.

В сложившейся ситуации стоит проблема не просто поддержки промышленности или исправления ее структурных перекосов, необходимо как можно быстрее остановить продолжающееся разрушение предприятий и потерю их промышленных, производственных и трудовых ресурсов. Поэтому, на наш взгляд, решение проблемы должно выходить за рамки рынка и его методов саморегулирования, и проходить с помощью целенаправленных системных мероприятий правительства.

Новая индустриальная политика должна затрагивать все отрасли промышленности без исключения – не вызывает сомнения, что инновационные сектора промышленности нуждаются в поддержке со стороны государства, но и обрабатывающая промышленность также нуждается в системе восстанавливающих мероприятий. Износ производственной базы, устаревшее оборудование, как следствие – производство продукции с низкой конкурентоспособностью, но по достаточно высокой цене – вот те проблемы, которые необходимо решать. Высокие издержки на изготовление отечественной продукции вызваны и географическим расположением Российской Федерации – отопительный сезон длится в средней полосе около 8 месяцев, а стоимость ккалории тепла достаточно высока. Также достаточно большая площадь страны непосредственно связана с высокими издержками на транспортировку продукции.

Разрушенные в начале рыночных реформ хозяйственные связи вынуждают предприятия тратить ресурсы на их восстановление и создание новых. Низкая рентабельность данных секторов не позволяет им быть привлекательными для инвесторов, поэтому помощь государства должна выражаться в предоставлении льготных кредитов, налоговых льгот и помощи в виде взносов в уставной капитал предприятий. Источником средств для финансирования может служить только сырьевая промышленность, однако необходимо учитывать, что и в данной отрасли промышленности необходимо своевременно заменять устаревшее оборудование.

Вторая проблема касается кадрового потенциала, решение данной проблемы связано с привлечением талантливой молодежи в технические ВУЗы для обучения на технических специальностях. Данная проблема должна решаться на всех уровнях управления – и в самих ВУЗах – в том числе и работа с абитуриентами в школах, и местном и региональном уровнях управления, и, конечно, на федеральном. В рамках этого направления должна быть сформирована система последовательного взаимодействия с одаренными школьниками, предоставление им именных стипендий, активная работа со студентами и молодыми учеными, включающая в себя привлечение и мотивацию их для участия в различных симпозиумах, конференциях, написания научных публикаций в журналы, участие в разработках, проектах, грантах и стажировка, общем повышении престижа ученого и инженера. С точки зрения предприятия эти мероприятия помогут в формировании и качественном обучении будущих сотрудников, имеющих опыт решения не только учебных, но и реальных производственных проблем.

Еще одной основной проблемой современной промышленной политики является отсутствие на предприятиях необходимых разработок, устаревание используемых патентов и технологий. Как известно, существуют две большие группы стимулирующего воздействия на НИОКР – прямые и непрямые методы.

К прямым методам относят:

- создание научной инфраструктуры;
- предоставление кредитов на льготных условиях предприятиям и организациям, которые ведут научные разработки;
- безоплатная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества и земельных участков для организации инновационных предприятий;
- государственные заказы, по большей части в форме контрактов на внедрение инноваций, которые впоследствии широко используются в экономике страны;
- создание научно-технических зон со специальным режимом инновационно-инвестиционной деятельности.

Непрямые методы включают в себя:

- развитие новых направлений науки;
- законодательные нормы, которые стимулируют научно-исследовательскую активность;
- налоговые льготы на инвестиции, которые осуществляются в инновационной сфере;
- списание расходов на проведение НИОКР;
- инвестиционный налоговый кредит;
- снижение налоговых ставок;
- налоговые каникулы на протяжении нескольких лет в отношении прибыли от реализации инновационных проектов;
- использование налоговых зон с особым льготным налогообложением в пределах технопарков и т.п. [8].

Создание системы, предусматривающей реализацию данных мероприятий, равно как и институтов для их осуществления, с особым вниманием к косвенным методам за счет большей объективности критериев для осуществления мероприятий, является приоритетным направлением государственной промышленной политики.

Одной из важнейших проблем современного ресурсного потенциала является нецелевое его использование. В это повинна культура бизнеса – или отсутствие таковой – у современных предпринимателей. Абалкин Л.И. в работе [1] приводит цитату известного российского экономиста и статистика начала XX века Янжула И.И.: «Ни одна из добродетелей, создающих наиболее богатства в стране, не имеет такого крупного значения, как честность.... Поэтому все цивилизованные государства считают своим долгом обеспечить существование этой добродетели самыми строгими законами и требовать их исполнения.

Здесь разумеется: 1) честность как исполнение обещания; 2) честность как уважение чужой собственности; 3) честность как уважение к чужим правам; 4) честность как уважение к существующим законам и нравственным правилам». Однако современные реалии российского бизнеса не предполагают использование честности во всем многообразии ее проявлений, в то время как западный бизнес все больше направлен на соответствие теории корпоративной социальной ответственности. Согласно Международному стандарту ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» под социальной ответственностью понимается ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое:

- содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- введено во всей организации [4].

Концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) предполагает не только решение вопросов, связанных с сотрудниками, потребителями и поставщиками, но и ведение добросовестной деловой практики, защиту окружающей среды и активное участие в жизни общества. На наш взгляд, именно приверженность Российского бизнеса принципам КСО должно позволить не только получить потенциальные выгоды для предприятий и их работников, но и сократить непроизводственные потери ресурсов за счет уменьшения оттока ресурсов в теневой сектор экономики, снижения неэтичного и нечестного поведения субъектов бизнеса.

На начальном этапе разработки мероприятий необходимо учитывать пределы и ограничения экономического роста. Идеи, высказанные еще в 1798 году Т.Р. Мальтусом в его работе «Опыт о законе народонаселения» нашли свое отражение в докладе Римского клуба «Пределы роста» 1972 года. Последовавшие за ним расчеты доказали существование пределов экономического роста, более того, сформированная немного позже концепция экономики устойчивого состояния ставит под сомнение необходимость неограниченного экономического роста для ряда развитых стран.

Пределы экономического роста тесно связаны с ростом населения земли, существует две точки зрения на эту проблему. Согласно первой необходимо предпринимать меры для ограничения рождаемости, эта точка зрения получает значительное развитие в настоящее время в развитых странах, в особенности в Америке, также политика повышения уровня образованности женщин в странах третьего мира направлена на это, поскольку согласно исследованиям, более образованные женщины стремятся рожать детей позднее и в меньшем количестве. Вторая точка зрения говорит о том, что численность населения Земли стабилизируется около цифры 10-12 млрд. чел. Главная идея объяснения экономического роста на основе демографического фактора состоит в том, что само человечество определяет характер роста, причем важны в этом даже не столько возможности размножения и способности людей, а также наличие ресурсов, сколько обмен и распространение информации [6].

В любом случае, какой бы точки зрения на источники ограничений экономического роста мы не придерживались, при современном уровне потребления даже существующее население планеты достаточно неоправданно тратит имеющиеся ресурсы. Определенное по показателю «экологический след» воздействие людей на природу показывает, что человечество в настоящее время за год потребляет в 1,5 раза больше ресурсов, чем возможно регенерировать самой планетой и людьми с использованием современных технологий. Западное общество в настоящее время носит название «общество потребления», характеризуется массовым потреблением товаров и услуг и соответствующих этому

жизненных ценностей, вещи покупаются не из-за обоснованных потребностей, а в основном из-за следования моде, престижа, воздействия рекламы или иных средств маркетинга. В России также уровень потребления превышает уровень роста дохода, во многом это объясняется невысоким уровнем жизни по сравнению с экономически развитыми странами, недостаточным количеством благ на душу населения, а также существовавшим очень долгое время на территории СССР товарным дефицитом, широко распространившееся потребительское кредитование также способствует более высокому потреблению.

Именно поэтому в противовес обществу потребления в настоящее время получила теория так называемой экономики устойчивого состояния. Само словосочетание «устойчивое развитие» является калькой английского «sustainable development», что семантически ближе к русскому «поддерживающее развитие». Данная концепция учитывает не только экономический рост и его факторы, но и определенные ограничения, в частности экологические, и подразумевает не прекращение экономического роста, а разумное и необходимое использование невозполнимых природных ресурсов.

Существует следующие основные группы показателей, используемых при оценке устойчивого развития:

- система эко-индикаторов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), включающая в себя 10 базовых индикаторов и модель «давление-состояние-реакция»;
- системы индикаторов КУР ООН, включающая в себя четыре области/подсистемы индикаторов: социальная, экономическая, экологическая, институциональная;
- система индикаторов, разработанная для улучшения управления природопользованием в Центральной Америке, включающая в себя все сферы функционирования общества и их взаимодействие – экономическую, экологическую, социальную, эколого-экономическую, социально-экономическую, социально-экологическую, отличительной чертой системы является наличие индикаторов в виде геоинформационных систем;
- система эколого-экономического учета, в которой анализируется информация по более чем 550 показателям, а экономический рост рассматривается как средство для обеспечения здравоохранения, образования, безопасности, снабжения питьевой водой, сохранения природы [2].

Система эколого-экономического учета представляет собой предложенную Всемирным банком корректировку экономических показателей экономики страны на величину природного капитала и использованных природных ресурсов, итоговый показатель носит название «истинных сбережений». Для Российской Федерации скорректированные истинные сбережения (% от ВВП) в 2013 году составили 7,1 %, в группе Европы и центральной Азии значение этого показателя составляет 6,2%, а в группе с доходами выше среднего уровня – 19,2% [11].

Вторым главным ограничением является целесообразность экономического роста. Известен парадокс Р. Истерлина, согласно которому рост доходов на душу населения после достижения 20 тыс. долларов не приводит к росту счастья или удовлетворенности жизнью, а ведь именно эта цель является глобальной целью экономического роста в каждой стране. В результате развития данного исследования было создано направление экономической науки «экономика счастья», целью которой является достижения максимальной удовлетворенности от жизни у населения страны, при этом достаточно значимыми являются и неэкономические и духовные факторы. Все многообразие используемых в данном направлении индикаторов в общем виде, на наш взгляд, можно разделить на две группы – в первой учитывается мнение самого населения относительно их самоощущения, а во второй удовлетворенность от жизни рассчитывается на основании статистических показателей (более подробно смотри [5]).

Согласно показателю «Годы счастливой жизни» число счастливых лет в Российской Федерации составляет 29 лет, в то время как в Канаде это показатель равен 60 годам, для США – 57 лет, для Голландии – 59, для Индии – 39 [10]. Высокое значение данных показателей объясняется не только темпами экономического роста, но и высокоэффективной социальной политикой.

Таким образом, для эффективного управления ресурсами необходима целенаправленная государственная политика, включающая в себя, во-первых, комплексную систему мер по повышению отдачи от имеющихся ресурсов, максимально эффективному управлению ими, причем использование природных ресурсов должно не превышать скорость их восстановления, во-вторых, снижение необоснованного потребления ресурсов населением, что включает в себя не только социальное воздействие на население, но и повышение его уровня образования и общего развития, формирование культуры потребления; организацию новых и поддержание существующей системы социальных институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Очерки по истории Российской социально-экономической мысли [Текст] / Л.И. Абалкин. – М., 2008.
2. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты) [Текст] / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко – М.: ЦПРП, 2001. – 220 с.
3. Комарова, А.В. Оценка вклада человеческого капитала в экономический рост регионов России (на основе модели Мэнкью-Ромера-Уэйла) [Текст] / А.В. Комарова, О.В. Павшук // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки, 2007. – Том 7, выпуск 3.
4. Международные стандарты ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» [Текст].
5. Стрижакова, Е.Н. Проблема экономического развития и представления об «экономике счастья»: вопрос измерения и оценки [Текст] / Е.Н. Стрижакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №1.
6. Сухарев, О.С. Экономика технологического развития [Текст] / О.С. Сухарев М.: Финансы и статистика, 2008.
7. Шараев, Ю.В. Теория экономического роста [Текст] / Ю.В. Шараев. – Издательский дом ГУ ВШЭ, Москва, 2006.
8. Штейнберг, К.К. Зарубежный опыт, тенденции и предпосылки развития в России налогового стимулирования НИОКР [Электронный ресурс] / К.К. Штейнберг // Теория и практика общественного развития электрон. журн. – 2012. – № 12. – Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/-12-2012/economics/shteynberg.pdf> (дата обращения: 14.03.2014).
9. Экономика. Толковый словарь [Текст] / Дж. Блэк. Общая редакция: Осадчая И.М. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир», 2000.
10. Экономика счастья [Текст] // Наука и жизнь. – 2006. – №4.
11. The Little Data Book 2013. Washington, DC: World Bank, 2013

Стрижакова Екатерина Никитична

ФГБОУ ВПО «Брянский государственный технический университет», г. Брянск

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

241035, г. Брянск, бульвар им. 50-летия Октября, д. 7

Тел.: (4832) 56-88-52

E-mail: kathystr@inbox.ru

E.N. STRIZHAKOVA

EFFICIENT USE OF RESOURCES IN THE PROCESS OF ECONOMIC GROWTH FACTORS AND LIMITATIONS

In the constructing models of economic growth the greatest attention should be allocated to the most efficient mechanism for resource management involves both timely restore their quantity and quality and improving the performance of each sub-unit.

Keywords: resources, economic growth, production factors.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Abalkin, L.I. Oчерки po istorii Rossijskoj social'no-jekonomicheskoj mysli [Tekst] / L.I. Abalkin. – M., 2008.
2. Indikatory ustojchivogo razvitija Rossii (jekologo-jekonomicheskie aspekty) [Tekst] / Pod red. S.N. Bobyleva, P.A. Makeenko – M.: CPRP, 2001. – 220 s.
3. Komarova, A.V. Ocenka vklada chelovecheskogo kapitala v jekonomicheskij rost regionov Rossii (na osnove modeli Mjenk'ju-Romera-Ujejla) [Tekst] / A.V. Komarova, O.V. Pavshok // Vestnik NGU. Serija: Social'no-jekonomicheskie nauki, 2007. – Tom 7, vypusk 3.
4. Mezhdunarodnye standarty ISO 26000 «Rukovodstvo po social'noj otvetstvennosti» [Tekst].
5. Strizhakova, E.N. Problema jekonomicheskogo razvitija i predstavlenija ob «jekonomike schast'ja»: vopros izmerenija i ocenki [Tekst] / E.N. Strizhakova // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2014. – №1.
6. Suharev, O.S. Jekonomika tehnologicheskogo razvitija [Tekst] / O.S. Suharev M.: Finansy i statistika, 2008.
7. Sharaev, Ju.V. Teorija jekonomicheskogo rosta [Tekst] / Ju.V. Sharaev. – Izdatel'skij dom GU VShJe, Moskva, 2006.
8. Shtejnberg, K.K. Zarubezhnyj opyt, tendencii i predposylki razvitija v Rossii nalogovogo stimulirovanija NIOKR [Jelektronnyj resurs] / K.K. Shtejnberg // Teorija i praktika obshhestvennogo razvitija jelektron. zhurn. – 2012. – № 12. – Rezhim dostupa: <http://www.teoria-practica.ru/-12-2012/economics/shteynberg.pdf> (data obrashhenija: 14.03.2014).
9. Jekonomika. Tolkovij slovar' [Tekst]. — M.: "INFRA-M", Izdatel'stvo "Ves' Mir". Dzh. Bljek. Obshhaja redakcija: d.je.n. Osadchaja I.M. 2000
10. Jekonomika schast'ja [Tekst] // Nauka i zhizn'. - 2006. - №4.
11. The Little Data Book 2013. Washington, DC: World Bank, 2013

Strizhakova Ekaterina Nikitichna

Bryansk state technical University, Bryansk

Candidate of economic Sciences, associate Professor of «Economy and management»

241035, Bryansk, Boulevard them 50 years of October, 7

Ph.: (4832) 56-88-52

E-mail: kathystr@inbox.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 330.322

И.А. МАСЛОВА

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ: СУЩНОСТЬ, КРИТЕРИИ ВЫБОРА

В настоящее время инновационная деятельность является основой экономического роста и развития предприятия, отрасли и страны в целом. В статье дается характеристика инновационного процесса и рассматриваются критерии выбора инновационной стратегии.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационная стратегия.

Теория инновации возникла в ходе исторической эволюции общественного производства, главным образом во время его индустриального развития. Понятие инновации и ее характеристика представлены на рисунке 1.

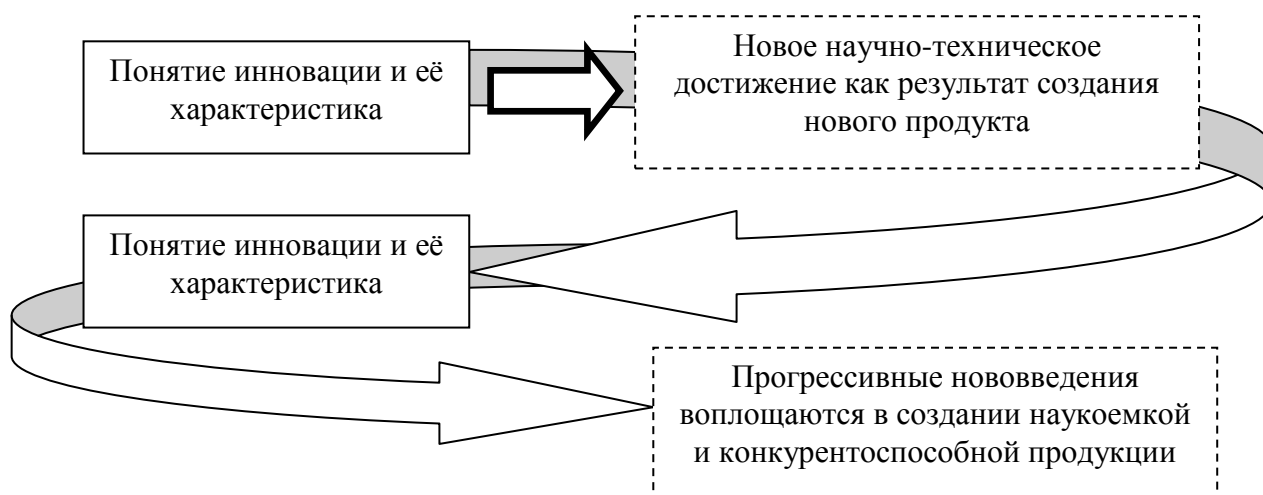


Рисунок 1 – Понятие инновации и ее характеристика

Инновационный процесс – комплекс научно-технических, технологических и организационных преобразований, происходящих в течение процесса реализации инноваций [2].

Этапы возникновения инновационного процесса представлены в таблице 1.

Главная цель инновационных процессов – сосредоточение ресурсов на направлениях, обеспечивающих более быстрое протекание научно-технического прогресса вместе с приобретением коммерциализации данных новшеств, например, изобретения, наукоемкие технологии [1].

Для оценки обоснованности инновационных процессов требуются специалисты, которые работают над разнообразными организационно-экономическими проблемами нововведений, то есть занимаются инновационным менеджментом, задача которого – поддерживать совершенствование инновационного процесса, предполагать возникновение трудностей и пути их преодоления.

Таблица 1 – Этапы инновационного процесса

ЭТАП	ХАРАКТЕРИСТИКА	СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ
Осуществляются поисковые научно-исследовательские работы	Предложение научно-технических концепций о материализации имеющихся теоретических знаний и открытий	Средства государственного бюджета на безвозмездной основе
Выполняются прикладные научно-исследовательские работы	Проведение прикладных научно-исследовательских работ, связанных с высокой вероятностью получения отрицательных результатов	Средства государственного бюджета и отдельных заказчиков
Проводятся опытно-конструкторские работы	Работы по разработке проектов, испытательных образцов	Средства государственного бюджета, заказчиков и собственные средства организаций
Реализуется стадия коммерциализации нововведения	Процесс «протекает» от запуска в производство и выхода на рынок далее по основным фазам жизненного цикла товара	Собственные и заемные средств предприятий

Инновации и, соответственно, инновационные процессы в настоящее время весьма многообразны. Следует выделить два аспекта инновационной деятельности: операционный и стратегический.

Операционная инновационная деятельность предназначена для текущих краткосрочных целей предприятия, таких как извлечение текущих прибыли за счет постоянно работающего производства и уменьшение расходов в реальном времени. Главным образом это создание локальных инноваций, то есть однократных усовершенствований продукта, технологии, услуг, преобразования конструкторского и технологического комплексов производства проводится в рамках технических разработок. Данные изменения наблюдаются в деятельности организаций довольно часто и требуют грамотного руководства. Чаще всего, ими выступают элементы функционального управления. Функциональное управление необходимо для поддержания, сохранения устойчивых положений для производства и внедрения локальных инноваций, уничтожающих конкретные возмущения среды, а также для сокращения издержек. Специалисты, осуществляющие функциональное управление считают операционную инноватику одной из служб предприятия, таких как производство и маркетинг.

Стратегическая инновационная деятельность предназначена для решения глобальных проблем предприятия по его функционированию в долгосрочной перспективе, содействием достижения целей, которые направлены на удовлетворение потребителей.

При проведении стратегической инноватики следует проводить работу по переходу от функционального мышления руководителей и исполнителей, приводящего к ограниченности восприятия задач и уходу от ответственности за конечные результаты всего дела, к проектному мышлению и проектному управлению, при которых функции, в том числе проектирование, производство и маркетинг выступают звеньями одной цепи, которые служат одной цели, заключающейся в выпуске нового продукта, решающего проблемы потребителей.

Важнейшей составляющей инновационного процесса является выбор стратегии. В условиях возрастающей конкуренции менеджерам предприятия недостаточно выпускать хороший продукт, им необходимо отслеживать новые технологии и использовать их на своем предприятии.

Стратегия определяется как процесс выработки решения, развернутый комплексный план достижения выбранной цели.

Составление плана, проведение исследований тесно связаны с выбором стратегии. Стратегическое планирование имеет следующие цели:

- эффективное распределение и применение ресурсов, так называемая внутренняя стратегия, в рамках которой предполагается применение ограниченных ресурсов, совершается покупка предприятий в новых отраслях;
- адаптация к внешней среде. Главной задачей данной цели становится обеспечение результативного приспособления к переменам внешних факторов [4].

Стратегическое планирование опирается на осуществление множества исследований, сбор и оценку данных, что дает возможность производить контроль над рынком. Также необходимо учитывать, что в настоящее время обстановка динамично меняется, в связи с чем стратегия должна быть продумана таким образом, чтобы в случае необходимости ее можно было заменить другой.

Формирование стратегии начинается с разработки общей цели работы предприятия, которая учитывает:

- главные направления деятельности фирмы;
- принципы функционирования во внешней среде;
- культуру организации, ее традиции и рабочий климат [3].

После выделения общей цели начинается второй этап стратегического планирования - конкретизация целей.

Для достижения цели, при их постановке необходимо учитывать следующие факторы (рис. 2).

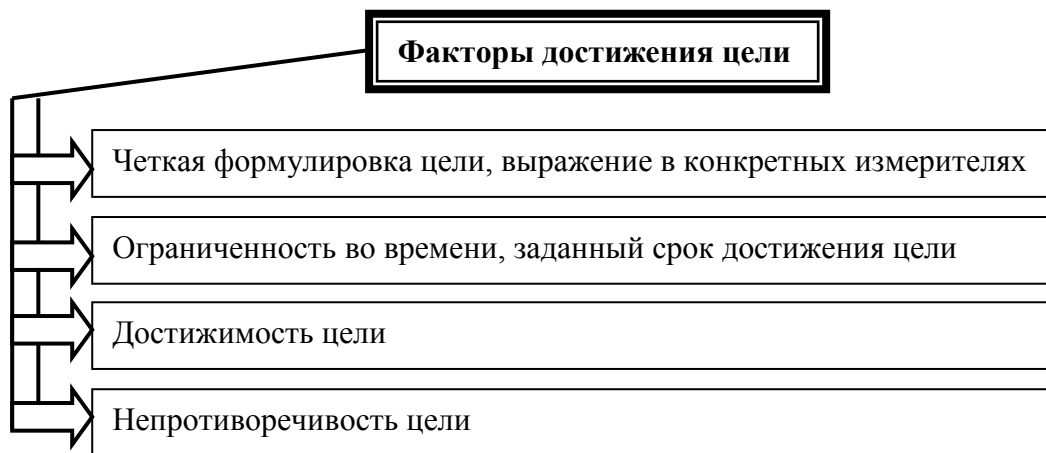


Рисунок 2 – Условия достижения цели

Детальное исследование сильных и слабых сторон конкурентов и сопоставление их итогов работы с собственными результатами позволяет конкретно продумать стратегию конкурентной борьбы.

От оценки представленного инновационного проекта, зависит его последующее продвижение и реализация.

Предприятие в соответствии со своей миссией и быстро изменяющейся внешней средой выделяют цели приобретения устойчивой прибыли, конкурентных преимуществ и функционирования в долгосрочной перспективе. Инструментами достижения целей, иными словами стратегиями, в данном случае выступают как интенсивное развитие элементов производственно-хозяйственного комплекса предприятия, так и их инновационное развитие.

Существует несколько типов инновационных стратегий (табл. 2).

Теория жизненного цикла продукта лежит в основе создания инновационной стратегии.

Таблица 2 – Инновационные стратегии

Название стратегии	Характеристика
Наступательная стратегия	Характерна для фирм, которые основывают свою деятельность на принципах конкуренции. Такая стратегия свойственна малым инновационным фирмам
Оборонительная стратегия	Направлена на то, чтобы удержать позиции фирмы на уже имеющихся рынках. Главная задача таких фирм - оптимизировать отношение «затраты - результат» в инновационном процессе
Имитационная стратегия	Используются фирмами, которые имеют сильные рыночные и технологические позиции, не являются пионерами в выпуске на рынок тех или иных нововведений. При этом копируются основные потребительские свойства нововведений, уже выпущенных на рынок

В соответствии с экономической наукой, в каждый период времени организация, специализирующаяся на выпуске продукции, трудится над товаром, который относится к трем поколениям техники:

- 1-е поколение – уходящее;
- 2-е поколение – господствующие;
- 3-е поколение – нарождающееся (перспективное).

Выработка стратегии осуществляется тремя способами:

- 1) снизу вверх;
- 2) сверху вниз;
- 3) с помощью консультативной фирмы.

В первом случае все подразделения, такие как финансовый отдел, служба НИОКР, служба маркетинга, создают свои рекомендации по разработке стратегического плана, передающегося руководству.

Во втором случае стратегический план создается руководством компании и в качестве приказа рассылается по всем уровням управления.

В третьем случае компания может воспользоваться услугами консультантов для изучения и выбора инновационной стратегии.

Таким образом, в условиях рыночной экономики и возрастающей конкуренции промышленным предприятиям необходима разработка и внедрение инноваций, а также грамотные специалисты, обеспечивающие эффективность выбора инновационной стратегии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Методология формирования отраслевой добавленной стоимости и стоимости продукции в справедливой оценке в инновационной экономике [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет - 2012. - №4. - С.92 – 100.
2. Маслова, И.А. Развитие учетно-налоговых систем в рамках инновационного менеджмента [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки. - 2011. – №12. – С.21-23.

3. Попова, Л.В. Приоритеты инновационного общества и перспектив модернизации экономики: региональный аспект [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. - 2011. - №4. – С.3-13.

4. Попова, Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №10. – С.15-21.

Маслова Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: Tera_27@mail.ru

I.A. MASLOVA

INNOVATION STRATEGY: ESSENCE, SELECTION CRITERIA

Currently, innovation is the basis for economic growth and development of predriyatii, the industry and the country as a whole. The article gives characteristics of the innovation process and discusses criteria for selection of innovation strategy.

Keywords: *innovation, innovation process, innovation, innovation strategy.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova, I.A. Metodologija formirovaniya otraslevoj dobavlennoj stoimosti i stoimosti produkcii v spravedlivoj ocenke v innovacionnoj jekonomike [Текст] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet - 2012. - №4. - S.92 – 100.

2. Maslova, I.A. Razvitie uchetno-nalogovyh sistem v ramkah innovacionnogo menedzhmenta [Текст] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2011. – №12. – S.21-23.

3. Popova, L.V. Prioritety innovacionnogo obshhestva i perspektiv modernizacii jekonomiki: regional'nyj aspekt [Текст] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2011. - №4. – S.3-13.

4. Popova, L.V. Formirovanie uchetno-kontrol'noj sistemy raschetnyh otnoshenij na promyshlennom predpriyatii [Текст] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - №10. – S.15-21.

Maslova Irina Alekseevna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: Tera_27@mail.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 657.47

В.Н. АЛФЕРОВ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ УСЛУГ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В результате повседневной деятельности организации возникает значительное количество оперативной информации, поэтому все труднее обрабатывать ее возрастающие потоки, а значит, оперативно принимать решения. Накоплением, переработкой и анализом детализированной информации о хозяйственной деятельности предприятия призван заниматься управленческий учет.

Ключевые слова: управленческий учет, анализ, стоимость.

Управленческий учет представляет собой комплексную систему учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах и расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимых аналитических разрезах, необходимой для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе [2].

Планирование представляет собой процесс определения плановых показателей деятельности организации на будущий период. Наряду с учетом и контролем планирование является важнейшей функцией управления.

В процессе планирования осуществляется координация деятельности всех структурных подразделений предприятия и его служб, стимулирование деятельности руководителей всех уровней по достижению намеченных целей, оценка эффективности их деятельности, обуславливаются необходимость обеспечения руководителей и специалистов по планированию необходимой информацией и осуществления контроля за выполнением составленных планов.

В течение нескольких лет специалисты планового отдела муниципального предприятия составляют различные планы. Их можно классифицировать по следующим основным признакам (рис. 1).

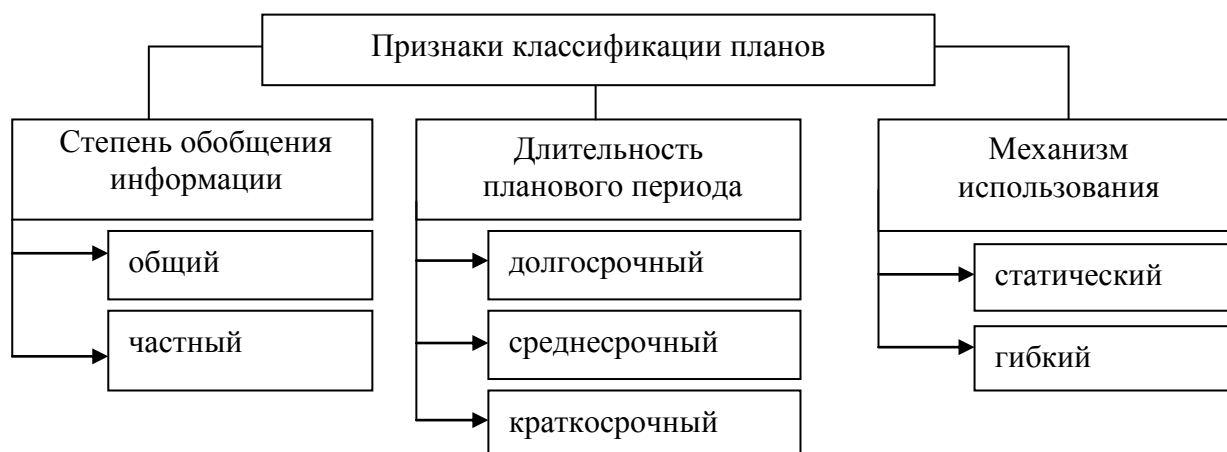


Рисунок 1 – Основные признаки классификации планов

Долгосрочные (перспективные) планы составляются, как правило, на период более 5 лет (обычно на 10, 15 и 20 лет). В этих планах определяют долгосрочную стратегию организации, включая экономическое, научно-техническое и социальное развитие.

В последующем долгосрочные планы детализируются в среднесрочных и краткосрочных планах.

Одним из этапов перспективного планирования является прогнозирование, под которым понимают процесс предвидения, построенный на вероятностном суждении о перспективах развития организации в будущем.

При прогнозировании выявляют альтернативные варианты развития организации и обосновывают выбор наиболее приемлемого варианта. В отдельных социально-экономических процессах прогнозирование является самостоятельной функцией управления, например, составление прогнозов, социально-экономического развития городов, регионов, страны в целом.

Среднесрочные планы составляются на период от 1 года до 5 лет, а краткосрочные или текущие – на период до 1 года (на год, полугодие, квартал, месяц, декаду, неделю, сутки). Среднесрочное планирование может совмещаться с текущим путем составления скользящего пятилетнего плана [3].

В краткосрочных планах осуществляется детальное планирование, а в среднесрочных должны сочетаться долгосрочные цели с текущей ситуацией.

Общий бюджет охватывает всю основную деятельность муниципального предприятия и представляет собой план ее работы, скоординированный по всем подразделениям и функциям. Общий бюджет состоит из операционного бюджета и финансового бюджета.

Частные бюджеты составляются структурными подразделениями организации или ее функциональными службами (бюджет продаж, бюджет производственной себестоимости, и т. п.).

Статический бюджет составляется исходя из конкретного уровня деловой активности организации.

Гибкий бюджет составляется для определенного диапазона деловой активности организации. В нем предусматривается использование нескольких альтернативных вариантов деятельности организации или ее подразделения.

Основу экономической информации составляют плановые данные за предшествующие периоды времени, данные о нормах и нормативах, оперативно-техническая документация, учетная информация.

Плановые данные содержатся в различных формах годового плана, сметах (бюджетах) расходов на управление и обслуживание производства, сводной смете затрат на производство, плановых калькуляциях себестоимости продукции, себестоимости отдельных видов готовой продукции и полуфабрикатов, расчетах экономии по планируемым к внедрению организационно-техническим мероприятиям.

Данные о нормах и нормативах содержатся в технологических картах и спецификациях, нормативных калькуляциях готовых изделий, различных справочниках норм и нормативов [4].

К оперативно-технической документации относят оперативные сведения о затратах по производствам, цехам, участкам, бригадам, сменам, рабочим местам, об отклонениях от норм, извещения об изменении норм, акты о внедрении научно-технических и организационных мероприятий.

Учетная информация содержится в первичных документах и учетных регистрах о переработке сырья и материалов и выпуске готовой продукции, ведомостях распределения сырья и материалов по видам продукции, учетных регистрах по учету затрат на производство продукции, ведомостях (машинограммах) аналитического учета затрат цехов и выпуска продукции по цехам, учета изменений норм и отклонений от норм и др.

После выбора оптимального варианта достижения поставленной цели составляют конкретные планы деятельности организации на соответствующий период времени.

Операционный бюджет составляется для определения величины прибыли от деятельности организации.

Планирование операционного бюджета осуществляется на основе норм и нормативов затрат живого труда, предметов труда, использования средств труда, организации производства.

Нормы затрат живого труда – это нормы времени по видам продукции и работ, обслуживания оборудования и рабочих мест, соотношения численности основных и вспомогательных рабочих и других категорий работников, коэффициенты выполнения норм и др.

В нормах затрат предметов труда устанавливается планируемый расход сырья, основных и вспомогательных материалов, различных видов энергии, полуфабрикатов и комплектующих изделий по отдельным видам продукции и работ, а также отходов и потерь.

Нормы и нормативы использования средств труда включают коэффициент использования среднегодовой производственной мощности, нормы выхода продукция с единицы оборудования, нормы трудоемкости ремонта единицы оборудования, часовой производительности оборудования и др.

В нормах и нормативах организации производства устанавливаются длительность производственного цикла, объем незавершенного производства, нормы запасов сырья и материалов и др.

Помимо перечисленных выше норм и нормативов при осуществлении планирования производственной программы используются установленные природоохранные, социально-экономические и другие нормативы.

В бюджете продаж определяются объем, цены и стоимость различных видов продукции и услуг, намеченных к продаже. При подготовке этого бюджета используется оценки специалистов и экспертов по предполагаемому спросу на продукцию и услуги, данные анализа по удовлетворению спроса за прошлые сопоставимые периоды, специальные методики и модели по маркетинговым исследованиям.

Бюджет продаж служит отправной точкой планирования. На его основе составляются производственная программа, бюджет производственной себестоимости, бюджет денежных средств и др. разделы общего бюджета.

В производственной программе определяется объем производства всех видов продукции и оказываемых услуг с учетом остатков готовой продукции на складе на начало и конец соответствующего периода [5].

Для исчисления объема производства каждого вида продукции из намеченного объема продаж вычитают остатки готовой продукции на складе на начало периода и к полученной разнице прибавляют остатки готовой продукции на складе на конец периода. Обычно производственная программа составляется по организации в целом и ее подразделениям на текущий год, по кварталам и месяцам.

Бюджет производственной себестоимости продукции и услуг составляют на основе бюджетов расходов на подготовку и освоение производства по использованию и закупке сырья и материалов, трудовых затрат, общепроизводственных расходов и прочих расходов. В состав производственной себестоимости могут включаться общехозяйственные расходы.

В бюджет расходов на подготовку и освоение производства планируют расходы, учитываемые по данной статье в финансовом учете.

В бюджете по использованию и закупке сырья и материалов на основе производственной программы определяется планируемый расход каждого вида материальных ценностей умножением планируемого объема производства каждого вида продукции и услуг на норму расхода каждого вида сырья и материалов. После определения

расходы сырья и материалов исчисляют объем закупок по каждому их виду с учетом остатков складских запасов на начало и конец соответствующего периода. Расход и закупки сырья и материалов целесообразно планировать не только по месяцам, но и по декадам, неделям, дням, а иногда и сменам, как в натуральном, так и в денежном выражении.

В бюджете трудовых затрат определяются затраты времени и затраты труда в денежном выражении, необходимые для выполнения производственной программы.

Расчет потребности в персонале производят в разрезе категорий работников отдельно по персоналу основной деятельности (промышленно-производственному) и персоналу неосновной деятельности (персоналу непромышленных организаций, состоящих на балансе организации).

Плановую численность персонала основной деятельности определяют на основе планируемого объема производства, трудоемкости изготовления каждого вида продукции или услуг и всего выпуска, полезного фонда рабочего времени и показателей роста производительности труда.

Плановый фонд оплаты труда работников определяют, как правило, используя данные о планируемом объеме производства и нормативах заработной платы на один рубль (нормо-час) объема продукции или данные о плановой численности работников и планируемой величине средней заработной платы одного работника (по каждой категории в отдельности).

В бюджете общепроизводственных расходов указывают планируемые расходы по содержанию и эксплуатации производственного оборудования и расходы по обслуживанию, организации, управлению структурным подразделением.

Планирование общепроизводственных расходов осуществляется по статьям затрат, применяемым в учете этих расходов, но без непроизводительных расходов.

В бюджет прочих производственных расходов определяют плановые величины расходов, учитываемых по данной статье.

Составной частью операционного бюджета является бюджет коммерческих расходов (расходов по продаже) [1]. В данном бюджете дается детальный перечень всех расходов, связанных с продажей продукции и товаров. Следует при этом учитывать, что некоторые расходы по продаже продукции могут быть переменными (расходы по транспортировке готовой продукции и товаров), а другие постоянными.

В бюджете общехозяйственных расходов по статьям, применяемы в финансовом учете, но без общехозяйственных непроизводительных расходов, планируют общие для организации расходы по её управлению.

После составления указанных бюджетов на муниципальном предприятии исчисляют показатели полной и неполной производственной себестоимости продукции, себестоимость проданной продукции, указанные показатели по отдельным видам продукции и услуг, показатели плана прибыли, рентабельности и др.

При распределении плановых величин косвенных расходов по отдельным подразделениям, видам продукции, оказываемым услугам и др. объектам учета и калькулирования используют, как правило, способы, используемые в финансовом и управленческом учете.

Финансовый бюджет состоит из бюджетов денежных средств организации, капитальных затрат, прибылей и убытков и прогнозного бухгалтерского баланса.

В бюджете (смете) денежных средств планируются поступления и выплаты денежных средств на соответствующий будущий период. Указанные бюджеты составляются на год, квартал, месяц, а иногда на неделю и на один день.

В бюджете денежных средств планируют:

- наличие денежных средств на начало периода;
- поступления денежных средств по видам поступлений (платежи за проданную продукцию и товары, за проданное имущество, за сданное в аренду имущество, доходы по

ценным бумагам и др.);

– расход денежных средств по видам платежей (оплата приобретенных сырья и материалов и другого имущества, выдача заработной платы, платежи по налогам, кредитам и займам и др.);

– наличие денежных средств на конец периода.

В укрупненном виде бюджет денежных средств можно составить по форме отчета о движении денежных средств (форма годовой отчетности).

В крупных организациях помимо бюджета денежных средств отдельно составляют бюджет капитальных вложений, в котором планируемые затраты по капитальным вложениям сопоставляются с источниками их покрытия.

При составлении бюджета денежных средств необходимо иметь в виду, что плановые остатки денежных средств на начало и конец соответствующего периода не должны быть меньше лимита, установленного руководителем организации.

Бюджет (план) по прибыли по организации в целом целесообразно составлять по форме отчета о прибылях и убытках от обычной деятельности. По структурным подразделениям план по прибыли можно составлять по форме отчета по прибыли от продаж.

Прогнозный баланс на конец соответствующего периода составляется на основе отчетного бухгалтерского баланса на начало периода. Плановые данные на конец периода определяются по каждой статье баланса с учетом планируемых изменений в деятельности организации. Основная часть результатов этих изменений отражена в детализированном бюджете по прибыли.

До окончательного утверждения общего бюджета структурные подразделения составляют свои бюджеты (сметы). После утверждения общего бюджета бюджеты структурных подразделений рассматриваются специалистами, при необходимости подвергаются корректировке и затем утверждаются руководителем организации.

Различают предварительный, текущий и последующий контроль за исполнением бюджетов.

Предварительный контроль осуществляется в процессе составления общего бюджета и бюджетов структурных подразделений и служб организации. Его сущность заключается в пересчете, анализе и оценке обоснованности всех планируемых показателей.

Текущий контроль осуществляется в процессе деятельности организации и ее подразделений по выполнению составленных бюджетов.

В процессе текущего контроля выявляются отклонения фактических показателей от плановых или нормативных, выясняются причины отклонений и принимаются решения по устранению отрицательных отклонений или более широкому использованию мер, с помощью которых достигнуты положительные отклонения.

Текущий контроль может осуществляться с использованием:

- первичных документов и учетных регистров;
- управленческой отчетности;

Примером использования первичных документов для осуществления текущего контроля могут служить рапорты по переработке сырья и выпуску продукции в организациях молочной промышленности. В этих рапортах фактически израсходованные сырье и материалы на выработанную продукцию сопоставляются с их нормативным расходом и указываются причины выявленных отклонений. С учетом выявленных причин мастером или другим должностным лицом принимаются решения по устранению отрицательных результатов.

Заключительным этапом планирования учета затрат на исследуемом предприятии является составление сметы – отчета по всем расходам предприятия, краткая схема расчета которой представлена на рисунке 2.

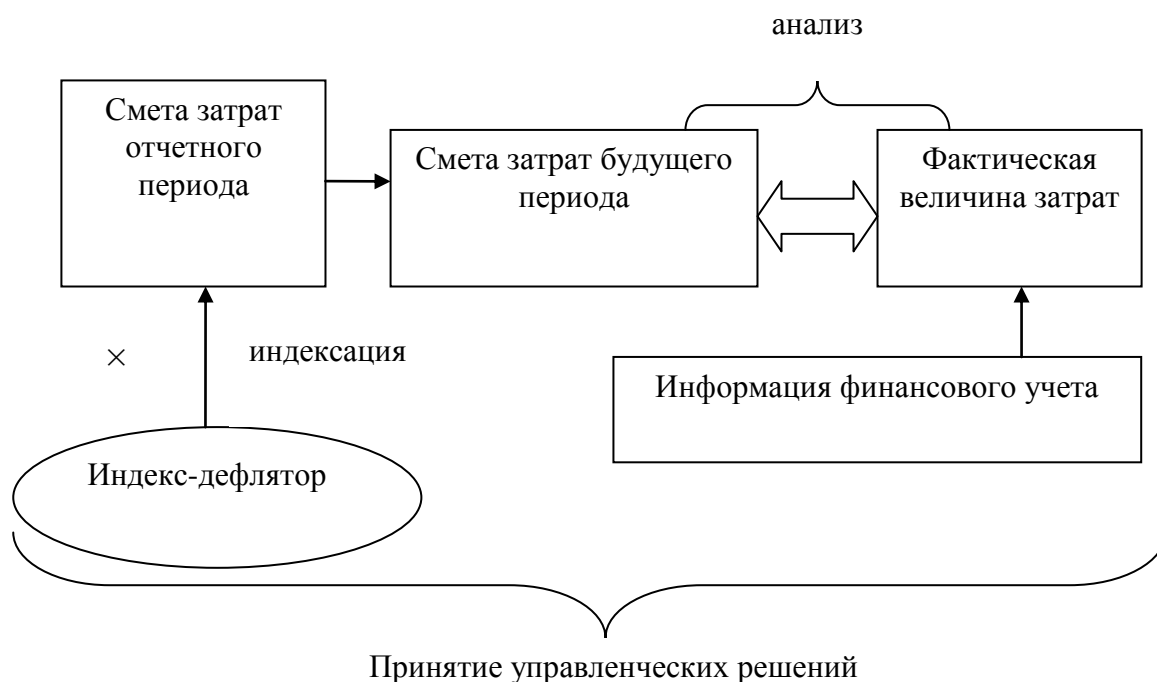


Рисунок 2 – Источники информации, необходимой для составления сметы затрат будущего периода

Далее необходимо провести финансово-экономический анализ показателей, формирующих стоимость услуг. Выявить отклонения фактических величин от плановых, установить причины этих отклонений и наметить меры по устранению негативно влияющих факторов и более широкому использованию положительно влияющих факторов при осуществлении планирования на последующие периоды [3].

Одним из основных элементов финансовой политики организации является анализ ее финансово-экономического состояния. Финансово-экономический анализ позволяет объективно оценить результаты деятельности организации и ее структурных подразделений, определить влияние факторов на основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, дает исходную базу для разработки финансовой политики организации. Он необходим для составления пояснительной записки к годовому отчету, которая является обязательным элементом публичной бухгалтерской отчетности. Кроме того, анализ финансово-хозяйственной деятельности организации необходим для оценки финансового состояния других организаций, с которыми вступает в экономические отношения данная организация.

Основными составными частями финансово-экономического анализа себестоимости услуг являются:

- анализ сметы затрат на производство;
- анализ себестоимости услуг по статьям расходов;
- анализ стоимости затрат на текущий и капитальный ремонт и техническое обслуживание зданий и сооружений;

Анализ себестоимости обычно начинают с изучения общей суммы затрат в целом и по основным элементам. Анализ структуры себестоимости услуг водоснабжения и водоотведения по муниципальному предприятию за I квартал 2011 года и I квартал 2012 г. представлен в таблице 1.

Из таблицы 1, видно, что ведущее место в структуре себестоимости услуг водоснабжения и водоотведения занимают затраты на электроэнергию. Их вес в общем

размере себестоимости составил 45,40% и 28,67% в I квартале 2011 г. и 34,19% и 21,76% - в I квартале 2012 г. по водоснабжению и водоотведению соответственно.

Таблица 1 – Анализ структуры себестоимости услуг водоснабжения и водоотведения на муниципальном предприятии за I квартал 2011-2012 гг.

В тыс. рублей

Элементы затрат	Сумма			Структура затрат, %		
	I квартал 2011 года	I квартал 2012 года	Отклонение	I квартал 2011 года	I квартал 2012 года	Отклонение
ВОДОСНАБЖЕНИЕ						
Себестоимость, всего	73518,2	94802,7	21284,5	100	100	
в том числе:						
Материалы (химреагенты)	511,9	1266,4	754,5	0,70	1,34	0,64
Амортизация	4183	7560,9	3377,9	5,69	7,98	2,29
Электроэнергия	33377,1	32409,5	-967,6	45,40	34,19	-11,21
Оплата труда	6605,8	7396,4	790,6	8,99	7,80	-1,18
Отчисления на социальные нужды	2371,5	1945,3	-426,2	3,23	2,05	-1,17
Капитальный ремонт	6051,5	8421,3	2369,8	8,23	8,88	0,65
Текущий ремонт	6020,9	8546	2525,1	8,19	9,01	0,82
Аварийно-восстановительные работы	1437,6	5666,6	4229	1,96	5,98	4,02
Цеховые расходы	3302	3791,4	489,4	4,49	4,00	-0,49
Общексплуатационные расходы	9656,9	17799,1	8142,2	13,14	18,77	5,64
ВОДООТВЕДЕНИЕ						
Себестоимость, всего	64638,2	92552,2	27914	100	100	
в том числе:						
Материалы (химреагенты)	3931,9	5614,9	1683	6,08	6,07	-0,02
Амортизация	4562,6	4815,8	253,2	7,06	5,20	-1,86
Электроэнергия	18532,7	20135,8	1603,1	28,67	21,76	-6,92
Оплата труда	8325,9	9735,2	1409,3	12,88	10,52	-2,36
Отчисления на социальные нужды	2989	2560,4	-428,6	4,62	2,77	-1,86
Капитальный ремонт	2843,7	3631,6	787,9	4,40	3,92	-0,48
Текущий ремонт	8165,1	11585	3419,9	12,63	12,52	-0,11
Аварийно-восстановительные работы	1085	2159,5	1074,5	1,68	2,33	0,65
Цеховые расходы	4353,6	5615,4	1261,8	6,74	6,07	-0,67
Общексплуатационные расходы	9848,7	26698,8	16850,1	15,24	28,85	13,61

Наиболее весомые элементы себестоимости услуг – общексплуатационные расходы (28,38% и 47,62% соответственно в I квартале 2011-2012 гг.).

Затраты на оплату труда относительно невелики и составляют 21,87% (2011 г.) от себестоимости услуг, в 2012 г. их доля снизилась до 18,32%. Даже если к ним прибавить

отчисления на социальные нужды, то в совокупности эти затраты составляют примерно 29,72% в I квартале 2011 г. и около 23,14% в I квартале 2012 г.

Затраты на текущий и капитальный ремонт по водоснабжению не превышают 9,2%, а по водоотведению – 12,65%. Наиболее значительны затраты на амортизацию основных фондов, которые составляют 12,65% и 13,18% соответственно I квартале 2011 г. и 2012 г. Бывшие когда-то весомым элементом затрат, материальные затраты составляют лишь примерно 6,78% и 7,41% за анализируемый период. Положительное влияние на себестоимость услуг оказали уменьшение расходов на топливо и электроэнергию на 967,6 тыс. руб. и отчислений на социальные нужды на 854,8 тыс. руб.

В целом данные таблицы позволяют дать положительную оценку деятельности предприятия по снижению себестоимости услуг. Дальнейший анализ себестоимости услуг должен быть направлен на определение влияния различных факторов на отклонение по каждой статье затрат с целью выявления резервов снижения себестоимости услуг.

Фактические данные о затратах на производство в поэлементном разрезе содержатся в разделе «Расходы по обычным видам деятельности» Приложения к бухгалтерскому балансу, а плановые в смете затрат на производство.

Проведем анализ заработной платы персонала муниципального предприятия за I квартал 2011-2012 гг. (табл. 2).

Таблица 2 - Анализ заработной платы работников муниципального предприятия за I квартал 2011-2012 гг.

В тыс. рублей

Показатели	I квартал 2011 г.		I квартал 2012 г.	
	сумма	в % к итогу	сумма	в % к итогу
1	2	3	4	5
Заработная плата, принятая в расходы	49 843 260	100,00	74 755 067	100
Разнесена зарплата по основным стадиям производства:				
подъем воды	5 213 466	10,46	8 146 909	10,90
транспортировка воды	2 757 240	5,53	4 308 647	5,76
перекачка стоков	4 452 697	8,93	6 958 081	9,31
очистка стоков	4 777 657	9,59	7 465 885	9,99
транспортировка стоков	1 260 760	2,53	1 970 147	2,64
ИТОГО:	18 461 819	37,04	28 849 669	38,59
Разнесена зарплата по цеховым прямым затратам:				
подъем воды	520 738	1,04	813 739	1,09
транспортировка воды	484 400	0,97	756 956	1,01
перекачка стоков	396 618	0,80	619 781	0,83
очистка стоков	859 004	1,72	1 342 337	1,80
транспортировка стоков	272 550	0,55	425 905	0,57
ИТОГО:	2 533 309	5,08	3 958 717	5,30
АВР	1 806 066	3,62	2 822 279	3,78
АХР	10 916 166	21,90	17 058 329	22,82
Разнесена зарплата в текущий и капитальный ремонт:	6 854 500	13,75	10 711 299	14,33
Разнесена зарплата в ТРиКР строительного участка:	492 600	0,99	769 769	1,03
Разнесена зарплата в транспортных расходах на ТРиКР:	1 649 700	3,31	2 577 931	3,45

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Цеховые непрямые	7 129 100	14,30	11 140 407	14,90
в том числе зарплата в техобслуживании				
подъем воды	1 141 681	2,29	1 784 067	2,39
транспортировка воды	376 109	0,75	587 733	0,79
перекачка стоков	2 381 826	4,78	3 722 000	4,98
очистка стоков	1 568 729	3,15	2 451 400	3,28
транспортировка стоков	159 428	0,32	249 133	0,33
ИТОГО:	5 627 773	11,29	8 794 333	11,76

Исходя из таблицы 2, ведущее место занимает заработная плата по основным стадиям производства. Её вес в общей сумме заработной платы составил 37,04% в I квартале 2011 г. и 38,59% - в I квартале 2012 г.

Наиболее весомые стадии производства – подъем воды и очистка стоков (10,46% и 9,59% в I квартале 2011 г. соответственно и 10,90% и 9,90% в I квартале 2012 г.).

Разнесение зарплаты по цеховым прямым затратам относительно невелико и составляет 5,08% (2011 г.) всей заработной платы, а в 2012 г. её доля увеличилась до 5,30%. Цеховые непрямые расходы не превышают 15%. Наиболее значительна по данной стадии производства – перекачка стоков, которая составила 4,78 % в I квартале 2011 года и 4,98 % в I квартале 2012 года.

Распределение заработной платы на текущий и капитальный ремонты составило в процентном соотношении 13,75% и 14,33% в I квартале 2011 г. и 2012 г. соответственно.

Результаты финансового анализа отчетности предприятия – это далеко не только документация для налоговой инспекции, отделов статистики или внебюджетных фондов. Полученные выводы будут полезны, прежде всего, руководству самого предприятия: оценка финансового благополучия предприятия и, следовательно, привлекательности для инвесторов, характеристика состояния, состава и размещения имущества, а также перспектив развития.

Основным источником информации о деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Наибольшую информацию для анализа содержит Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах, хотя данные всех приложений к балансу также могут быть использованы для проведения анализа финансового состояния и результатов деятельности за отчетный год.

Работая с балансом, следует выявить те статьи, которые подверглись наибольшему изменению в течение отчетного года (и, следовательно, оказали наибольшее влияние на финансовое состояние предприятия).

Первоначальный анализ основывается на приеме сравнения показателей, то есть их сопоставления с показателями предшествующего периода с целью выявления разницы. Сравнение проводится по всем статьям. Для удобства расчетов абсолютный рост (снижение) показателей дополняется относительными (процентными) данными.

Методика проведения приема сравнения абсолютных показателей очень проста и обычно сводится к представлению данных в аналитической таблице 3.

При первоначальном анализе выявлено, что валюта актива баланса (сумма средств, принадлежащих предприятию) за отчетный период увеличилась на 13398 единицы. Приняв это увеличение за 100 процентов, мы видим, что наибольшее влияние на финансовое состояние предприятия оказали рост основных средств (+73,11%) и рост НДС по приобретенным ценностям (+204,19%). Эти статьи должны быть проанализированы более подробно.

Таблица 3 - Структура актива баланса муниципального предприятия за I квартал 2012 года

В тыс. рублей

Наименование статей актива баланса	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Абсолютное изменение (гр3-гр2)	Относительное изменение, в % к итогу (гр.4/итог гр.4*100%)
1	2	3	4	5
Нематериальные активы	9	8	-1	-0,01
Основные средства	527438	537233	9795	73,11
Незавершенное строительство	4731	9464	4733	35,33
Отложенные налоговые активы	6308	6895	587	4,38
Итого по внеоборотным активам	538486	553600	15114	112,81
Запасы	35748	36508	760	5,67
НДС по приобретенным ценностям	8490	35847	27357	204,19
Дебиторская задолженность	33291	42312	9021	67,33
Денежные средства	27748	16972	-10776	-80,43
Итого по оборотным активам	106577	104861	-1716	-12,81
БАЛАНС	645063	658461	13398	100,00

Изменения балансовых статей могут быть вызваны явлениями, характеризующимися одними предприятиями как позитивная тенденция, другими – как негативная. Поэтому и подход к анализу полученных результатов должен учитывать конкретные условия хозяйствования предприятия.

Например, рост незавершенного строительства (35,33%) может свидетельствовать о наличии на балансе «долгостроя», отвлекающего материальные ресурсы предприятия на его содержание (в частности, на налог на имущество), либо о строительстве новых производственных мощностей, расширении производства.

Рост дебиторской задолженности (+67,33%) также может свидетельствовать о двояких явлениях. С одной стороны, это негативное явление, свидетельствующее о задержке дебиторами своих платежей. С другой – вполне возможно, что по условиям заключенных договоров предприятие ожидает оплату именно через 12 и более месяцев после выполнения заказа.

Рост дебиторской задолженности свидетельствует о предстоящих поступлениях (снижение этого показателя может быть следствием отсутствия заказов и трудностей со сбытом) и расценивается в конкретных условиях хозяйствования как положительное явление.

Если анализируемое предприятие имеет платежеспособного дебитора, то такая задолженность является и гарантией финансового благополучия на перспективу.

Прием сравнения помогает выявить наиболее значимые для анализа статьи баланса с точки зрения влияния на итоги деятельности предприятия.

Кроме сравнения с показателями прошлого периода, анализ может проводиться путем сопоставления показателей отчетного периода с плановыми значениями (нормами, нормативами, лимитами).

Для объективности анализа необходимо, чтобы все показатели были сопоставимы по уровню цен и анализируемому периоду времени.

Для построения вертикального баланса следует итог пассива (или актива) баланса и на начало, и на конец отчетного периода принять за базовые (за 100%) и рассчитать процентную долю каждой балансовой статьи к общему итогу.

Проведем вертикальный анализ пассива баланса (табл. 4).

Таблица 4 - Структура пассива баланса муниципального предприятия за I квартал 2012 года

В тыс. рублей

Наименование статей пассива баланса	На начало отчетного периода	В % к итогу	На конец отчетного периода	В % к итогу	Абсолютное изменение (гр5-гр3)
Уставный капитал	248458	38,52	248458	37,73	-0,78
Добавочный капитал	292512	45,35	292496	44,42	-0,93
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	32638	5,06	44270	6,72	1,66
Итого по капиталам и резервам	573756	88,95	585372	88,90	-0,05
Отложенные налоговые обязательства	823	0,13	881	0,13	0,01
Итого по долгосрочным обязательствам	823	0,13	881	0,13	0,01
Кредиторская задолженность	62966	9,76	60519	9,19	-0,57
Доходы будущих периодов	4918	0,76	4677	0,71	-0,05
Прочие краткосрочные обязательства	2372	0,37	4503	0,68	0,32
Итого по краткосрочным обязательствам	70484	10,93	72208	10,97	0,04
БАЛАНС	645063	100,00	658461	100	

Представленная таблица наглядно отражает преимущества вертикального анализа – сравнимость относительных показателей предприятия, несмотря на возможную разницу уровня цен на начало и конец отчетного периода.

На основании представленных данных можно сделать вывод о том, что в составе источников у предприятия за отчетный год не произошло принципиальных изменений. Как отрицательную тенденцию можно рассматривать увеличение доли долгосрочных обязательств (кредитов) в составе пассива баланса.

Уменьшение доли краткосрочных обязательств (прежде всего – кредиторской задолженности) свидетельствует о непостоянном перекредитовании. Это может быть расценено как негативная тенденция.

Уменьшение краткосрочных обязательств увеличивает долю собственного капитала в общей сумме источников средств предприятия.

Несмотря на одинаковые абсолютные показатели уставного капитала на начало и конец отчетного периода, произошло уменьшение его доли к итогу пассива баланса с 38,52 % до 37,73 %. Процентные доли добавочного капитала изменились незначительно с 45,35% до 44,45%.

Для полноты финансовой картины вертикальный анализ может быть дополнен горизонтальным, который основывается не только на абсолютных показателях, но и на относительных темпах роста (снижения).

Горизонтальный анализ позволяет не только выявить скорость изменения каждого показателя, но и прогнозировать на основе полученных данных его изменение в будущем.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимодополняют друг друга и очень ценны при сопоставлении периодов деятельности, существенно отличающихся по условиям хозяйствования, уровню цен, объемам производства. Кроме того, вертикальный и горизонтальный анализ позволяют проводить сравнение с эталоном (например, данными

самого успешного в финансовом плане периода) и также анализировать результаты деятельности нескольких предприятий.

В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов, можно судить об уровне платежеспособности предприятия. Рассчитаем коэффициенты финансового состояния муниципального предприятия за I квартал 2012 года:

Собственные оборотные средства_{нач} = 573756-538486=35270 тыс. руб.

Собственные оборотные средства_{кон} = 585372-553600=31772 тыс. руб.

Уменьшение собственных оборотных средств (СОС) в динамике с 35270 до 31772 тыс. руб. является отрицательной тенденцией в финансовом состоянии предприятия. Т.к. $СОС > 0$, это означает, что недостатка собственных оборотных средств анализируемое предприятие не испытывает. Оно имеет больше постоянных источников (ресурсов), чем это необходимо для финансирования постоянных активов.

Собственные и долгосрочные заемные средства_{ит} = 35270+823 = 36093 тыс. руб.

Собственные и долгосрочные заемные средства_{кт} = 31772+881=32653 тыс. руб.

Традиционно уменьшение собственных и долгосрочных заемных средств (СДОС) является негативным явлением для предприятия.

На муниципальном предприятии невозможно применить все разновидности анализа финансового состояния предприятия, т.к. в балансе используются не все строки, необходимые для полного и точного анализа. Если это не учитывать, то, возможно, что показатели финансового состояния предприятия будут противоречить друг другу и показывать несуществующие проблемы на предприятии.

Предложенные методы (прием сравнения, вертикальный и горизонтальный анализ, метод коэффициентов) являются наиболее простыми и с точки зрения вычислений, и при оформлении результатов анализа в Пояснительной записке к годовому отчету.

Этот набор показателей может быть изменен, сокращен или дополнен в зависимости от условий финансово-хозяйственной деятельности анализируемого экономического субъекта.

Специфика работы каждого предприятия требует индивидуального подхода к анализу его деятельности, в том числе к выбору показателей. Зачастую желание разобраться в наметившихся тенденциях ведет к более глубокому изучению и применению на практике методов экономического анализа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алферов, В.Н. Особенности расчета себестоимости услуг по основному виду деятельности муниципальных предприятий [Текст] / В.Н. Алферов // Экономические и гуманитарные науки. – 2014. – № 3. – С. 36-40.
2. Маслов, Б.Г. Анализ формирования стоимости сельскохозяйственной продукции при организации управления затратами [Текст] / Б.Г. Маслов // Известия ОрелГТУ. - 2008. - №4/206 (552). – С.109-115.
3. Маслова, И.А. Методология формирования отраслевой добавленной стоимости и стоимости продукции в справедливой оценке в инновационной экономике [Текст] / И.А. Маслова// Управленческий учет. – 2012. - №4. - С.92-100.
4. Маслова, И.А. Аналитические процедуры управленческого и налогового информационно-учетного обеспечения оценки добавленной стоимости продукции сельского хозяйства [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2010. – №10. – С. 56-64
5. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа и затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2005. – №1. – С. 21-29.

Алферов В.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»

125993, Москва, Ленинградский проспект, 49

Тел.: (84862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

V.N. ALFEROV

**MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE PROCESS OF
FORMATION OF COST OF SERVICES OF MUNICIPAL ENTERPRISES**

In the daily activities of the organization there is a significant number of operational information, therefore harder to handle its increasing flows, that is, timely decisions. Accumulation, processing and analysis of detailed information about economic activity of the enterprise is intended to do accounting.

Keywords: *management accounting, analysis, price.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Alferov, V.N. Osobennosti rascheta sebestoimosti uslug po osnovnomu vidu dejatel'nosti municipal'nyh predpriyatij [Tekst] / V.N. Alferov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2014. – № 3. – S. 36-40.
2. Maslov, B.G. Analiz formirovanija stoimosti sel'skoho zjajstvennoj produkcii pri organizacii upravlenija zatratami [Tekst] / B.G. Maslov // Izvestija OrelGTU. - 2008. - №4/206 (552). – S.109-115.
3. Maslova, I.A. Metodologija formirovanija otraslevoj dobavlennoj stoimosti i stoimosti produkcii v spravedljivoj ocenke v innovacionnoj jekonomike [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet — 2012. - №4. - S.92-100.
4. Maslova, I.A. Analiticheskie procedury upravlencheskogo i nalogovogo informacionno-uchetnogo obespechenija ocenki dobavlennoj stoimosti produkcii sel'skogo hozjajstva [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. – 2010. – №10. – S. 56-64
5. Popova, L.V. Osnovnye koncepcii upravlencheskogo analiza i zatrat na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. – 2005. – №1. – S. 21-29.

Alferov V.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor of Department «Economics and crisis management»

125993, Moscow, Leningrad's prosp., 49

Ph.: (84862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 311:331.5

О.Г. ВАНДИНА

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье автор рассматривает значения категорий «занятые» и «безработные», характеризует виды занятости и безработицы, приводит систему показателей статистики занятости и безработицы. Кроме того, автор анализирует состояние занятости и безработицы на региональном уровне, а также определяет факторы, влияющие на динамику безработицы.

Ключевые слова: статистика, экономически активное население, занятость, безработица, уровень занятости, уровень безработицы.

Количественная характеристика занятости и безработицы на региональном уровне использует систему различных показателей.

Экономически активное население (рабочая сила) – это часть населения, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Измерение численности экономически активного населения осуществляется по отношению к определенному периоду и включает занятых и безработных [5].

Исходным показателем для статистического анализа занятых региона является коэффициент (уровень) экономической активности населения, который представляет собой долю численности экономически активного населения в общей численности населения региона на определенную дату [3]:

$$K_{\text{э.ак}} = \frac{S_{\text{э.ак}}}{S} \times 100 \quad (1)$$

Правильное измерение экономически активного населения зависит от того, как точно определены его две составные части: занятые и безработные.

К занятым относятся лица обоего пола в возрасте 16 лет и старше, а также лица младших возрастов, которые в рассматриваемый период:

- выполняли работу по найму за вознаграждение (на условиях полного либо неполного рабочего времени), а также иную, приносящую доход, работу (самостоятельно или у отдельных граждан);

- временно отсутствовали на работе из-за болезни, травмы, по случаю отпуска и другим причинам;

- выполняли работу без оплаты на семейном предприятии [1].

Часто оценку уровня занятости производят с помощью коэффициента занятости ($K_{\text{зан}}$), выраженный отношением численности занятого населения ($S_{\text{зан}}$) к общей численности экономически активного населения ($S_{\text{э.ак}}$) [3]:

$$K_{\text{зан}} = \frac{S_{\text{зан}}}{S_{\text{э.ак}}} \times 100 \quad (2)$$

К безработным относятся лица 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы (доходного занятия);

- занимались поиском работы (обращались в службу занятости, к администрации предприятия, использовали личные связи, помещали объявления в печати и др.) или предпринимали шаги к организации собственного дела;

- были готовы приступить к работе.

При отнесении к безработным должны присутствовать все три критерия, перечисленных выше [1].

Коэффициент (уровень) безработицы представляет собой отношение общей численности безработных к численности экономически активного населения:

$$K_{\text{без}} = \frac{B}{S_{\text{э.ак}}} \times 100 \quad (3)$$

где B – численность безработицы

Коэффициент (уровень) зарегистрированной безработицы определяется отношением численности зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения:

$$K_{\text{зар.без}} = \frac{B_{\text{зар}}}{S_{\text{э.ак}}} \times 100 \quad (4)$$

Коэффициент нагрузки на одного занятого в экономике представляет собой число незанятых в экономике, приходящееся на одного занятого:

$$K_{\text{нагр}} = \frac{S - S_{\text{зан}}}{S_{\text{зан}}} \times 100 \quad (5)$$

Оценка уровня безработицы и уровня занятости могут быть определены как удельный вес соответствующей категории рабочей силы в численности экономически активного населения (ЭАН) на начало (конец) периода [3]:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Численность безработных}}{\text{Численность ЭАН}} \times 100\% \quad (6)$$

$$\text{Уровень занятости} = \frac{\text{Численность занятых}}{\text{Численность ЭАН}} \times 100\% \quad (7)$$

Существуют следующие виды занятости и безработицы [4] (рис. 1 и 2).

Уровни занятости и безработицы определяются как удельный вес занятых и удельный вес безработных в общем объеме трудовых ресурсов. Однако значения этих величин оказываются ниже, чем рассмотренные выше. Между ними существует взаимосвязь следующего вида:

$$\text{Уровень занятости ЭАН} \times \text{Доля ЭАН в трудовых ресурсах} = \text{Уровень занятости в трудовых ресурсах} \quad (8)$$

$$\text{Уровень безработицы} \times \text{Доля ЭАН в трудовых ресурсах} = \text{Уровень безработицы в трудовых ресурсах} \quad (9)$$

Сумма показателей уровней занятости и безработицы в трудовых ресурсах дает удельный вес экономически активного населения в трудовых ресурсах [3].

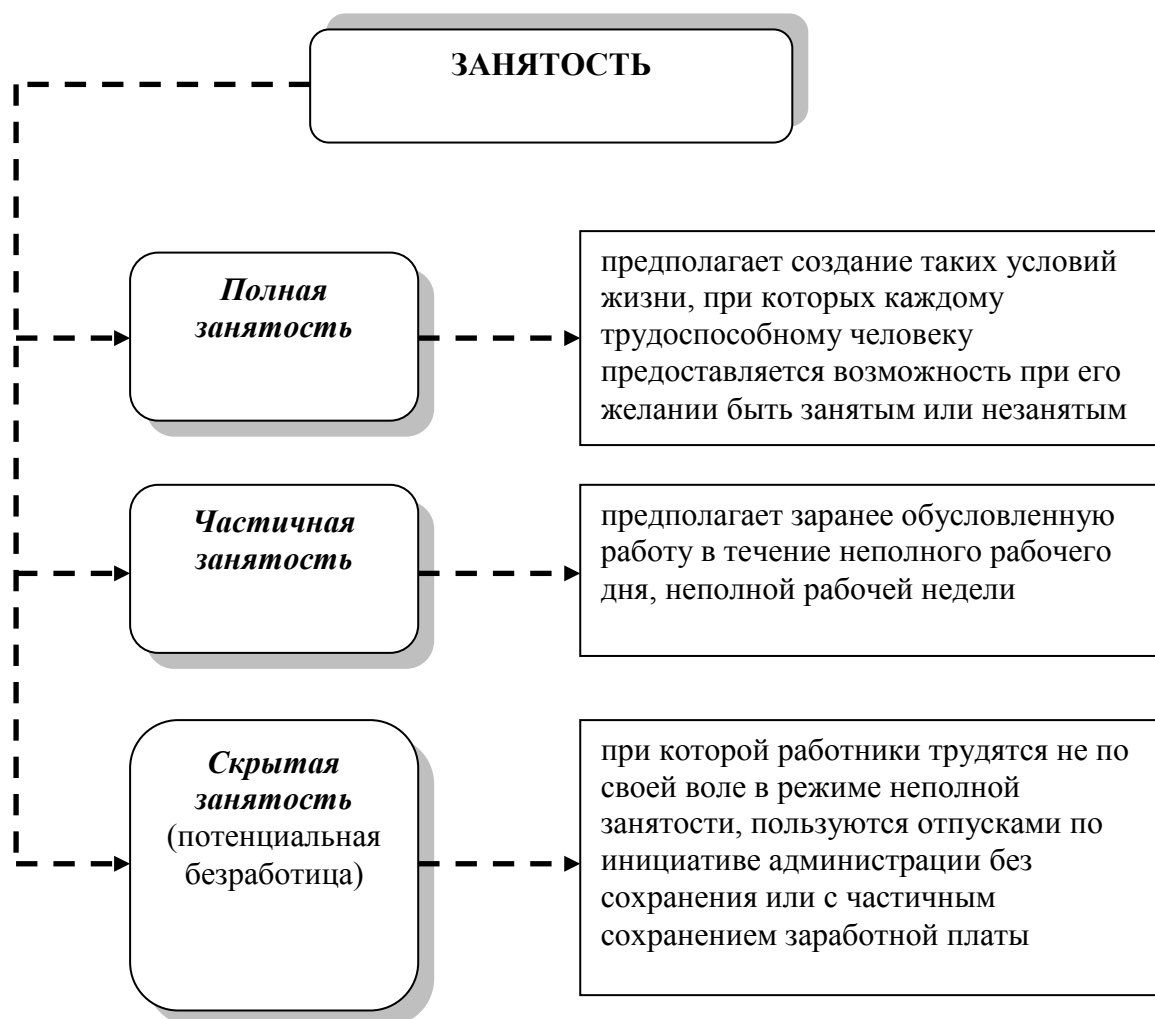


Рисунок 1 – Виды занятости

В связи с тем, что существует аддитивная взаимосвязь численность экономически активного населения, численности занятых и безработных, то динамика этих показателей характеризуется следующим образом:

$$K_3 = K_3 Y_3^0 + K_6 Y_6^0 \quad (10)$$

где K_3 – коэффициент роста численности экономически активного населения;
 $K_3 Y_3^0$ – коэффициенты роста численности занятых и безработных;
 $K_6 Y_6^0$ – уровни занятости и безработицы в базисном периоде.

Существенность различия по полу в доле безработных, зарегистрированных в службах занятости, может быть оценена с помощью F-критерия Фишера:

$$F = \frac{D_{\text{факт}}}{D_{\text{ост}}} \quad (11)$$

где $D_{\text{факт}}$ и $D_{\text{ост}}$ – факторная и остаточная дисперсии на одну степень свободы.

Для определения этих дисперсий можно использовать следующие формулы, учитывающие правило сложения дисперсий альтернативного признака:

$$D_{факт} = \frac{1}{k-1} \sum_{j=1}^k (p_j - \bar{p})^2 n_j \quad (12)$$

$$D_{ост} = \frac{1}{n-k} \sum_{j=1}^k p_j (1-p_j) n_j \quad (13)$$

где p_i – доля безработных, зарегистрированных в службах занятости, в общей численности безработных (отдельно среди мужчин и среди женщин);

\bar{p} – средняя доля безработных в целом по населению;

n_j – численность безработных – отдельно для мужчин и женщин;

n – общая численность безработных;

k – число групп населения по полу [5].



Рисунок 2 – Виды безработицы

По данным за 2012 год, Орловская область находится на 26 месте по уровню безработицы, который составил 5,35%, тогда как средний уровень по стране составил 5,46%.

Минимальный уровень безработицы 0,81% зафиксирован в г. Москва, а максимальный в 47,68% – в Республике Ингушетия.

Статистические данные о занятости и безработице в Орловской области за период 2000-2012 гг. представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Усредненные статистические данные о занятости и безработице в Орловской области по годам

Год	Экономически активные, тыс. чел.	Занятые, тыс. чел.	Безработные, тыс. чел.	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
2012	391	370	21	94,63	5,35
2011	389	365	24	93,83	6,28
2010	398	362	35	90,95	8,92
2009	403	364	39	90,32	9,75
2008	404	380	24	94,06	5,96
2007	417	394	23	94,48	5,50
2006	430	404	25	93,95	5,89
2005	421	395	26	93,82	6,25
2004	429	402	27	93,71	6,20
2003	429	395	34	92,07	7,95
2002	443	413	30	93,23	6,70
2001	429	396	34	92,31	7,88
2000	438	400	38	91,32	8,58

На рисунках 3-6 представлены данные таблицы 1 [2].

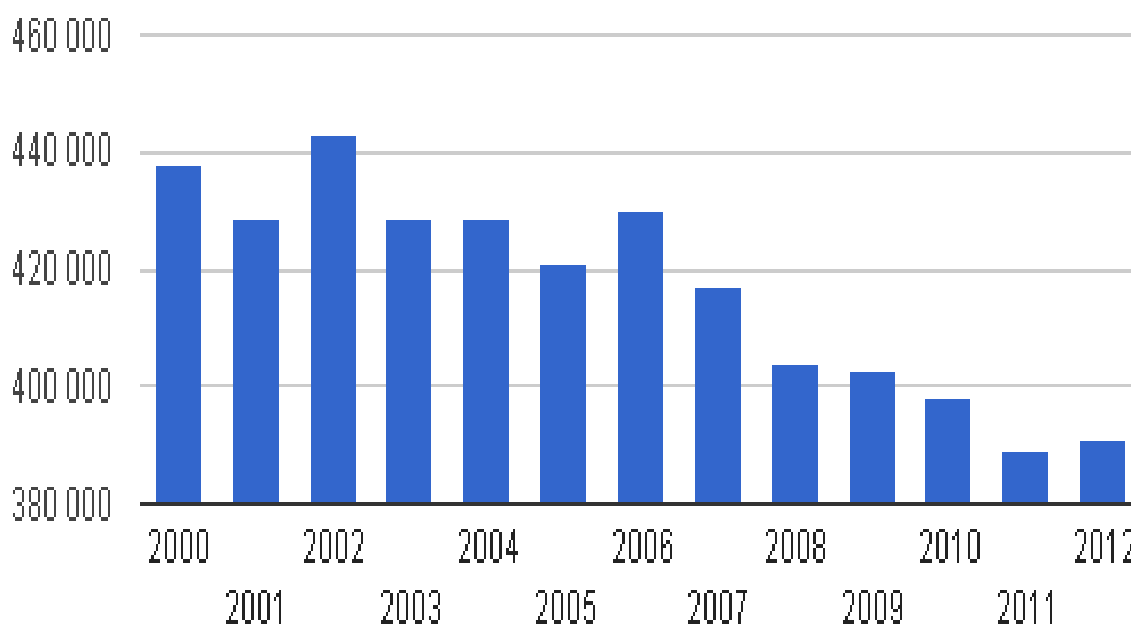


Рисунок 3 – График усредненного числа экономически активных людей в Орловской области по годам

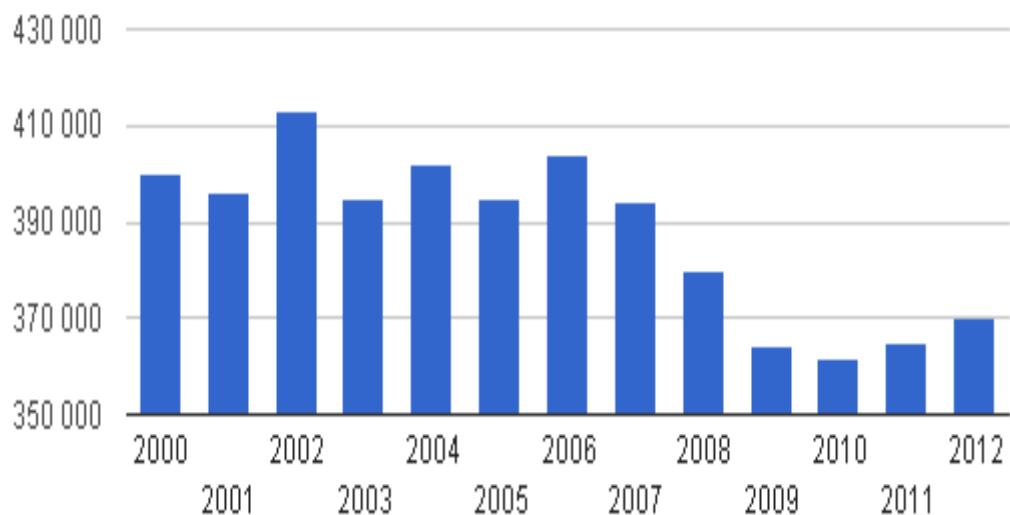


Рисунок 4 – График усредненного числа занятых людей в Орловской области по годам

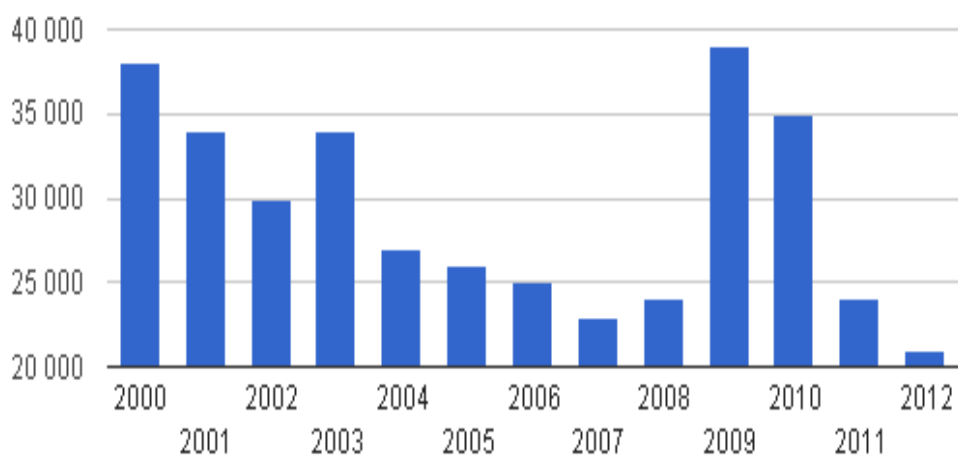


Рисунок 5 – График усредненного числа безработных людей в Орловской области по годам

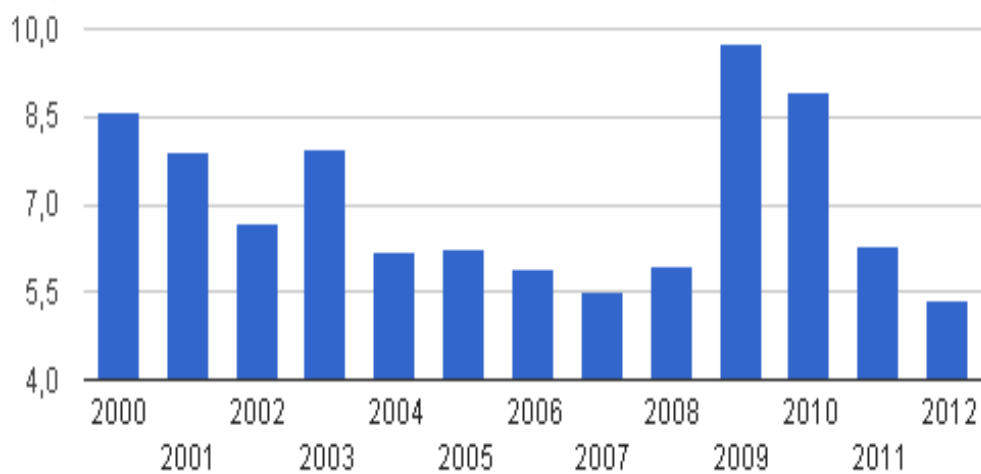


Рисунок 6 – График усредненного уровня безработицы в Орловской области по годам в %

Кроме того, существуют факторы, влияющие на динамику безработицы на региональном уровне (рис. 7) [4].



Рисунок 7 – Факторы, влияющие на динамику безработицы на региональном уровне

Таким образом, важнейшая составная часть региональной статистики занятости заключается в статистической информации о безработице по региону, способствующая определению количественных характеристик их уровня, объема, тенденций, количественного и качественного состава этих категорий населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елисеева, И. Российская статистика на современном этапе [Текст] / И. Елисеева // Вопросы экономики. – 2011. - № 2. – С. 72-92.
2. Занятость и безработица в Орловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xn---8sbcbbbscq17bijpi7ac0eweh.xnp1ai/%D0%BE%D1%80%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C.aspx

3. Краснобокая, И.А. Статистика. Ч. 2: практикум [Текст] / И.А. Краснобокая. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госунiversitet - УНПК», 2013. - 144 с.

4. Репова, М.Л. Практикум по социально-экономической статистике: учебное пособие [Текст] / М.Л. Репова, Е.В. Сазанова. – 2-е изд. испр. И доп. – Архангельск: Северный (Арктический) федеральный университет, 2010. – 202 с.

5. Статистика: учебник для вузов [Текст] / под ред. И.И. Елисеева, И.И. Егорова, С.В. Курышева, В.И. Лаптев. – М.: Проспект, 2013. – 444 с.

Вандина Ольга Георгиевна

ФГБОУ ВПО «Армавирская государственная педагогическая академия»

Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика и управление»

352901, г. Армавир Краснодарского края, ул. Р. Люксембург, 159

Тел.: (86137) 3-35-60

O.G. VANDINA

**STATISTICAL ANALYSIS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT
AT THE REGIONAL LEVEL**

In the article the author examines the categories «employed» and «unemployed», describes the types of employment and unemployment, causes the system of indicators of the statistics of employment and unemployment. In addition, the author analyzes the state of employment and unemployment and identifies factors affecting the dynamics of unemployment at the regional level.

Keywords: *statistics, the economically active population, employment, unemployment, employment, unemployment.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Eliseeva, I. Rossijskaja statistika na sovremennom jetape [Tekst] / I. Eliseeva // Voprosy jekonomiki. – 2011. - № 2. – S. 72-92.

2. Zanjatost' i bezrabotica v Orlovskoj oblasti [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa:http://xn---8sbcbbscq17bijpi7ac0eweh.xnp1ai/%D0%BE%D1%80%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C.aspx

3. Krasnobokaja, I.A. Statistika. Ch. 2: praktikum [Tekst] / I.A. Krasnobokaja. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госунiversitet - УНПК», 2013. - 144 с.

4. Репова, М.Л. Практикум по социаль'но-јеконoмической статистике: учебное пособие [Текст] / М.Л. Репова, Е.В. Сазанова. – 2-е изд. испр. I доп. – Архангельск: Северный (Арктический) федеральный университет, 2010. – 202 с.

5. Statistika: uchebnik dlja vuzov [Tekst] / pod red. I.I. Eliseeva, I.I Egorova, S.V. Kurysheva, V.I. Laptev. – М.: Проспект, 2013. – 444 с.

Vandina Olga Georgievna

Armavir state pedagogical Academy

Doctor of economic Sciences, associate Professor, head. the Department «Economy and management»

352901, Armavir, Krasnodar region, St. R. Luxembourg, 159

Ph.: (86137) 3-35-60

С.П. СУВОРОВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УЧЕТА

В статье автор рассматривает задачи, источники, последовательность и этапы проведения аудита приобретения и реализации товаров. Рассмотрение данных процессов происходит на практическом примере хозяйствующего субъекта. Также в статье отражен процесс контроля поступления и реализации товаров и учета задолженности покупателей, аудит синтетического и аналитического учета реализации товаров, контроль показателей о состоянии и движении товаров в системе бухгалтерской и статистической отчетности. В заключение автор приводит особенности аудита товарных операций в условиях применения автоматизированных технологий учета.

Ключевые слова: аудит, товарные операции, учет, автоматизированные технологии.

В условиях рынка важное место в системе контроля отводится аудиторским организациям, призванным осуществлять независимую экспертизу и анализ финансовой отчетности хозяйствующих субъектов.

Каждое торговое предприятие в процессе своей деятельности приобретает и реализует товары потребителю. Продажей завершается кругооборот средств. Предприятие возмещает свои затраты, связанные с приобретением и реализацией продукции. Продажа отражает экономические связи между предприятиями, а также между предприятиями и государством.

Цель аудита товарообменных операций в оптовой торговле реализуется через решение в процессе аудита следующих основных задач (рис. 1).

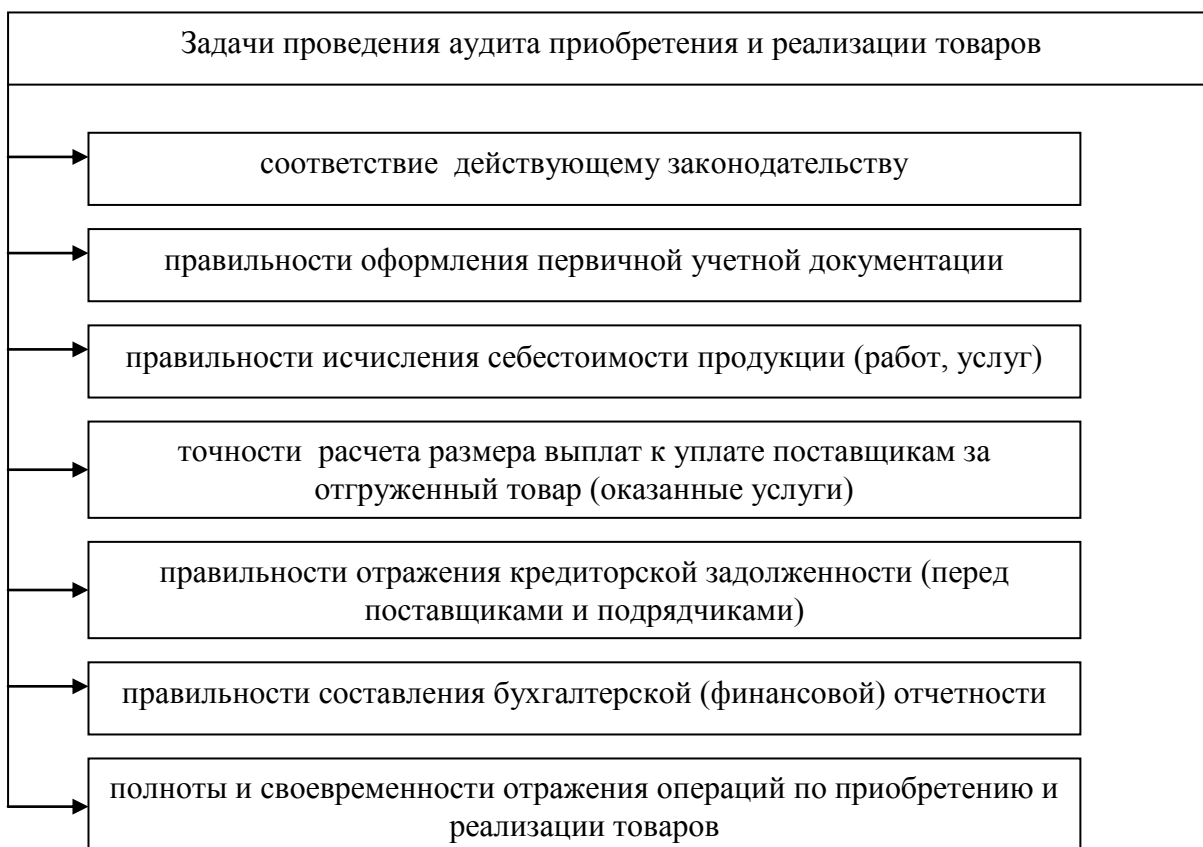


Рисунок 1 – Задачи проведения аудита приобретения и реализации товаров

Источники аудита подразделяются на учетные, аналитические и внеучетные (рис. 2).



Рисунок 2 – Источники аудита

Основной информационной базой аудита приобретения и реализации товаров являются финансовая отчетность, учетные регистры и первичная документация.

Информационная база аудита товарных запасов включает следующее [1]:

- учетную политику предприятия;
- бухгалтерский баланс;
- Главную книгу; журнал-ордер № 11 и ведомость по учету движения товарно-материальных запасов;
- накопительная ведомость учета расходов по закупке товаров; приказы руководителя аудируемого субъекта на назначение инвентаризационной комиссии и материально-ответственных лиц (заведующий складам, продавцов и т.д.);
- договор о полной индивидуальной материальной ответственности;
- инвентаризационная опись;
- инвентаризационная опись-акт на переоценку товаров;
- сличительные ведомости (при ведении натурально-стоимостного аналитического учета);
- акт выведения результатов инвентаризации (при ведении стоимостного аналитического учета);
- счет-фактура; железнодорожная накладная;
- товарно-транспортная накладная; акт на установленное расхождение в количестве и качестве;
- поручение-обязательство;
- договор комиссии и консигнации;

- расчет естественной убыли;
- расчет начисления резерва.

Аудиторскую проверку операций по приобретению и реализации товаров целесообразно проводить в последовательности, представленной на рисунке 3.

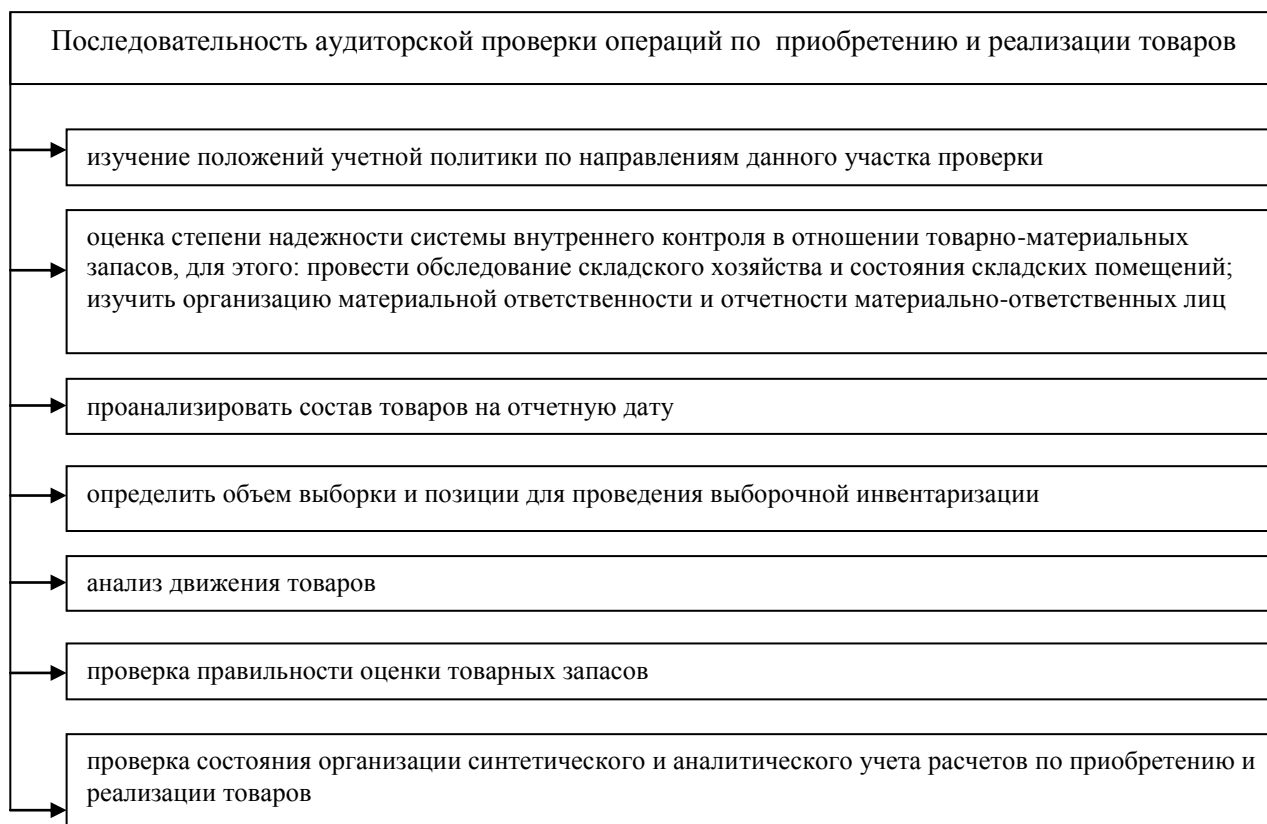


Рисунок 3 - Последовательность аудиторской проверки операций по приобретению и реализации товаров

Приступая к аудиту товарных операций, аудитор должен изучить и проанализировать применяемые способы и методы учета, их преимущества и недостатки, сделать вывод об эффективности применяемых методов учета. Согласно требованиям стандарта бухгалтерского учета ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», в учетной политике организации должна быть раскрыта информация о применяемых методах и способах учета товарно-материальных запасов: порядок учета приобретения (заготовления) товарно-материальных запасов; методы оценки товарно-материальных запасов по их видам при списании [2].

При аудите поступления товаров аудитор выполняет этапы, представленные на рисунке 4.

В целях наиболее детального рассмотрения аудита товарных операций рассмотрим их на примере хозяйствующего субъекта: ООО «Евро-финанс».

Для хранения материальных ценностей и товаров в организациях оптовой торговли используют склады. У организации ООО «Евро-финанс» отсутствуют собственные склады.

В ООО «Евро-финанс» сделаны следующие корреспонденции:

1. Отражена передача товаров на склад ЗАО АПК «Свердловский». При передаче складского свидетельства покупателю:

Дебет счета 41 «Товары»
 Кредит счета 41, субсчет 1 «Товары на складах» 800000 руб.

2. Отражены услуги по хранению в качестве расходов на продажу:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	840 руб.
3. Учен НДС, предъявленный к оплате хранителем:	
Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	151 руб.
Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	
4. Принят к вычету НДС:	
Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»	151руб.
Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	
5. Оплачены услуги хранения:	
Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	
Кредит счета 51 «Расчетные счета»	991 руб.

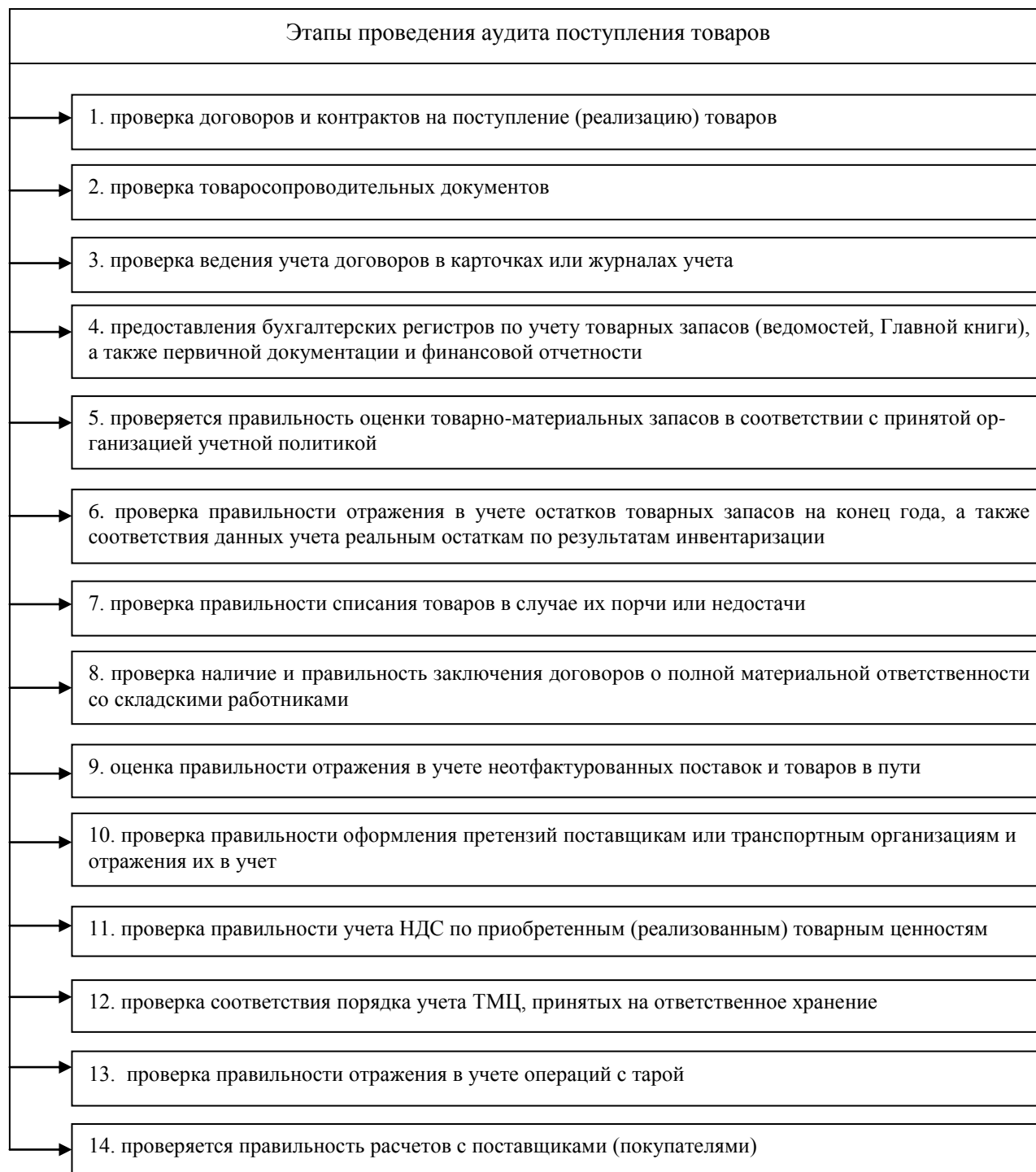


Рисунок 4 - Этапы проведения аудита поступления (реализации) товаров

Схема отражения на счетах бухгалтерского учета операций по передаче товаров на хранение представлена на рисунке 5.

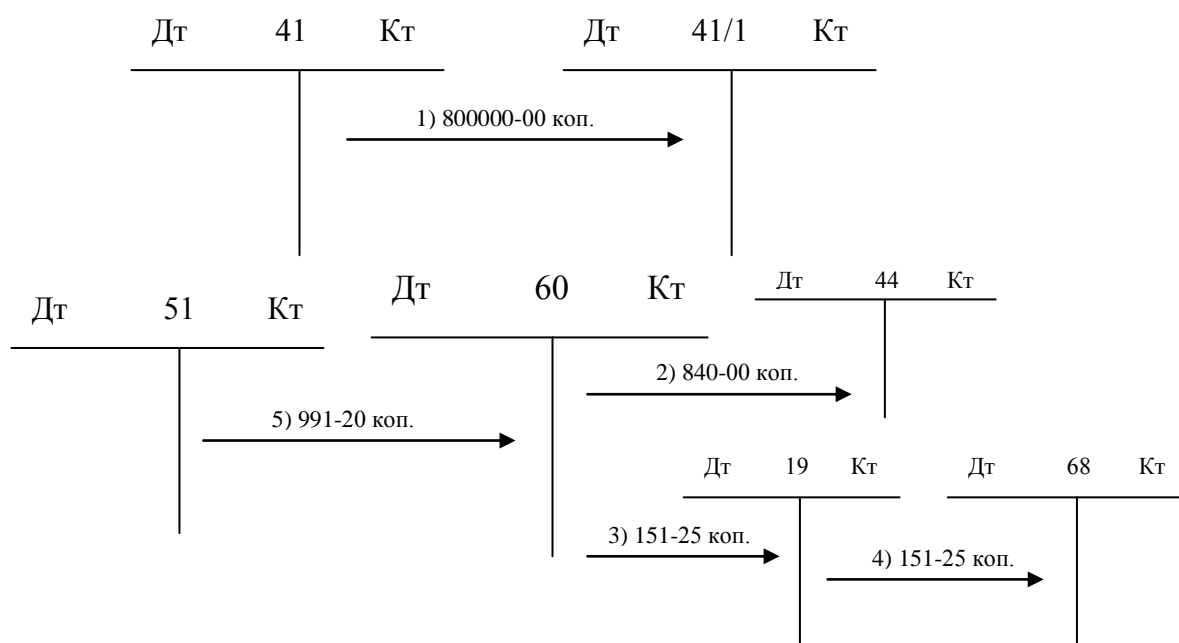


Рисунок 5 – Схема отражения на счетах бухгалтерского учета ООО «Евро-финанс» операций по передаче товаров на хранение ЗАО АПК «Свердловский»

Первичная документация по поступлению товаров, условно подразделяется на три группы [3]:

- документы, удостоверяющие количество и качество товаров, к ним относятся счета-фактуры, товарно-транспортные накладные, спецификации, сертификаты, качественные удостоверения и т.д.

- расчетные, а именно платежные поручения, платежные требования-поручения, векселя, и т.д.

- транспортные документы: грузовые квитанции, железнодорожные накладные. Они дают возможность получить грузы, поступившие от иногородних поставщиков.

Согласно учетной политике ООО «Евро-финанс» товары на счете 41 «Товары» учитываются по договорной цене.

Учет первичных документов по приходу товаров в ООО «Евро-финанс» ведется в «Карточке счета 60» и в «Карточке счета 41», в которых указывается название приходного документа, его дата и номер, краткая характеристика документа, дата регистрации документа, сведения о поступивших товарах.

Данные, указанные в товарной накладной, должны совпадать с данными «Карточки счета 60» и «Карточки счета 41». Указанная в этих документах сумма отражается также в оборотно-сальдовой ведомости по счету 60 и по счету 41.

После проверки, приемки и таксировки принятых от материально-ответственных лиц отчетов о движении материальных ценностей с приложенными оправдательными документами, на основании которых были сделаны записи в «Карточке счета 60», бухгалтер предприятия переносит остатки на конец месяца из отчетов в сальдовые ведомости.

Для расчетов с поставщиками в ООО «Евро-финанс» применяется счет 60. Аналитический учет на предприятии по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по наименованию поставщиков. Для проверки соответствия данных аналитического учета синтетические записи с карточек переносят в оборотную ведомость. Суммы по оборотной ведомости соответствуют сальдо по счету 60.

Учёт расчётов с поставщиками материальных ценностей и услуг организуется на счёте 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками». Счёт по отношению к балансу – пассивный. По кредиту счёта 60 «Расчёт с поставщиками и подрядчиками» отражается задолженность с поставщиками, по дебету – уменьшение этой задолженности.

Для отражения операций по приобретению товаров на счетах бухгалтерского учета в ООО «Евро-финанс» делаются следующие корреспонденции:

1. Оприходование товаров:

Дебет счёта 41 «Товары» 13702,50 руб.

Кредит счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

2. Оплата счетов поставщиков:

Дебет счёта 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счёта 51 «Расчётные счёта» 12000 руб.

Данные суммы отражаются в Главной книге по счёту 41 «Товары» и счёту 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Схема отражения на бухгалтерских счета операций по приобретению товаров представлена на рисунке 6.

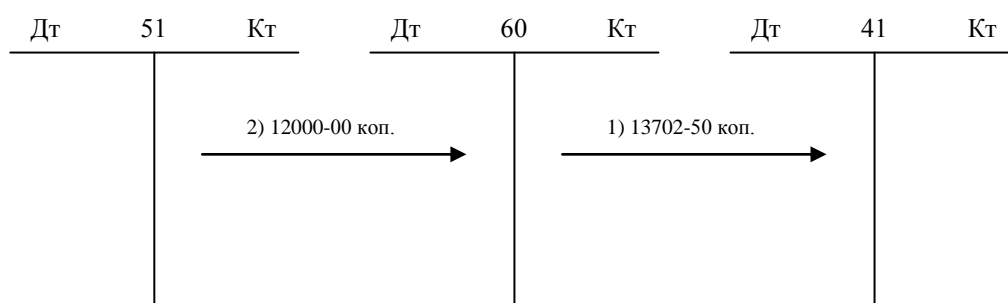


Рисунок 6 - Схема отражения на бухгалтерских счета ООО «Евро-финанс» операций по приобретению товаров

Типичные ошибки при аудите операций с поставщиками:

1. В части организации первичного учета:

- арифметические ошибки при фиксировании оперативного факта (при измерении количества, веса, размеров);
- несвоевременная регистрация оперативного факта на носителе информации;
- регистрация хозяйственных операций в документах неунифицированной формы;
- ошибки при регистрации документа (количественные или качественные расхождения при переносе данных из документа в учетные регистры);
- несвоевременная регистрация документа в учетном регистре.

2. В части организации бухгалтерского и налогового учета:

- перекрытие задолженности одного контрагента авансами, выданными другому контрагенту (Дебет счёта 60, Кредит счёта 60, субсчет «Авансы выданные» или счёта 76);
- возмещение входящего НДС по неотфактурованным поставкам;
- отсутствие корректировки по списанным на затраты ТМЦ (работам, услугам), ранее отраженным как неотфактурованные поставки, документы по которым поступили и имеют несоответствия с ранее отраженными в учете показателями;
- несвоевременное предъявление претензий поставщикам, отражение на счёте 76 субсчет «Расчеты по претензиям» нереальных сумм;
- неправомерное признание задолженности безнадежной и ее списание за счет резерва по сомнительным долгам либо за счет внереализационных расходов (Дебет счёта 63

или счета 91, Кредит счета 60, субсчет «Авансы выданные»).

При выражении мнения о достоверности учета товарных операций особенно тщательно аудитор должен изучить операции связанные с реализацией товаров и списанием их с материально-ответственных лиц.

Учет первичных документов по реализации товаров в ООО «Евро-финанс» ведется в «Карточке счета 62», в которой указывается название приходного документа, его дата и номер, краткая характеристика документа, дата регистрации документа, сведения о реализованных товарах.

В «Карточке счета 41» и оборотно-сальдовой ведомости по счету 41 указывается сумма, которая списывается на себестоимость товаров.

Данные, указанные в товарной накладной, совпадают с данными «Карточки счета 62». Сумма по накладной отражается также в оборотно-сальдовой ведомости по счету 62.

Для расчетов с покупателями в ООО «Евро-финанс» применяется счет 62. Аналитический учет на предприятии по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по наименованию покупателей. Для проверки соответствия данных аналитического учета синтетические записи с карточек переносят в оборотную ведомость. Суммы по оборотной ведомости соответствуют сальдо по счету 62.

Для отражения операций по реализации товаров на счетах бухгалтерского учета в ООО «Евро-финанс» делаются следующие корреспонденции:

1. Отражена выручка от реализации товаров (Главная книга по счету 62):

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи» 123322,5 руб.

2. Отражена себестоимость проданных товаров (Главная книга по счету 41):

Дебет счета 90 «Продажи»

Кредит счета 41 «Товары» 13702,5 руб.

3. Отражен НДС (Оборотно-сальдовая ведомость по счету 68):

Дебет счета 90 «Продажи»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 18811,9 руб.

4. Отражен финансовый результат по данной операции

Дебет счета 90 «Продажи»

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки» 90808,1 руб.

Схема отражения на бухгалтерских счетах ООО «Евро-финанс» операций по реализации товаров представлена на рисунке 7.

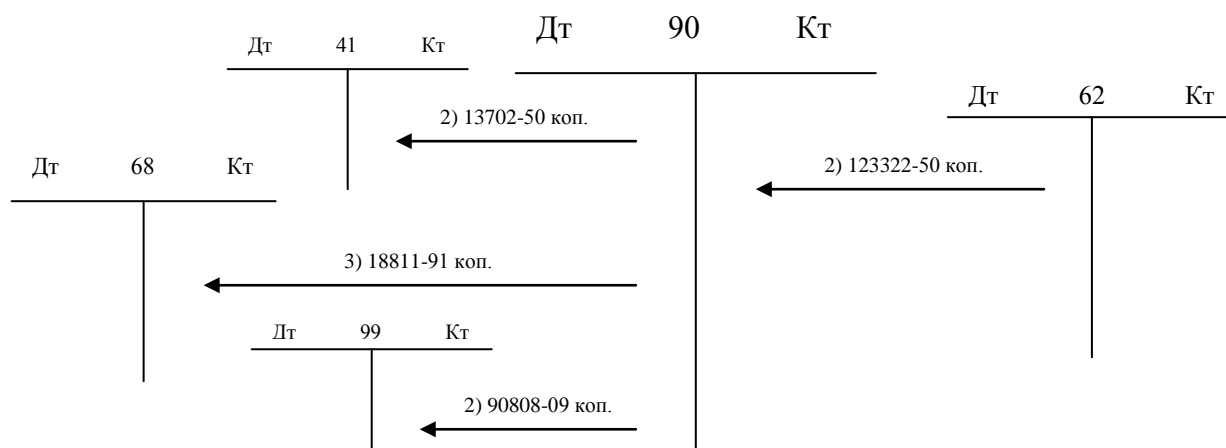


Рисунок 7 – Схема отражения на бухгалтерских счетах операций по реализации товаров ООО «Евро-финанс»

При проведении аудита приобретения и реализации товаров проведем контроль бухгалтерской отчетности предприятия за первый квартал и статистической отчетности за февраль 2013 года.

Данные по товарным операциям, которые можно просмотреть в бухгалтерской отчетности ООО «Евро-финанс», представлены на рисунке 8.



Рисунок 8 - Данные по товарным операциям в бухгалтерской отчетности ООО «Евро-финанс»

При визуальном осмотре отчетности ООО «Евро-финанс» нарушений выявлено не было. Обязательные реквизиты документов заполнены, а также присутствуют подписи главного бухгалтера и директора организации.

Товары в бухгалтерском балансе отражаются в строке 1210. Строка 1210 представляет собой сумму сальдо конечное по счету 10 «Материалы» и счету 41 «Товары».

Аудитор может сделать вывод о том, что по строке 1210 данные отражены верно. Следовательно, при аудите товарных операций в бухгалтерском балансе ошибок допущено не было.

Для того, чтобы проверить на достоверность отчет о финансовых результатах, необходимо проверить корреспонденции счетов по реализации за первый квартал 2013 года:

1. Отражена выручка от реализации товаров:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90, субсчет 1 148680 руб.

2. Списана себестоимость проданных товаров:

Дебет счета 90, субсчет 2

Кредит счета 41 «Товары» 31000 руб.

3. Отражен НДС с выручки:

Дебет счета 90, субсчет 3

Кредит счета 68/НДС 22680 руб.

Исходя из этих корреспонденций, можно рассчитать выручку от реализации товаров, которая должна быть отражена в отчете о финансовых результатах.

Выручка (стр. 2110) = 148680 – 22680 = 126000 руб.

В отчете о финансовых результатах ООО «Евро-финанс» за 1 квартал 2013 года указана сумма 126 тыс. руб., что соответствует расчетным данным аудитора.

Также в отчете о финансовых результатах верно отражено списание себестоимости. В Главной книге по счету 41 «Товары» списана такая же сумма – 31000 руб.

Следовательно, при аудите товарных операций в отчете о финансовых результатах ООО «Евро-финанс» отклонений выявлено не было.

Форму № ПМ-торг предоставляют юридические лица (коммерческие организации, организации потребительской кооперации), являющиеся субъектами малого предпринимательства, основным видом деятельности которых являются оптовая, розничная торговля. В форму включаются сведения в целом по юридическому лицу.

Заполненная форма предоставляется в территориальные органы Росстата по месту нахождения юридического лица.

Рассмотрим основные подходы к автоматизации аудита на примере трех популярных программ комплексной автоматизации аудиторской деятельности: «IT Audit: Аудитор» («Мастер-Софт»), «ЭкспрессАудит: ПРОФ» (Консалтинговая группа «ТЕРМИКА»), AuditXP «Комплекс Аудит» («Гольдберг-Софт»).

В программе «IT Audit: Аудитор» предусмотрены три модуля: «Планирование аудита», «Расчет уровня существенности», «Описание хозяйственных операций клиента» [6].

Модуль «Планирование аудита» обеспечивает формирование графика осуществления аудиторской проверки, формирование плана и программы аудита в соответствии с исходным аудиторским заданием.

В рабочий документ «График проведения аудиторских проверок» вводится информация об аудируемом отчетном периоде, количестве этапов проверки и занятых на ней сотрудниках. После его заполнения можно автоматически получить данные о запланированной занятости сотрудников. Также по каждому специалисту доступны сведения о начале и окончании участия в проверке у клиента, времени на написание аудиторского отчета.

«План аудита» составляется, как правило, применительно к аудиту годовой отчетности. План формируется путем выбора разделов аудиторской проверки из специального справочника, исходя из особенностей финансово-хозяйственной деятельности клиента. Данные о планируемых и фактических трудозатратах в плане можно заполнить вручную или автоматически на основании «Программы аудита».

Перед началом проверки создается документ «Задание на проведение аудита» с целью документального закрепления состава аудиторской группы по каждому этапу аудита и периода участия каждого специалиста.

«Программа аудита» формируется в разрезе этапов проверки на основе справочника «Аудиторские процедуры» путем выбора необходимых аудиторских процедур. В Программе аудита приводится информация, представленная на рисунке 9 [6].

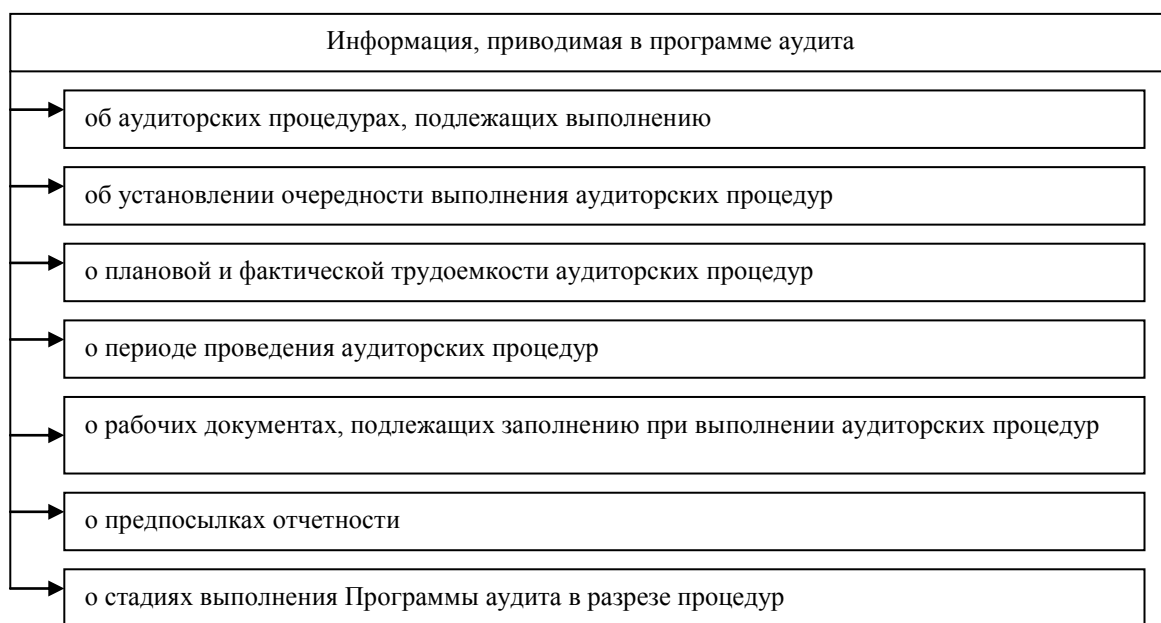


Рисунок 9 - Информация, приводимая в программе аудита

Модуль «Расчет уровня существенности». В нем реализованы метод финансовых показателей и метод сальдо и оборотов по счетам для расчета уровня существенности. Также данный модуль может распределять принятый уровень существенности по счетам бухгалтерского учета, в соответствии с требованиями пункта 6 Стандарта №4 «Существенность в аудите».

Модуль «Описание хозяйственных операций клиента». Назначение модуля – предоставить аудитору алгоритм исследования операций аудируемого лица на стадии планирования и подготовки программы аудита, детализировать Программу аудита в части сопоставления подлежащих проведению аудиторских процедур с данными бухгалтерского учета клиента. Рабочий документ автоматически заполняется путем импортирования данных бухгалтерского учета из ИСБУ клиента. Группировка хозяйственных операций клиента в «IT Audit» производится по счетам бухгалтерского учета, счетам хозяйственной операции, проводкам или сальдо, относящимся к соответствующей операции.

По импортированным в «IT Audit» хозяйственным операциям на стадии планирования предусмотрена возможность [6]:

- закрепить специалиста аудиторской фирмы, который будет проверять выбранные хозяйственные операции;
- подготовить исполнителю вопросы по каждой выбранной операции;
- выбрать аудиторские процедуры, которые аудитору следует использовать для проверки хозяйственной операции или сальдо по счету.

Этап планирования в «ЭкспрессАудит» предваряет подготовительная работа. Процесс планирования в «ЭкспрессАудит» подразумевает автоматизированные операции, представленные на рисунке 10.



Рисунок 10 - Автоматизированные операции, проводимые при планировании аудиторской проверки в «ЭкспрессАудит»

Сведения об аудиторских проверках в «ЭкспрессАудит» хранятся в справочнике организаций и справочнике специалистов. На этапе подготовки к проведению аудита руководителем работ в систему вносятся данные о наименовании проверяемого предприятия, периоде аудита, руководителе аудиторской группы.

На стадии планирования руководитель аудиторской группы определяет планируемый аудиторский риск и планируемый уровень существенности на основании профессионального суждения.

В «ЭкспрессАудит» имеются модули для расчета существенности и аудиторского риска, однако они могут быть использованы только на основном этапе аудиторской проверки. Для этого их надо включить в Программу аудита.

На стадии планирования аудита определяется состав аудиторской группы.

При формировании Плана и Программы аудита для каждого члена аудиторской группы будут определены аудиторские процедуры по объектам аудита.

Ознакомление с бизнесом клиента осуществляется с помощью анкеты «Информация о клиенте», которая используется для правильного выбора объектов аудита в Плане аудита и аудиторских процедур в Программе аудита.

В «ЭкспрессАудит» неотъемлемый риск определяется с применением рабочего документа «Оценка неотъемлемого риска».

В «ЭкспрессАудит» автоматизированным способом можно провести первичную оценку эффективности и надежности системы внутреннего контроля с помощью Протокола оценки эффективности и надежности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

План и Программа аудита формируются на основе данных, полученных на предшествующих этапах ознакомления с бизнесом клиента, оценки неотъемлемого риска, оценки уровня существенности, оценки аудиторского риска.

Программа проверки объекта аудита формируется из совокупности типовых объектов аудита. Их список представляет собой двухуровневый классификатор. Верхним уровнем классификатора являются типовые объекты аудита, каждый из которых в свою очередь делится на элементы.

Детализация Программы аудиторской проверки на отдельные объекты аудита осуществляется руководителем аудиторской проверки в соответствии с объемом хозяйственных операций проверяемого предприятия, квалификацией и специализацией членов аудиторской группы и иными условиями, установленными Стандартами аудита.

Для каждого объекта аудита руководитель работ формирует отдельную Программу проверки и закрепляет за ним аудиторов. Таким образом, для каждого специалиста разрабатывается индивидуальная Программа аудита.

Всего в «ЭкспрессАудит» хранится около 1500 вопросов, охватывающих бухгалтерский учет и налогообложение финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Вопросы разработаны Барышниковым Н.П., известным автором изданий по аудиту.

Все вопросы проверки в «ЭкспрессАудит» делятся на три группы, представленные на рисунке 11.

Формирование списка вопросов по каждому объекту аудита автоматизировано следующим образом: руководитель аудиторской группы, добавляя в План проверки выбранный объект аудита, может включить в Программу аудита перечень всех возможных вопросов по данному объекту аудита, может исключить некоторые из этих вопросов, может внести в базу вопросов свои вопросы и включить их в Программу аудита.

Совокупность индивидуальных Программ проверки объектов аудита представляет собой итоговую Программу аудиторской проверки, на основании которой формируются общий План и Программа аудита.

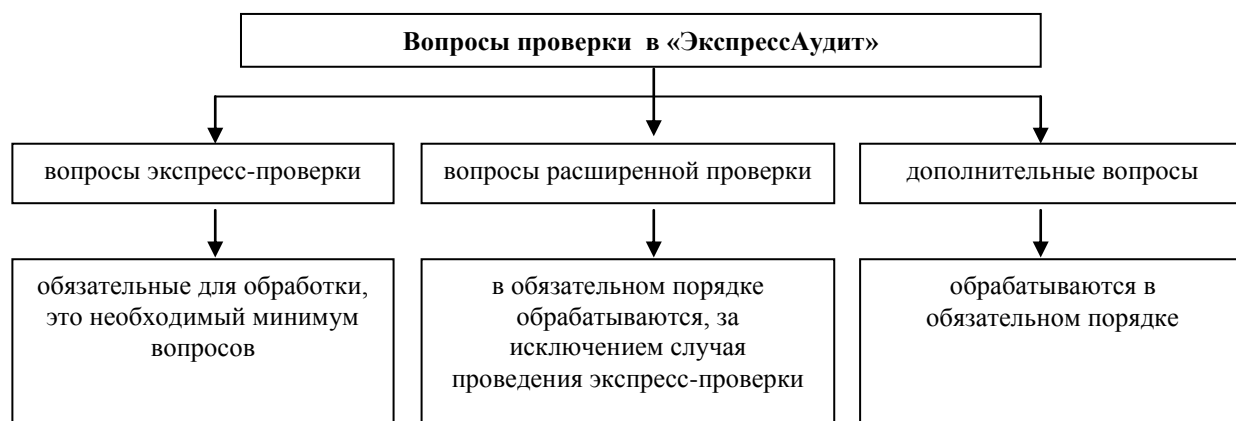


Рисунок 11 - Вопросы проверки в «ЭкспрессАудит»

В «ЭкспрессАудит» предусмотрено два варианта проведения аудиторской проверки сформированных объектов аудита: по полной и по сокращенной Программе (экспресс-аудит). В зависимости от выбранного варианта система формирует соответственно полный или сокращенный перечень вопросов, требующих обязательного контроля на этапе проведения аудита.

Результатом работы с системой на этапе планирования аудиторской проверки являются полностью сформированные и готовые к выполнению общий План и Программа аудита.

Входными данными в «ЭкспрессАудит» являются первичные и бухгалтерские документы аудируемого предприятия.

Выходными данными в «ЭкспрессАудит» являются План и Программа аудиторской проверки, индивидуальные Программы проверки для каждого члена аудиторской группы. Важно, что индивидуальные Программы аудита могут выгружаться из главного (центрального) модуля «ЭкспрессАудит» в локальные (мобильные) модули каждому члену аудиторской группы.

Таким образом, на рынке электронных продуктов достаточно много программ, позволяющих быстро и точно провести аудиторскую проверку. Однако не все аудиторские фирмы используют данные программы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: учеб. пособие для вузов [Текст] / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2011. - 286 с.
2. Попова, Л.В. Бухгалтерский учет и аудит: учетно-аналитический цикл для специальности «Оценка стоимости и недвижимости»: учеб. пособие для студентов, обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов, Е.Л. Малкина. - М.: Дело и Сервис (ДИС), 2010. - 229 с.
3. Рогуленко, Т.М. Аудит: учеб. для бакалавров [Текст] / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко. - М.: Юрайт, 2013. - 540 с.
4. Маслов, Б.Г. Методы и модели оценки рисков [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2013. - № 3 (254). - С. 114-120.
5. Маслова, И.А. Специфика модели получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости на предприятиях добывающей отрасли [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. 2010. - № 5. - С. 97-107.
6. Официальный сайт ПО «IT Audit: Аудитор» [Электронный режим]. - Режим доступа: <http://www.audit-soft.ru/>

Суворова Светлана Павловна

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

302028 г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Тел.: (4862) 43-50-78

S.P. SUVOROVA

THEORETICAL BASIS OF AUDIT MARKETING OPERATIONS IN THE APPLICATION OF AUTOMATED ACCOUNTING TECHNOLOGY

The author considers the tasks, sources, and the sequence of the steps in the audit of purchase and sale of goods. Consideration of these processes occur in a practical example of an economic entity. The article also reflects the process of controlling supply and sale of goods and account receivable balances, audit synthetic and analytical account the sale of goods, as well as control indicators on the status and movement of goods in the system of accounting and statistical reporting. In conclusion, the author gives particular audit commodity operations in conditions of application of automated technologies accounting.

Keywords: audit, commodity operations, registration, automated technology.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dmitrieva, I.M. Buhgalterskij uchet i audit: ucheb. posobie dlja vuzov [Tekst] / I.M. Dmitrieva. - M.: Jurajt, 2011. – 286 s.
2. Popova, L.V. Buhgalterskij uchet i audit: uchetno-analiticheskij cikl dlja special'nosti «Ocenka stoimosti i nedvizhimosti»: ucheb. posobie dlja studentov, obuch. po spec. «Finansy i kredit», «Buhgalterskij uchet, analiz i audit» [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, B.G. Maslov, E.L. Malkina. - M.: Delo i Servis (DIS), 2010. - 229 s.
3. Rogulenko, T.M. Audit: ucheb. dlja bakalavrov [Tekst] / T.M. Rogulenko, S.V. Ponomareva, A.V. Bodjako. - M.: Jurajt, 2013. - 540 s.
4. Maslov, B.G. Metody i modeli ocenki riskov [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. - № 3 (254). – S. 114-120.
5. Maslova, I.A. Specifika modeli poluchenija auditorskih dokazatel'stv o dostovernosti operacij po formirovaniju sebestoimosti na predpriyatijah dobyvajushhej otrasli [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. 2010. - № 5. – S. 97-107.
6. Oficial'nyj sajt PO «IT Audit: Auditor» [Elektronnyj rezhim]. – Rezhim dostupa: <http://www.audit-soft.ru/>

Suvorova Svetlana Pavlovna

Orel state Institute of Economics and trade

Doctor of economic Sciences, Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»

302028, Orel, ul. October, 12

Ph.: (4862) 43-50-78

А.П. БАРХАТОВ

СУЩНОСТЬ, ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В РОССИИ

В статье автор рассматривает историческое развитие и внедрение внутреннего аудита на российских предприятиях, а также определяет его роль в процессе управления предприятием. Представляет задачи и функции внутреннего аудита. Описывает один из самых востребованных и популярных онлайн курсов Института профессиональных финансовых менеджеров «Внутренний аудит», доступный финансовым специалистам России. Кроме того, автор поясняет различие между внутренним аудитом и внутренним контролем.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутренний контроль, внутренний аудитор.

В настоящее время в России становится актуальной тема развития внутреннего аудита, создание служб внутреннего аудита и т.д. Если до 2013 г. данный вопрос решался каждым экономическим субъектом добровольно, то с 2013 г. внесены законодательные изменения в области бухгалтерского учета и отчетности.

Так, с 1 января 2013 года согласно статье 19 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а те, которые подлежат обязательному аудиту, – и внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (за исключением случаев, когда руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя) [5].

Термин «внутренний аудит» в российской экономике появился не так давно и сегодня активно применяется в деятельности организаций. Крупные компании и предприятия активно создают отделы и службы внутреннего аудита, предпочитая при этом обучать собственных сотрудников (бухгалтеров, экономистов, финансистов). Однако и на рынке труда спрос на специалистов, имеющих соответствующие знания и диплом, продолжает расти [2].

Развитие внутреннего аудита, как науки и бизнес-инструмента, пришлось на послевоенные годы. Изначально основной задачей этой корпоративно-управленческой дисциплины был анализ бухгалтерской отчетности и контроль финансовой деятельности предприятий. Однако развитие экономики и стремительный рост компаний привели к увеличению возложенных на внутренний аудит функций, превратив его в один из наиболее эффективных инструментов финансового менеджмента, позволяющего оценивать риски, разрабатывать мероприятия по их снижению, повышать эффективность бизнес-процессов и многое другое [2, 4].

В соответствии с определением Международного Института внутренних аудиторов, внутренний аудит – это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий (англ. assurance) и консультаций (англ. consulting), направленных на совершенствование деятельности организации. Предоставлением гарантий для собственников бизнеса в данном случае является оценка, анализ и составление отчета по поводу надежности и эффективности процессов. Консультации аудиторов адресованы администрации предприятия.

В широкий спектр задач внутреннего аудита входит, в первую очередь, функция проверки существующих на предприятии систем внутреннего контроля на предмет достоверности информации, эффективности работы различных подразделений. Второй серьезной задачей является создание системы управления рисками, анализ ее эффективности, а также разработка мероприятий по их снижению. Обязательным также является контроль за

соответствием системы корпоративного управления компании принципам корпоративного управления

Активный рост бизнеса и конкуренции, возникновение и развитие новых финансовых направлений, череда громких скандалов и банкротств доказали необходимость не только тщательного контроля финансовой деятельности, но и наличия службы, которая могла бы прогнозировать риски, а также сделать деятельность предприятия более эффективной [2, 4].

В Европе и США (а в последнее время и в России) прослеживается тенденция разделения функций владения и управления бизнесом (это, в первую очередь, касается крупных и средних компаний, для малого бизнеса все еще устойчиво совмещение функций собственника и руководителя в одном лице). Собственники разрабатывают общую стратегию развития предприятия и координируют основные направления, а для решения повседневных задач нанимают профессиональных топ-менеджеров. Однако при такой организации бизнеса актуальным становится вопрос контроля состояния дел в компании, при котором наиболее действенным инструментом будет внутренний аудит. Кроме того, выводы внутреннего аудита обеспечивают собственникам полную, а главное объективную оценку, деятельности предприятия [1].

Однако самым главным фактором, повлиявшим на активное внедрение внутреннего аудита в отечественных компаниях, стал Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Уже сейчас крупные компании активно занимаются организацией системы внутреннего контроля, а потому растет спрос на специалистов, которые могли бы взять выполнение данных функций на себя, но и требования к таким специалистам достаточно высокие [3].

Помимо общих знаний в финансовой сфере необходимо обладать обширными специализированными знаниями в области внутреннего аудита, внутреннего контроля и корпоративного управления, знать не только национальные, но и международные стандарты аудита, а также специфику той деятельности, к которой будет применяться внутренний аудит. Кроме того, от соискателя на столь ответственную должность во время собеседования могут потребовать сертификат или диплом, подтверждающий наличие знаний в данной области [2].

Зачастую именно обучение и получение соответствующего документа, а точнее трудности связанные с этим, стоят на пути амбициозного бухгалтера или экономиста, желающего осваивать новые сферы. Трудности в основном заключаются в необходимости тратить время и силы на посещение дополнительных очных курсов, в высокой стоимости таких курсов, а также в отсутствии специализированного качественного обучения в нужном регионе.

Оптимальный выход из сложившейся ситуации очевиден – онлайн обучение, которое позволяет выбрать любой курс, любую программу, обучаться по свободному графику и при этом значительно экономить. При этом качество курсов ведущих дистанционных центров обучения зачастую превышает качество аналогичных очных курсов, за счет привлечения лучших тьюторов и высококвалифицированных специалистов-практиков. Благодаря использованию всего многообразия онлайн инструментов в создании курса, например, модульности структуры обучения, контроля промежуточных знаний, использования вебинаров сохраняется основное преимущество очного обучения – возможность общения с преподавателем.

Российским финансовым специалистам доступно несколько квалификационных программ – IPFM, IFA, ICFM и CIA.

Весьма востребованный и популярный курс «Внутренний аудит» по программе британского Института профессиональных финансовых менеджеров (IPFM (Великобритания)) – самый простой и быстрый способ постичь основы внутреннего

аудита и начать профессиональную деятельность в выбранном направлении. Данный курс дает крепкую базу знаний по внутреннему аудиту, контролю и корпоративному управлению, позволяющую финансистам предприятия (бухгалтерам, аудиторам, экономистам) успешно выполнять все функции внутреннего аудитора. Программа курса включает основные понятия внутреннего аудита и систем внутреннего контроля, регламентацию внутреннего аудита, обучение навыкам владения инструментарием внутреннего аудитора, идентификации и управлению рисками в СВА и многое другое. Сдав успешно онлайн экзамен IPFM (Великобритания) по внутреннему аудиту (не выезжая в учебный центр), специалист получает диплом международного образца [4].

«Дипломированный внутренний аудитор» (CIA) – общепризнанный международный сертификат для внутренних аудиторов и одним из наиболее ценимых профессиональных сертификатов в мире (наряду с ACCA, CIMA). Данная квалификация присваивается Международным Институтом внутренних аудиторов (Institute of Internal Auditors) - одной из самых влиятельных аудиторских организаций в мире - после успешной сдачи 4 экзаменов. Приступая к обучению по данной квалификационной программе, необходимо уже иметь базовые знания по внутреннему аудиту (например, успешно пройденный курс «Внутренний аудит» IPFM (Великобритания)).

В целом внутренний аудит сегодня это масса перспектив и карьерных возможностей для решительных финансовых специалистов, готовых к переменам, желающих расширить сферу влияния на своем предприятии и умеющих правильно воспользоваться моментом [2].

В связи с требованиями закона «О бухгалтерском учете» при выдаче аудиторского заключения по отчетности за 2013 год аудитор будет обязан отразить в аудиторском заключении информацию о наличии и эффективности функционирования системы внутреннего контроля на предприятии.

Таким образом, активное внедрение и развитие внутреннего аудита в российском секторе бизнеса обусловлено, с одной стороны экономической необходимостью, а с другой нормативными требованиями российского законодательства.

Понятие внутренний контроль является более общим понятием, чем внутренний аудит, хотя нередко они используются как синонимы. Так, в банковской сфере задачей внутреннего аудита является проверка финансовой отчетности на корректность, а внутренний контроль включает также и мероприятия по оценке финансовых рисков. Другими словами, оценка эффективности и рациональности деятельности, являющаяся основной задачей внутреннего контроля, может иметь второстепенное значение (или не иметь вообще никакого значения) в рамках внутреннего аудита, задачей которого является соответствие формальным требованиям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барышев, С.Б. Концепция управленческого учета сбалансированных показателей прибыли [Текст] / С.Б. Барышев // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. - №5 (244). – С. 3-6.
2. Кириченко, М. Система внутреннего контроля. Организационные аспекты построения / М. Кириченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/317713>.
3. Попова, Л.В. Актуальные основы системы учета и контроля финансовых показателей как концепции современной теории ограничений [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2013. - № 9. – С. 18-22.
4. Рогоуленко, Т.М. Аудит: учеб. для бакалавров [Текст] / Т.М. Рогоуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко. - М.: Юрайт, 2013. - 540 с.
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

Бархатов Анатолий Петрович

Российский государственный торгово-экономический университет
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
125993, г. Москва, ул. Смольная, д.36
Тел.: (495) 660-19-32
E-mail: mail@rsute.ru

A.P. BARKHATOV

**THE ESSENCE, THE INTRODUCTION AND DEVELOPMENT OF
INTERNAL AUDIT IN RUSSIA**

In the article the author considers the historical development and implementation of internal audit at Russian enterprises, and defines its role in the process of enterprise management. Represents the tasks and functions of internal audit. Describes one of the most popular online courses of the Institute of professional financial managers «Internal audit», available financial specialists in Russia. The author also explains the difference between internal audit and internal control.

Keywords: internal audit, internal control, internal auditor.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Baryshev, S.B. Konceptcija upravlencheskogo ucheta sbalansirovannyh pokazatelej pribyli [Tekst] / S.B. Baryshev // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2012. - №5 (244). – S. 3-6.
2. Kirichenko, M. Sistema vnutrennego kontrolja. Organizacionnye aspekty postroenija / M. Kirichenko [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.klerk.ru/buh/articles/317713>.
3. Popova, L.V. Aktual'nye osnovy sistemy ucheta i kontrolja finansovyh pokazatelej kak koncepcii sovremennoj teorii ogranichenij [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uch. – 2013. - № 9. – S. 18-22.
4. Rogulenko, T.M. Audit: ucheb. dlja bakalavrov [Tekst] / T.M. Rogulenko, S.V. Ponomareva, A.V. Bodjako. - M.: Jurajt, 2013. - 540 s.
5. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 № 402-FZ (red. ot 28.12.2013) «O buhgalterskom uchete» (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2014).

Barkhatov Anatoly Petrovich

Russian state University of trade and Economics
Doctor of economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and audit»
125993, Moscow, ul Smolnaya, 36
Ph.: (495) 660-19-32
E-mail: mail@rsute.ru

УЧЕТ ЗАТРАТ ПРИ ДЛИТЕЛЬНОМ ЦИКЛЕ ПРОИЗВОДСТВА

В статье автор дает определение понятию «длительный цикл производства» с точки зрения нормативно-правовых актов и иных законодательных документов. Кроме того, автор рассматривает порядок учета затрат при длительном цикле производства.

Ключевые слова: длительный цикл производства, технологический цикл производства, учет затрат.

Длительный технологический цикл представляет собой такое производство, которое продолжается более одного налогового периода, т.е. его начало и конец приходится на разные годы. И не имеет значения, сколько дней оно велось. На этот момент обратили внимание финансисты в письмах от 7 декабря 2012 г. № 03-03-06/1/637 и от 14 ноября 2012 г. № 03-03-06/1/586. Аналогичная точка зрения высказывается и налоговиками (письма УФНС России по г. Москве от 28 ноября 2008 г. № 19-12/111003 и МНС России от 15 сентября 2004 г. № 02-5-10/54).

При этом чиновники подчеркивают, что технологический цикл будет признан длительным, только если договором не предусмотрена поэтапная сдача результатов работ. В противном случае результаты работ будут признаваться по мере подписания поэтапных актов. Такой вывод можно сделать из письма УФНС России по г. Москве от 14 октября 2008 г. № 20-12/096040. Это означает, что для компании проблема распределения доходов и соответствующих им расходов появляется в случае ведения производства, начатого и законченного в разных отчетных периодах по налогу на прибыль.

Если организация заключила долгосрочный договор, но до конца отчетного периода так и не приступила к его выполнению, то никаких налоговых последствий из-за этого у нее не возникнет. Потому что отсутствуют расходы на выполнение договора. Если их нет, то нет необходимости и предварительного учета доходов (п. 1 письма Минфина России от 4 февраля 2005 г. № 03-03-01-04/1/52).

Дату начала выполнения обязательств можно прописать в договоре. Если этого не сделано, то начало производства отмечается по первому первичному документу, отражающему расходы, или по приказу директора, в котором указана дата начала исполнения договора.

Начав производство с длительным технологическим циклом, компания должна распределять доход от реализации с учетом равномерности его признания. Такая норма прописана в статье 316 Налогового кодекса РФ [1]. Финансисты подтверждают, что доход по договору нужно распределять между отчетными периодами, в течение которых он выполняется (письма от 16 мая 2013 г. № 03-03-06/1/17014, от 7 декабря 2012 г. № 03-03-06/1/637). При этом они разъясняют: делается это равномерно или пропорционально доле фактических затрат отчетного периода в общей сумме расходов.

В последнем случае большая сумма дохода приходится на тот период, в котором признано больше расходов. Для расчета берется соотношение между планируемой выручкой по договору и предполагаемыми расходами по нему. Вне зависимости от выбранного варианта распределения отнесение расходов на текущий период проводится в обычном порядке (письмо Минфина России от 13 марта 2013 г. № 03-03-06/1/7506).

Отметим, методы, по которым проводится распределение дохода, должны быть зафиксированы в налоговой учетной политике. Такое правило установлено статьей 316 Налогового кодекса РФ. Напоминают об этом и чиновники (письмо Минфина России от 7 июня 2013 г. № 03-03-06/1/21186).

При признании доходов учитываются принципы формирования соответствующих расходов. Об этом сказано в пункте 2 статьи 271 Налогового кодекса РФ. Например, если затраты возникают неравномерно, то их нельзя признавать в доходах равными долями. В этом случае выручка отражается пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме затрат по смете [3].

Наличие тесной взаимосвязи между доходами и расходами позволяет сделать следующий вывод. Если налоговики потребуют от разделения доходы между налоговыми периодами, то им также придется распределять и сами расходы. С этим согласны и судьи. В постановлениях ФАС Северо-Западного округа от 22 февраля 2008 г. № А56-14884/2007 и ФАС Центрального округа от 12 декабря 2007 г. № А36-3264/2006 отмечено, что налоговое законодательство не предусматривает возможности налогообложения доходов по производствам с длительным технологическим циклом без учета понесенных расходов.

Для организаций, применяющих метод начисления, расходы на производство и реализацию, понесенные в течение отчетного или налогового периода, подразделяются на прямые и косвенные (п. 1 ст. 318 Налогового кодекса РФ). Перечень прямых расходов определяется в учетной политике с учетом специфики деятельности. Такие затраты отражаются при расчете налога на прибыль по мере реализации продукции, работ или услуг, в стоимости которых учтены (п. 2 ст. 318 Налогового кодекса РФ). В случае частичной готовности работ они формируют стоимость незавершенного производства и будут учтены при расчете налога на прибыль в тот момент, когда появится выручка. Отметим, при оказании услуг можно относить сумму прямых расходов отчетного периода в полном объеме на уменьшение доходов без распределения на остатки незавершенного производства (п. 2 ст. 318 Налогового кодекса РФ) [3].

В случаях с длительным циклом производства стоит обратить внимание на письма Минфина России от 24 августа 2004 г. № 03-03-01-04/1/7 и от 30 июля 2004 г. № 03-03-05/1/88. В них указывается, что доход, определяемый расчетным путем, приравнивается к работам, сданным заказчику. То есть тот объем работ, по которому учтены доходы, не будет включаться в состав незавершенного производства.

В отличие от прямых затрат косвенные расходы не связаны непосредственно с производственным процессом. Поэтому при расчете налога на прибыль они признаются в том периоде, к которому относятся.

Однако возможны ситуации, когда в одном налоговом периоде заключено много разных договоров, при этом только часть из них переходит на следующий год. По мнению автора, в этом случае нужно учитывать только прямые расходы или даже их часть, например, только затраты на оплату труда. Тем более что налоговики могут посчитать: прямые расходы учитываются только после завершения всех работ. А в более ранний период признаются только косвенные. Правда, судьи не разделяют такую позицию (постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 23 января 2007 г. № Ф08-6659/2006-2753А).

При длительном цикле выручку можно признавать в бухучете по мере готовности или по завершении выполнения договора в целом (п. 13 ПБУ 9/99). При принятии последнего варианта в бухгалтерском учете доходы и расходы будут признаны позже, чем в налоговом. Поэтому возникнут временные разницы. Ведь в налоговом учете выручку нужно распределять между налоговыми периодами. А в бухгалтерском она будет признана только по завершении работ. Поэтому по доходам разницы будут вычитаемыми, а по расходам – налогооблагаемыми.

Так, при учете выручки целесообразнее применить порядок, аналогичный тому, который предусмотрен пунктом 26 ПБУ 2/2008. В нем сказано, что признанная по мере готовности она учитывается до полного завершения работ как отдельный актив. Впоследствии при выставлении заказчику счета формируется соответствующая дебиторская задолженность [2].

В этом случае не предъявленные к оплате суммы отражаются по дебету счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». Отметим также, что если принято решение отражать выручку по мере готовности, то это нужно закрепить в бухгалтерской учетной политике (п. 17 ПБУ 9/99) [1].

На основании данных экономического субъекта, проводящего ремонтные работы для заказчика без разделения их на этапы был заключен договор, действия и окончание которого приходится на разные налоговые периоды. Например, выполнение работ начинается в декабре, а заканчивается в январе следующего года. Их договорная стоимость – 300 000 руб. без учета налога на добавленную стоимость. Планируемые прямые расходы – 100 000 руб. В декабре фактические затраты составили 68 000 руб. То есть большая часть расходов пришлась на этот период, из-за чего неприменим равномерный вариант их разнесения.

Поэтому доходы компании в соответствии с учетной политикой признаются пропорционально доле фактически понесенных затрат в общей расчетной сумме прямых расходов, предусмотренных сметой.

Вычислим коэффициент распределения выручки. На 1 руб. прямых расходов приходится 3 руб. дохода ($300\,000 : 100\,000$). Поэтому в 2013 году стоимость работ составит 204 000 руб. ($68\,000 \times 3$), а с учетом начисленного НДС – 240 720 руб. ($204\,000 \text{ руб.} + 204\,000 \text{ руб.} \times 18\%$). В 2014 году аналогичный показатель без НДС – 96 000 руб. ($300\,000 - 204\,000$), а с учетом налога – 113 280 руб. ($96\,000 \text{ руб.} + 96\,000 \text{ руб.} \times 18\%$).

Определить величину выручки 2013 года можно также, умножив долю фактических расходов в их общей сумме по смете, которая составляет 0,68 ($68\,000 \text{ руб.} : 100\,000 \text{ руб.}$), на величину договорной стоимости работ.

В бухгалтерском учете операции будут отражаться следующими проводками:

- отражена выручка за декабрь:

Дебет счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам»

Кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка» 240 720 руб.;

- начислен НДС ($204\,000 \text{ руб.} \times 18\%$):

Дебет счета 90, субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» 36 720 руб.

После сдачи работ по акту в январе 2014 года делаются следующие записи:

- отражена выручка в январе:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90, субсчет 1 «Выручка» 113 280 руб.;

- начислен НДС ($96\,000 \text{ руб.} \times 18\%$):

Дебет счета 90, субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 17 280 руб.;

- выставлен счет за декабрь:

Дебет счета 62

Кредит счета 46 240 720 руб.;

- учтен НДС с выручки, полученной в декабре:

Дебет счета 76

Кредит счета 68 36 720 руб.

Если производственный цикл выполнения работ начался в одном, а закончился в другом году, то при расчете налога на прибыль их стоимость распределяется между налоговыми периодами.

Таким образом, некоторые организации могут не исчислять НДС с полученной предоплаты за реализованные товары (выполненные работы, оказанные услуги) с

длительностью производственного цикла изготовления более шести месяцев. Перечень таких товаров (работ, услуг) утвержден постановлением Правительства РФ от 28.07.2006 № 468.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (с изменениями и дополнениями).
2. Приказ Минфина РФ от 24 октября 2008 г. № 116н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008)» (с изменениями и дополнениями).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. (ред. от 28.12.2013) и часть вторая от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013). - [Электронный ресурс] / СПС – КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157077/.

Денисов А.А.
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел.: 8 (495) 964-94-12
E-mail: zakaz@mail.ru

A.A. DENISOV

COST ACCOUNTING WITH LONG-TERM PRODUCTION CYCLE

In the article the author gives the definition of «long production cycle» from the point of view of normative-legal acts and other legislative documents. In addition, the author examines the cost accounting procedure with a long production cycle for example.

Keywords: long production cycle, production cycle and cost accounting.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Prikaz Minfina RF ot 6 maja 1999 g. № 32n «Ob utverzhenii Polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Dohody organizacii» PBU 9/99» (s izmenenijami i dopolnenijami).
2. Prikaz Minfina RF ot 24 oktjabrja 2008 g. № 116n «Ob utverzhenii Polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Uchet dogovorov stroitel'nogo podrjada» (PBU 2/2008)» (s izmenenijami i dopolnenijami).
3. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' pervaja ot 31.07.1998 № 146-FZ. (red. ot 28.12.2013) i chast' vtoraja ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 28.12.2013). - [Jelektronnyj resurs] / SPS – Konsul'tant Pljus. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157077/.

Denisov A.A.
State University-ESPC
Doctoral candidate of the Department «Accounting and taxation»
302020, Orel, Naugorskoe sh., 40
Ph.: 8 (495) 964-94-12
E-mail: zakaz@mail.ru

Т.В. КУШНАРЕНКО

ОЦЕНКА РИСКОВ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ В АУДИТЕ

В статье автор рассматривает возможные риски недобросовестных действий при проведении аудита на предприятиях, их виды, обстоятельства возникновения, приводит методику оценки рисков и их факторов. Кроме того, автор предлагает средства контроля рисков и оценку их эффективности и результативности.

Ключевые слова: недобросовестные действия, оценка рисков, факторы рисков, средства контроля, аудит.

В числе требований Федерального стандарта аудиторской деятельности - «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита» (ФСАД 5/2010) – содержится требование оценки риска существенного искажения в результате недобросовестных действий. В том числе, на уровне бухгалтерской отчетности в целом и на уровне предпосылок, составления бухгалтерской отчетности, в отношении групп однотипных операций, остатков по счетам бухгалтерского учета и раскрытий информации. Вместе с этим, ФСАД 5/2010 не содержит рекомендаций по методике проведения подобной оценки [2].

Недобросовестные действия – действия, совершенные обманом путем одним или несколькими лицами из числа представителей собственника, руководства, работников аудируемого лица и (или) иными лицами для извлечения незаконных выгод.

Риски хозяйственной деятельности являются результатом существенных условий, событий, обстоятельств, действия или бездействия, которые могут негативно повлиять на способность аудируемого лица достигать своих целей и реализовывать свои стратегии, или результатом выбора ненадлежащих целей и стратегий.

Средства контроля – то, что применяет аудируемое лицо для обеспечения разумной уверенности в достижении своих целей.

Факторами риска недобросовестных действий являются:

- мотивирующие факторы;
- давление совершить недобросовестное действие;
- осознанная возможность предпринять недобросовестное действие и способность завуалировать его, находя ему логическое обоснование.

Процесс оценки рисков существенного искажения в результате недобросовестных действий можно разделить на семь этапов (рис. 1).

Методика начинается с составления списка выявленных рисков недобросовестных действий, которые оцениваются по вероятности наступления и значимости последствий. Затем риски соотносятся с должностями и подразделениями организации и существующими средствами контроля. В дальнейшем средства контроля оцениваются по планируемой эффективности, а затем фактическая эффективность их применения подтверждается результатами тестирования. В завершении, определяются остаточные риски существенного искажения и ответные действия аудитора в их отношении [1].

Определение потенциальных рисков недобросовестных действий обычно решается в процессе обсуждения хода аудита участниками аудиторской группы при этом принимаются во внимание:

- 1) факторы риска, при этом следует принимать во внимание:
 - любые виды поощрительных программ (премий, бонусов и т.п.) и то, как они могут влиять на поведение сотрудников;

- давление на сотрудников с целью достижения определенных финансовых показателей и как подобное давление может влиять на поведение сотрудников;
- возможности совершения недобросовестных действий, возникающие из-за недостатков средств контроля.

2) риск обхода руководством средств контроля, при этом необходимо учитывать, что:

- руководство организации обычно владеет информацией о средствах контроля и иных процедурах, направленных на предотвращение недобросовестных действий;
- заинтересованное лицо может использовать свои знания средств контроля, для совершения недобросовестных действий способом, наилучшим образом обеспечивающим сокрытие его действий.

3) возможные риски, перечень которых включает:

3.1) недобросовестное составление бухгалтерской отчетности:

- ненадлежащее отражение доходов и/или расходов;
- ненадлежащее отражение активов и/или пассивов;
- ненадлежащее раскрытие и/или пропуск информации в пояснениях к отчетности;

3.2) присвоение активов:

- хищение денежных средств;
- хищение материальных и/или нематериальных активов;
- использование активов организации в личных целях.



Рисунок 1 – Методика оценки рисков существенного искажения в результате недобросовестных действий

При оценке вероятности какого-либо риска недобросовестных действий следует рассматривать риск без учета существующих средств контроля. Такой подход позволяет надежнее выявить возможные риски и в дальнейшем оценить разработку и эффективность средств контроля.

Вероятность реализации рисков может быть оценена как: маловероятный, возможный, вероятный.

При оценке рисков принимаются во внимание следующие обстоятельства:

- недобросовестные действия, ранее выявленные в организации;
- недобросовестные действия, ранее выявленные в отрасли, в которой работает организация;
- контрольная среда в организации;
- ресурсы, которые организация может направить на предотвращение недобросовестных действий;
- поддержка мер, направленных на предотвращение недобросовестных действий, со стороны руководства организации;
- этические ценности организации;
- количество операций в проверяемом периоде;
- сложность риска недобросовестных действий;
- количество сотрудников вовлеченных в процесс согласования и обзора операций;
- необъясненные убытки;
- жалобы покупателей и/или поставщиков;
- информация из опубликованных исследований, посвященных недобросовестным действиям.

По значительности можно разделить риски на три категории (рис. 2).

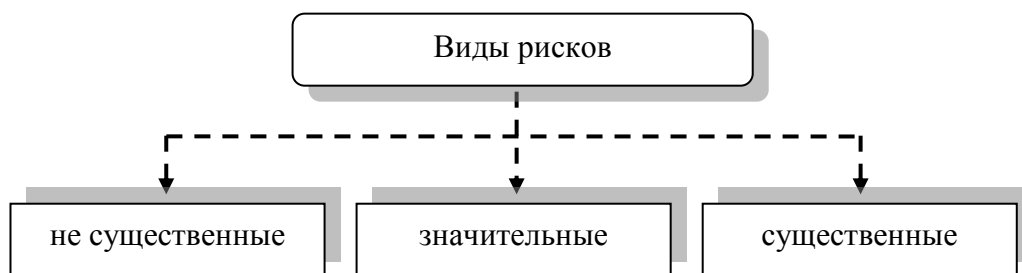


Рисунок 2 – Виды рисков по критерию значимости

При оценке риска целесообразно учитывать следующие факторы, представленные на рисунке 3.

Для определения сотрудников и подразделений, которые наиболее подвержены влиянию рисков недобросовестных действий, необходимо оценить мотивирующие факторы и давление на них, а так же основные способы совершения ими недобросовестных действий.

Например, коммерческий директор и сотрудники отдела продаж, получающие премии в зависимости от объема реализованной продукции (мотивирующий фактор) и стоящие перед необходимостью выполнить «агрессивный» план продаж (давление), могут прибегнуть к недобросовестным действиям с целью завышения выручки. Допустим, для увеличения продаж оптовому покупателю, могут быть составлены дополнительные соглашения, предусматривающие переход права собственности на поставляемую продукцию и ее оплату после продажи розничным покупателям. Данные соглашения подписываются коммерческим директором (возможность) и изменяют условия оплаты и порядок перехода права собственности в основных договорах. Они не передаются в бухгалтерию, которая

продолжает использовать условия первоначального договора для отражения выручки, что приводит к ее завышению.

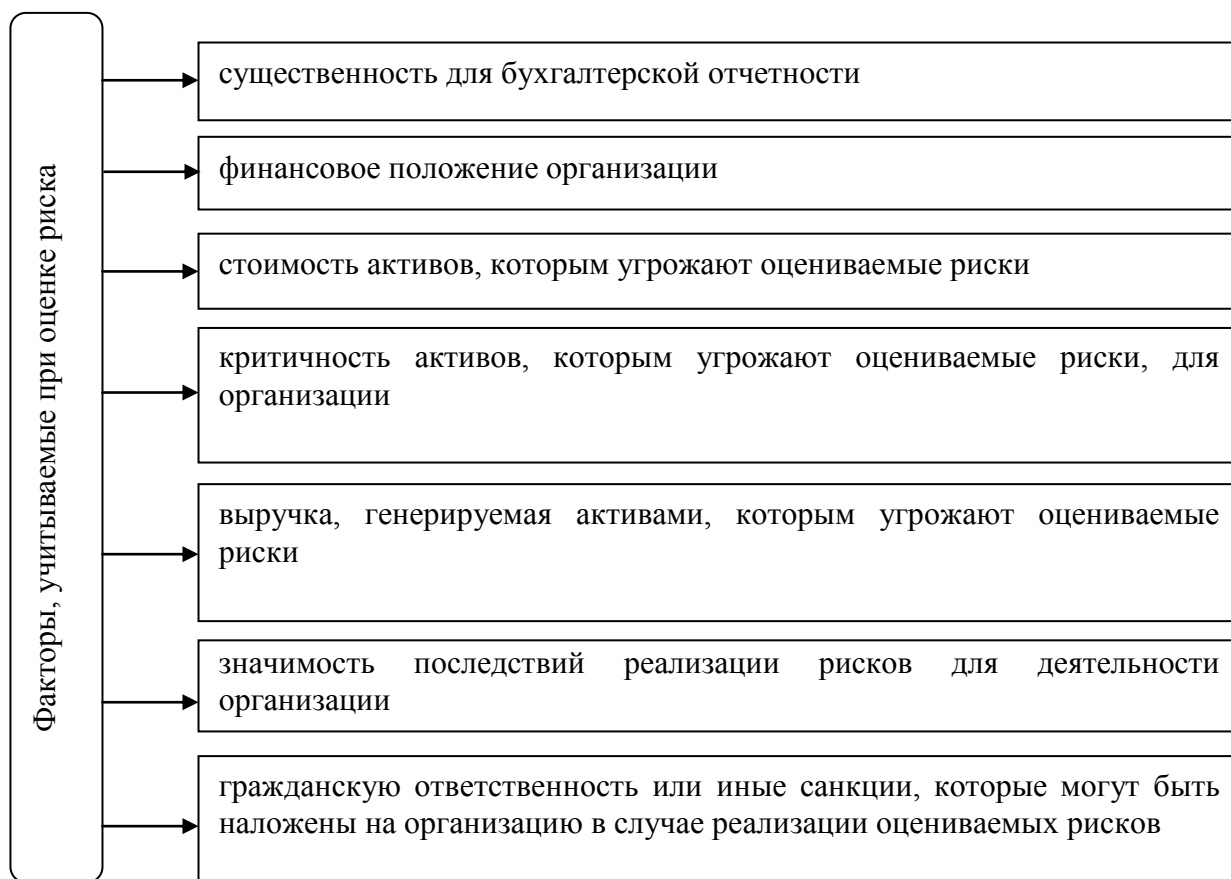


Рисунок 3 – Факторы, учитываемые при оценке риска

Ранее выявленные и оцененные риски необходимо соотнести с существующими средствами контроля. При этом следует разделять средства контроля направленные на предотвращение (направленные на предотвращение недобросовестных действий до их совершения) и выявляющие (направленные на выявление совершенных недобросовестных действий) [1].

Примерами предотвращающих средств контроля могут быть:

- 1) доведение до сотрудников организации информации о наличии и применении программы предотвращения недобросовестных действий;
- 2) проведение проверок будущих сотрудников до приема на работу;
- 3) прием на работу компетентного персонала и организация для них обучения по предотвращению недобросовестных действий;
- 4) проведение бесед по вопросам недобросовестных действий с увольняющимися сотрудниками;
- 5) применение надлежащих политик и процедур;
- 6) разделение обязанностей;
- 7) обеспечение надлежащего соответствия между полномочиями сотрудника и его уровнем ответственности;
- 8) обзор операций с третьими лицами и связанными сторонами;
- 9) запрет на подписание договоров и дополнительных соглашений к ним без согласования с юристом предприятия и доведение данной практики до покупателей и поставщиков;
- 10) обязанность юридической службы предоставлять копии всех утвержденных договоров и соглашений к ним в бухгалтерию организации;

11) наличие механизма, позволяющего сообщить информацию о недобросовестных действиях руководству организации.

Примерами выявляющих средств контроля могут быть:

- 1) организация «горячей» линии для сообщения о случаях недобросовестных действий и распространение информации о ней среди сотрудников организации;
- 2) применение таких средств контроля как сверки, независимый обзор операций (записей), инвентаризации, анализ деятельности и внутренний аудит;
- 3) внезапные проверки, ревизии и инвентаризация.
- 4) сверка с покупателями продукции;
- 5) анализ продаж по периодам и покупателям.

Выполнив действия, описанные в настоящем разделе, аудитор автоматически исполнит требование ФСАД 5/2010 «Аудитор должен изучить средства контроля, которые были разработаны и внедрены руководством аудируемого лица для предотвращения и обнаружения фактов недобросовестных действий».

Аудитор, проводящий оценку, должен убедиться, что необходимые средства контроля существуют и они уменьшают риск недобросовестных действий (рис. 4).

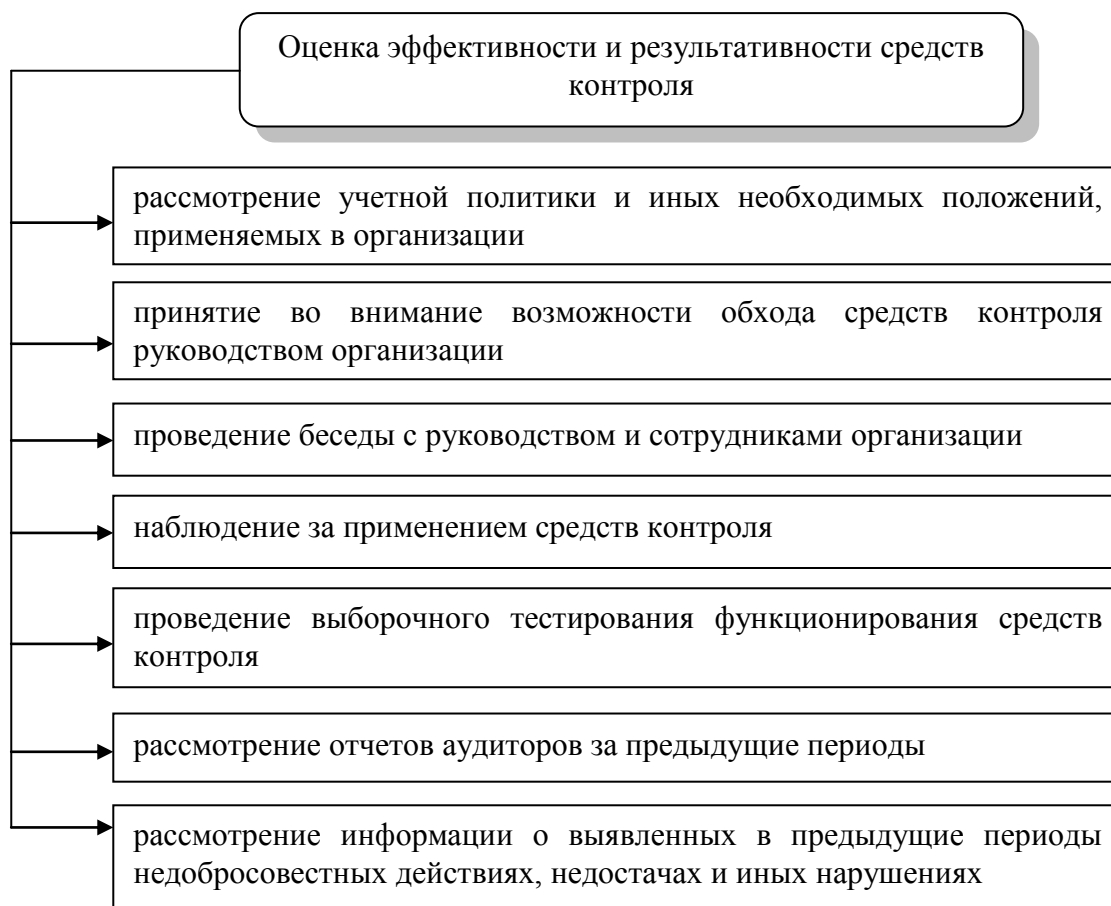


Рисунок 4 – Оценка эффективности и результативности средств контроля

Изучение средств контроля может выявить риски недобросовестных действий, возникшие в результате отсутствия необходимого средства контроля, либо не применения существующего средства контроля.

По итогам рассмотрения аудитор повторно оценивает значимость выявленных рисков недобросовестных действий, и определяет ответные действия в отношении рисков, оцененных им как существенные.

Таким образом, методологический подход, заложенный в МСА 240, предполагает, что аудиторы вполне могут оценить возможность совершения и сокрытия недобросовестных действий, которые могут оказать существенное влияние на финансовую отчетность. Оценка такой возможности основывается на оценке эффективности системы внутреннего контроля, в том числе системы бухгалтерского учета, что и оговаривается в МСА 315 «Понимание бизнеса предприятия и его среды и оценка рисков существенного искажения». Этот стандарт устанавливает, что аудитор должен изучить систему внутреннего контроля в объеме, достаточном для выявления и оценки рисков существенного искажения финансовой отчетности в результате недобросовестных действий.

Аудиторы всегда должны учитывать, что чаще всего предпосылкой совершения недобросовестных действий являются недостатки в системе внутреннего контроля, в том числе организации бухгалтерского учета. Практика показывает, что наиболее вероятным способом выявления недобросовестных действий является тестирование системы внутреннего контроля в организации или систем управления рисками (если таковые имеются) [2].

Остальные факты недобросовестных действий выявляются «случайно». Но и случайность имеет свои закономерности. Все зависит от опыта и интуиции аудитора. Именно поэтому в аудиторских стандартах применяется термин «факты, привлекающие внимание аудитора».

Для повышения эффективности действий по рассмотрению риска существенных искажений в результате недобросовестных действий аудиторам следует разрабатывать специальные тесты оценки таких обстоятельств. Предметом таких тестов могут выступать, например, возможность обхода руководством средств внутреннего контроля, факторы риска мошенничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: учеб. пособие для вузов [Текст] / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2011. – 286 с.
2. Попова, Л.В. Бухгалтерский учет и аудит: учетно-аналитический цикл для специальности «Оценка стоимости и недвижимости»: учеб. пособие для студентов, обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов, Е.Л. Малкина. - М.: Дело и Сервис (ДИС), 2010. - 229 с.
3. Рогуленко, Т.М. Аудит: учеб. для бакалавров [Текст] / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, А.В. Бодяко. - М.: Юрайт, 2013. - 540 с.
4. Маслов, Б.Г. Методы и модели оценки рисков [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. - № 3 (254). – С. 114-120.
5. Маслова, И.А. Специфика модели получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости на предприятиях добывающей отрасли [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. 2010. - № 5. – С. 97-107.

Кушнаренко Татьяна Владимировна

ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет»

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

344018, г. Ростов-на-Дону, ул. Варфоломеева, 215, Корпус №15

Тел.: 8-918-555-73-74

E-mail: Tvkushnarenko@mail.ru

T.V. KUSHNARENKO

ASSESSMENT OF RISKS TO FRAUD IN AN AUDIT

In the article the author considers the possible risks of unfair actions at carrying out of audit at the enterprises, their types and circumstances of the occurrence, proposes the methodology of assessment of risk and factors. The author also offers means of verification risks and assessment of their efficiency and effectiveness.

Keywords: *unfair actions, risk assessment, risk factors, controls, audit.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dmitrieva, I. M. Buhgalterskij uchet i audit: ucheb. posobie dlj vuzov [Tekst] / I.M. Dmitrieva. - M.: Jurajt, 2011. – 286 s. (Osnovynauk).
2. Popova, L.V. Buhgalterskij uchet i audit: uchetno-analiticheskij cikl dlj aspecial'nosti «Ocenka stoimosti i nedvizhimosti»: ucheb. posobie dlj astudentov, obuch. po spec. «Finansyikredit», «Buhgalterskijuchet, analizi audit» [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, B.G. Maslov, E.L. Malkina. - M.: DeloiServis (DIS), 2010. - 229 s.
3. Rogulenko, T.M. Audit: ucheb. dlj bakalavrov [Tekst] / T.M. Rogulenko, S.V. Ponomareva, A.V. Bodjako. - M.: Jurajt, 2013. - 540 s. (Bakalavr. Bazovyj kurs).
4. Maslov, B.G. Metody i modeli ocenki riskov [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. – № 3 (254). – S. 114.
5. Maslova, I.A. Specifika modeli poluchenija auditorskih dokazatel'stv o dostovernosti operacij po formirovaniju sebestoimosti na predpriyatijah dobyvajushhej otrasli [Tekst]/ I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. – 2010. – № 5. – S. 97-107.

Kushnarenko Tatyana Vladimirovna

Donskoy state technical University

Candidate of agricultural Sciences, Professor, Head. the Department «Accounting, analysis and audit»

344018, Rostov-on-don, Ul. Varfolomeeva, 215, Corps №15

Ph.: 8-918-555-73-74

E-mail: Tvkushnarenko@mail.ru

УДК 336.22

А.К. МАРТАЗАНОВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ

Оптимизация платежей по налогу на имущество организаций – актуальная задача для большинства хозяйствующих субъектов. В статье представлено исследование теоретических основ налоговой оптимизации по налогу на имущество организаций.

Ключевые слова: налогообложение, оптимизация, налог на имущество организаций.

Налогообложение стало развиваться с момента образования первых государств. На протяжении многих лет налогоплательщиками предпринимаются попытки снижения налоговых платежей, т.е. их оптимизация.

Для налогообложения хозяйствующего субъекта оптимизация означает определение значений налоговых показателей, при которых достигается оптимальное состояние хозяйственной системы предприятия [6].

Существуют различные подходы к определению термина «налоговая оптимизация».

Одни авторы утверждают, что оптимизация и минимизация – это равнозначные термины, другие разграничивают данные понятия.

Также существует мнение, что оптимизация является составляющей налогового планирования.

В таблице 1 приведены определения понятия «налоговая оптимизация», данные различными авторами в своих работах.

Таким образом, имеющиеся определения налоговой оптимизации можно условно разделить на две группы:

1. В основе определений лежит налоговая минимизация (Брызгалин, Мигаль, Юткина).
2. Определения основываются на налоговом планировании (Александров, Евстигнеев).

Большинство авторов придерживается мнения, что оптимизация и минимизация – это одно и то же. Однако, это не совсем корректно.

Налоговая минимизация заключается в максимальном снижении всех уплачиваемых организацией налогов.

Оптимизация – это процесс по достижению определённых пропорций всех аспектов деятельности хозяйствующего субъекта, т.е. оптимизация не направлена на максимальное занижение налоговых обязательств, так как данное стремление может помешать текущей деятельности организации и привлечь внимание со стороны налоговых органов.

Проведение налоговой оптимизации должно учитывать критерии, которые можно условно разделить на качественные и количественные. Качественная (структурная) оптимизация связана с выбором оптимальной схемы или схем налоговой оптимизации в зависимости от специфики деятельности организации.

Таблица 1 – Определения понятия «налоговая оптимизация»

Автор	Определение
А. Мигаль	Налоговая оптимизация – это законное уменьшение налоговых платежей [5]
А.В. Брызгалин	Налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающие в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приёмов и способов [8]
Словарь деловых терминов	Налоговая оптимизация – это систематический анализ различных налоговых альтернатив, направленный на минимизацию налоговых обязательств в текущем и будущих периодах [9]
Александров И.М.	Налоговая оптимизация – это усилия, направленные на достижение оптимального уровня налогообложения посредством уменьшения размеров объема налоговых платежей [1]
Юткина Т.Ф.	Оптимизация налогов – это организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором места, времени и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений, с целью увеличения денежных потоков компании за счет налоговой минимизации налоговых платежей [14]
Евстигнеев Е.Н.	Налоговая оптимизация – процесс, связанный с достижением определенных пропорций всех финансовых аспектов сделки или проекта [4]

Цанова Е.С. подразделяет налоговую оптимизацию на перспективную и оптимизацию налогов по отдельным операциям.

Перспективная налоговая оптимизация предусматривает выбор наиболее выгодной с точки зрения налогообложения правовой формы осуществления деятельности, построение схемы деятельности с учётом наиболее типичных отношений для хозяйствующего субъекта, разработку соответствующей учётной политики и применение других способов, имеющих долгосрочное воздействие на величину налоговых обязательств налогоплательщика.

Перспективная налоговая оптимизация реализуется на протяжении нескольких налоговых периодах и достигается, в основном, посредством правильной постановки на предприятии учётной системы, грамотного применения налоговых льгот и освобождений и т.д.

Оптимизация отдельных хозяйствующих операций основывается на выборе оптимального вида гражданско-правового договора, определении условий данного договора, установление порядка совершения конкретных действий в процессе осуществления хозяйственных операций.

Также в зависимости от сложности проведения мероприятий по оптимизации выделяют простую и сложную налоговую оптимизацию. Отличие простой оптимизации от сложной заключается в том, что её проведение не требует дополнительных затрат.

Налог на имущество может значительно увеличивать налоговую нагрузку хозяйствующего субъекта, особенно при условии того, что большую часть его имущества составляют дорогостоящие основные средства и нематериальные активы. Также сложность составляет тот момент, что налог на имущество организаций – это прямой налог и обложение им не предусматривает возможность уменьшения его на суммы вычетов. Поэтому оптимизация налога на имущество организаций играет важную роль в оптимизации налоговых платежей организации.

Процесс оптимизации налога на имущество организаций основывается на базовых принципах налоговой оптимизации, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Принципы налоговой оптимизации

Принципы налоговой оптимизации – это базовые положения, влияющие на выбор конкретной схемы уменьшения налоговых обязательств [2].

Для осуществления процесса налоговой оптимизации используют инструменты налоговой оптимизации. Под термином «инструмент» понимают орудие для производства каких-либо работ [11]. Инструменты налогового планирования – это то, с помощью чего осуществляются действия, направленные на оптимизацию налога на имущество организаций.

Т.А. Новикова выделяет следующие инструменты в целях оптимизации налога на имущество организаций (рис. 2):

1. Учётная политика.
2. Договорная политика.
3. Налоговые льготы.
4. Специальные налоговые режимы.



Рисунок 2 – Инструменты оптимизации налога на имущество организации

В учётной политике для целей бухгалтерского учёта может быть закреплён один из 4 методов начисления амортизации в соответствии с ПБУ 6/01 «Учёт основных средств» (табл. 2).

Таблица 2 – Характеристика методов начисления амортизации

Наименование метода	Характеристика метода	Формулы для расчёта
1	2	3
Линейный метод	При использовании линейного метода годовая сумма амортизации рассчитывается исходя из первоначальной или текущей стоимости (при переоценке) объекта основных средств и нормы амортизации, определённой исходя из срока полезного использования данного объекта. Срок полезного использования определяется хозяйствующим субъектом самостоятельно при принятии объекта основных средств к бухгалтерскому учёту.	$A = \frac{\Pi \times k}{100\%}$ <p>где А – годовая норма амортизации; Π – первоначальная стоимость объекта основных средств; k – норма амортизации.</p> $k = \frac{1}{n} \times 100\%$ <p>где k – норма амортизации; n – срок полезного использования объекта основных средств.</p>
Метод уменьшаемого остатка	Метод уменьшаемого остатка устанавливается, когда эффективность использования объекта основных средств с каждым годом уменьшается. Годовая сумма амортизации определяется на основании данных об остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчётного года и норме амортизации, рассчитанной исходя из срока полезного использования.	$A = \frac{O \times k}{100\%}$ <p>где А – годовая норма амортизации; O – остаточная стоимость объекта основных средств на начало отчётного года; k – норма амортизации.</p> $k = \frac{1}{n} \times 100\%$ <p>где k – норма амортизации; n – срок полезного использования объекта основных средств.</p>

Продолжение таблицы 2

1	2	3
Списание стоимости по сумме чисел лет полезного использования	При использовании метода списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования, годовая сумма амортизации определяется исходя из данных о первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения. Годовое соотношение рассчитывается как деление числа лет, оставшихся до конца срока службы объекта основных средств на сумму чисел лет срока полезного использования данного объекта.	$A = \Pi \times \Gamma_c$ <p>где А – годовая сумма амортизации; Π – первоначальная стоимость объекта основных средств; Γс – коэффициент годового соотношения, рассчитанный для соответствующего года.</p> $\Gamma_c = \frac{n}{1 + 2 + 3 + \dots + n}$ <p>где Γс – коэффициент годового соотношения; n – срок полезного использования; (1 + 2 + 3 + ... + n) – сумма чисел лет полезного использования.</p>
Пропорционально объёму выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг	При методе списания стоимости основного средства пропорционально объёму выпущенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) начисление амортизации производится на основании натурального показателя объёма продукции (работ, услуг) в отчётном году и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объёма продукции (работ, услуг) за весь срок полезного использования данного объекта основных средств.	$A = V_{п.от.} \times \frac{\Pi}{V_{п.п.}}$ <p>где А – годовая сумма амортизации; Π – первоначальная стоимость объекта основных средств; Vп.от. – объём продукции (работ, услуг) за отчётный период; Vп.п. – предполагаемый объём продукции (работ, услуг) за весь срок полезного использования объекта основных средств.</p>

Проанализировав данные способы начисления амортизации можно сделать вывод, что при применении метода уменьшаемого остатка и метода списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования сумма амортизации с каждым последующим годом уменьшается. Т.е. данные методы выгодно использовать в целях оптимизации в том случае, если организация заинтересована снизить налоговые платежи по налогу на имущество в текущем периоде.

При использовании линейного метода, амортизационные отчисления являются равными в течение всего срока полезного использования. Но применение данного метода является наименее затратным, так как аналогичный ему способ начисления амортизации применяется в налоговом учёте, что сокращает трудозатраты бухгалтера и ликвидирует разницу в ведении бухгалтерского и налогового учёта.

Использование метода начисления амортизации пропорционально объёму выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, выгодно в том случае, если амортизация по срокам, установленным в классификации, не выгодна для предприятий.

Также при выборе метода начисления амортизации необходимо учитывать, что величина амортизационных отчислений как на налоговую базу по налогу на имущество организаций, так и на себестоимость произведённой продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Для целей оптимизации налога на имущество организаций в учётной политике следует определить порядок списания основных средств стоимостью менее 40 000 руб.

До 1 января 2011 года возможность списания на затраты стоимости объектов основных средств предоставлялась только по тем объектам, стоимость которых не превышала

20 000 руб. Данный предел был установлен и для целей налогового учёта, и для целей бухгалтерского учёта.

С 1 января 2011 года в соответствии с п.1 ст. 256 НК РФ для целей налогообложения объекты стоимостью до 40 000 руб. могут быть списаны на материальные расходы в момент ввода в эксплуатацию. В ПБУ 6/01 данное изменение внесено в марте 2011 года. Таким образом, списание малоценных основных средств на расходы снижает налоговую базу по налогу на имущество организаций, а также по налогу на прибыль организаций.

Проведение переоценки также позволяет снизить стоимость основных средств, облагаемых налогом на имущество организаций. В ПБУ 6/01 не указано, каким образом организация должна осуществлять переоценку. В ПБУ закреплены только основные моменты:

- переоценка должна проводиться регулярно, но не чаще одного раза в год;
- переоценивать необходимо однородные группы основных средств.

Предприятие может самостоятельно установить порядок переоценки. Целесообразно внести следующее:

1. Группы основных средств, по которым проводится переоценка. В их состав лучше всего включить не всё имущество, а только дорогостоящие активы, имеющие наибольшую стоимость, облагаемую налогом.

2. Сроки проведения переоценки. В целях налоговой оптимизации и экономии трудозатрат целесообразно отразить, что переоценка проводится регулярно, но не чаще одного раза в три года.

3. Методы переоценки. Предприятие может пересчитать стоимость основных средств, исходя из общедоступных данных. Например, на основании прайс-листов производителей или продавцов аналогичного имущества, писем органов статистики, справочников с указанием цен и т.д. Но при переоценке дорогостоящих основных средств лучше прибегнуть к услугам профессионального оценщика.

Суть налоговой оптимизации при переходе на специальные режимы налогообложения (УСН, ЕСХН или ЕНВД) заключается в замене группы налогов одним платежом. Налог на имущество организаций оптимизируется с помощью перехода на специальные налоговые режимы, так как входит в группу заменяемых налогов.

Важное место в налоговой оптимизации занимают налоговые льготы [5]. Для государства они являются одним из способов стимулирования тех направлений деятельности и сфер экономики, которые ему необходимы, одновременно позволяя удерживать от слишком высоких темпов развития находящиеся на подъёме отрасли, при этом поддерживая те отрасли, которые находятся на спаде.

Налоговые льготы по налогу на имущество организаций в современных условиях выражаются:

- в полном освобождении от уплаты налога;
- в уменьшении размера подлежащего уплате налога путём установления более низких ставок законами субъектов Федерации;
- в предоставлении отсрочки, рассрочки по уплате налога на имущество организаций, инвестиционного налогового кредита.

В соответствии со ст. 64 НК РФ отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных налоговым законодательством РФ, на срок, не превышающий один год, с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности [9].

Список льгот по налогу на имущество организаций, в соответствии с Налоговым Кодексом РФ, содержит 16 позиций. В соответствии с налоговым законодательством представительный орган субъекта РФ при установлении налога может предусмотреть

дополнительные льготы по налогу на имущество организаций или понизить ставку налога, но в пределах, предусмотренных в НК РФ.

Рассмотрим перечень налоговых льгот в соответствии с НК РФ и Законом Республики Ингушетия «О налоге на имущество организаций» (рис. 3).

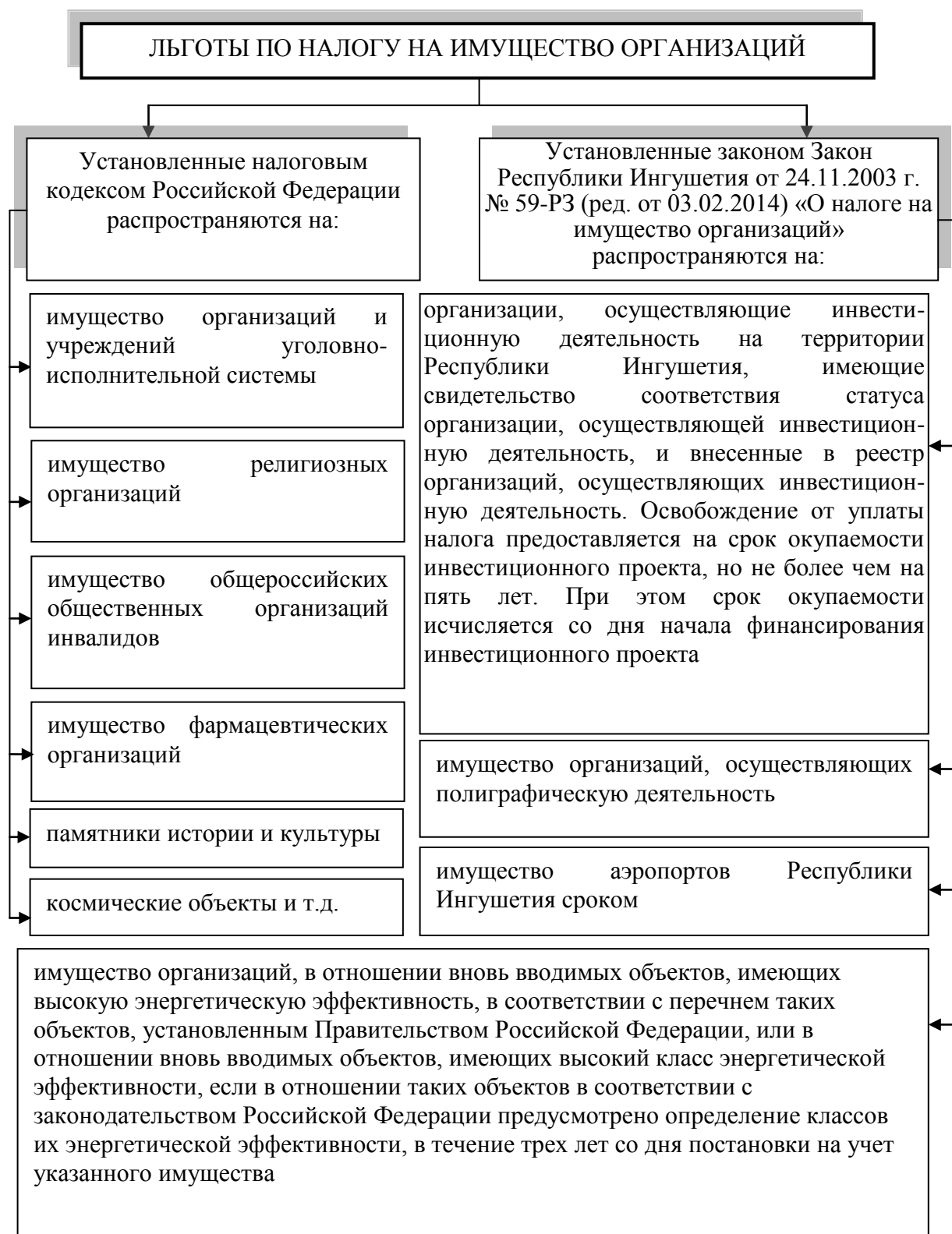


Рисунок 3 – Льготы по налогу на имущество

Кроме льгот законом Республики Ингушетия «О налоге на имущество организаций», принятым Народным Собранием Республики Ингушетия 24 ноября 2003 года, установлены

различные ставки налога на имущество организаций (рис. 4). При этом Налоговым Кодексом РФ установлено, что в субъектах РФ ставки могут дифференцироваться, но не могут превышать 2,2%.

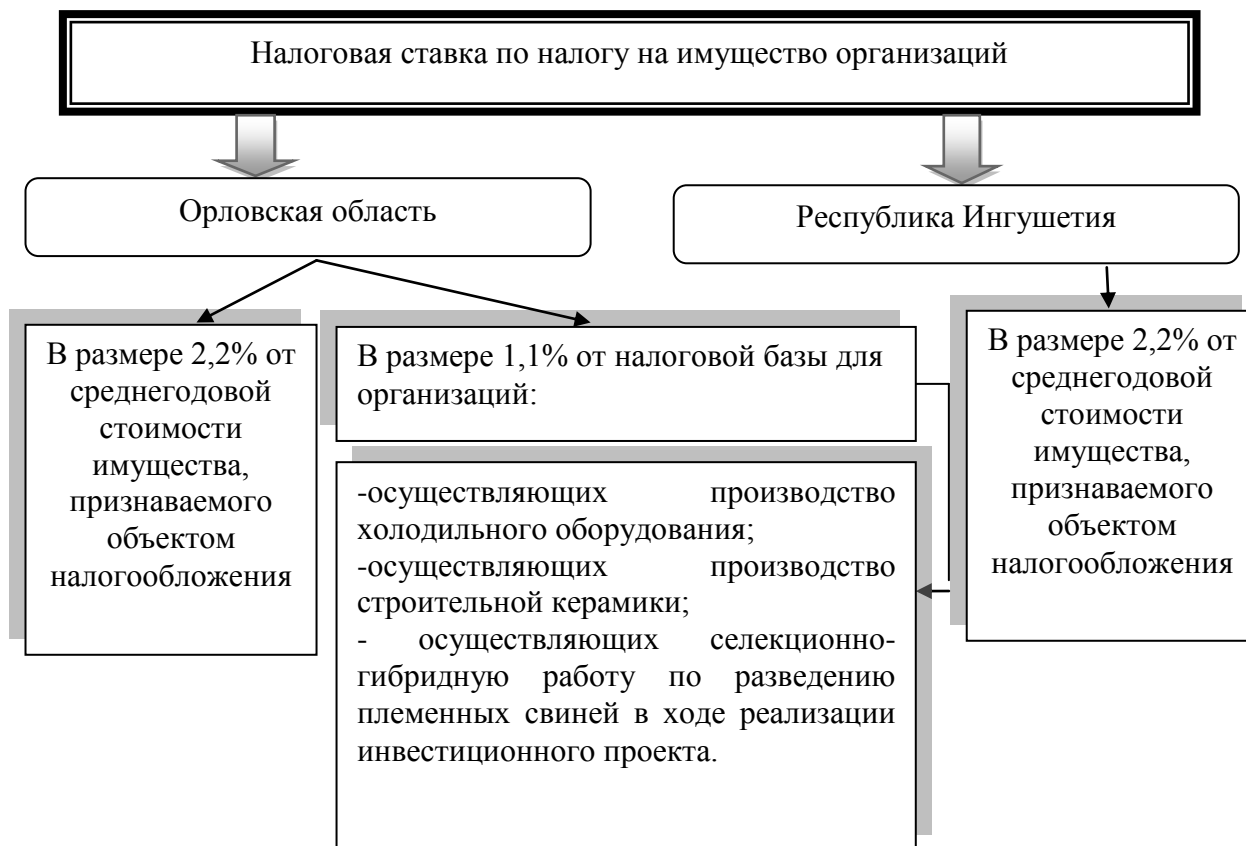


Рисунок 4 – Ставка по налогу на имущество организаций в Орловской области и Республике Ингушетия

Изменение условий хозяйственных договоров с целью достижения желаемого финансового результата или определённой структуры активов организации – это договорная политика организации [12].

Большинство положений действующего гражданского законодательства имеют диспозитивный характер. Это означает, что стороны практически любого договора вправе решить в нем те или иные вопросы исключительно по своему усмотрению, не придерживаясь строго тех рекомендательных форм и конструкций, которые установлены в законе.

Кроме того, юридически грамотно составленный договор - это гарантия успешного достижения преследуемых хозяйствующим субъектом целей и задач, в том числе и оптимизация налогов, а также эффективной защиты его прав и законных интересов.

Как правило, объект налогообложения возникает из сделок налогоплательщика, совершаемых на основании договора. Оптимизация договора является одним из основных инструментов оптимизации налогообложения имущества [3]. На начальном этапе налоговой оптимизации необходимо учесть все аспекты, непосредственно влияющие на режим налогообложения операции.

Поэтому, при заключении, исполнении, разработке договора необходимо провести налогово-правовой анализ договора [9].

Анализ участников договора: при анализе договора в первую очередь следует определить, являются ли участники договора плательщиками налога на имущество.

Так, для оптимизации налога на имущество организаций можно заключить договор аренды с организацией, находящейся на УСН.

В соответствии с п. 2 ст. 346.11 НК РФ, организации, работающие на УСН, не платят налог на имущество организаций, для оптимизации данного налога основные средства оформляются в собственность организации на упрощенной системе.

Налогоплательщик, работающий по общей системе налогообложения, арендует основные средства и при этом не уплачивает налог на имущество организаций.

Анализ формы и предмета договора: также в целях оптимизации налога на имущество организаций необходимо проводить оценку налоговых последствий выбора формы и предмета договора.

Следует чётко определить вид договора – договор купли-продажи, аренды или лизинга.

От предмета договора зависят налоговые последствия для организации.

Анализ даты совершения операции по договору: в договоре должна быть чётко зафиксирована дата совершения предусмотренной операции, так как она определяет переход права собственности на имущество.

Для оптимизации налога на имущество организаций наиболее часто используют вместо договора купли продажи договор аренды или договор лизинга.

Оптимизация посредством использования договора лизинга имеет ряд положительных и отрицательных моментов (табл. 3).

Таблица 3 – Положительные и отрицательные стороны оптимизации платежей по налогу на имущество организаций через договор лизинга

Положительные стороны оптимизации платежей по налогу на имущество организаций через договор лизинга	Отрицательные стороны оптимизации платежей по налогу на имущество организаций через договор лизинга
1. Имущество остаётся в собственности лизингодателя	1. Может применяться только в случае, если у организации-лизингополучателя есть необходимость в приобретении новых основных средств
2. У лизингополучателя не возникает обязанности по уплате налога на имущество организаций	2. Стоимость сделки не должна превышать 600000 руб. В противном случае данный договор может попасть в число подозрительных сделок
3. Имущество переданное по договору лизинга может выступать в качестве залога	3. По решению суда данная сделка может быть признана недействительной и повлечь за собой доначисление налога на имущество организаций, а также взыскание пени
4. Лизингополучатель имеет право выкупа переданного имущества	

Существует 2 вида лизинга: финансовый и возвратный (рис. 5).

Суть оптимизации налога на имущество организаций при использовании договора аренды в том, что организация вместо приобретения основных средств в собственность берёт их в аренду. Так как имущество, взятое в аренду, числится на балансе арендодателя, то у организации-арендатора не возникает обязанности уплачивать налог на имущество организаций.

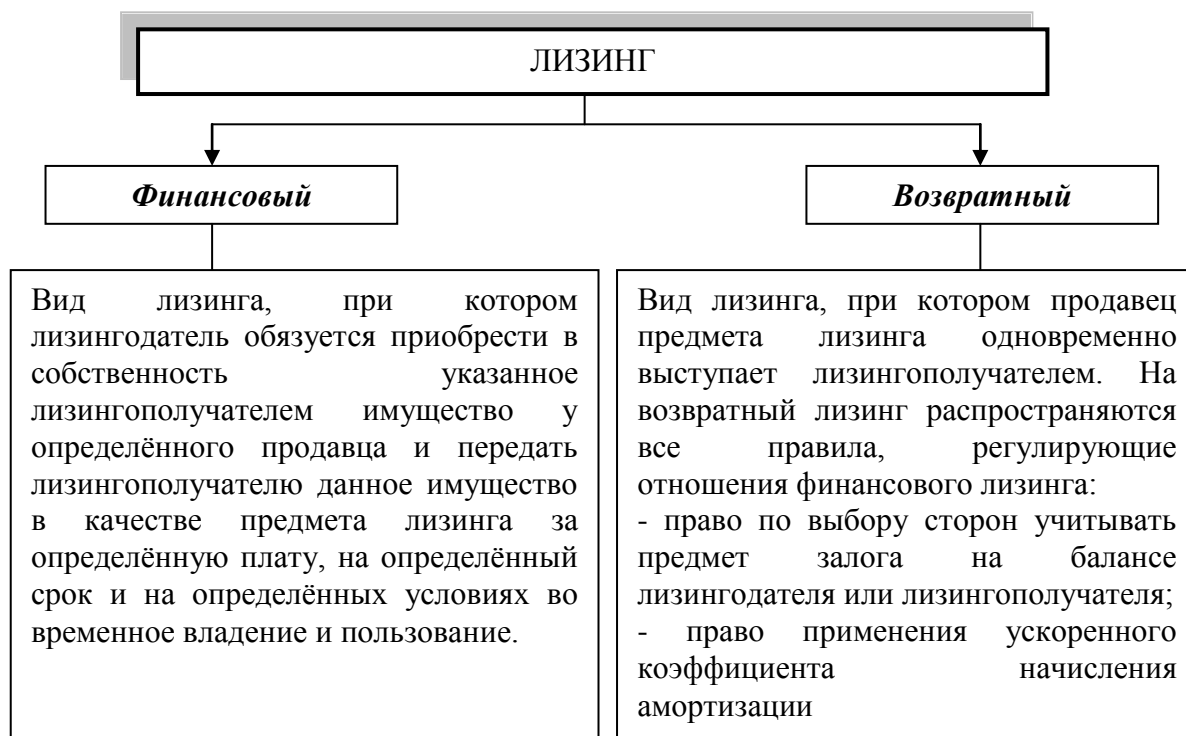


Рисунок 5 – Виды лизинга

Схема договора аренды оборудования представлена на рисунке 6.

Договор аренды является широко распространённым договором в современной Российской правовой системе. Определённые черты, характерные для данного вида договора, выделяют его как самостоятельный вид гражданско-правового договора:

- договор аренды направлен на передачу имущества, которая не сопровождается переходом права собственности на предмет аренды;
- правовое регулирование договора аренды имеет диспозитивный характер;
- в основном договор аренды подразделяется на виды в зависимости от того, какой вид арендованного имущества предоставляется по договору.

Следует учитывать, что в аренду может передаваться только непотребляемое имущество. После окончания аренды имущество возвращается собственнику. Возврату подлежит то же самое имущество [9].

При реализации договорной политики для каждого договора необходимо проводить экономико-правовую экспертизу. Данная экспертиза включает в себя:

1. Правовую экспертизу.
2. Бухгалтерскую экспертизу.
3. Налоговую экспертизу.

Правовая экспертиза подразумевает рассмотрение условий сделки с точки зрения гражданского законодательства.

Бухгалтерская экспертиза включает в себя анализ возможных вариантов бухгалтерского оформления заключаемого договора.

Налоговая экспертиза выявляет возникновение объектов налогообложения в соответствии с налоговым законодательством в результате заключения договора.

Кроме вышеописанных инструментов оптимизации налога на имущество организаций, некоторые авторы выделяют также отчётно-аналитическую деятельность, место регистрации компании.



Рисунок 6 – Схема договора аренды оборудования

Отчётно-аналитическая деятельность помогает установить следующую информацию за несколько предыдущих лет:

- приёмы и способы оптимизации налога на имущество организаций, которые дали положительный результат;
- причины, по которым другие методы не дали положительного результата;

- какие факторы повлияли на результат оптимизации налога на имущество организаций в большей, а какие в меньшей степени.

Тем самым, создаётся информационная база для разработки дальнейших действий по оптимизации налога на имущество организаций.

При установлении налоговой юрисдикции следует учитывать льготные и полностью освобождаемые от налогообложения регионы. В тоже время не стоит ориентироваться только на размер налоговых ставок. Так как в ряде случаев при низких налоговых ставках законодательством устанавливается расширенная налоговая база, а это приводит к высокой налоговой нагрузке.

Таким образом, оптимизация налога на имущество организаций представляет собой определение значений налоговых показателей, при которых достигается оптимальное состояние хозяйственной системы предприятия.

Обязательным условием оптимизации является законность. Также при осуществлении налоговой оптимизации организация получает ряд преимуществ, таких как повышение финансовой устойчивости за счёт снижения налогового бремени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров, И.М. Налоги и налогообложение [Текст] / И.М. Александров. – М.: Дашков и К, 2010. – 318 с.
2. Варакса, Н.Г. Теоретические аспекты оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 4. – С. 87-93.
3. Варакса, Н.Г. Методика налогового анализа имущественных налогов в целях оптимизации деятельности предприятия [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 6.
4. Евстигнеев, Е.Н. Основы налогового планирования [Текст] / Е.Н. Евстигнеев. – Питер, 2004. – 288 с.
5. Мигаль, А. Налоговая оптимизация и уклонение от уплаты налогов: критерии и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/court/a55/44331.html>
6. Маслова, И.А. Методы и факторы оптимизации налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов [Текст] / И.А. Маслова, Е.Г. Дедкова // Известия ОрелГТУ. – 2008. – №1. – С.4-8.
7. Маслова, И.А. Исследование теоретических аспектов оптимизации налогообложения [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки Орел. – №7. - 2012.
8. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – Екатеринбург: Издательство «Налоги и финансовое право», 2002.
9. Налоговая оптимизация через договор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kuzinpartners.ru/node/448>
10. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Текст]. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. - 793 с.
11. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений [Текст] / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М., Азбуковник, 1997. – 944 с.
12. Попова, Л.В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие для ВУЗов [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, М.В. Васильева. – Орёл: ОрёлГТУ, 2007. – 264 с.
13. Словари яндекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>
14. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник [Текст] / Т.Ф. Юткина. – М.: ИНФРА-М, 2003.

Мартазанов Абдулмажит Каирович

ФГБОУ ВПО «Ингушский государственный университет»

Зав. кафедрой «Налоги и налогообложение»

386132, Республика Ингушетия, г. Назрань, м/о Гамурзиево, ул. Магистральная 39

Тел.: 8 (8732) 22-38-54

E-mail: ing_gu@mail.ru

A.K. MARTAZANOV

THEORETICAL BASES OF TAX OPTIMIZATION FOR THE TAX ON PROPERTY OF ORGANIZATIONS

Optimization of tax on property of organizations is a vital task for the majority of economic entities. The article presents a study of theoretical bases of tax optimization for the tax on property of organizations.

Keywords: taxation, optimization, nalog on property of organizations.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Aleksandrov, I.M. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / I.M. Aleksandrov. – M.: Dashkov i K, 2010. – 318 s.
2. Varaksa, N.G. Teoreticheskie aspekty optimizacii nalogovoj nagruzki jekonomicheskogo sub#ekta [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. – № 4. – S. 87-93.
3. Varaksa, N.G. Metodika nalogovogo analiza imushhestvennyh nalogov v celjah optimizacii dejatel'nosti predpriyatija [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2009. – № 6.
4. Evstigneev, E.N. Osnovy nalogovogo planirovanija [Tekst] / E.N. Evstigneev. – Piter, 2004. – 288 s.
5. Migal', A. Nalogovaja optimizacija i ukлонenie ot uplaty nalogov: kriterii i praktika [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.audit-it.ru/articles/account/court/a55/44331.html>
6. Maslova, I.A. Metody i faktory optimizacii nalogovoj nagruzki hozjajstvujushhij sub#ektov [Tekst] / I.A. Maslova, E.G. Dedkova // Izvestija OrelGTU. – 2008. – №1. – S.4-8.
7. Maslova, I.A. Issledovanie teoreticheskij aspektov optimizacii nalogooblozhenija [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki Orel. – №7. - 2012.
8. Nalogovaja optimizacija: principy, metody, rekomendacii, arbitrazhnaja praktika / A.V. Bryzgalin, V.R. Bernik, A.N. Golovkin. – Ekaterinburg: Izdatel'stvo «Nalogi i finansovoe pravo», 2002.
9. Nalogovaja optimizacija cherez dogovor [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.kuzinpartners.ru/node/448>
10. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii: Chasti pervaja i vtoraja [Tekst]. – M.: Izdatel'stvo «Omega-L», 2013. – 793 s.
11. Ozhegov, S.I. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka: 80000 slov i frazeologicheskij vyrazhenij [Tekst] / Rossijskaja akademija nauk. Institut russkogo jazyka im. V.V. Vinogradova. – 4-e izd., dopolnennoe. – M., Azbukovnik, 1997. – 944 s.
12. Popova, L.V. Prognozirovanie i planirovanie v nalogooblozhenii: ucheb. posobie dlja VUZov [Tekst] / L.V. Popova, N.G. Varaksa, M.V. Vasil'eva. – Orjol: OrjolGTU, 2007. – 264 s.
13. Slovare jandeks [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://slovari.yandex.ru>
14. Jutkina, T.F. Nalogi i nalogooblozhenie: Uchebnik [Tekst] / T.F. Jutkina. – M.: INFRA-M, 2003.

Martazanov Abdulmazhit Kadirovich

Ingush State University

Head of Department «Taxes and taxation»

386132, the Republic of Ingushetia, Nazran, Gamurzievo, str. Backbone, 39

Ph.: 8 (8732) 22-38-54

E-mail: ing_gu@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 007.78:330.4

Т.А. ТКАЛИЧ

КЛАССИФИКАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Рыночная экономика и динамичная внешняя среда усложнили обоснование эффективности информационных систем. Это потребовало классификации ключевых показателей эффективности, выделение группы измеряемых качественных индексов. В работе предлагается перечень показателей, гармонизированных с мировой практикой и статистическими отчетами. Рассмотрены критерии принятия решений для прямых и косвенных эффектов.

Ключевые слова: результативность информационных систем, ключевые показатели эффективности, качественные эффекты.

Рыночная экономика и динамичная внешняя среда вызвали повышение сложности и разнообразия информационных систем (ИС), сместили акценты стратегии информатизации хозяйствующих субъектов (ХС) с оптимизации экономико-финансовых и производственных показателей на обеспечение гибкости, согласованности и адаптивности к изменениям окружающей среды и конъюнктуры рынка.

Традиционализм, превалирующий в отечественных подходах, вызывает необходимость пересмотра существующей методики оценки экономической эффективности ИС, приведение ее к ключевым показателям эффективности (КРІ), отражающим опережающее и устойчивое развитие ХС, повышение эффективности ИС в трансформационной экономике.

Основные проблемы аналитики КРІ состоят в особенностях:

- а) показателей результативности ИС, характеризующих в большинстве своем качественные эффекты автоматизации;
- б) ориентиров восприятия целостной информации о результативности функционирования.

Это проявляется в недостаточности традиционной информационной базы для принятия решений.

Существующие проблемы может уменьшить разработанная классификация КРІ ИС. Подбор КРІ ИС зависит от целей ХС и задач исследования. В профильных публикациях предлагаются разные способы группировки показателей, но все авторы сходятся во мнении о необходимости выработки методически обоснованной классификации КРІ:

- в [1] при оценке эффективности функционирования ИС предлагается рассматривать критерии технологичности программных средств и эффективности реализации проекта;
- в [2] рассматривают три группы критериев – технологичность ИС, условия эксплуатации и стратегия ХС;
- в [3] успех реализации проекта информационных технологий (ИТ) измеряется пятью категориями – качество самой ИС, качество информации, качество обслуживания, тактические и стратегические воздействия на бизнес;
- в [4] выделено 4 группы факторов – стратегия использования (цели, ресурсы и бюджет ИТ-проекта, характеристики технологической инфраструктуры ИС и анализа данных, реализации ИТ-стратегии), организационные факторы (эффективное управление

ИТ-проектами, управление изменениями стратегии, зрелость ИТ-управления, полномочия заинтересованных лиц, организационная культура, коммуникации) и человеческий фактор (обучение, вовлечение пользователей, компьютерная культура) и производительность ХС;

- в [5] выделены также 4 группы факторов – совместимость (соответствие требованиям бизнеса, гибкость, настройка и модификация), семантическая целостность (качество базы данных и информации), интеграция (эффективность ИТ-инфраструктуры, производительность пользователя, знания) и результативность ИС (эффективность бизнес-процессов и управленческих решений).

Точка зрения автора о группировке КРІ ИС конкретизирована ниже в таблице 1.

Таблица 1 — Категории КРІ по интерпретации экономических эффектов ИС

№ категории	Наименование категории	Примеры КРІ
Прямые эффекты		
1	Бюджетный	Распределение статей ИТ-затрат, соотношение прямых и косвенных затрат, ИТ-затрат и производственных затрат ХС, ИТ-затрат и прибыли от ИТ
2	Экономический	Инвестиции, рентабельность инвестиций, рентабельность ИТ-инфраструктуры, экономическая добавленная стоимость ИТ-услуг, стоимость ИТ-капитала
3	Производственный	Прибыль за счет внедрения новых ИТ-услуг, прибыль за счет реинжиниринга бизнес-процессов, прибыль за счет модификации существующих ИТ-услуг
4	Эксплуатационный	Себестоимость ИТ-услуг, уровень косвенных затрат, рентабельность ИТ-управления
5	Отраслевой	Соотношение со среднеотраслевыми ИТ-затратами, среднеотраслевой рентабельностью
Косвенные эффекты		
6	Технологический	Согласованность с бизнесом, функциональность, качество ИТ-услуг
7	Организационный	Стабильность предоставления ИТ-услуг, пригодность и доступность информации для бизнес-процессов. Оперативность ИТ-службы. Производительность пользователя. Ценность для пользователя.
8	Инновационный	Количество новых бизнес-процессов. Количество внедренных новых ИТ-услуг. Развитие навыков и знаний пользователей. Состоятельность внедрять лучшие методы управления
9	Управленческий	Согласованность ИТ-управления на всех уровнях. Оценка уровня управления по центрам ответственности. Согласованность интересов пользователей и административного управления
10	Информационный	Целостность, точность и законченность информации. Развитие интеллектуального потенциала ХС
11	Стратегический	Средства повышения конкурентоспособности продукции. Деловая репутация, взаимодействие с внешним окружением. Согласованность интересов клиентов и предоставляемых услуг
12	Социальный	Соотношение количества пользователей и ИТ-персонала, затраты на компьютерную культуру, профессионализм, текучесть ИТ-кадров, загрузка персонала

Нами определено по видам воздействия 14 стандартных категорий КРІ ИС:

- финансовые – нефинансовые;
- прямые – косвенные;
- количественные – качественные;
- результативности – эффективности;
- вещественные – невещественные;
- базовые – комплексные;
- абсолютные – удельные;
- оперативные – стратегические;
- индикативные – нормативные;
- стабильные – синергетические;

- технологические – экономические;
- диагностические – перспективные;
- по бизнес-процессу – по ИТ-услуге;
- пользовательские – по заинтересованным лицам.

Данная классификация КРІ основана на принципе системности и отражает все аспекты функционирования ИС как сложной системы.

На основе профильных публикаций [1-5] и отчетов IDC, Gartner, Cargemini [6-9] предложена классификация КРІ по видам представления в условиях недостатка и креативности информации – традиционные экономические, гармонизированные с мировой практикой, комплексные, специальные индексы, информационные сигналы, целевые функции, неverifiedируемые и уникальные, которая способствует получению ряда вспомогательных сведений для формирования и оценки показателей.

По уровням поддержки КРІ сгруппированы – общие, по заинтересованному лицу (подразделению), бизнес-процессу, пользователю, по ИТ-услуге.

Точка зрения автора о процессе группировки КРІ ИС представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 — Базовая группировка КРІ функционирования ИС
Примечание: Разработка автора

На основе анализа более чем 80-ти статистических и профильных изданий мы выделили отчеты на три уровня измерения КРІ ИС:

- 1) отраслевой и на уровне предприятия – общие и удельные ИТ-затраты, среднеотраслевые показатели результативности и преимуществ для бизнеса, затраты на трудовые ресурсы,
- 2) производительность ИТ-инфраструктуры – объем и количество объектов и сред (оборудование, программные средства, данные и коммуникации); ИТ-расходы и схема ценообразования; уровни обслуживания (доступность ИТ-услуг, время разрешения проблем, наработка на отказ); функциональность, качество информации и процессов (дефекты приложений);

3) показатели ИТ-услуг – общие затраты, затраты на поддержку пользователей и сервисное обслуживание, ценность ИТ-услуг, трудовые ресурсы.

Проведенные исследования показали обоснованность принятия решений по количественным и качественным КРІ ИС и проведение сравнительного анализа по статистическим отчетам.

В ежегодных отчетах «ERP in manufacturing» Aberdeen Group за 2006 – 2014 г. [9] приводятся соотношения количественных и качественных преимуществ ИТ-услуг ERP-систем. Отмечается, что за последнее время наметилась тенденция сходимости разброса соотношения долей количественных и качественных эффектов для ИС групп «Best-in-Class» (лидеры, лучшие и отстающие), которая показала для промышленности в среднем соотношение этих долей как 5 к 4. Это еще раз подтверждает актуальность исследований по исчислению качественных показателей и возможность сопоставления их с прямыми выгодами.

Приведенные КРІ были использованы для обоснования ИТ-проектов на базе SAP для комплексной автоматизации белорусских предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ratkevičius D. ERP selection criteria: theoretical and practical views [Text] / D. Ratkevičius, Š. Ratkevičius, R. Skyrius / *Ekonomika*. – 2012. – Vol. 91, № 2. – P. 97 – 116.
2. Ziembra E. Critical success factors for ERP systems implementation in public administration [Text] / E. Ziembra, I. Oblak / *Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management*. – 2013. – Vol. 8. – P. 1 - 19.
3. Hasibuan, Z. Priority of key success factors on enterprise resource planning system implementation life cycle [Text] / Z. Hasibuan, G. Dantes, // *Journal of Enterprise Resource Planning Studies*. – 2012. – V.2012. – ID 122627. – 15 p.
4. Yousefi, A. Analysis of ERP efficiency in real time monitoring system in the context of value and performance [Text] / A. Yousefi – Prescott Valley: ProQuest LLC, 2011. – 163 p.
5. Law, C. Research issues of the IT productivity paradox: approaches, limitations, and a proposed conceptual framework [Text] / C. Law, E. Ngai // *Modelling and Analysis of Enterprise Information Systems* – IGI Publishing Global, 2007. — P. 20 - 62.
6. Библиотека показателей [Электронный ресурс] / KPI Lab. – 2013. – Режим доступа URL: Internet Resource: <http://www.kpilib.ru>.
7. IT spending and staffing benchmarks 2013/2014: Full study [Electronic resource] / Computer Economics Society. – 2013. – Mode of access URL: Internet Resource: <http://www.computereconomics.com>.
8. Forrester: IT spending [Electronic resource] / Forrester Research. – 2013. – Mode of access URL: Internet Resource: <http://www.forrester.com/IT-Spending-Forecasts>.
9. ERP in manufacturing 2013. Measuring business benefit and time to value [Electronic resource] / Aberdeen Group Society. – 2014. – Mode of access URL: Internet Resource: <http://www.aberdeen.com/Research/Research-Library>.

Ткалич Татьяна Алексеевна

УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск

Кандидат физико-математических наук, доцент кафедры информационных технологий

220070, Беларусь, Минск, Партизанский проспект, 26

Тел.: +375 (29) 750-35-89

E-mail: informatika@tut.by

T.A. TKALICH

CLASSIFICATION OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF INFORMATION SYSTEMS

Market economy and dynamic external environment complicate the evaluation of the effectiveness of information systems. This has necessitated to elaborate the classification of key performance indicators, identify the measurable quality indices. We propose a list of indicators, harmonized with international practice and statistical reports. We proposed the criteria for decision-making direct and indirect effects.

Keywords: *effectiveness of information systems, key performance indicators, qualitative effects.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ratkevičius D. ERP selection criteria: theoretical and practical views [Text] / D. Ratkevičius, Č. Ratkevičius, R. Skyrius / *Ekonomika*. – 2012. – Vol. 91, № 2. – P. 97-116.
2. Ziemba E. Critical success factors for ERP systems implementation in public administration [Text] / E. Ziemba, I. Oblak / *Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management* – 2013. – Vol. 8. – P. 1 - 19.
3. Hasibuan, Z. Priority of key success factors on enterprise resource planning system implementation life cycle [Text] / Z. Hasibuan, G. Dantes, // *Journal of Enterprise Resource Planning Studies*. – 2012. – V.2012. – ID 122627. – 15 p.
4. Yousefi, A. Analysis of ERP efficiency in real time monitoring system in the context of value and performance [Text] / A. Yousefi – Prescott Valley: ProQuest LLC, 2011. – 163 p.
5. Law, C. Research issues of the IT productivity paradox: approaches, limitations, and a proposed conceptual framework [Text] / C. Law, E. Ngai // *Modelling and Analysis of Enterprise Information Systems* – IGI Publishing Global, 2007. – P. 20-62.
6. Biblioteka pokazatelej [Elektronij resurs] / KPI Lab – 2013. – Rezim dostupa URL: Internet Resource: <http://www.kpilib.ru>.
7. IT spending and staffing benchmarks 2013/2014: Full study [Electronic resource] / Computer Economics Society — 2013. — Mode of access URL: Internet Resource: <http://www.computereconomics.com>.
8. Forrester: IT spending [Electronic resource] / Forrester Research. – 2013. – Mode of access URL: Internet Resource: <http://www.forrester.com/IT-Spending-Forecasts>.
9. ERP in manufacturing 2013. Measuring business benefit and time to value [Electronic resource] / Aberdeen Group Society. – 2014. – Mode of access URL: Internet Resource: <http://www.aberdeen.com/Research/Research-Library>.

Tkalich Tatiana Alekseevna

Educational Institution «Belarusian State Economic University», Minsk, Belarus

Candidate of physico-mathematical sciences, associate professor of department of information technology

220070, Belarus, Minsk, Partisan Avenue, 26

Ph.: +375 (29) 750-35-89

E-mail: informatika@tut.by

А.А. БАЗИКОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ В ФУНКЦИЯХ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В статье, исходя из общетеоретических основ в сущности заработной платы и её функций, раскрыт ряд методологических аспектов, касающихся данной проблемы. В ней обстоятельно показывается зависимость оплаты труда от количественных и качественных результатов. Особое место занимает в работе характеристика функций, присущих заработной плате. Примечательно то, что они анализируются применительно практике рыночного хозяйствования организаций и фирм аграрного производства.

Ключевые слова: заработная плата, экономическая функция, социальная функция, учетно-производственная функции, рынок рабочей силы.

В экономической теории оплата труда занятых в различных сферах и секторах экономики занимает исключительно значимое место. Конкретно она осуществляется путем выплат определенных размеров заработной платы работающей части населения. Заработная плата – важный составной элемент себестоимости производимой продукции, а, в конечном итоге, стоимости и её цены. Реализуемая на рынке продукция служит безусловным фактом получения работниками заработной платы определенной величины. По своей сути – она есть экономическая составляющая, так как благодаря полученной заработной платы каждый из работников может приобретать какое-то количество материальных благ и оплачивать различные виды услуг. В этом факте просматривается и социальная составляющая заработной платы, потому, что происходит удовлетворение потребностей работников и членов их семьи (если таковая имеется), чем подтверждается социально-экономическая сущность благосостояния.

Так, что проявление социального в оплате труда выглядит тройко: для работника, хозяйствующего субъекта и общества. При этом, надо иметь в виду, что социальная составляющая в труде как и экономическая, ощущается достаточно очевидно и для собственников соответствующей организации или фирмы. Все это весьма значимо, когда речь идет о рынке труда, в котором рабочая сила имеет различный уровень качества, с точки зрения квалифицированной подготовленности.

Рыночная экономика предполагает, чтобы используемые в различных процессах производства, труд и его оплата отвечали по-своему содержанию социально-экономическим и правовым требованиям. Остро, в связи с этим, стоит вопрос об оптимизации занятых в конкретных видах человеческой деятельности.

Чаще всего производители, особенно частные собственники, стремятся минимизировать количество занятых в том или ином производстве. Это будет свидетельствовать об интенсификации живого труда, его неизбежной физической усталости, что в определенной мере нарушает социальные и правовые требования, в том числе касающиеся заработной платы. При этом, интенсификация труда неизбежно снижает его результативность, что отрицательно сказывается на экономической составляющей трудовой деятельности. Тем более, систематическая физическая усталость ослабляет человеческий организм в противостоянии к различным болезням. Конечно, если сказанное рассматривать как единичный случай, то это не столь важно для экономики в целом. Между тем, как свидетельствуют СМИ (печать, радио, телевидение и интернет) факты использования труда в повышенном интенсивном режиме весьма распространены практически во всех отраслях и во многих организациях и фирмах.

Очевидными являются, например, следующие факты в торговом обслуживании населения – интенсивная работа продавцов и кассиров в крупных продовольственных супермаркетах и практически «прогулочное» выполнение своих обязательств работниками в этой отрасли занятых продажей промышленных товаров, особенно имеющих высокие цены. Такие факты, неравнозначны заработной платы, можно только констатировать. Хотя нельзя не указать и на то, что научно-практических разработок в этой сфере экономики предостаточно. Их внедрение, в зависимости от режима работы той или иной организации или фирмы, вполне может, способствовать повышенной деятельности занятых на рабочих местах. Это будет, как нам представляется, оптимизировать социально-экономические и правовые отношения при применении оплаты труда в данном секторе экономики.

Использования других, кроме трудовых видов ресурсов – тоже не маловажны для функционирующих хозяйствующих субъектов. С одной стороны, материальные и финансовые ресурсы потребляются интенсивным и производительным трудом занятых, и с другой – количеством и качеством производимой продукции. Первое, как уже было сказано выше, приводит к преждевременному износу рабочей силы, второе – к перепроизводству или нехватке продукции на рынке.

Следовательно, интенсификация и производительность труда на каждом из хозяйствующих субъектов должны сочетаться с оптимизацией социально-экономических и правовых сторон касающихся оплаты труда, а также прогрессивным нормам научной организации труда (НОТ). Ясно и то, что эти требования должны быть дифференцированными, в зависимости от отрасли, организации или фирмы, где они применяются.

Количество и качество продукции, рассматриваемой как материальные ресурсы в будущем производстве, тоже должно быть регламентировано.

Во-первых, излишки произведенной продукции – это невосполнимые материальные затраты и недополученная прибыль.

Во-вторых, игнорирование границ в производстве продукции приводит к нарушению рыночного равновесия между спросом и предложением.

В-третьих, чреватость сказанного усиливается, если нарушение в использовании ресурсов становится более частым и особенно необоснованным.

Теорией и практикой подтверждается, что исходным является то, что на рынке труда продается и покупается специфический товар, носителем которого являются люди. Их способность трудиться зависит от таких особенностей, как психофизиологические, социальные, культурные, религиозные, политические, и ряда других личностного характера. Эти особенности оказывают существенное влияние на экономические интересы людей, их мотивацию и трудовую активность, что сказывается в конечном итоге на состоянии социально-экономических и правовых аспектах рынка труда. Особенности, присущие рабочей силе, предопределяют специфику этого фактора производства и цену, по которой он может продаваться и покупаться [2].

Таким образом, рынок рабочей силы – это рынок особого фактора производства. Его цена, то есть заработная плата определяется во взаимоотношениях между работодателями и наемными работниками. Реально рынок труда проявляется в функционировании каждой из организаций или фирмы. Представлен он и биржами труда, всевозможными учебными заведениями, осуществляющими подготовку работников различных профессий и специальностей (рис. 1).

В этих сферах через механизм спроса и предложения устанавливается конкретный объем занятости и уровень оплаты труда. На рынке рабочей силы определяется величина заработной платы, проявляется действие её конкретных функций.

В экономической теории существуют различные точки зрения относительно оценки рынка рабочей силы и её оплаты. Например, неоклассики (П. Самуэльсон, М. Фелдстайн, Р. Холл) рассматривают рынок труда, как и все прочие рынки ресурсов, на основе рыночного равновесия. Базой этой цены является заработная плата, которая регулирует спрос и предложение рабочей силы. Имеющиеся отклонения в заработной плате и наличие безработицы объясняются ими, как несовершенство рынка. Среди причин, обуславливающих это несовершенство, называются действие профсоюзов, установление государством минимальных ставок заработной платы, слабая информация и т.п. [9].

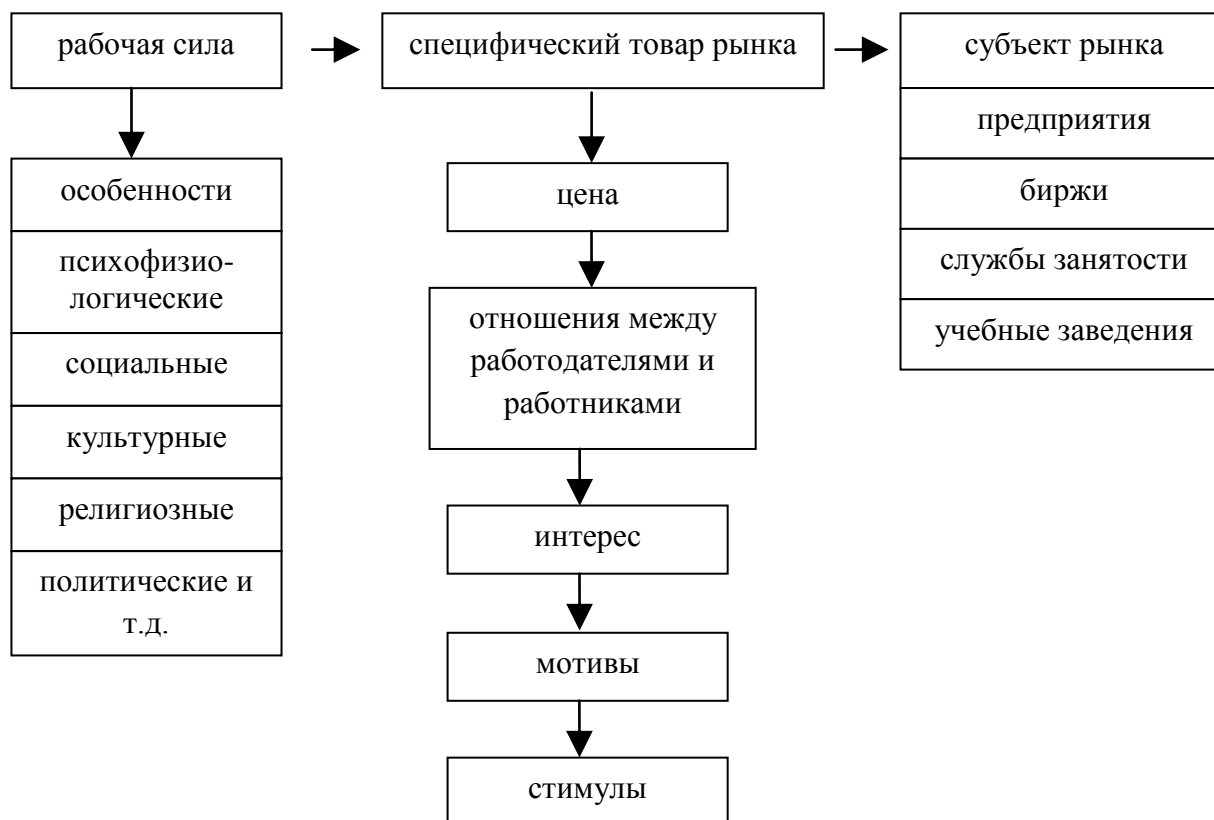


Рисунок 1 – Структура рынка рабочей силы

Марксистская экономическая теория объясняет рынок рабочей силы, как особый, отличительный рынок. В процессе труда рабочая сила создает новую стоимость, тогда как стоимость всех других ресурсов переносится на изготавливаемую продукцию. Роль рабочей силы в процессе производства является определяющей, ключевой. Как личный фактор производства оплата труда может активно влиять на соотношение между спросом и предложением этого специфического товара, каковым является рабочая сила [1].

Кейнсианское направление в экономической теории (Дж.М. Кейнс, позже Р. Гордон и др.) рассматривает рынок труда как явление непостоянного равновесия. Они полагают, что цена рабочей силы (заработная плата) жестко фиксирована и не изменяется, особенно в сторону уменьшения. Спрос на рабочую силу, по мнению представителей кейнсианской школы, обусловлен ростом производства. Последний может быть обеспечен, например, снижением налогов на предпринимательскую деятельность, что приводит к повышению занятости и потреблению, то есть регулирование происходит при вмешательстве государства [4].

Монетаристы (М. Фридмен и др.) придерживаются кейнсианской точки зрения относительно жесткости в оплате труда с акцентом в сторону ее повышения. Для

характеристики рынка труда они вводят понятие естественного уровня безработицы. Это обуславливает отсутствие гибкости цен на данном рынке, что затрудняет его функционирование, усугубляя неравновесие. Для уравнивания рынка монетаристы предлагают широкое использование инструментов денежно-кредитной политики, с целью усиления инвестиционной и деловой активности [10].

Школа институционалистов (Дж. Данлоп, Л. Ульман и др.) уделяет особое внимание анализу профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы. От этого зависит уровень и размер заработной платы, считают они. Институционалисты строят свою теорию на изучении отдельных отраслевых, профессиональных и демографических групп работников [6].

Как видим, в экономической теории существуют различные точки зрения относительно характеристики сущности рынка рабочей силы, способов и методов её оплаты. Его представляют и как рынок труда. В нем видится социально-экономические отношения и в тоже время в отдельных теориях их роль принижается или игнорируется вообще. В связи с этим, вряд ли можно напрямую отождествлять рынок рабочей силы или рынок труда с любым другим рынком ресурсов. Станок и человек – это не одно и то же.

Подтверждением тому служат функции заработной платы, для рассмотрения которых требуется напомнить, что, например, в сельском хозяйстве применяются две формы заработной платы: повременная и сдельная. Первая из них имеет следующие разновидности: простую повременную и повременно-премиальную. Сдельная заработная плата, может быть, простой сдельной, сдельно-премиальной, сдельно-прогрессивной и аккордной.

Повременная оплата труда применяется в тех процессах, где затруднена четкость при выполнении соответствующей работы. Оплата труда по этой форме осуществляется по тарифным ставкам или окладам за конкретно установленное отработанное время.

Сдельная заработная плата устанавливается за произведенную каждую единицу продукции или выполненный объем работы. И в том, и в другом случае – это экономическая составляющая в оплате труда. Главное, чтобы были соблюдены с одной стороны, нормы установленного задания, а с другой – своевременная оплата за отработанное. В этом заключается, в определенной мере, социальная составляющая оплаты труда. Для каждого из работников это очень важно, так как, получив заработную плату, которая по своей сути выполняет стимулирующую функцию, он может своевременно оплатить социально-значимые услуги и приобрести необходимые продукты питания, а также предметы потребления, обеспечивающие удовлетворение его потребностей.

В аграрной сфере функционируют в настоящее время много различных по размерам хозяйствующих субъектов. Вся их деятельность зависит не только от внутренней организации производства. Каждая из организаций или фирм зависит от значительного числа различных экономических связей. Как с другими хозяйствующими субъектами, так и с государственными управленческими структурами. Отсюда неизбежные сдерживающие факторы работы конкретного хозяйствующего субъекта. Они могут быть самые различные, в том числе, например, связанные с своевременным погашением различных платежей в бюджет, налоговые органы или кредитные организации [5].

Нарушение этих сроков нежелательны. Тем не менее, они имеют место, что снижает устойчивость соответствующего хозяйствующего субъекта, которая неизбежно может отразиться и на своевременности выплат заработной платы. В результате подвергается устойчивость не только социально-экономическая, но и правовая, связанная с оплатой труда работников. Конечно, эти отклонения в устойчивости не должны быть систематическими. В противном случае это может отразиться негативно на хозяйственных результатах работы конкретной организации или фирмы. Следует при этом иметь в виду, что такие отклонения

весьма очевидны у мелких хозяйствующих субъектов, которых в настоящее время в России предостаточно.

Стимулирующая функция заработной платы, о которой шла речь, теснейшим образом связана с воспроизводственной функцией. Главное в этой функции – это отражение абсолютного размера заработной платы обеспечивающего в получении необходимых жизненных средств для работника и его семьи. Их объем в виде потребляемых материальных благ и услуг должен быть достаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы. Оно включает в себя не только полное физическое, но и интеллектуальное развитие. Такое воспроизводство рабочей силы позволяет оставаться работнику не только на требуемом уровне квалификации, но и совершенствовать его в процессе осуществления своей трудовой деятельности [8].

Воспроизводство, рабочей силы, исходя из сказанного, следует, что речь идет о решающем человеческом ресурсе во всяком процессе труда. Его воссоздание невозможно без полноценной обеспеченности требуемыми жизненными средствами всех членов семьи того или иного работника, а особенно подрастающего поколения. Данный уровень обеспеченности в потреблении жизненных средств работникам и его семьей должен быть постоянным, то есть практически повседневным.

Потребление материальных благ и услуг в данном случае нельзя отложить или временно остановить. Такое может быть совершенно с каким-либо другим ресурсом, например, использованием в сельском хозяйстве устаревших средств техники. Хотя это тоже не желательно. Тем не менее, такие факты хозяйственной деятельности отдельных субъектов не исключаются. Поправить данную негативную ситуацию можно путем приобретения нового более производительного средства техники. С человеческим ресурсом подобное действие, конечно же, невозможно.

В сельском хозяйстве, как и в других отраслях экономики, имеет место предпринимательство. Занятые в этой сфере получают, как известно, предпринимательский доход. По величине он может быть различным. Однако его социально-экономическая составляющая в труде предпринимателя выглядит, как правило, более весомо. Практически это означает, что у предпринимателя и его семьи больше возможности в приобретении в их жизнедеятельности материальных благ и услуг. Поэтому воспроизводственная функция предпринимательского труда будет осуществляться на более качественном уровне. При этом данный вид труда нельзя абсолютизировать. Так как предпринимательский труд в сельском хозяйстве сопряжен со многими негативными аспектами, как на этапе производства сельскохозяйственной продукции, так и в процессе её реализации на рынке [3].

Социально-экономическая составляющая предпринимательского труда должна рассматриваться не только с этой точки зрения. Ведь предприниматели нередко используют в процессе своего бизнеса наемную рабочую силу. Её нужно стимулировать – выплачивать определенный размер заработной платы. Она должна быть не только стимулирующей. Но и выполнять воспроизводственную функцию. Это усложняет складывающиеся экономические отношения между предпринимателями-работодателями и наемной рабочей силой.

В договорах и контрактах как, правило, речь не идет о том, чтобы работодатель установленной заработной платой работнику обеспечивал в полном объеме его воспроизводственную функцию. Между тем, в ней в значительной мере заложена социальная составляющая труда каждого из работников.

В сельском хозяйстве о существовании такой функции не имеют достаточных знаний ни теоретически, ни практически как работодатели, так и наёмные работники. Для последних в виду сравнительно высокой безработицы на селе часто приходится довольствоваться тем, что каждый из них имеет возможность выполнять какую-то работу.

Отсутствие возможностей у сельских предпринимателей оплачивать труд работников с учетом воспроизводственной функции нужно расценивать с точки зрения субъективного подхода. Однако, нельзя не учитывать того факта, что предпринимательская деятельность на селе в условиях рыночного хозяйствования сопряжена с неопределенностью и риском. В своей предпринимательской деятельности они вынуждены рисковать и обеспечивать для себя экономическую безопасность. Не исключено и банкротство хозяйствующих субъектов, что требует порой, как обязательное – страхование.

Неопределенность обусловлена рядом причин. Среди них можно назвать следующие: неблагоприятное стечение обстоятельств (например, по поставкам сырья, просчеты покупателей и продавцов в ценах или качестве товаров), нарушение обязательств, со стороны других участников хозяйственной деятельности, изменение цен и налогов, рост инфляции, ухудшение политической ситуации и т.д.

Кроме названных причин в состоянии неопределенности во-многом зависит от ряда условий и обстоятельств порождающих риск. Он очевиден в производственном, коммерческом и финансовом предпринимательстве.

Риски могут быть классифицированы:

- по источникам опасности (снегопады, оползни, эпидемии и т.п.);
- зонам риска, прежде всего внешним (непредсказуемая конкурентная среда);
- сферам влияния (господством, например, монополистических структур);
- причинам политического характера (войны, революции, перевороты) и др.

Риски зависят от состояния экономики, (уровня её стабильного развития), объективной, правовой, нормативной и законодательной обеспеченности, криминальности и коррумпированности в отношениях между хозяйствующими субъектами, устойчивости и достоверности договорной дисциплины между ними и т.п.

Риски возрастают по мере расширения экономических связей каждым из субъектов хозяйствования. Причем неудачи одного из них неизбежно приводят к потерям других предпринимательских структур.

Итак, очевидность причин, условий и обстоятельств, порождающих неопределенность и риск в предпринимательстве неизбежно снижает уровень действия не только в воспроизводственной функции при оплате труда наемных работников, но и её стимулирующую функцию. В этих условиях особую значимость приобретает распределительная функция заработной платы. То, что действие данной функции ослаблено свидетельствует следующий факт.

В отдельных отстающих организациях и фирмах размер заработной платы оказывается более высоким в сравнении с теми хозяйствующими субъектами, платежеспособность которых считается повышенной. Такое происходит не только в различных регионах страны, но иногда в одном и том же населенном пункте. Объясняются такие факты, как показывает анализ инфляционными или же финансово-спекулятивными процессами, которыми не лишена работа соответствующих хозяйствующих субъектов.

Различия в размерах заработной платы работникам, выполняющих одну и ту же по содержанию и интенсивности работу, объясняется в ряде случаев активностью или же отсутствием таковой в том или ином регионе страны профсоюзов или же политических сил. Как результат имеет место нарушение, прежде всего, стимулирующей, мотивационной функции заработной платы, что отрицательно сказывается на эффективности работы соответствующего хозяйствующего субъекта.

Сложившуюся либерализацию в оплате труда практически во всех сельских регионах страны вряд ли можно признать обоснованной. Хотя дифференциацию в оплате труда тоже нельзя исключать, так как это снижает его решающую роль во всяком процессе

производства. Главное, чтобы соблюдалась элитарность, предполагающая адекватную оплату труда в соответствии с его затратами.

Возрастание либерализации в этом важном сегменте жизнедеятельности людей, нарушает динамизм функционирования в стране смешанной экономической системы. Откуп оплаты труда на рыночные принципы распределительных отношений не должен быть преобладающим.

Государство, в лице соответствующих институтов занимающихся решением проблем связанных с трудом и его различными аспектами, должно более активно вмешиваться в устранение возникающих несоответствий присущих распределительные функции заработной платы.

Данное требование значимо не только с точки зрения экономической, но и социальной. То, что заработная плата, имеет неодинаковую величину за равноценную по содержанию работу негативно, сказывается не только на психологию людей, но и заинтересованное отношение по поводу выполнения своей работы. В свою очередь, это отрицательно сказывается на производительности труда, что характеризует его как социальную составляющую. Другими словами, можно сказать, что недостатки в распределительной функции заработной платы, отражаясь в снижении социального уровня, незамедлительно сказывается на экономической составляющей оплаты труда [7].

Еще одна функция заработной платы – учетно-производственная. Её рассмотрению в экономической литературе уделяется в большей мере с точки зрения практической. Имеется в виду то, что заработная плата – обязательный составной элемент себестоимости производимой продукции, в том числе и сельскохозяйственной. Её доля колеблется в зависимости от того или иного выращиваемого вида от 15 до 50%. Поэтому очень важно чтобы соответствующая величина себестоимости сельскохозяйственной продукции была реальной.

Для предпринимателя, в связи со сказанным, его отношение может иметь двойной смысл. С одной стороны, реализация продукции возмещает сделанные затраты, в том числе связанные с оплатой труда. С другой стороны – себестоимость как основной составной элемент стоимости, а в конечном итоге цены продукции, не должна быть чрезмерной по величине, так как может возникнуть проблема со снижением спросом на такую продукцию на рынке. Для предпринимательской деятельности данный исход вряд ли может быть желательным, так как он отрицательно скажется на её экономическом результате.

Для работника учетно-производственная функция заработной платы, в принципе, особого значения не имеет. У него нет необходимости вникать, в то, как величина его заработной платы повлияет на цену реализуемой продукции, а тем более каким образом складывается её себестоимость. Все это значимо для хозяйствующего субъекта и, конечно же, для предпринимательской деятельности. Для работника, как говорилось уже ранее, первенствующая роль отводится стимулирующей, мотивационной функции заработной платы и в определенной мере воспроизводственной функции.

Учётно-производственная функция оплаты труда существенно может сказываться на соотношении спроса и предложения соответствующей сельскохозяйственной продукции. Для её покупателей величина заработной платы, с очевидностью можно утверждать – невидимо. Его в первую очередь интересует цена и качество соответствующего вида сельскохозяйственной продукции. В этом видится экономическая сторона для тех, кто приобретает сельскохозяйственную продукцию.

Социальная сторона тоже имеет немаловажное значение, так как цены, по которым, приобретает население сельскохозяйственную, продукцию в прямом смысле действуют на уровень его благосостояния (высокие цены – отрицательно, низкие или нормальные – положительно).

Так, что учетно-производственная функция заработной платы работников сельского хозяйства, не влияет непосредственно на социально-экономическую сущность оплаты их труда, в тоже время оказывает опосредованное воздействие на предпринимательскую деятельность и благосостояния населения. Поэтому факты, нарушающие эгалитарность в оплате труда, о которой говорилось ранее, весьма не желательны при оценки роли учетно-производственной функции заработной платы в хозяйствовании конкретных организаций и фирм. Чтобы этих нарушений было меньше более активной должна быть в сельском хозяйстве распределительная функция заработной платы.

Кроме названных функций заработной платы в практике хозяйствования следует назвать еще одну, характеризующую как статусная. В основе её лежит, прежде всего, размер заработной платы, квалификация работника, продолжительность стажа, место и значимость в трудовом коллективе в сравнении с другими его членами. В этих признаках и характеристиках определяющих статусную функцию оплаты труда просматриваются очевидные экономические и социальные составляющие. При этом содержание соответствующих признаков и характеристик труда конкретных работников не может быть одинаковыми. Причем, это касается каждого из занятых в том или ином виде сельскохозяйственного труда.

В данной сфере имеет место неквалифицированный, малоквалифицированный, квалифицированный и интеллектуальный труд. В этом перечне видов труда статусами могут считаться, по нашему мнению, два последних вида. В частности, квалифицированный труд – это труд работников как физический, так и умственный при этом, каждый из этих видов труда не должен находиться в статическом состоянии.

Длительность работы, формируя стаж работника – это одна из характеристик статусной заработной платы. Но этого недостаточно, так как работник, увеличивая стаж в процессе своей деятельности, постепенно должен занимать какие-то лидирующие позиции.

Его труд должен быть более результативным в сравнении с аналогичным видом труда других работников. Причем, данная результативность должна быть не эпизодической, а постоянной и в какой-то мере отличаться инновационностью, а также внедрением в своей деятельности мероприятий характерных для модернизации.

Последнее особенно должно быть присущим заработной плате работника интеллектуального труда. Их квалификация и профессионализм, которые формируются при выполнении соответствующих научно-исследовательских работ, должны быть связаны в проведении конкретных исследований и разработок. Именно это должно определять работников интеллектуального труда.

В аграрной сфере их деятельность сосредоточена, как правило, в различных научно-исследовательских структурах и высших учебных заведениях сельскохозяйственной направленности. Статусная функция заработной платы у этой категории специалистов подтверждается обязательной продолжительной деятельностью, формируя их трудовой стаж, что тоже немаловажно для рассматриваемой функции заработной платы.

В аграрной сфере интеллектуальный труд не всегда может рассматриваться только в таком виде. Здесь, наряду с умственными усилиями нередко приходится опираться на определенный уровень квалифицированных знаний. Не исключается иногда и малоквалифицированный труд, например, при проведении каких-либо селекционных работ, проведение экспериментов по выращиванию новых видов сортов различных сельскохозяйственных растений.

Интеллектуальный труд часто предполагает привлечение специалистов, не относящихся непосредственно к аграрному производству. В частности, в исследовании используется знание специалистов в области химии, физики, генетики, биологии,

инжиниринга, а также связанных с новыми технологиями выращивания растений и животных.

В заключении следует отметить, что в сельском хозяйстве, как и в других секторах экономики, ввиду большого разнообразия производимой продукции неодинаковой является заработанная плата. Она выполняет следующие функции:

- стимулирующую;
- воспроизводственную;
- распределительную;
- учетно-производственную;
- статусную.

Каждая из этих функций отличается по содержанию и выполнению целевой задачи. Характерно то, что все они и каждая в отдельности имеет вполне определённый смысл, с точки зрения экономической, социальной и правовой. Все это предопределяет характер труда, уровень полноты его оценки и в соответствии с этим величину заработной платы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, А.В. Юность науки [Текст] / А.В. Аникин. – М.: изд-во Политической литературы, 1975. – С.24-198.
2. Базиков, А.А. Экономическая теория в микро-, макро и мировой экономике [Текст] / А.А. Базиков, В.Л. Базикова. – М.: «Финансы и статистика», 2010. – С. 241-244.
3. Кантемирова, М.А. Проблемы и факторы роста эффективности предприятий АПК региона [Текст] / М.А. Кантемирова // Economic sciences. – С. 820-824.
4. Макконнелл, К.Р. Экономикс [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: «Республика», 1993. – Т.1, С. 194-217.
5. Мындра, П.Н. Специфика трансформаций и направление развития организационно-правовых форм предприятий и мотивации труда в АПК [Текст] / П.Н. Мындра // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2010. – № 4(24).
6. Политическая экономия. Словарь. [Текст] / Под. ред. И.О. Ожерельева, А.В. Улюкаева, И.П. Фоминского. – М.: Изд-во политической литературы, 1990. – С. 166-168.
7. Романова, Е.В. Развитие социальной мотивации в АПК [Текст] / Е.В. Романова. – Челябинск: Вестник ЧГАА, 2010. – Том 56. – С. 140-151.
8. Романова, Е.В. Развитие эффективности труда в АПК с учетом экономической мотивации [Текст] / Е.В. Романова. – Челябинск: Вестник ЧГАА, 2010. – Том 56. – С. 152-154.
9. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон – М.: «Прогресс», 1964. – С. 595-631.
10. Экономическая теория (политическая экономия) [Текст] / Под. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Жаравлевой. – М.: Рос.экон. академ, 2000. – С.24-28.

Базиков Александр Александрович

Орловский государственный аграрный университет

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и права

302028, г. Орел, ул. Бульвар победы, д. 19

Тел.: 8-953-812-49-17

E-mail: prof-bazikov@yandex.ru

A.A. BAZIKOV

ECONOMIC AND SOCIAL FUNCTIONS OF WAGES

In the article, proceeding from the General theoretical framework in essence wage and its functions, disclosed a number of methodological aspects related to this issue. It thoroughly shown the dependence of wages on the quantitative and qualitative results. Special place in the work of the characteristic features inherent in wages. Remarkably, they are analyzed in relation to the practice of a market economy organizations and companies of agricultural production

Keywords: wages, the economic function, social function, user-production function, the labour market.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Anikin, A.V. Junost' nauki [Tekst] / A.V. Anikin. – M.: izd-vo Politicheskoy literatury, 1975. – S.24-198.
2. Bazikov, A.A. Jekonomicheskaja teorija v mikro-, makro i mirovoj jekonomike [Tekst] / A.A. Bazikov, V.L. Bazikova. – M.: «Finansy i statistika», 2010. – S. 241-244.
3. Kantemirova, M.A. Problemy i faktory rosta jeffektivnosti predpriyatij APK regiona [Tekst] / M.A. Kantermirova // Economic sciences. – S. 820-824.
4. Makkonnell, K.R. Jekonomiks [Tekst] / K.R. Makkonnell, S.L. Brju. – M.: «Respublika», 1993. – T.1, S. 194-217.
5. Myndrja, P.N. Specifika transformacij i napravlenie razvitija organizacionno-pravovyh form predpriyatij i motivacii truda v APK [Tekst] / P.N. Myndrja // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2010. – № 4(24).
6. Politicheskaja jekonomija. Slovar'. [Tekst] / Pod.red. I.O. Ozherel'eva, A.V. Uljukaeva, I.P. Fominskogo. – M.: Izd-vo politicheskoy literatury, 1990. – S. 166-168.
7. Romanova, E.V. Razvitie social'noj motivacii v APK [Tekst] / E.V. Romanova. – Cheljabinsk: Vestnik ChGAA, 2010. – Tom 56. – S. 140-151.
8. Romanova, E.V. Razvitie jeffektivnosti truda v APK s uchetom jekonomicheskoy motivacii [Tekst] / E.V. Romanova. – Cheljabinsk: Vestnik ChGAA, 2010. – Tom 56. – S. 152-154.
9. Samujel'son, P. Jekonomika [Tekst] / P. Samujel'son – M.: «Progress», 1964. – S. 595-631.
10. Jekonomicheskaja teorija (politicheskaja jekonomija) [Tekst] / Pod. red. V.I. Vidjapina, G.P. Zharavlevoj. – M.: Ros.jekon. akadem, 2000. – S.24-28.

Bazikov Alexander Alexandrovich

Orel state agrarian University

Doctor of economic Sciences, Professor of economic theory and law

302028, Orel, street of the Boulevard of the victory, D. 19

Ph.: 8-953-812-49-17

E-mail: prof-bazikov@yandex.ru

А.С. БОГДАНОВ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье автор рассматривает возможные риски хозяйствующих субъектов, виды и причины их возникновения. Кроме того, автор дает определение оценки и степени рисков, раскрывает методiku их оценки.

Ключевые слова: риск, степень риска, оценка риска, методы оценки рисков, предпринимательские риски.

Наличие различных возможных рисков в предпринимательской деятельности приводит к необходимости разработки определенных методов и приемов их выявления и анализа для принятия и реализации управленческих решений. Работа предприятий осуществляется в различных условиях конкурентной среды, с разной внутренней средой, уровнем производственного потенциала, кадровым составом и т.д., приводящие к возникновению на предприятиях различных рисков, зависящих от специфики производства, технологий, коммерческой, финансовой и другой деятельности. Поэтому главным аспектом в управлении рисками является их своевременное выявление и определение вероятности наступления, времени наступления, а также возможного ущерба. Определение эффективности организации управления рисками зависит от их классификации, способствующая эффективному применению соответствующих методов и приемов управления риском.

Предпринимательские потери – это, в первую очередь, случайное снижение предпринимательского дохода. Именно величина таких потерь и характеризует степень риска. Отсюда анализ риска, прежде всего, связан с изучением потерь.

Оценка риска – это совокупность аналитических мероприятий, позволяющих спрогнозировать возможность получения дополнительного предпринимательского дохода или определенной величины ущерба от возникшей рискованной ситуации и несвоевременного принятия мер по предотвращению риска.

Степень риска – это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него [2].

В зависимости от величины вероятных потерь целесообразно разделить риски на три группы (рис. 1).

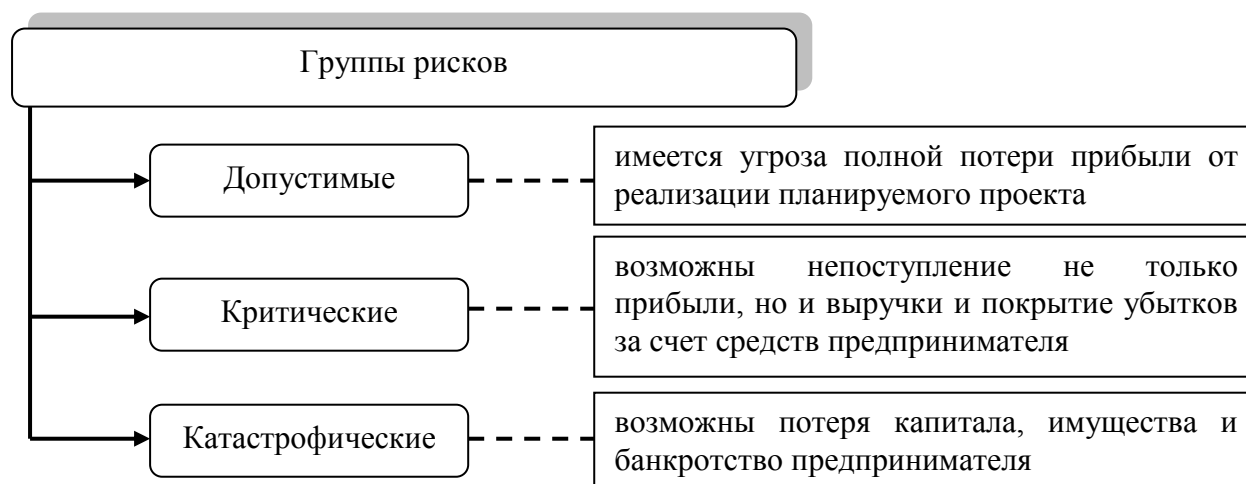


Рисунок 1 – Группы рисков в зависимости от величины вероятных потерь

Один из важнейших этапов риск-менеджмента заключается в оценке уровня риска.

Источники информации, предназначенные для анализа рисков, представлены на рисунке 2.

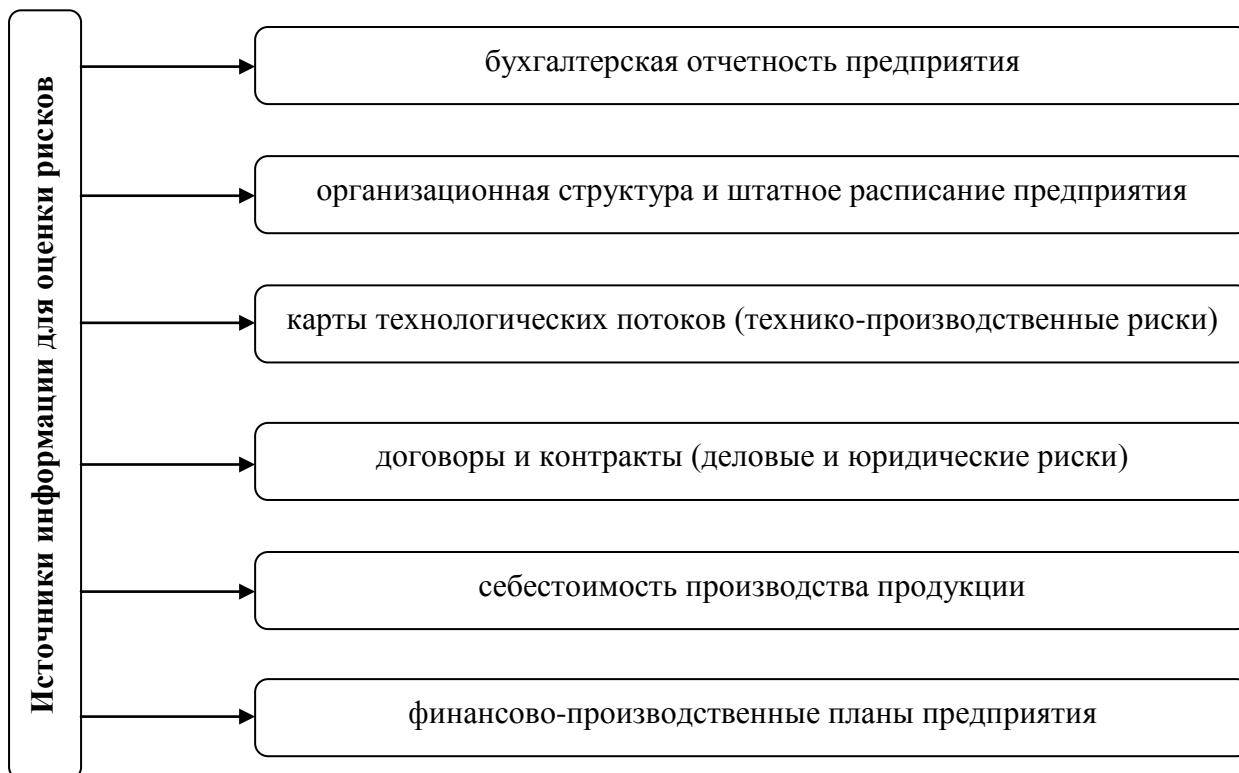


Рисунок 2 – Источники информации, предназначенные для анализа рисков

Методика оценки риска зависит от вида риска и исследуется по различным направлениям (рис. 3).

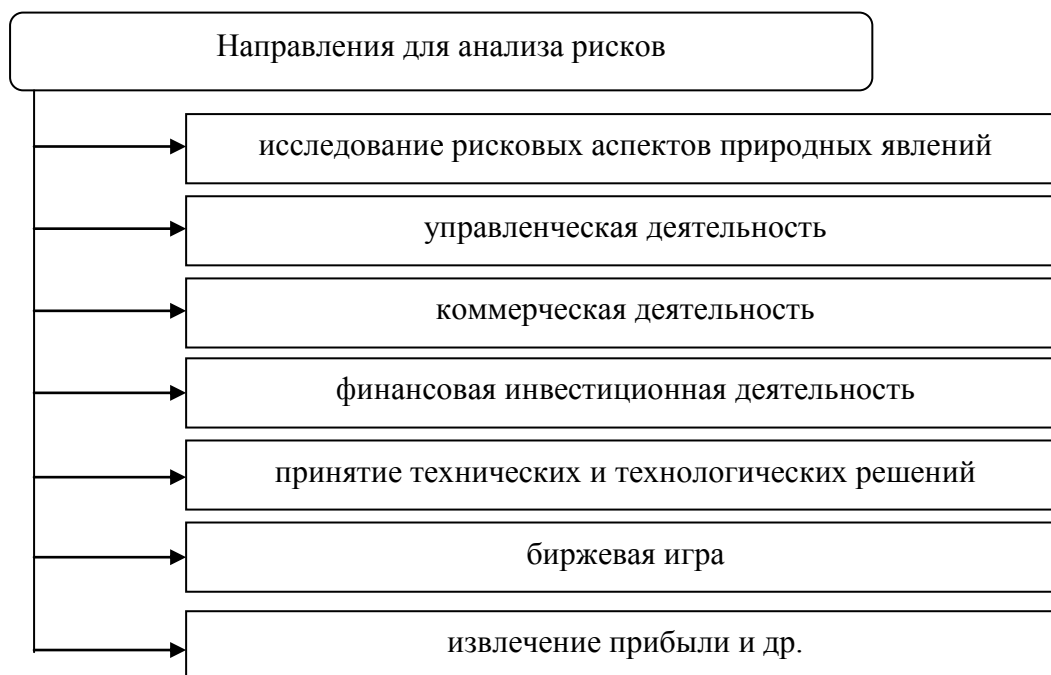


Рисунок 3 – Направления для анализа рисков предприятия

Методики анализа и оценки риска различаются в зависимости от их видов. Существует два этапа оценки рисков (рис. 4).

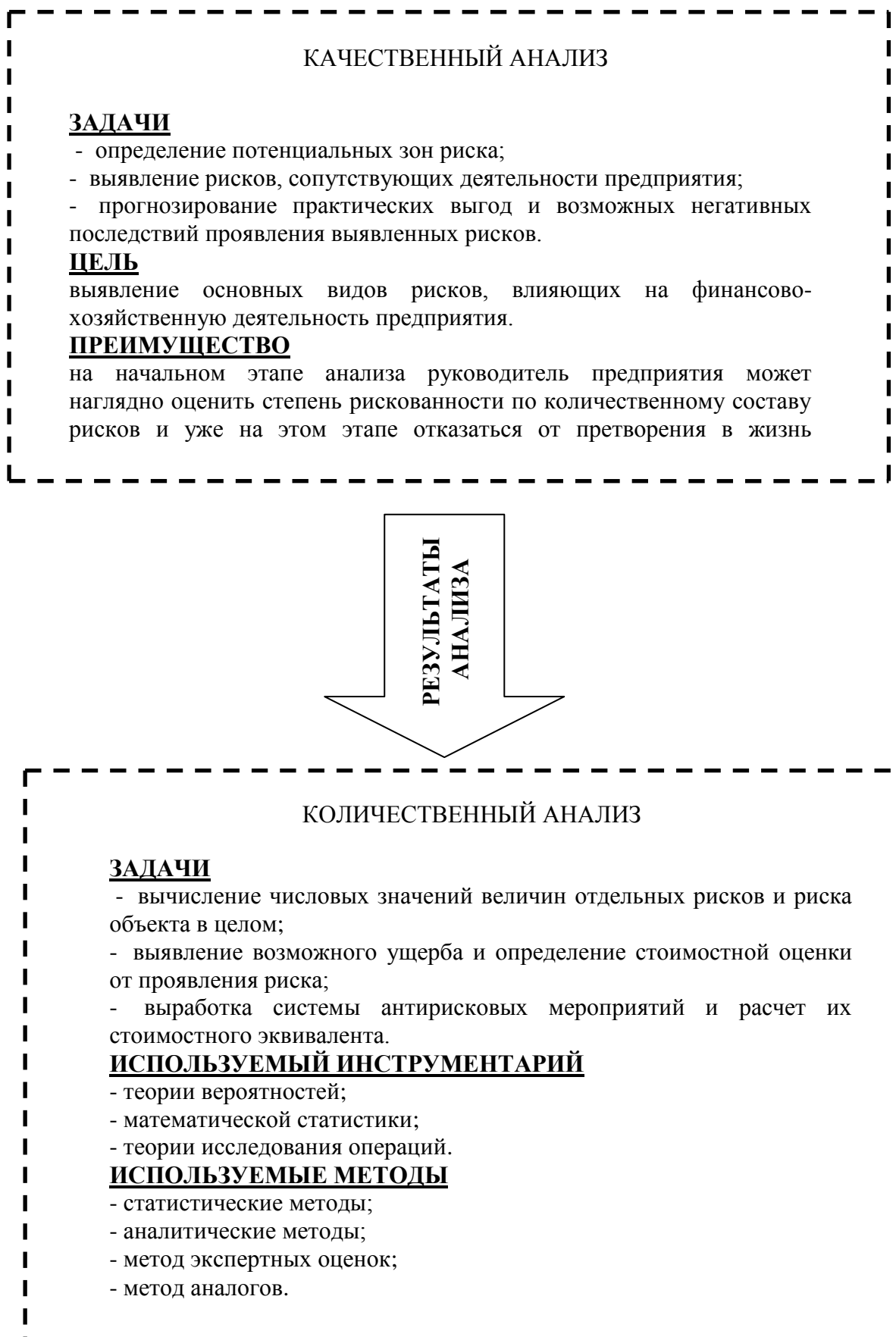


Рисунок 4 – Этапы анализа рисков предприятия

В таблице 1 проведем сравнительную характеристику методов оценки рисков хозяйствующих субъектов [1].

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методов оценки рисков хозяйствующих субъектов [1]

№ п/п	Наименование метода	Сущность метода
1	2	3
1	Статистические методы	Определение вероятности возникновения потерь на основе статистических данных предшествующего периода и установление области (зоны) риска, коэффициента риска и т.д.
1.1	Метод оценки вероятности исполнения	Позволяет дать упрощенную статистическую оценку вероятности исполнения какого-либо решения путем расчета доли выполненных и невыполненных решений в общей сумме принятых решений
1.2	Метод анализа вероятностных распределений потоков платежей	Позволяет при известном распределении вероятностей для каждого элемента потока платежей оценить возможные отклонения стоимостей потоков платежей от ожидаемых
1.3	Имитационное моделирование	Проведение на ЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира. Используется в тех случаях, когда проведение реальных экспериментов, например, с экономическими системами, неразумно, требует значительных затрат и/или не осуществимо на практике
1.4	Технология «Risk Metrics»	Определение степени влияния риска на событие через вычисление «меры риска», то есть максимально возможного потенциального изменения цены портфеля, состоящего из различного набора финансовых инструментов, с заданной вероятностью и за заданный промежуток времени
2	Аналитические методы	Позволяют определить вероятность возникновения потерь на основе математических моделей и используются в основном для анализа риска инвестиционных проектов
2.1	Анализ чувствительности	Сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении
2.2	Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска	Выполняется корректировка некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой, путем прибавления величины требуемой премии за риск
2.3	Метод достоверных эквивалентов	Осуществляется корректировка ожидаемых значений потока платежей путем введения специальных понижающих коэффициентов с целью приведения ожидаемых поступлений к величинам платежей, получение которых практически не вызывает сомнений и значения которых могут быть достоверно определены

Продолжение таблицы 1

1	2	3
2.4	Метод сценариев	Позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений. С помощью этого метода можно получить достаточно наглядную картину для различных вариантов событий
3	Метод экспертных оценок	Представляет собой комплекс логических и математико – статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов. Используется при недостатке или полном отсутствии информации, не позволяющие использовать другие возможности, и базируется на проведении опроса нескольких независимых экспертов, в результате чего полученная информация анализируется и используется для достижения поставленной цели. Основным ограничением в его использовании является сложность в подборе необходимой группы экспертов.
4	Метод аналогов	Используется при невозможном применении иных методов по каким – либо причинам. Метод использует базу данных аналогичных объектов для выявления общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект.
5	Комбинированный метод	Представляет собой объединения нескольких отдельных методов или их отдельных элементов, например, оценка предпринимательского риска на основе расчета вероятности нежелательного исхода сделки, которая производится с помощью элементов статистического, экспертного методов, а также метода аналога.

При использовании метода экспертных оценок каждому эксперту, работающему отдельно, предоставляется перечень возможных рисков и предполагается оценить вероятность их наступления по следующей системе оценок:

- 0 % – несущественный риск;
- 25% – рисковая ситуация, вероятнее всего не наступит;
- 50 % – о возможности рискованной ситуации нельзя сказать ничего определенного;
- 75 % – рискованная ситуация, вероятнее всего, наступит;
- 100 % – рискованная ситуация наступит наверняка.

После этого оценки экспертов анализируются на их противоречивость и должны удовлетворять следующему правилу: максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому виду риска не должна превышать 50, что позволяет устранить недопустимые различия в оценках экспертами вероятности наступления отдельного риска [2].

Кроме того, при проведении общесистемного анализа риска и выработки управляющих воздействий может быть использован метод морфологического анализа. Преимуществами данного метода являются возможность его осуществления при наличии небольшого объема информации об исследуемой проблеме, возможность его использования при изучении рисков, связанных с открытием новых рынков, формированием новых потребностей.

Морфологический подход представляет собой упорядоченный способ рассмотрения предмета и получения систематизированной информации по всем возможным решениям изучаемой проблемы [1].

Метод морфологического анализа включает следующие этапы, представленные на рисунке 5.

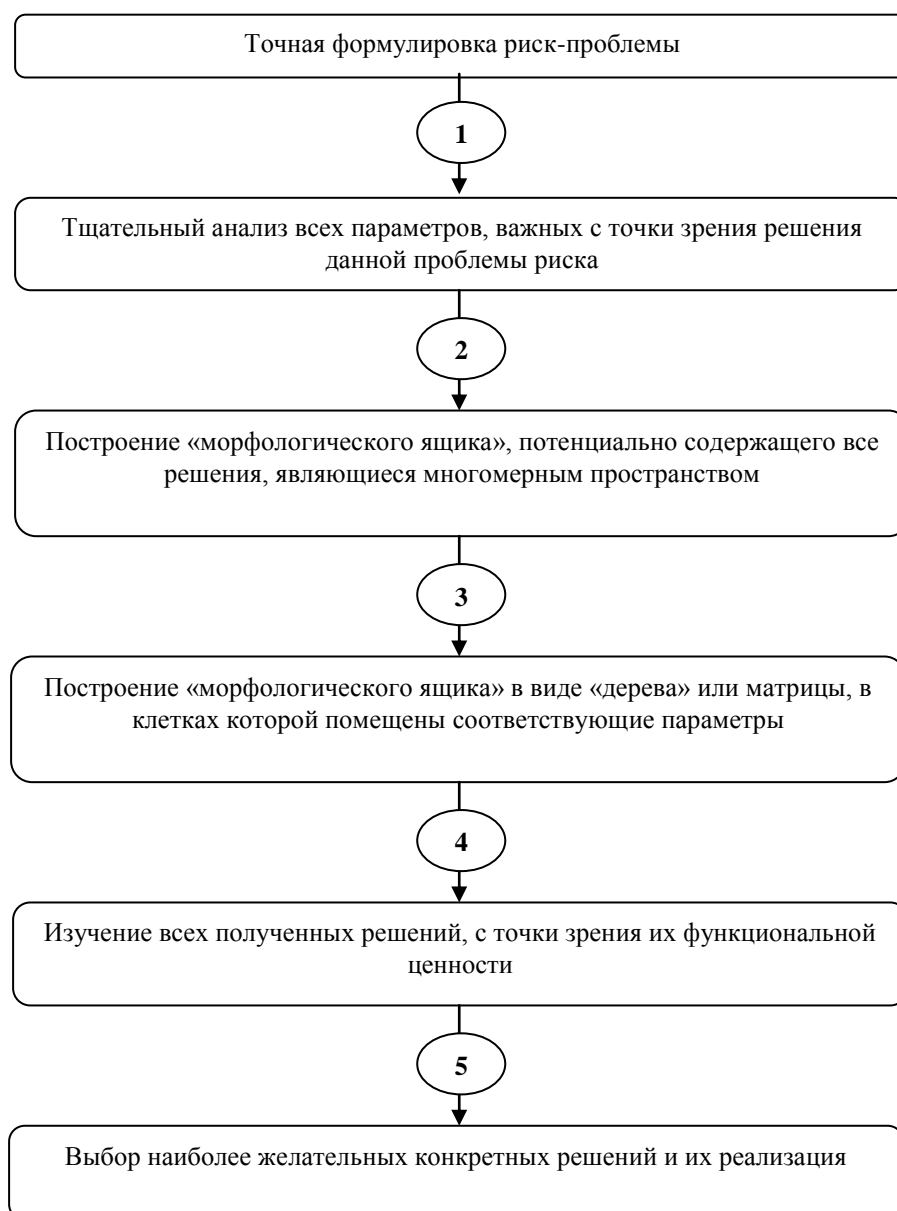


Рисунок 5 – Этапы метода морфологического анализа рисков хозяйствующих субъектов

Таким образом, в результате морфологического анализа вырабатывается новая информация об изучаемом объекте и присущих ему рисках, а также возможные альтернативные варианты управления риском.

Также в практике страхования используются наиболее известные методы оценок рисков, такие как методы индивидуальных оценок, средних величин и процентов [1] (табл. 2).

Таблица 2 – Методы оценок рисков, используемые в страховании [1]

Наименование метода	Сущность метода
Метод индивидуальных оценок	Применяется в отношении рисков, которые невозможно сопоставить со средним типом риска
Метод средних величин	Отдельные рисковые группы разделяются на подгруппы и создается аналитическая база для определения размера компенсации по рисковым признакам
Метод процентов	Представляет совокупность скидок и надбавок к имеющейся аналитической базе в зависимости от возможных положительных или отрицательных отклонений от среднего рискового типа

Таким образом, в связи с тем, что любой риск влечет за собой финансовые последствия или вызывает необходимость привлечения финансовых ресурсов, то в систему анализа риска целесообразно включить финансовый анализ. Полное устранение рисков невозможно, однако существует возможность управления ими в определенной мере.

Работа риск-менеджера заключается в сопоставлении положительных и отрицательных сторон потенциальных решений и оценке их вероятных последствий, в результате чего делает вывод о возможной приемлемости и оправданности риска в сравнении с возможной выгодой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маховикова, Г.А. Анализ и оценка рисков в бизнесе. Учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст] / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. – М.: Юрайт, 2014. – 464 с.
2. Методы оценки предпринимательского риска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/metody-ocenki-predprinimatelskogo-riska-2237.htm>

Богданов Александр Сергеевич

ФГБОУ ВПО «Армавирская государственная педагогическая академия»

Заместитель начальника отдела кадров

352901, г. Армавир Краснодарского края, ул. Р. Люксембург, 159

Тел.: 8-918-607-99-99

E-mail: bogdanezi@mail.ru

A.S. BOGDANOV

RISK ASSESSMENT OF BUSINESS ENTITIES WHEN MAKING MANAGERIAL DECISIONS

In the article the author considers the possible risks of economic entities, species and their causes. In addition, the author gives the definition of assessment and risk disclose the methodology for their assessment.

Keywords: *risk, risk assessment, risk assessment, risk assessment, business risks.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Mahovikova, G.A. Analiz i ocenka riskov v biznese. Uchebnik i praktikum dlja akademicheskogo bakalavriata [Tekst] / G.A. Mahovikova, T.G. Kas'janenko. – M.: Jurajt, 2014. – 464 s.
2. Metody ocenki predprinimatel'skogo riska [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://psyera.ru/metody-ocenki-predprinimatelskogo-riska-2237.htm>

Bogdanov Aleksandr Sergeevich

Armavir state pedagogical Academy

Deputy head of personnel Department

352901, Armavir, Krasnodar Krai, Ul. R. Luxemburg, 159

Ph.: 8-918-607-99-99

E-mail: bogdanezi@mail.ru

Е.В. ДУДУКАЛОВ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРКИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены особенности создания и функционирования технологических парков с учетом особенностей постиндустриального развития национальной экономики, исходя из перспектив долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и политики формирования региональных технологических кластеров.

Ключевые слова: технопарки, наука, инновации, модернизация, кластеризация, образование.

В условиях развития постиндустриальной экономики сохраняет свою актуальность вопрос об эффективности развития высокотехнологичных отраслей.

Одним из наиболее эффективных механизмов технологической модернизации и инновационной трансформации экономики считается создание технологических парков (технопарков).

Впервые созданные в начале 1950-х годов прошлого века в США технопарки быстро показали свою эффективность и в настоящее время многие из них превратились в широко известные научно-технические и производственные комплексы, такие как «Кремниевая долина», «Шоссе № 128», «Исследовательский треугольник» и др.

В Европе опыт США также нашел широкое применение. Первые европейские технопарки в начале 1970-х годов созданы во Франции и Бельгии, а позднее, в 1983 г. в ФРГ. В этот же период начался процесс кластеризации экономики европейских стран на уровне локальных инициатив, переросших в 2000-х в национальные программы кластерного развития более чем в 25 государствах Европы [1].

Важным признаком успешного технопарка на этапе их становления считалось наличие инициативы «снизу», т.е. готовность научного и предпринимательского сообщества к соответствующим нововведениям и появлению таких институтов новой экономики, как технологические парки. Только после этого возможно обсуждение степени государственного участия в его деятельности и объемов государственной поддержки.

На начальных этапах развития технопаркового движения в России данное условие, в известной степени, выполнялось.

Первым отечественным технопарком принято считать Томский научно-технологический парк, открытый в 1990 году на базе Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники.

В дальнейшем создание технопарков в нашей стране пошло по «естественному сценарию» – они стали появляться на территориях с высоким научным и творческим потенциалом, т.е. в непосредственной близости к крупным научным и образовательным центрам и при их непосредственном участии.

Опыт открытия технопарков на базе ведущих технических вузов, по мнению многих специалистов из научно-образовательной среды, был поддержан государством в недостаточной мере.

Инициатива по созданию технопарков на территории особых экономических зон, зачастую в отрыве от университетских комплексов, также подверглась обоснованной критике со стороны экспертного сообщества, поскольку государством не была учтена важная социальная функция технопарков университетов – препятствовать «утечке умов» из

регионов России в столицу и за рубеж. Хотя и традиционные функции вузовских технопарков также представляются значимыми для развития регионов. Селекция кадров, стимулирование предпринимательской активности, практикоориентированное обучение, апробация и коммерциализация НИР и другие преимущества симбиоза науки и практики воплощены на площадках вузовских технопарков наиболее полно.

В настоящее время ситуация кардинально меняется. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [2] технопарк представляется как один из центральных нефинансовых институтов инновационного развития государства, создание технопарков и развитие инфраструктуры поддержки новых предприятий-резидентов технопарков отнесено к числу приоритетных мер институционального характера для содействия развитию малого и среднего предпринимательства.

На государственном уровне также определен приоритет развития инновационной инфраструктуры: в среднесрочной перспективе предполагается радикальное повышение эффективности существующей инновационной инфраструктуры, в частности технопарков, а создание технопарков в сфере высоких технологий обозначено как направление обеспечения конкурентоспособности и технологического развития информационно-коммуникационных технологий в стране.

Сегодня можно говорить о подведении предварительных итогов работы по созданию в регионах России технопарков нового образца.

Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [3], предполагающая обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики России в соответствии с приоритетными направлениями ее модернизации (включая энергоэффективность и энергосбережение (в том числе разработку новых видов топлива), космические технологии (в том числе связанные с телекоммуникациями - ГЛОНАСС и наземная инфраструктура), медицинские технологии, стратегические информационные технологии и программное обеспечение) и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны, изначально рассчитывалась на период с 2006 по 2010 годы. Однако по завершении указанного срока действие программы было продлено до 2014 года и сегодня перед государством, научным и бизнес-сообществом вновь встает вопрос о месте технологических парков в системе национальных приоритетов постиндустриального развития экономики России и выборе принципов их дальнейшего развития.

Постиндустриальные экономики мира имеют бесценные наработки в вопросах как оперативного, так и стратегического государственного регулирования научно-технологического развития. Международный рейтинг стран, занимающих передовые позиции по уровню технологического потенциала, сформировался и относительно стабилизировался, выделив группу безусловных лидеров, в которую входят США, Япония, отдельные страны Западной Европы. Эта группа на протяжении целого ряда лет показывает существенные темпы прироста, не выходя из первой мировой десятки стран-инноваторов.

Технопарки вносят существенный вклад в развитие экономики данных государств, и наибольший вклад принадлежит технопаркам, которым удалось стать инкубаторами наукоемких компаний и функционирующим на базе или в непосредственной близости к ведущим техническим вузам – базовым университетам. Такие технопарки руководствуются при выборе резидентов принципами, традиционными для инкубаторов [4]:

1. Фирма намерена коммерциализировать новую техническую идею. Отсеиваются те фирмы, которые не имеют отношения к технике или предлагают уже известную, не обладающую новизной разработку.

2. Фирма ориентируется на уже существующий рыночный спрос или четкую группу потенциальных потребителей. Отсеиваются претенденты, идеи которых технически любопытны, но не имеют коммерческих перспектив.

3. Фирма уже имеет или собирается установить тесные и эффективные контракты с профессорско-преподавательским составом и студентами базового вуза. Те, кто просто ищет выгодные условия аренды помещения, не нуждаясь в связях с университетом, тоже отсеиваются.

4. Фирма в состоянии оплатить арендную плату и готова дать возможность базовому университету приобрести 2% ее капитала. Допускается также передача части акций фирмы в счет арендной платы.

Таким образом, мы вновь возвращаемся к вопросу эффективности системы образования и наличию сильного базового вуза, а первым и наиболее существенным фактором эффективности технопарков считаем качественный и обоснованный отбор их резидентов.

Обусловлено это тем, что систему взаимодействий на этапах проектирования и производства новой продукции можно условно разделить на две части: доконкурентный и конкурентный этапы.

Доконкурентный этап характеризуется существенной интеграцией и кооперированием разработчиков и исследователей из ряда научных областей для моделирования процессов разработки и реализации, обоснования целесообразности и востребованности инновации, технического регулирования, правовой защиты и обеспечения качества исследований и разработок. Зачастую эффективность именно доконкурентного этапа является наиболее важным условием для обеспечения технологического лидерства в высокотехнологичных отраслях.

Но, с другой стороны, государство должно быть заинтересовано в формировании конкурентной рыночной среды и в выходе на рынок новых компаний. Обеспечивать высокие показатели эффективности рынка может исключительно детально проработанный комплекс мер целевого характера, подкрепленных адекватной нормативно-правовой базой и деятельностью соответствующих институциональных единиц.

Традиции создания технопарков на базе ведущих вузов мира сформировали ряд требований к системе высшего профессионального образования как к источнику инноваций и выявили неготовность инновационных предприятий выходить за пределы технопарков, равно как и нежелание базовых вузов расставаться со своими лучшими резидентами по прошествии «инкубационного периода». Это вполне логично, поскольку требование к самокупаемости технопарка в целом также является критичным. По опыту других стран, минимальный срок, в течение которого необходима государственная финансовая поддержка, составляет примерно 10 лет [5]. После этого вопрос баланса между числом состоявшихся фирм-доноров и стартапов-реципиентов финансовых средств встает особенно остро.

Важнейшей задачей представляется поиск путей повышения не только научно-исследовательской, но и предпринимательской активности вуза. Сложившиеся за десятилетия традиции отделения академической науки от деятельности по коммерциализации и производственной деятельности все чаще ведут к снижению эффективности национальной экономики.

Для улучшения ситуации в экономике регионов важно то, что переход к работе технопарка по принципу инкубатора должен сопровождаться не только более тщательной селекцией среди потенциальных резидентов, но и своевременным прекращением поддержки резидентов действующих.

Безусловным приоритетом современного технопарка должна быть интеграция фирмы-резидента в предпринимательскую среду. При этом могут быть созданы как условия для выхода фирмы из структуры технопарка и ее существования обособленно, так и для

дальнейшего ее функционирования на территории технопарка с выходом ее продукции в предпринимательскую сеть сопряженного технополиса или региона науки при наличии таковых.

Таким образом, на базе технологического парка формируется региональный инновационный кластер, что является приоритетом регионального развития для современной России.

Включение государства как основного регулятора в деятельность технопарков представляется не просто допустимым, но и необходимым, если это будет способствовать решению задач кластерной политики региона. В этой связи важна роль центрального правительства в создании и развитии технопарков во всем мире, как через деятельность соответствующих институтов:

- в Великобритании – государственные агентства развития;
- в США - национальные научные фонды и др., так и опосредованно.

Следует заметить, что гораздо больший вклад в инновационное развитие вносят именно опосредованные правительственные инициативы, в т.ч. через поддержку и защиту малого бизнеса, фискальную политику, адресную поддержку организациям-новаторам.

При этом в последние десятилетия прошлого века наблюдалась все более активная передача государственных функций по регулированию и стимулированию экономического роста на муниципальный уровень. При этом считается естественным и, более того, необходимым наличие конкуренции между муниципалитетами за размещение научных центров и инновационного производства.

Если в качестве инициатора создания технопарка выступает вуз, он, как правило, получает всестороннюю поддержку, ведь именно в тандеме муниципальных властей и вузов создаются технопарки в условиях постиндустриализации. Инвестиции крупного бизнеса в этом случае, как правило, весьма незначительны. Обусловлено это тем, что прибыльный устойчивый бизнес далеко не всегда создает свои обособленные структурные подразделения на территории технопарка, а рассчитывать на высокую арендную плату с 1 кв.м площади не представляется целесообразным, т.к. задачей создания технопарка не является обогащение собственников его материально-технической базы и инфраструктуры.

Более традиционной формой участия крупного бизнеса в развитии технопарка является поддержка отдельных его резидентов, содействие разработке прорывной технологии, право на использование которой впоследствии будет выкуплено крупным бизнесом вместе с самим резидентом к моменту начала массового производства товара на основе полученного опытного образца.

В России практика симбиоза малого инновационного предпринимательства и крупного бизнеса сформирована не в полной мере. Дополнительная сложность состоит в том, что такой продукт далеко не всегда будет получен. И дело даже не в низкой производительности, недостаточной поддержке или инфраструктурных ограничениях.

Ситуация усугубляется тем, что на территорию отечественных технопарков периодически попадают фирмы, не осуществляющие высокотехнологичных разработок и не ориентированные на создание инновационного продукта. Это может быть обусловлено как отсутствием единых подходов в вопросах статистического учета результатов инновационной деятельности, так и необходимостью исключить простой мощностей технопарка, когда в число его резидентов, при отсутствии достойных соискателей, включают фирмы, не работающие в сфере передовых технологий.

Еще одно значительное преимущество апробации высокотехнологичной идеи на базе технопарка, которое открывается для крупных компаний, можно сравнить с классическим аутсорсингом, при котором компания может проверить жизнеспособность новой идеи или технологии, сохраняя концентрацию на традиционных для себя видах деятельности. Этот путь представляется наиболее оптимальным в сравнении с необходимостью пересмотра

штатной структуры крупной компании, созданием дополнительных научно-исследовательских мощностей и приобретением соответствующего оборудования. Так, к 1983 г. корпорация General Food, сумевшая за десятилетний период из 600 идей успешно реализовать всего 30, потратила на разработку, испытаниях, рекламе и т.д. 243000 млн. долларов [6].

Нам представляется, что если подобная апробация проходила бы естественным образом, то малые предприятия даже не пытались приступить к реализации части данных идей.

Другая часть идей была бы отклонена при попытке получить государственную поддержку или статус резидента технопарка компетентными экспертными советами. Оставшиеся, наиболее перспективные, не привели бы к подобным затратам даже в случае отсутствия коммерческого успеха в силу ограниченности бюджетов малых инновационных предприятий.

В условиях рынка в постиндустриальных странах отсеивается свыше 90% предпринимательских инициатив в первые 5 лет, чего нельзя сказать о фирмах, начавших работать в качестве резидента технопарка. Но причина это представляется нам не в особенных условиях, создаваемых на территории технопарка.

Получение статуса резидента дает куда более значимое преимущество: экспертный отбор.

Проекты и фирмы, получающие государственную поддержку и наделяемые статусом резидента, проходят в постиндустриальных странах жесточайший отбор, а их проекты подвергаются критическому осмыслению большим числом квалифицированных специалистов.

С годами данный селекционный опыт накапливается и вносит неоценимый вклад в развитие науки и производственной сферы, обеспечивает отбор наиболее эффективных и востребованных инноваций.

К числу потенциальных точек роста технопарков и увеличения их вклада в экономику России относится и оптимальная специализация.

Подход, связанный со специализацией отечественных технопарков, остается неизменным многие годы: регионы пытаются создавать инновационный пояс, специализирующийся на тех направлениях, на которых специализируется экономика региона в целом. При этом не учитывается, что потребитель технологий далеко не всегда является экспертом в ее производстве и связанных с ней НИОКР. Так, из специализации региона на продукции нефтегазового сектора вовсе не следует необходимость создания в этом регионе технопарка с аналогичной специализацией.

Создание условий для развития малого и среднего предпринимательства должно, по нашему мнению, обеспечивать диверсификацию региональной экономики, а не еще более узкую ее специализацию. Данный вопрос требует непосредственного государственного регулирования, поскольку именно высокотехнологичные кластеры получают существенную государственную поддержку, а наибольшая доля средств выделяется предприятиям малого и среднего бизнеса, главным образом стартапам, чья рыночная эффективность во многом будет определяться внешними условиями среды на этапе выхода из структуры технопарка.

Отдельного внимания требует особый вид технопарков в сфере высоких технологий – ИТ-парки, так как именно они наиболее часто ассоциируются с брендом «инновационного региона» в связи с отношением информационных технологий к технологиям пятого технологического уклада, доминирующего и обеспечивающего рост информационной постиндустриальной экономики в последние десятилетия; они же подвергаются наибольшему риску в силу специфики профиля деятельности.

В условиях развития таких явлений, как краудсорсинг и удаленная работа, широкого доступа к офисному и даже лабораторному оборудованию на принципах коворкинга,

значительная часть потенциальных резидентов ИТ-парков не нуждается в приоритетной фасилитации по территориальному принципу. Особенно это касается сферы разработки программного обеспечения, для представителей которой никогда не было критично территориальное расположение работников, особенно с появлением технологий виртуальных частных сетей, а затем Web 2.0, «облачных» технологий и др.

Для специалистов ИТ-индустрии центром притяжения может являться только базовый университет технопарка, поскольку на первом месте для этой отрасли находится не инфраструктура, а наличие квалифицированных кадров – носителей инновационных идей и создателей технологии с высокой добавленной стоимостью. ИТ-парку как таковому сложно стать центром притяжения одновременно и ученых, и новаторов, и перспективной молодежи. Вузы успешно выполняют эту роль многие годы и продолжают выполнять ее и в среднесрочной перспективе.

В мировой практике существует немало прецедентов, когда не имеющий сильного базового университета ИТ-парк становится обычным бизнес-центром, утрачивая свое первоначальное назначение.

Недопустимо, чтобы технопарки решали только задачу подготовки офисных помещений, при этом имеющийся российский опыт показывает, что для регионов технопарк становится своего рода визитной карточкой, он приобретает существенный промо-статус вне зависимости от эффективности и начинает привлекать «резидентов» совершенно другого уровня и с совершенно другими задачами, нежели имеют высокотехнологичные стартапы.

Таким образом, стоимость аренды «брендовых территорий» начинает увеличиваться и теряет привлекательность для малого бизнеса.

Подводя итог еще раз отметим, что технопарки призваны играть решающую роль в модернизации национальной экономики и являются основой региональных технологических кластеров. В постиндустриальной экономике технопарк отвечает требованиям кластеризации регионов, включая ряд инновационных фирм общей высокотехнологичной специализации, научно-исследовательские мощности, базовый вуз и инженерную инфраструктуру.

Развитие технопарков с учетом особенностей, изложенных в данной статье, обеспечит ускоренный переход к новой пространственной модели российской экономики, реализацию конкурентного потенциала территорий, будет способствовать сокращению дифференциации уровня качества жизни и укреплению системы управления региональным развитием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сорокина, А. Координация пространственного и отраслевого развития в рамках кластеров: опыт зарубежных стран [Текст] / А. Сорокина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // «Собрание законодательства РФ», 24.11.2008 г., № 47, ст. 5489 [Текст].
3. Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 № 328-р «О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» // «Собрание законодательства РФ», 13.03.2006, №11, ст. 1226 [Текст].
4. Авдулов, А. Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки [Текст] / А. Авдулов, А. Кулькин. – М.: ИНИОН РАН, 2005.
5. Технопарки стран мира: организация деятельности и сравнение [Текст] / под ред. В. Бариновой. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012.
6. Чувин, В. Создание конкурентоспособной продукции: Концептуальный аспект [Текст] / В. Чувин. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009.

Дудукалов Егор Владимирович

Южно-Российский институт управления – филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Ростов-на-Дону

Доцент кафедры международных экономических отношений, кандидат экономических наук

Тел.: 8 (905) 457-40-12

E-mail: dudukalov@skags.ru

E.V. DUDUKALOV

TECHNOLOGY PARKS IN SYSTEM OF NATIONAL PRIORITIES OF POSTINDUSTRIAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Establishment and operation of technology parks according to the post-industrial development of the national economy on the basis of long-term prospects for socio-economic development in the Russian Federation and the policy of forming regional technology clusters are observed.

Keywords: *technoparks, science, innovation, modernization, clustering, education.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Sorokina, A. Koordinacija prostranstvennogo i otraslevogo razvitija v ramkah klasterov: opyt zarubezhnyh stran [Tekst] / A. Sorokina. – M.: Izdatel'skij dom «Delo» RANHiGS, 2014.
2. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 g. № 1662-r «O Konceptcii dolgosrochnogo social'no-jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda» // «Sobranie zakonodatel'stva RF», 24.11.2008 g., № 47, st. 5489 [Tekst].
3. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 10.03.2006 № 328-r «O gosudarstvennoj programme «Sozdanie v Rossijskoj Federacii tehnoparkov v sfere vysokih tehnologij» // «Sobranie zakonodatel'stva RF», 13.03.2006, №11, st. 1226 [Tekst].
4. Avdulov, A. Nauchnye i tehnologicheskie parki, tehnopolisy i regiony nauki [Tekst] / A. Avdulov, A. Kul'kin. – M.: INION RAN, 2005.
5. Tehnoparki stran mira: organizacija dejatel'nosti i sravnenie [Tekst] / pod red. V. Barinovej. – M.: Izdatel'skij dom «Delo» RANHiGS, 2012.
6. Chuvina, V. Sozdanie konkurentosposobnoj produkcii: Konceptual'nyj aspekt [Tekst] / V. Chuvina. – M.: Knizhnyj dom «Librokom», 2009.

Dudukalov Egor Vladimirovich

South-Russian Institute of management - branch of the MINISTRY of education «The Russian Academy of national economy and state service under the President of the Russian Federation», Rostov-on-don

Associate Professor of the Department of international economic relations, Ph.D.

Ph.: 8 (905) 457-40-12

E-mail: dudukalov@skags.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 9 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.

- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

- Статья должна быть набрана шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.

- Статье должен быть присвоен индекс УДК.

- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.

- В конце статьи приводятся:

- библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;
- сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.

- В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
- не применять произвольные словообразования;
- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unpk.ru, в разделе «Научные периодические издания»

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 25.04.2014 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 164/14П1

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65