



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

Выходит двенадцать раз в год
№ 6/212(580) 2009
сентябрь

Экономические и гуманитарные науки (ЭиГН)

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

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

Содержание	
Социальное управление и общественное развитие	
Суворова С.П., Рудакова О.В. Предпринимательство в концепции экономической безопасности государства	3
Блок М.А. Тенденции развития рекламного рынка России в условиях кризиса	10
Инвестиции и инновации	
Скоблякова И.В. Использование концепции маркетинга взаимодействия в инновационной деятельности	17
Горшенин В.П. К вопросу о совершенствовании процедуры оценки экономической эффективности инвестиций в строительстве	21
Учетно-аналитическая система	
Маслов Б.Г. Построение модели управленческого учета формирования стоимости в условиях интегрированной системы обработки данных	28
Мартемьянов В.В. Анализ технологического развития Орловской области	35
Головина Т.А. Методика организации управленческого стратегического контроля затрат на производство продукции в системе управленческого анализа	39
Малкина Е.Л. Порядок формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учете	46
Финансы, налоги и кредит	
Греков И.Е. Обоснование ключевых ориентиров бюджетной и денежно-кредитной политики с позиции эффективности общественного развития	51
Варакса Н.Г. Методика налогового анализа имущественных налогов в целях оптимизации деятельности предприятия	58
Арсеньева В.А. Проблемы гармонизации косвенного налогообложения в рамках межгосударственного взаимодействия (на примере стран-участниц евразийского экономического сообщества)	67
Дрожжина И.А. Прогнозирование налога на доходы физических лиц и единого социального налога на микроуровне	72
Королев В.Г. Теоретико-методические основы объективного измерения инфляции	79
Экономика и управление предприятием	
Савина О.А. Организация информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности	83
Савелова И.И. Планирование финансовых потоков промышленного предприятия	93
Ефанова Е.А., Батин Е.И. Содержание и особенности интегрированной системы экономических процессов	101
Круш З.А., Леванова А.Л. Финансовая политика управления оборотным капиталом предприятий: проблемы формирования и использования	106
Халдин А.А. Управление процессом создания стоимости на примере компаний розничного сектора	111

Редакционный совет:

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

Главный редактор серии:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

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

Редакция:

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

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редколлегии серии:

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

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

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

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

© ОрелГТУ, 2009

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



Scientifically-
practical journal
of Orel State Technical
University

Published since 1995.

The journal is published
12 times a year

№ 6/212(580) 2009
september

Economic Science and Humanities (ESaH)

IZVESTIA OreISTU

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

Contents

Social management and social development

- Suvorova S.P. Rudakova O.V. Business in the concept of economic safety of the state* 3
Blok M.A. The trends of russian advertising market in crisis..... 10

Investments and innovations

- Skoblekova I.V. Use of the concept of marketing interactions in innovative activity* 17
Gorshenin V.P. To the question of perfecting of evaluation method of economic efficiency of investments into construction 21

Accounting-analytical system

- Maslov B.G. Construction of model of the administrative account of formation of cost in the conditions of the integrated system of data processing* 28
Martemyanov V.V. The analysis of technological development of the Oryol area 35
Golovina T.A. Technique of the organization of the administrative strategic control of expenses for production in system of the administrative analysis 39
Malkina E.L. Order of formation of the cost price of finished goods in the accounting and tax account 46

Finance, taxes and the credit

- Grekov I.E. Substantiation of key reference points budgetary and a monetary and credit policy from a position of efficiency of social development* 51
Varaksa N.G. Technique of the tax analysis of property taxes with a view of optimisation of activity of the enterprise 58
Arsenyeva V.A. Problems of harmonisation of the indirect taxation within the limits of interstate interaction (on an example of the countries-participants of the euroasian economic community) 67
Drozhdzhina I.A. Tax prediction on personal income and singal social tax at microlevel 72
Korolev V.G. Teoretiko-methodical bases of objective measurement of inflation 79

Economy and operation of business

- Savina O.A. Organization of information analytic management support*..... 83
Savelova I.I. Planning of financial streams of the industrial enterprise 93
Efanova E.A., Batin E.I. The maintenance and features of the integrated system of economic processes 101
Krush Z.A., Levanova A.L. The financial policy of management of a working capital of the enterprises: formation and use problems..... 106
Haldin A.A. Management of process of creation of cost on an example of the companies of retail sector 111

Editorial council:

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

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

Aronov D.V., *Doc. Sc. Hist., Assistant Prof.*
Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Snezhko O.A., *Candidate Sc. Low, Assistant Prof.*
Frolova N.A., *Candidate Sc. Soc., Assistant Prof.*

Editorial Committee:

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

Responsible for edition:

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

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye Chaussee, 40
(4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@ostu.ru

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

Index on the catalogue of the «Pressa Rossi» 29503

© OSTU, 2009

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

СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ **И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ**

УДК 338.22:346.548

С.П. СУВОРОВА, О.В. РУДАКОВА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Безопасность, т.е. защищенность от чрезмерной опасности, является фундаментальной предпосылкой человеческой деятельности. В последние годы проблема национальной безопасности и ее составляющей – экономической безопасности – приобретают все большее значение. Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. В экономически развитых странах предприниматель является центральной фигурой экономики. От действий предпринимателей, их целей и нравственных установок зависит не только сегодняшнее благополучие общества, но и перспектива его дальнейшего развития.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, национальные интересы, независимость, предпринимательство, экономический рост, инновационная активность, инвестиционная активность, социальная стабильность

The safety, i.e. security from excessive danger, is the fundamental precondition of human activity. Last years a problem of national safety and its(her) making - economic safety - get the increasing meaning. The maintenance of economic safety is a guarantee of independence of the country, condition of stability and effective ability to live of a society, achievement of success. In the economically advanced countries the businessman is the central figure of economy. From actions of the businessmen, their purposes and moral installations depends not only today's well-being of a society, but also prospect of his(its) further development.

Key words: national safety, economic safety, national interests, independence, business, economic growth, инновационная activity, investment activity, social stability

Безопасность, т.е. защищенность от чрезмерной опасности, является фундаментальной предпосылкой человеческой деятельности. Потребность в безопасности отдельного человека, семьи, различных объединений людей, включая общество и государство, относится к типу базовых, основополагающих потребностей. Проблема безопасности воспринимается как важнейшая в любом обществе. Категория безопасности является универсальной, так как проблема безопасности была и остается актуальной как для рыночных экономических систем, так и для плановых и традиционных экономик всех стран мира.

В последние годы проблема национальной безопасности и ее составляющей – экономической безопасности – приобретают все большее значение. Национальная безопасность отражает связь безопасности с нацией, т.е. с определенной территориально-государственной общностью, основанной на устойчивых, социально-политических, экономических, культурных и иных связях. Национальная безопасность – показатель состояния нации, означающий, что совокупное действие внутренних и внешних негативных факторов не может значительно снизить качество ее жизни и не создает угрозу ее существованию.

Сегодня, когда мир оказался на грани больших конфликтов, когда сама Россия находится на сложной и противоречивой стадии развития, перед государством стоит задача самоидентификации и защиты национальных интересов. Вопрос заключается в том, останется ли Россия в глобальной экономике самостоятельным суверенным государством или превратится только в территорию, обладающую ресурсами и человеческим капиталом.

Национальная безопасность может быть конкретизирована по сферам жизнедеятельности: экономическая, социальная, территориальная, военная и экологическая безопасность. Все названные составляющие национальной безопасности тесно взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга. Однако, экономическая безопасность является и составной частью, и базисом национальной безопасности государства. Экономическая безопасность проявляется во всех прочих областях национальной безопасности, взаимодействует с ними, аккумулирует в себе их воздействие. Не принижая важности решения проблемы безопасности во всех областях и сферах деятельности, необходимо подчеркнуть базисную роль экономики, так как производство, распределение и потребление материальных благ первичны для каждой из них, определяют жизнедеятельность и жизнеспособность общества. Зависимость страны в каких-либо экономических вопросах ведет и к неэкономическим, на первый взгляд, проблемам, которые затем по-своему реализуются в экономике. Обеспечение экономической безопасности - это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Безопасность любой системы определяется совокупностью условий, благоприятствующих или препятствующих эффективному и динамичному ее развитию. Роль предпринимательства в обеспечении экономической, а, следовательно, и национальной безопасности сложно переоценить. В экономически развитых странах предприниматель является центральной фигурой экономики. От действий предпринимателей, их целей и нравственных установок зависит не только сегодняшнее благополучие общества, но и перспектива его дальнейшего развития. Предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства. Именно предпринимателю общество обязано обилием и многообразием товаров и услуг, поскольку именно предприниматель соединяет и в различных пропорциях комбинирует различные ресурсы, производя необходимые блага. Как отмечал В. Зомбарт: «Без него [предпринимателя] ничего не происходит. ... Все прочие факторы производства – труд и капитал – находятся в зависимости от него [предпринимателя] и только благодаря его творческой деятельности пробуждаются к жизни». Без предпринимательства рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии.

Предпринимательство и экономический рост. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей, что и определяет общеэкономическую функцию. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода. Уровень экономического развития страны, рост ВВП зависит, прежде всего, от степени эффективности работы фирм и предприятий.

Российская экономика, как и большинство переходных экономических систем, пережила глубокий трансформационный спад. В эпоху трансформационных преобразований допустимыми считаются минимальные, на уровне 0,5-1,5 % прироста реального ВВП, либо небольшие, непродолжительные спады, не превышающие 2-3 лет. Спад в 50 % считается пороговым, за которым разрушения приобретают необратимый характер, т.е. начинается деиндустриализация страны. За 1990-1998 гг. ВВП России сократился более чем на 40 %, промышленное производство на более чем на 60 %, производство сельскохозяйственной продукции – более чем на 45 %, а инвестиций - более чем в три раза.

После кризисного падения эпохи радикальных экономических реформ и застоя 1996-1999 гг. в 2000-2006 гг. экономика России продемонстрировала серьезную положительную динамику: реальный ВВП вырос на 47,4 %. Страна считается преодолевшей переходный период, когда уровень ее ВВП достигает дореформенного. Судя по этому показателю, российская экономика так и не оправилась от шока рыночных реформ. На начало 2005 г. только 8 стран бывшего СССР не вышли на дореформенный уровень ВВП: Молдавия (54,6 % от уровня 1991 г.), Грузия (65,6 %), Украина (66,8 %), Таджикистан (75,6 %), Киргизия (81,8 %), Россия (89,3 %), Азербайджан (89,8 %), Латвия (97,7 %). В 2006 г. ВВП России

составил 92 % от уровня 1989 г., в 2007 г. – 99,5 %. При этом в нем рос в основном сектор рыночных услуг, о восстановлении промышленного производства можно будет говорить не ранее 2011-2012 гг. По прогнозам при ежегодном росте в 8 % (как это было в первом посткризисном, 1999 г.) Россия сможет вернуть утраченные позиции лишь к 2020 году, при росте в 6,5 % годовых (как это было по итогам трех первых посткризисных лет – 1999-2001 гг.) – лет на 10 позже, а при росте около 4 % (как это было в 2002 г.) - практически никогда.

Предпринимательство в России началось с банков, бирж, торговли, посреднической деятельности, т.е. тех сфер, где можно легче и быстрее собрать большие денежные средства при низких издержках деятельности. На начальном этапе реформ быстрый рост новых предприятий происходил в сфере финансов, посредничества и торговли еще и потому, что именно эти сферы были недостаточно развиты с точки зрения стандартов рыночной экономики. В сфере же производства сохранились в основном сложившиеся организационные структуры. В условиях быстрой либерализации экономики наблюдался взрывной рост финансового сектора и кризис производственного. Эти различия повлекли за собой также глубокий разрыв в привлекательности этих секторов с точки зрения вложения капитала, а значит – и с точки зрения перспектив приложения предпринимательских усилий. Поэтому сегодня почти не происходит миграции предпринимательских кадров, успевших продемонстрировать свои способности на финансово-торговом поприще, в производство. В России производственное предпринимательство находится в начальной стадии. О структуре российского предпринимательства по видам экономической деятельности говорят данные таблицы 1.

Таблица 1 – Распределение численности, работающих не по найму по видам экономической деятельности

Показатель	Годы		
	2001	2004	2007
Занято в экономике работающих не по найму, всего	100	100	100
Промышленность	8,2	9,6	5,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	38,1	37,5	40,6
Строительство	2,2	4,6	6,6
Транспорт и связь	5,1	7,2	8,5
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	41,5	35,0	31,4
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	0,5	0,4	0,7
Образование	0,6	0,7	0,5
Культура и искусство	0,5	0,7	0,9
Наука и научное обслуживание	0,2	0,1	
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,1	0,1	2,4
Управление	0,3	0,4	0,1
Другие отрасли	1,3	1,6	2,9

Предпринимательство и инновационная деятельность. Инновационная деятельность является одним из источников предпринимательского дохода. Предпринимательский доход представляет собой сверхприбыль, образующуюся в инновационном, рискованном производстве. Предприниматель осуществляет поиск и реализацию инноваций. Предприниматели используют изобретения применяя новые технологии для выпуска новых товаров или производства старых товаров, но новым способом, открывая новые источники сырья и материалов, осваивая новые рынки и реорганизуя старые и т.д. Предприниматели внедряют новые методы производства и распределения, чтобы снизить издержки, и осваивают новые виды продукции, чтобы увеличить свой доход. Они используют новую и новейшую технику и технологию, по-новому организуют процессы труда и производства. Предприниматель стремится изменить соотношение существующих издержек и выручки в надежде получить более высокий избыточный доход, если индивидуальные издержки производства ниже общественных и его продукт пользуется спросом.

Во второй половине XX в. во многих государствах произошли глубокие количественные и качественные изменения в промышленности, сельском хозяйстве,

капитальном строительстве, на транспорте благодаря ускорению НТП и совершенствованию организации производства. Сегодня главным условием устойчивого роста экономики служит укрепление инновационной базы. Ключевым моментом в достижении конкурентных преимуществ является овладение передовыми технологиями. Инновационная активность является наиболее гибким индикатором состояния и конкурентоспособности экономики. Угасание этой активности ведет к потере позиций народного хозяйства, старению производства, экономическому кризису.

Управленческие структуры в 80-е гг. оказались неспособны обеспечить с помощью централизованного планирования неуклонный рост народного хозяйства. В результате произошло снижение инновационной активности, а с переходом к рыночной экономике наступил глубокий инновационный кризис. Необходимо признать, что проводимые рыночные реформы не дали того импульса технологической модернизации отечественной экономики, на который первоначально рассчитывали. Демилитаризация народного хозяйства, сокращение оборонных заказов фактически привели к демонтажу наиболее прогрессивного по технологическому уровню военно-промышленного комплекса. Инновационный сектор ВПК понес наиболее существенные потери в ходе конверсии. Это не только подорвало оборонный потенциал страны, но и возможность повышения конкурентоспособности промышленности. По итоговым показателям, принятым в странах Европейского сообщества для индикации развития научно-инновационной сферы, Россия отстает по многим высоким технологиям за исключением военно-промышленного комплекса и космической отрасли.

Исходя из официально утвержденного Перечня показателей экономической безопасности, доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции должна составлять не менее 6 % [5]. Снижение названного показателя говорит о технологической отсталости страны. Индустриальные страны с рыночной экономикой расходуют на НИОКР в среднем около 2% своего ВВП (Англия – 2,2 %; Германия и Франция – 2,5 %; США – 2,7 %; Япония – 2,9 %; Швеция – 3,3 %). Россия в этом отношении выглядит далеко не лучшим образом. Государственные расходы на научные исследования составляют всего 1,2 %. Семь стран преодолели технологический барьер и стали постиндустриальными, Россия же пока осталась на индустриальной стадии. Страны «большой семерки» контролируют 80 % рынка наукоемких изделий.

Проблема инновационного развития для России особенно актуальна, поскольку обеспечение сбалансированности народного хозяйства при сохранении окружающей среды потребует быстрых темпов экономического роста. Используя разработанные в мире передовые технологии, можно перейти лишь на стадию инвестиционного развития экономики. Стадия же инновационного развития станет доступна только при определенном технологическом монополизме, полученном в результате собственных разработок. Будущее России в современном мире определяется не ее сырьевыми богатствами, а наличием и использованием высоких технологий. Инновационное оживление экономики нереально без частной инициативы и частного капитала. Основную роль в реализации намеченной цели должно сыграть российские предприниматели, которые остро ощущают необходимость насыщения новыми технологиями нашей экономики.

Предпринимательство и инвестиционная деятельность. Наиболее общим и распространенным в рыночной экономике считается понимание под инвестициями процесса вложения средств в любой форме для получения дохода или какого-либо другого эффекта. «Только тогда растёт народное благоденствие, когда все плоды бережливости деятельно пущены в оборот и дружно плодотворят собою народную промышленность. Только капитализация, то есть накопление капиталов, предназначенных именно для нового производства, для потребления производительного, обогащает народ», - отмечал И.К. Бабст [2].

Стагнация российской экономики и, прежде всего кризисные явления привели к значительному износу и потере требуемого технического уровня основного капитала. Износ основных средств в стране достигает 50-70 % [1, 3]. Выбытие основных средств опережает их ввод. Изменить критическую ситуацию можно путем создания условий для развития

инвестиционной активности во всех сферах деятельности и обеспечения рационального использования инвестиций. Как уже отмечалось, инновационное оживление экономики нереально без частной инициативы и частного капитала. В сегодняшней России предприниматели – это реальная социальная сила, от которой зависит ход реформ. Экономика страны как никогда нуждается в их предпринимательском таланте и их капиталах. Однако, значительная часть внутренних накоплений страны утекает за рубеж. Одну из самых серьезных угроз экономической безопасности России в настоящее время представляет утечка за границу финансовых средств в огромных масштабах. Исходя из официально утвержденного Перечня показателей экономической безопасности, объем инвестиций в процентах к ВВП должен составлять не менее 25 %. Фактически данный показатель составляет – 21 % [5]. Соотношение фактического и порогового значения показателя говорит о том, что по данному параметру экономика России находится в области угроз.

Применительно к странам с переходной экономикой бегство капитала, как правило, означает сокращение ресурсов для экономического роста, поскольку является прямым вычетом из ресурсной базы для внутренних инвестиций. Кроме того, утечка капитала ведет к снижению уровня благосостояния общества. Отлив капиталов из российской экономики затянул процесс финансовой стабилизации в стране, замедлил возобновление экономического роста, усилил зависимость от иностранных займов.

По некоторым оценкам, России требуется 200-300 млрд. долл. для начала устойчивого развития. При этом вывоз капитала только в 1992-1996 гг. составил от 60 млрд. долл. (по данным Всемирного банка) до 150-200 млрд. долл. (по данным МВЭС России). В последние годы объемы экспорта капитала, как в легальной, так и нелегальной форме значительно выросли. По мнению экспертов только легальная утечка капитала составляет не менее чем 18-20 млрд. долл. в год и еще столько же – нелегальная. Объем утечки капитала в нерегистрируемых формах составил в 2004-2005 гг. – 32,2 и 39,0 млрд. долл. Общая же сумма вывезенных капиталов, как известно, сопоставима со всей суммой внешней задолженности нашей страны. К сожалению, многие представители современного крупного бизнеса не могут или не хотят взять на себя ответственность за дальнейшую судьбу страны. Они теряют уверенность в деловой и жизненной перспективе России.

Предпринимательство и социальная стабильность. Несомненно, государство играет ведущую роль в процессах перераспределения и особенно в предоставлении и осуществлении социальных гарантий. Однако, государство не является единственным субъектом социальных гарантий. Существенное место в процессе их предоставления занимает социальная активность бизнеса. Предприниматель, существуя в обществе и неизбежно находясь в зависимости от него, должен не только развивать свой бизнес и получать соответствующий предпринимательский доход, но и в той или иной мере удовлетворять социальные запросы населения. Деятельность бизнеса прямо сказывается на состоянии социальных проблем, т.к. прибыль предприятий является источником прямых налогов и социальных взносов. Кроме того, политика предприятий оказывает непосредственное влияние на занятость, заработную плату и уровень социального обеспечения своих работников. Сегодня в мире все большее и большее распространение получает концепция социально ответственного бизнеса (КСО). КСО прочно вошло в корпоративное управление в США и Канаде еще в 50-60-х гг. прошлого века. В Европе КСО официально оформилось на Лиссабонском европейском саммите в марте 2000 г., а также когда Европейская комиссия опубликовала так называемую «Зеленую книгу о КСО». Корпоративная социальная ответственность (КСО) - концепция интеграции заботы о социальном и экологическом развитии в бизнес-операциях компаний во взаимодействии со своими акционерами и внешней средой. Сущность концепции социальной ответственности бизнеса в том, что бизнес, основной целью которого является получение прибыли, должен стремиться к достижению стабильности в обществе и социальной защищенности его членов. Польза от социально ответственного бизнеса для общества очевидна. Основная проблема заключается в том, насколько выгодна самому бизнесу деятельность подобного рода. Деятельность компаний по КСО носит сугубо добровольный характер. Однако, в мир бизнеса пришло понимание того, что быть социально ответственными в современном мире

необходимо, а главное, выгодно. Грамотно вложенные в социальные программы средства являются реальной помощью обществу и приносят пользу и самому бизнесу (укрепление репутации и имиджа компании, рост инвестиционной привлекательности, повышение качества управления бизнесом). В обращении к партнерам своего благотворительного фонда самый богатый человек в мире – Билл Гейтс и его жена Мелинда писали: «Мы верим, что каждая жизнь имеет одинаковую ценность, где бы она не проходила – в богатой стране с высоким уровнем медицинского обслуживания или в нищей, где его почти нет». Билл Гейтс перечислил в свой фонд более 31 млрд. долл., т.е. примерно 36% своих активов [4,64].

На сегодняшний день только около 20 крупных российских компаний заявили, что они начинают внедрять управление КСО. Среди пионеров такие компании как «Норильский никель», «ЛУКОЙЛ», «УРАЛСИБ», РУСАЛ, «Северсталь», АФК «Система» и другие. Однако наши предприниматели только в начале пути. Так, компания «Норильский никель» тратит ежегодно на благотворительные цели, социальные программы и развитие спорта более 150 млн.долл. При этом львиная доля социальных мероприятий нацелена на сотрудников самой компании, затраты же на благотворительность составляют в среднем 200 млн. руб. [4].

Предпринимательство в России. Предпринимательская способность - это способность к эффективной организации взаимодействия экономических ресурсов (труда, земли, капитала) для осуществления хозяйственной деятельности. Предпринимательская способность, предпринимательский ресурс является редким даром. В этой связи можно говорить о некоей экономической константе – ограниченном количестве предпринимателей, т.е. людей, обладающих необходимыми для ведения бизнеса качествами от природы. Большинство исследователей полагают, что успешными предпринимателями могут быть 5% активной части населения.

В странах Западной Европы предпринимательство формировалось столетиями. Это был длительный исторический процесс, нарабатывающий ответственность предпринимателей за свою деятельность. В этой связи необходимо отметить, что в США доля владельцев частных компаний в общем числе занятых составляет около 12 %, что в два раза превышает предпринимательскую константу общества [3, 5]. Это двукратное превышение в сущности раскрывает основную причину богатства США.

Становление и развитие рыночной экономики в России изменило социальную структуру общества, привело к появлению новых слоев и социоструктурных образований. Речь идет о наемных работниках и работающих не по найму. Среди последних выделяются работодатели, самостоятельно занятые, члены производственных кооперативов на семейном предприятии, т.е. те, кто по определению Федеральной службы государственной статистики, называется «работодателями». В 2000 г. эта группа составляла 549 тыс. чел. или 0,8 % всего занятого населения. В последующие годы наблюдался рост численности данной группы. В 2005 г. эта группа составляла 911 тыс. чел. или 1,3% всего занятого населения, а в 2007 г. – 1030 тыс. чел. или 1,56 % [6]. Таким образом, российские предприниматели составляют немногим более 1% активной части населения. Как мы видим, доля предпринимателей в российском обществе крайне мала. Динамика численности занятых в экономике по статусу на основной работе приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение численности занятых в экономике по статусу на основной работе

Показатели	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Занято в экономике, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Работающие по найму	90,9	93,0	92,8	92,7	93,2	92,7	93,3	93,5
Работающие не по найму	9,1	7,0	7,2	7,3	6,8	7,3	6,7	6,5
в том числе:								
работодатели	0,8	1,4	1,3	1,2	1,4	1,3	1,2	1,5
самостоятельно занятые	7,0	5,0	5,4	5,7	5,0	5,7	5,1	4,9
члены производственных кооперативов	1,2	0,6	0,4	0,4	0,3	0,1	0,3	0,1
помогающие на семейном предприятии	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Специалисты называют три группы факторов, тормозящих сегодня развитие предпринимательства в России. Это общеэкономические причины (макроэкономические факторы, система налогообложения и налоговое администрирование, проблема финансирования и инвестиций и др.), проблемы взаимоотношений государства, предпринимательства и самих бизнесменов (нормативно-правовое обеспечение, административные барьеры и пр.), инфраструктурные факторы (недоступность инфраструктуры предпринимательства для ее реципиентов, недостаточное развитие ее отдельных элементов или же их отсутствие и т.п.).

Без создания экономических, политических, правовых и других условий для свободного предпринимательства России сложно будет выйти из глубокого экономического кризиса и войти в мировую экономику в качестве равноправного партнера. Сегодня с деятельностью предпринимателей связывается прогресс современного общества, динамизм экономической системы. В конечном итоге, предпринимательство должно выступить важнейшим фактором роста производства в стране, главным импульсом экономического роста. В формировании благоприятной предпринимательской среды велика роль современного государства. Необходим механизм поддержки и развития предпринимательства. Под таким механизмом понимается совокупность норм и действий по обеспечению стабильных, непротиворечивых взаимоотношений государства с хозяйствующими субъектами. Эти нормы и действия должны дать возможность самостоятельно и прибыльно работать, конкурировать с другими структурами, выплачивать в государственный бюджет необходимые налоги, получать своевременную помощь от государственных организаций без вмешательства во внутренние дела предприятия.

Важнейшей предпосылкой активного рыночного накопления частных капиталов и нормальной предпринимательской деятельности является формирование рыночной инфраструктуры. Наряду с правовой она включает в себя информационную, технологическую, таможенную поддержку новых экономических и предпринимательских структур. Сегодня необходима разработка единой программы развития предпринимательства с учетом российских традиций и опыта стран Европы и Азии. Такая программа должна включать в себя последовательную систему мер прямой и косвенной поддержки предпринимательства на основе разных форм собственности и в разных сферах общественной деятельности. Свои программы развития предпринимательства могут и должны иметь регионы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, С.И. Управление инвестициями в основной капитал [Текст] / С.И. Абрамов – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 208 с.
2. Бабст, И.К. О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитала [Текст] / И.К. Бабст. – М., 1857. – 160 с.
3. Белолипецкий, В. Предпринимательская константа в воспроизводстве хозяйственных систем [Текст] / В. Белолипецкий // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2006. - № 3. – С. 3-17.
4. Бершидский, Л. Взять и поделить [Текст] / Л. Бершидский // Forbes. – 2007. - № 5 (май). – С. 64.
5. Глазьев, С. Национальная безопасность России под угрозой? [Электронный документ] / С. Глазьев // Режим доступа: <http://glazev.ru/art/2369>.
6. Голенкова, З. Российский предприниматель: некоторые аспекты современной жизни [Текст] / З. Голенкова, Е. Игитханян // Социс. – 2006. – № 5. – С. 29-37.

Суворова Светлана Павловна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Доктор экономических наук, заведующая кафедрой управленческого учета и аудита
Тел.: (0862) 43-51-63
E-mail: ogiet@orel.ru

Рудакова Ольга Викторовна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Тел.: (0862) 43-51-63
E-mail: ogiet@orel.ru

М.А. БЛОК

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассматриваются основные тенденции развития рекламного рынка России в условиях кризиса. Автор анализирует влияние кризиса на его основных субъектов: рекламодателей, рекламоносителей, рекламные агентства и потребителей.

Ключевые слова: реклама, рекламодатель, кризис, развитие, рекламные сети

This article discusses the main trends of the Russian advertising market development in crisis. The author analyzes impact of the crisis on its main subjects: advertisers, media, advertising agencies and consumers.

Key words: advertising, advertiser, crisis, development, media.

Мировой финансовый кризис существенно повлиял на развитие экономики России, в том числе и ее рекламного сектора. В основе функционирования современного российского рекламного рынка находится взаимодействие четырех его ключевых участников:

1. Рекламодателей, которые используют продвижение в средствах массовой информации для усиления своей конкурентной позиции, формирования положительного имиджа, роста продаж и повышения прибыли.

2. Рекламоносителей (владельцы каналов массовой коммуникации), рентабельность деятельности которых в современных условиях в значительной мере зависит не только от степени удовлетворения запросов населения в информации, но также от объема и стоимости размещенных в них рекламных материалов.

3. Рекламных агентств, которые выступают в качестве связующего звена реализации интересов остальных субъектов рекламного рынка.

4. Населения, которое является потребителем услуг и товаров рекламодателей и заинтересовано в получении достоверной и достаточной информации для их обоснованного выбора.

Влияние кризиса на рекламодателей выразилось в тенденции сокращения их рекламных бюджетов, что обосновывается значительным ростом стоимости привлечения новых кредитных ресурсов и произошедшим или ожидаемым падением продаж. Таким образом, многие компании пересматривают свои статьи расходов, урезая затраты, не относящиеся непосредственно к обеспечению выживания предприятия.

Наряду с очевидными краткосрочными преимуществами подобная стратегия рекламной политики рекламодателей имеет и негативные последствия – уже в долгосрочном плане. Проведенная компанией экономия на рекламных затратах при стабилизации ситуации наверняка приведет к сокращению занимаемой ею доли рынка. Этот риск особенно велик для фирм, работающих на рынках с высоким уровнем конкуренции. Следует учитывать и психологические особенности восприятия человека – потребителя информации. Резкое сокращение рекламного давления часто воспринимается целевой аудиторией как свидетельство ухудшения состояния компании.

Другим аспектом влияния кризиса на рекламодателей является сокращение или прекращение поддержки компаниями своих сбытовых сетей. Возникшие у производителей финансовые проблемы вынуждают их ужесточать свою политику в отношении дилеров, мерчандайзеров, организаций, действующих по франшизе. В свою очередь, последние прекращают активное продвижение продукции в регионах или закрываются.

Однако, при разрушении системы дистрибуции товаров эффективность рекламных усилий производителей резко падает, что приводит к дальнейшему ухудшению первоначальной ситуации.

Краткосрочное влияние отсутствия рекламы на деятельность компании

ограничивается силой ее бренда. Известность фирмы, представляя собой ее нематериальный актив, создается годами и не может быть растрчена в течение нескольких месяцев. Однако в долгосрочной перспективе уязвимыми становятся как сильные, так и слабые бренды.

Опыт кризиса 1998 года показал, что многие компании, которые сократили свои затраты на рекламу, потеряли или значительно сократили свой рынок сбыта.

В качестве примера можно привести сеть магазинов детских товаров «Mothercare», которая к концу 1990-х годов заняла лидирующие позиции на рынке дорогих товаров для детей. Во время кризиса она прекратила размещение своей рекламы и сократила число торговых представительств, что привело к резкому снижению узнаваемости целевой аудиторией бренда фирмы и соответственно – к потере ею большей части занимаемого рынка [1].

Альтернативой следованию рассмотренной выше тенденции является оптимизация компанией рекламного бюджета и усиление активности в выбранном сегменте. Поскольку во время кризиса рекламное давление на рынок со стороны конкурентов сокращается, грамотно проведенные рекламные мероприятия становятся значительно эффективней. Так, благодаря четко проработанной рекламной политике во время кризиса 1998 года компания «Вимм билль данн» стала одним из лидеров российского рынка сока и молока. Активизация ее рекламной деятельности в условиях молчания конкурентов способствовала повышению узнаваемости бренда. Подобной политики компания намерена придерживаться и сейчас – размер бюджета на маркетинг планируется оставить на уровне 5 % от ее оборота [2].

Другим примером сохранения рекламной активности в условиях высококонкурентного рынка является сотовая связь. Большая тройка – МТС, Билайн, Мегафон – не намереваются сокращать рекламные бюджеты, чтобы не потерять свою долю рынка. Тем не менее, планируется пересмотреть статьи расходов, что приведет к изменению структуры рекламного рынка России, а, соответственно, и доходов рекламодателей.

С целью более детального изучения влияния кризиса на рекламодателей рассмотрим результаты исследования рекламного рынка России, проведенного в январе 2009 года агентством «PR Technologies» по заказу компании «ИМНО VI». Оно включало в себя анкетирование, охватывающее директоров по маркетингу и бренд-менеджеров организаций, входящих в рейтинг TNS «Топ-100 рекламодателей по количеству выходов рекламы в СМИ» за 2008 год. Были также опрошены представители компаний, являющихся крупнейшими рекламодателями в автомобильной, финансовой, телекоммуникационной и FMCG (товары широкого потребления) отраслях [3].

Согласно этому исследованию более трети респондентов сообщило об изменении системы бюджетного планирования в 2009 году. Сохранение системы бюджетирования с учетом корректировки ее конкретных показателей отмечено у 18 % компаний.

Около половины респондентов зафиксировало неизменность принятой их компаниями системы бюджетирования. Это объясняется присущей ей изначально достаточной гибкостью, наличием сильной обратной связи и возможностью внесения изменений на этапе реализации. Таким образом, изменившиеся макроэкономические условия потребовали от организаций совершенствования систем управления их деятельностью и повышения степени их адекватности изменяющимся условиям.

Среди основных тенденций в бюджетном планировании рекламной деятельности отметим:

- снижение до полугода или квартала периода планирования;
- необходимость предоставления большего числа альтернативных вариантов медиапланов;
- ужесточение проверки бюджетных планов.

Влияние финансового кризиса на объем маркетингового и рекламного бюджета крупнейших рекламодателей России оказалось значительным: только треть респондентов отмечают, что затраты на рекламу и маркетинг останутся на уровне прошлого года.

Сокращения бюджетов ожидают 24 % опрошенных, и всего 8 % ждут их увеличения. Изменение в удельном весе статей расходов при условии сохранения общего объема бюджета отмечают 10 % респондентов.

Изменение рекламной активности различается в зависимости от отрасли, в которой действует компания (рисунок 1).

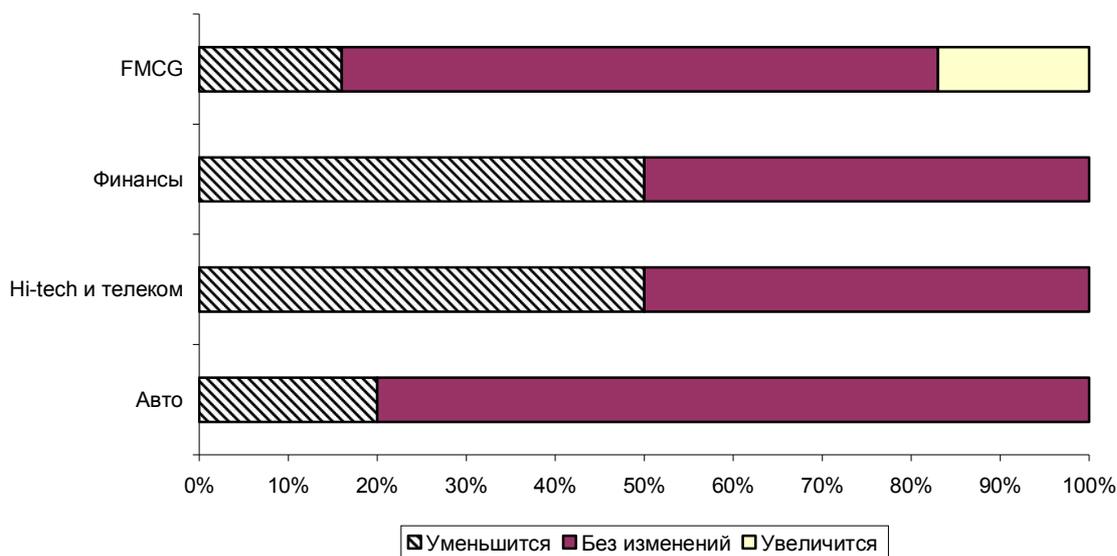


Рисунок 1 – Изменение рекламных бюджетов в 2009 году по отраслям

Снижение общих бюджетов на рекламу и маркетинг ожидает половина представителей телекоммуникационного, высокотехнологичного и финансового рынков. Это связано с опережающим падением экономической активности на этих рынках под влиянием мирового кризиса. Затраты на продвижения планируют снизить 20 % представителей автомобильной промышленности, а также 16 % FMCG. Рост рекламного бюджета (на 17 %) ожидают только FMCG компании. Это вызвано тем, что конкуренция на данном рынке наиболее сильна, спрос на товары широкого потребления устойчив к влиянию финансового кризиса.

По данным Ассоциации коммуникационных агентств (АКАР) рекламный рынок России за 2008 год вырос на 17 % и составил 267 млрд. рублей [4]. Распределение рекламного рынка по секторам отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Объемы рекламных бюджетов по медиасегментам за 2007-2008 гг., млрд. руб.

Виды СМИ	2007 г.	2008 г.	Прирост, %
Телевидение	112,5	137,6	22
Радио	14,9	14,0	-6
Печатные СМИ, в т.ч.	51,9	57,6	11
газеты	11,6	13,7	18
журналы	23,4	27,2	16
рекламные издания	16,9	16,7	-1
Наружная реклама	40,4	45,8	13
Интернет*	5,7	7,5	32
Новые медиа, в т.ч.	3,1	4,5	45
Indoor-реклама	1,9	2,5	36
неэфирное телевидение	0,7	1,3	100
реклама в конотеатрах	0,5	0,7	28
Итого	228,5	267,0	17

* - Данные по интернет-сегменту даны без учета контекстной рекламы.

Среди лидеров по темпам прироста остается реклама на телевидении (22 %), в сети Интернет (32 %) и в новых медиа (45 %). Сокращение совокупного рекламного бюджета наблюдается только по одному медианосителю – радио (6 %). Однако, как уже было отмечено выше, рекламный рынок сейчас находится в ожидании перемен.

Согласно проведенному в конце 2008 года исследованию международного агентства «ZenithOptimedia» [5] из-за мирового финансового кризиса в 2009 году прирост рекламного рынка с учетом контекстной рекламы составит 19,3 % и достигнет 333,6 млрд руб. Результаты исследования приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозные объемы рекламных бюджетов по медиасегментам, млн. руб.

Виды СМИ	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Телевидение	142 900	175 500	209 700
Печатные СМИ	59 000	65 400	72 100
Радио	18 000	20 200	22 400
Наружная реклама	46 500	52 500	57 500
Интернет	10 150	16 100	25 200
Прочие носители	3 100	3 850	4 750
Итого	279 650	333 550	391,650

По прогнозам данного агентства рост объема рекламы в традиционных медиа будет равномерен и составит около 10-15 % в год. Значительно более высокие темпы роста сохранит только сегмент интернет-рекламы, который к 2010 году возрастет в 2,5 раза и составит около 25 млрд. руб. На наш взгляд, данный прогноз является чрезмерно оптимистичным, хотя и отражает основные тенденции в дальнейшем развитии структуры рекламного рынка.

На выбор медиа в условиях жесткой финансовой экономии прямое влияние оказывает их эффективность в проведенных ранее рекламных кампаниях. На рисунке 2 приведено распределение ответов крупнейших рекламодателей России на вопрос «Какие медиаканалы наиболее эффективны по опыту проведенных кампаний» [3]. Следует отметить отсутствие среди вариантов ответа рекламы на радио, что связано с ее ориентированием преимущественно на регионального среднего и малого рекламодателя.

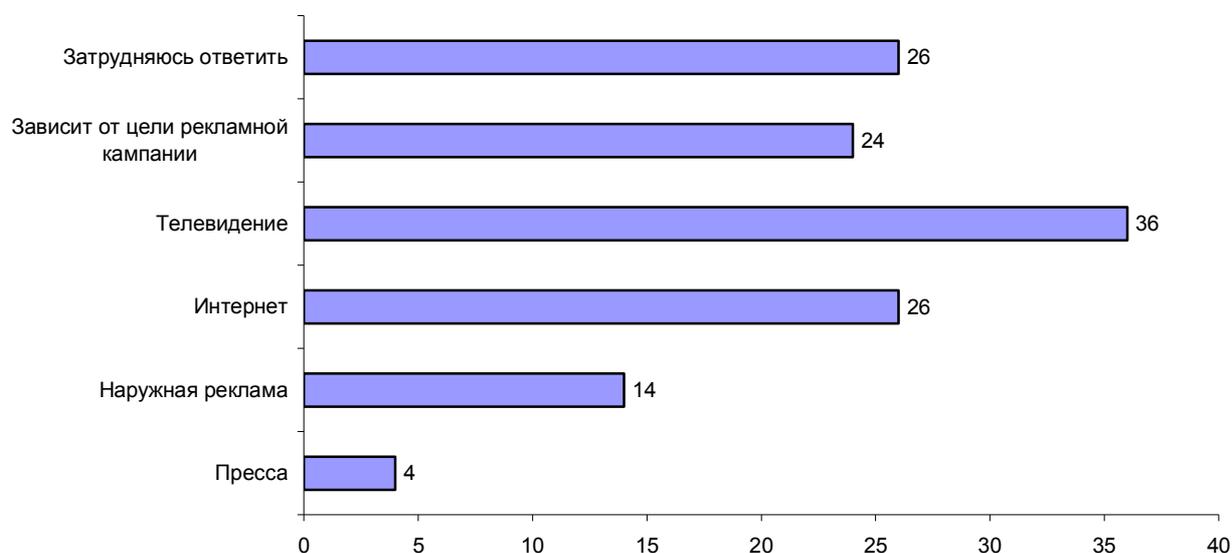


Рисунок 2 – Эффективность медиаканалов в рекламных кампаниях 2008 г.

Наиболее эффективным рекламным носителем остается телевидение. Около 20% рекламодателей намерены повысить его долю в рекламном бюджете, хотя влияние экономического кризиса можно наблюдать и в данном сегменте рекламного рынка как в России, так и за рубежом.

Весьма показательным примером являются изменения в размещении рекламы во время телевизионной трансляции 81-й церемонии вручения наград «Оскар» в феврале 2009 года [6]. Автомобилестроительный концерн General Motors и косметический гигант L'Oreal отказались в этом году от демонстрации своих рекламных роликов, что повлияло на расходы на размещение рекламы. Если в 2008 году стоимость 30-секундного ролика в среднем составляла 1,7 млн. долларов, то в 2009 г. она колебалась с 1,4 до 1,7 млн. долларов.

Вторую позицию по эффективности затрат на рекламу уверенно занимает Интернет. На увеличение доли интернет-рекламы в рекламном бюджете 2009 года указали 43 % рекламодателей. Среди основных причин такого решения они отметили:

- эффективный таргетинг;
- рост числа спецпроектов;
- интерактивность
- возможность оперативной корректировки и оценки эффективности проектов;
- сравнительно низкую стоимость;
- быстроту запуска рекламной кампании.

Эффективность наружной рекламы была признана 14 % опрошенных. При этом большинство респондентов (57 %) воздержалось при оценивании ее доли в бюджетах компаний на 2009 год, что связано с проходящим в настоящее время пересмотром ценовой политики на наружную рекламу.

Наименее эффективным медиа респонденты считают печатную рекламу. Таким образом, среди рекламодателей финансовый кризис наиболее негативно повлияет на радиорекламу, новые рекламные площадки (урны и скамейки), печатную рекламу (преимущественно – «глянцевые журналы», ориентированные на размещение дорогой имиджевой рекламы, количество которой будет сокращаться).

Отметим, что печатные издания переживают сейчас серьезный кризис, который имеет глобальный характер. По прогнозам независимой консалтинговой компании «Oxford Analytica», объединяющей более тысячи профессоров университетов и исследовательских центров из разных стран мира, каждое десятое печатное издание в 2009 году будет вынуждено сократить частоту выхода или вовсе прекратить существование [7]. Уже многие СМИ по всему миру значительно сократили свой штат, тираж и отказались от зарубежных собкоргов.

В развитых странах помимо снижения объема тиражей печатной продукции наблюдается и значительный отток телевизионной аудитории. Преимущественно он наблюдается среди зрителей новостных программ.

Так, согласно исследованиям компании «Oxford Analytica», традиционные виды СМИ активно развиваются только в Индии и Китае, причиной чему является повышение общего уровня грамотности населения этих стран.

Снижение активности в сфере печатных СМИ наблюдается и в России. Согласно электронной базе данных Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям (Роспечать), на декабрь 2008 года количество всех печатных СМИ в России составляло 51726 наименований [8], включающих в себя 27476 газет и 20433 журнала. Оставшиеся печатные издания составляют альманахи, бюллетени, сборники и другие формы периодики. При этом, по оценкам представителей Роспечати почти половина печатных изданий находится вне постоянного рыночного оборота.

Из известных российских СМИ наиболее плачевная ситуация сложилась в журнале «Огонек», который заморозил свои выпуски и не выходит с 1 января 2009 года впервые за 109-летнюю историю.

Помимо причин, связанных с общими тенденциями развития СМИ (перетекание

аудитории от печатных изданий в сеть Интернет), на печатные издания негативно повлияло и сокращение доходов от рекламы.

По оценкам аналитического центра «Видео Интернешнл», основывавшимся на результатах мониторинга рекламных затрат компании «TNS Media Intelligence», снижение рекламных доходов прессы началось еще в четвертом квартале 2008 года [9].

Если в октябре 2008 года рекламные доходы 777 столичных и федеральных изданий и их приложений выросли на 7,5% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года и составили 5,8 млрд. рублей, то в ноябре прирост составил только всего 0,4 % (до 4,9 млрд. рублей). В декабре 2008 года впервые было зафиксировано падение рекламных доходов на 4,5%, а их объем составил 4,5 млрд. рублей.

В первую очередь негативную динамику обеспечило падение доходов рекламно-информационных изданий. Снижение в данном сегменте составило 19 % еще в октябре 2008 года, тогда как рекламные доходы газет и журналов стали уменьшаться только в декабре.

Причиной этого явилось традиционно сложившееся превалирование в прессе доли рекламодателей из отраслей, оказавшихся наиболее чувствительными к кризису: финансы, бытовая техника и электроника, недвижимость.

Проведенный аналитическим центром «Видео Интернешнл» опрос показал, что значительная часть рекламодателей из перечисленных отраслей будет снижать интерес к прессе и в дальнейшем. В качестве примера приведем высказывание руководителя службы корпоративного продвижения компании «Mirax Group» Анны Мироновой: «Поскольку портфель реализуемых проектов «Mirax Group» сократился с 12 миллионов до 2 миллионов квадратных метров, уменьшилась и наша рекламная активность». При этом многие компании намерены сократить расходы на все медиа за исключением Интернета, что полностью подтверждается рассмотренными нами выше результатами исследования агентства «PR Technologies».

Пересмотр компаниями в связи с экономическим кризисом своих рекламных бюджетов повлияет не только на рынок медианосителей, но также на специалистов по рекламе и рекламные агентства.

Как показал опыт 1998 года, в первую очередь сокращения затрагивают рекламных сотрудников со стороны клиента и в рекламных агентствах с большим штатом. При этом работа, с которой до кризиса справлялись несколько человек, может перейти к одному сотруднику.

Изменения в деятельности компаний по оказанию рекламных услуг можно разделить на два направления. Часть рекламных агентств для привлечения рекламодателей будет снижать свои расценки. Однако длительно работать на уровне себестоимости они не смогут, что приводит к сокращению участников рынка.

Другим вариантом антикризисной политики является поддержка и повышение уровня качества выполнения заказов, ориентация на создание качественного портфолио и привлечение новых клиентов благодаря рекомендациям. При этом повышается имидж и известность рекламного агентства, что будет способствовать его успешной деятельности в дальнейшем. Общим для обоих направлений являются изменения в политике ценообразования: в настоящее время резко снижается создание рекламы без предоплаты и практикуется предоставление бонусов для добросовестных заказчиков.

Для обеспечения коммуникативной и экономической эффективности рекламы производители и агентства должны учитывать изменения, которые произошли под влиянием кризиса в предпочтениях населения.

Так, в условиях сокращения доходов целевой аудитории и общей атмосферы нестабильности многие производители предлагают товары в уменьшенной или экономичной упаковке. Подчеркиваемыми элементами уникального торгового предложения их товаров становятся универсальность, возможность длительного применения и долговечность, экономия, стабильность, что способствует формированию доверия потребителей. Также становится популярным использование в рекламных обращениях слова «антикризисный»:

антикризисные цены, вклады, действия, конференции.

В качестве примера эффективного формирования структуры и содержания рекламного обращения, учитывающего изменившиеся установки целевой аудитории, является компания «Балтика». В начале финансового кризиса ими был размещен видеоролик, который обращал внимание потребителей на стабильные цены и качество пива «Балтика» и в качестве средства борьбы с кризисом предлагал вкладывать деньги в его покупку. Несмотря на понесенные в ходе рекламной акции затраты, компания не только сохранила свою долю рынка, но и увеличила ее.

Другими примерами изменения рекламной политики в связи с трансформировавшимися ожиданиями населения являются рекламные ролики «Comet» и «Ariel», акцентирующие потенциальных покупателей на экономичность предлагаемого продукта.

Таким образом, влияние кризиса на рекламную отрасль можно считать в целом положительным. Он усилит существующие в настоящее время тенденции по изменению структуры рекламного рынка, позволит повысить уровень конкуренции и качества предоставляемых услуг, способствует развитию новых эффективных рекламных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информационный портал «Е-executive сообщество менеджеров» - [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2005. - Режим доступа: www.e-executive.ru, свободный.
2. Информационный портал «Advertology.ru» [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 1999. - Режим доступа: www.advertology.ru, свободный.
3. Агентство «PR Technologies» [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2008. - Режим доступа: www.prt.ru, свободный.
4. Ассоциация коммуникационных агентств России [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2004. - Режим доступа: www.akarussia.ru, свободный.
5. Информационный портал Proresearch.ru. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2004. - Режим доступа: www.proresearch.ru, свободный.
6. Российское агентство международной информации «РИА Новости» [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2008. - Режим доступа: www.rian.ru, свободный.
7. Русская служба новостей «РСН» [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2008. - Режим доступа: www.rusnovosti.ru, свободный.
8. Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2006. - Режим доступа: www.farnc.ru, свободный.
9. Аналитический центр «Видео Интернешнл» [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. и граф. дан. - М.: Б. изд., 2006. - Режим доступа: www.acvi.ru, свободный.

Блок Мартин Арнольдович

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и рекламы
Тел.: (4862) 74-53-93
E-mail: bmyl@yandex.ru



Попова Л.В., Константинов В.А.

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

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

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Взаимодействие, интеграция в единый процесс становится основным звеном механизма осуществления связей в инновационной системе. От понимания организации как атомарного хозяйственного звена осуществляется переход к системе взаимовыгодных контрактов, цепочке взаимодействующих фирм и отдельных субъектов инновационного рынка, которые совместно участвуют в создании, распределении, доведении до конечных потребителей инновационной продукции. Эта цепочка реализует взаимодействие производящего и потребляющего звена, балансирует пропорции производства и потребления, выстраивает отношения на взаимовыгодной основе.

Ключевые слова: маркетинг взаимодействия, инновационная деятельность, сетевые связи, партнерские отношения

Cooperation, integration in a single process becomes the basic link of mechanism of realization of connections in the innovative system. From understanding of organization as atomic economic link passing is carried out to the system of mutually beneficial contracts, to the chainlet of interactive firms and separate subjects of innovative market, which jointly participate in creation, distributing, taking to the eventual users of innovative products. This chainlet will realize cooperation of productive and consuming link, balances the proportion of production and consumption, lines up relations on mutually beneficial basis.

Key words: marketing of cooperation, innovative activity, network connections, partner relations

Использование концепции маркетинга взаимодействия в процессе разработки и реализации инновационных программ предполагает реструктуризацию реорганизационно-управленческих форм инновационных структур.

Стратегии реструктуризации организационно-управленческих форм, предлагаемые для инновационных структур, можно разбить на три следующих типа:

- реструктуризация путем внедрения рыночных механизмов. Иерархическое управление с помощью власти и служебного положения заменяется рыночными силами на базе центров прибыли, участия в прибылях и других стимулов. В результате подобной реструктуризации финансы частично берут на себя функцию средства координации власти в традиционной организационной пирамиде;

- реструктуризация, которая проводится на уровне индивидуального нововведения. Делается попытка преодолеть недостатки традиционных организационных форм с помощью программных инициатив повышения духа внутреннего предпринимательства, мотивации индивидуального поведения. Такая реструктуризация дает неоднозначный эффект;

- реструктуризация с помощью инновационных комбинаций различных управленческих моделей. Тем самым предпринимается попытка увязать преимущества рыночной логики и иерархического контроля, минимизируя недостатки последнего и ориентируясь на межорганизационные формы кооперации в виде альянсов, стратегических сетей и виртуальных предприятий. Эта стратегия опирается на новую управленческую логику – управление с использованием экспертного знания. Эта стратегия реструктуризации представляет наибольший интерес для инновационных структур.

Если рассматривать третью стратегию реструктуризации вообще, безотносительно к какой-либо отрасли национальной экономики, то она подразумевает, в конечном счете,

развитие внутри- и межфирменной сетевой организации на базе доверия и способности к кооперации. Сетеобразные организационно-управленческие формы во внутрифирменном контексте характеризуются отношениями между организационными подразделениями одного и того же предприятия, будь то рабочие группы, сообщества практиков, кластеры, проектные группы, отделы и т.п. Межфирменные сети - это взаимоотношения юридически самостоятельных предприятий. Рассмотрим указанные формы сетевой организации более подробно.

Под внутрифирменной сетевой организацией инновационной сферы следует понимать новый организационный идеальный тип, для которого характерна структура сети свободно связанных между собой равноправных и независимых участников инновационной деятельности. Основную конфигурацию сетевой организации можно определить как самоорганизующуюся полицентричную структуру, которая образуется с ориентацией на конкретные цели и задачи и меняется при возникновении каждой новой проблемной ситуации, не нарушая при этом сложившийся баланс властных отношений. Базой такой структуры являются постоянные, охватывающие всю систему коммуникационные, когнитивные, а также консенсуально-легитимационные процессы. Из-за ограниченности собственных ресурсов и для достижения общих целей принципиально независимые члены сети постоянно прибегают к коллективному самоограничению. При этом могут вводиться иерархические и гетерархические структурные формы, но только на время и на базе консенсуса. Теоретический анализ и эмпирические исследования [1-7] позволяют выделить применительно к инновационной сфере четыре характерные особенности внутрифирменных сетевых организационно-управленческих форм.

Во-первых, «плоская» иерархия с прозрачной легитимацией власти. Если инновационно-активная организация намерена в полную силу использовать знание, компетенцию и мотивацию на уровне отдельного сотрудника, то партнерские формы сотрудничества неизбежны. Все субъекты инновационной деятельности должны рассматриваться как принципиально равноправные и независимые участники, что требует в свою очередь принципиально нового понимания управления и организации в качестве самоорганизующейся полицентричной структуры, резко контрастирующей с известными управленческими пирамидами с доминирующей вершиной. Поэтому сетеобразные формы отличаются несколькими центрами принятия решений, что в специальной литературе часто называют гетерархией, а иногда «демократической иерархией».

Во-вторых, децентрализация ответственности с ориентацией на групповые формы труда. Там, где иерархически структурированное разделение труда и специализация с жесткими компетенциями в основном отпадают, а члены организации независимо от их места в иерархии гибко группируются вокруг ключевых задач, из самой логики внутреннего сотрудничества возникает необходимость создания групповых форм труда. При этом часто говорят о кластерах, подразумевая объединение людей вокруг общей цели.

Вытекающая отсюда децентрализация ответственности образует общефирменную предпосылку для процессов самоорганизации и своевременного решения сложных задач. Потенциал инновационных структур, связанный с более широкими возможностями действий и развития на уровне всей организации, сопровождается снижением контроля над работой отдельных сотрудников. Это часто порождает страх потери контроля над всей организацией, который особенно велик у руководителей, сформировавшихся в условиях иерархически-бюрократической управленческой пирамиды.

В-третьих, вертикально и горизонтально направленные организационные связи и коммуникации. Для внутрифирменных сетеобразных организационных форм необходимы широко используемые, охватывающие всю инновационную цепочку (наука-производство-рынок) процессы коммуникации, рефлексии и переговоров, что влечет за собой важные последствия в двух направлениях, - с одной стороны, коммуникация освобождается от барьеров, таких, как границы отделов и служебных инстанций, что отвечает идеалу предприятия без границ, а с другой - повышается статус коммуникационных процессов - от

простой передачи информации в виде отчетов и рапортов или распределения задач до процессов формирования мнений и достижения их единства на основе взаимоуважения и широкого права на обсуждение.

В-четвертых, координация сотрудничества с помощью четких правил, постановка амбициозных целей и строгая оценка результатов. Для любой дееспособной системы характерно наличие, как свободных, так и жестких связей. Было бы большой ошибкой считать, что в сетевых структурах применяются исключительно свободные связи. Если в традиционных организациях много сил тратится на то, чтобы с помощью указаний содержательно установить и определить, что и как должно быть сделано, то в сетевых структурах значительно больший упор делается на формах сотрудничества и коренных аспектах поведения сотрудников и руководителей. Координационный механизм заключается, таким образом, в тех принципах, с помощью которых регулируются и пересматриваются (вплоть до радикального изменения точек зрения) главные требования и ожидания в самых разных областях (поведение в процессе коммуникации и обратной связи, групповое поведение, поиск консенсуса и решений, честность, целостность, взаимная надежность сторон).

Таким образом, маркетинг взаимодействия в инновационной сфере повышает значимость личности, личных контактов в системе эффективных коммуникаций. Более того, он распределяет ответственность за принятие решений на весь персонал, поскольку требует участия в деятельности всех субъектов инновационной деятельности как внутри сети, так и за ее пределами. Именно аппарат управления инновационной деятельностью становится ответственным за формирование и развитие долговременных взаимовыгодных отношений в процессе взаимодействия субъектов инновационной деятельности.

Рассматривая межфирменную инновационную сетевую организацию, следует отметить, что «...наилучшим визуальным представлением таких организаций является не пирамида, а колесо, спицы которого суть «информационные связи», соединяющие «ступицу» головной организации с «ободом» стратегических партнеров. Для них характерны гибкость, специализация и особый упор на управление взаимоотношениями и связями, а не рыночными транзакциями; Они зависят от процессов администрирования, но не являются иерархиями: они осуществляют те или иные транзакции в рамках действующих отношений и зависят не столько от рыночных, сколько от переговорных процессов, определяющих характер ведения дел и ценообразование. Цель этих новых организационных форм состоит в обеспечении быстрой и гибкой реакции на изменения в технологии, конкуренции и потребительских предпочтениях.

Маркетинг взаимоотношений предлагает классифицировать межфирменные сети, что «...позволяет представить их неким континуумом, границами которого являются чистые транзакции, с одной стороны, и полностью интегрированные иерархические структуры с другой» (рисунок 1).

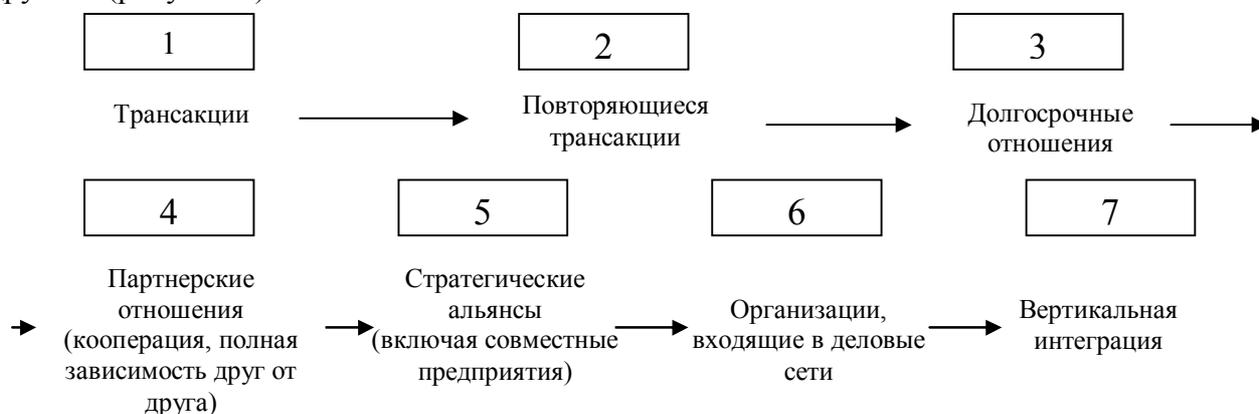


Рисунок 1 – Диапазон маркетинговых взаимоотношений [2]

Двигаясь по этому континууму, мы видим, что в своем стремлении повышению экономической эффективности инновационные фирмы все в большей степени используют административный и бюрократический, и все в меньшей степени рыночный контроль. За чистыми транзакциями идут повторные сделки, заключаемые между покупателями и продавцами.

Следующий шаг – долгосрочные взаимоотношения, все еще остающиеся отношениями соперников и зависящие от рыночного контроля. Затем мы вступаем в зону подлинно партнерских отношений, когда каждая сторона полностью зависит от своих компаньонов в определенных сферах деятельности, а конкурентная обусловленность уступает место взаимному доверию. Следующая ступень – стратегические альянсы, для которых характерно создание таких новых экономических единиц, как команды. определенное стратегическое значение производственные мощности, создание которых обеспечивается обеими сторонами. Совместные предприятия, формой которых может выступать новая фирма, есть высшая ступень развития стратегических альянсов.

Стратегические альянсы и деловые сети в инновационной сфере, построенные на принципах концепции маркетинга взаимодействия позволяют перейти от следования линейной парадигмы развития инновационных систем к нелинейной. Однако при этом предполагается, что линейные ограничения не снижают значения покренных на их основе моделей, даже если системы имеют нелинейный характер. Необходимость и возможность перехода к нелинейным динамичным системам позволяет найти оптимальный вариант управления инновационной деятельностью любого уровня. Суть этого варианта заключается в отказе от ориентации только на максимизацию доходов, прибыли и переходе к концепции устойчивого развития субъектов хозяйствования на длительный период времени через максимизацию рыночных возможностей.

Реализация принципов маркетинга взаимодействия идет по возрастающей, начиная с контактов между государством-членом на ранних этапах и субъектами инновационной деятельности, с подключением к процессу социальных партнеров. В зависимости от характера инновационной программы или проекта неплохой идеей представляется приглашение к участию отраслевых или тематических заинтересованных групп. Став «совладельцами» программы, они будут чувствовать себя ответственными за ее исход. Если не привлекать их, то могут оказаться неиспользованными ценные знания, или реализация проектов будет проходить в неоптимальном режиме. Подключение местных органов власти может также оказаться полезным для успеха программы, поскольку нередко они являются одним из «исполнителей программы» (исполнителей проекта).

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебстер, Ф. Изменение роли маркетинга в корпорации [Текст] / Составители Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква – СПб.: Питер, 2001. – С. 129 – 158.
2. Диксон, П. Управление маркетингом: Пер. с англ. [Текст] / П. Диксон. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 560 с.
3. Дойль, П. Маркетинговое управление и стратегии: Пер. с англ. [Текст] / П. Дойль. – СПб: Питер Ком, 1998.- 672с.
4. Основы менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 556с.
5. Санто, Б. Инновации как средство экономического развития: Пер. с венг. [Текст] / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 456 с.
6. Управление организацией [Текст] / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – М.: «ИНФРА-М», 2000. – 669 с.
7. Титов, А.Б. Маркетинг и управление инновациями [Текст] / А.Б. Титов. – СПб: Питер, 2001. – 230 с.

Скоблякова Ирина Васильевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

Тел.: (4862) 41-95-04

E-mail: econte@ostu.ru

В.П. ГОРШЕНИН

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Отмечено, что такие ныне официальные показатели как чистый дисконтированный доход и индекс доходности по своему содержанию не являются показателями оценки эффективности инвестиций. В качестве показателей оценки эффективности инвестиций следует принять такие величины, как приведенный доход и приведенный индекс доходности. Высказывается предположение, что существующая процедура дисконтирования не обеспечивает моделирования реальных экономических условий. В технико-экономических расчетах наиболее адекватной может оказаться такая операция как начисление сложных процентов, обеспечивающая расчет будущей стоимости.

Ключевые слова: проект, инвестиции, экономическая эффективность, методы оценки, показатели оценки, инвестиционный период.

It is pointed out that today official indexes such as discounting income and income index by their content are not considered to be evaluation indexes of investments efficiency. Such values as income and income index mentioned above can be used as efficiency value indexes. It is supposed that the existing discounting method does not provide the simulating of real economic conditions. The operation of compound computation of interest, providing the future cost calculation can be more adequate in technical economic calculations.

Key words: project, investments, economic efficiency, evaluation methods, evaluation indexes, investment period.

Наиболее объективная оценка эффективности проекта (инвестиций) обеспечивается в рамках его проектного анализа, который по своему содержанию является анализом доходности проекта [1]. Вполне очевидно, что последние два раздела проектного анализа - финансовый и экономический - являются ключевыми и собственно они обеспечивают оценку эффективности проекта.

При этом экономический и финансовый анализ проводятся на одной методологической основе – на сопоставлении затрат в проект и выгод (результатов) от него, но отличаются уровнем оценки доходности проекта [1].

Экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (народнохозяйственную эффективность проекта), а финансовый анализ – только с точки зрения фирмы и кредитора (частный интерес).

Конкретно экономический анализ и, соответственно, процедура оценки народнохозяйственной эффективности рассматриваемого проекта реализуются с использованием некоторой совокупности частных экономических методов.

Как показывает анализ литературных источников, единая общепринятая классификация методов оценки экономической эффективности инвестиций пока еще не обоснована.

Существующие методы оценки экономической эффективности инвестиций, как правило, обоснованы с позиций двух таких известных методологических подходов как затратный и доходный [3].

Затратный подход к оценке эффективности инвестиций состоит в том, что из всех анализируемых вариантов проекта, обеспечивающих одинаковые результаты (выгоды), выбирается вариант, имеющий наименьшие затраты [4].

Считается, что в новых экономических условиях наиболее адекватной является оценка эффективности инвестиций в рамках доходного подхода, который базируется на сопоставлении затрат в проект и выгод (доходов) от него.

Соответственно, в практике технико-экономических расчетов наблюдается две принципиально различающиеся группы методов оценки эффективности инвестиций [2]:

- методы сравнительной (относительной) оценки;
- методы общей (абсолютной) оценки.

Как показывает анализ содержания зарубежных методов, экономическая сущность этих методов и известных отечественных методов оценки эффективности инвестиций практически одна и та же [2].

Следует отметить, что выбор методики для оценки экономической эффективности проектного решения объекта зависит от того, является ли анализируемый объект источником прибыли или нет [5]. Например, применительно к системе теплоснабжения можно отметить следующее. Система теплоснабжения в целом является источником прибыли, образуемой от продажи тепловой энергии, а ее элементы (котельная, тепловая сеть, тепловые пункты, системы отопления) каждый по отдельности обеспечить получение прибыли не могут.

Соответственно, для выявления экономической эффективности проектного решения системы теплоснабжения в целом необходимо использовать показатели общей (абсолютной) оценки. Определяющие уравнения этих показателей построены, как известно, на основе принципа сопоставления прибыли (дохода) и единовременных затрат (капитальных вложений).

Уровень экономической эффективности проектного решения того или иного элемента системы теплоснабжения может быть выявлен с использованием показателей сравнительной оценки. В основу разработки определяющих уравнений этих показателей положен, как известно, принцип сопоставления съэкономленных текущих затрат и дополнительных капитальных вложений.

При этом выбор из нескольких эффективных вариантов наилучшего варианта проектного решения системы теплоснабжения проводится, как известно, с использованием показателей сравнительной (относительной) оценки. В этом случае методы абсолютной и относительной оценок дополняют друг друга: вариант инвестиционных вложений, выбранный с помощью методов относительной оценки эффективности, должен обладать необходимой абсолютной эффективностью.

В настоящее время в нашей стране обоснование проектных решений объектов, запланированных для строительства, проводится с использованием такого документа как «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [6]. В соответствии с отмеченными рекомендациями оценка и сравнение различных вариантов инвестиционных проектов проводится с использованием четырех общепринятых в мировой экономической практике показателей. К этим показателям относятся чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), дисконтированный общий (абсолютный) срок окупаемости ($T_{o(a)}$) [1].

Рассматриваемое проектное решение считается эффективным в том случае, если соблюдаются неравенства:

$$\text{ЧДД} > 0; \text{ИД} > 1; r_{\text{вн}} > r_n; T_{o(a)} < T_{n(a)},$$

где $r_{\text{вн}}$ - внутренняя норма доходности (неизвестная банковская процентная ставка, при которой поток наличности равен нулю);

r_n – нормативное значение внутренней нормы доходности;

$T_{n(a)}$ – нормативное значение абсолютного (общего) срока окупаемости капитальных вложений, год.

Анализ содержания определяющих выражений для ЧДД, ИД, ВНД, $T_{o(a)}$ показывает, что эти выражения разработаны на основе принципа сопоставления прибыли и капитальных вложений. Соответственно, неравенства в рамках методических рекомендаций [6] следует рассматривать как методы общей (абсолютной) оценки эффективности.

При оценке эффективности проектов с использованием ЧДД, ИД, ВНД и $T_{o(a)}$ нередко возникают неопределенные противоречивые ситуации [3]. Так, например, при

сравнительном анализе двух вариантов решения проекта могут наблюдаться следующие взаимоисключающие результаты: $ЧДД_1 > ЧДД_2$, а $ВНД_1 < ВНД_2$, $T_{o(1)} > T_{o(2)}$.

Как показывает анализ выполненных ниже расчетов (см. табл. 2, строка 4), результаты оценки эффективности отдельного решения проекта с использованием ЧДД, ИД, ВНД и $T_{o(a)}$ также могут быть противоречивыми ($ЧДД > 0$, $ИД > 1$, $T_{o(a)} > T_{н(a)}$).

Такая противоречивая ситуация, возникающая в отдельных случаях при оценке эффективности проектов, объясняется тем, что ЧДД и ИД не являются по своей сути показателями эффективности инвестиций. Это связано с тем, что значения ЧДД и ИД определяются применительно ко всему сроку службы объекта T_3 .

В качестве показателей, обеспечивающих оценку эффективности инвестиций, могут найти применение только такие величины как приведенный доход и приведенный индекс доходности [5]. Это связано с тем, что значения этих величин определяются в рамках нормативного срока окупаемости $T_{н(a)}$ капитальных вложений.

Однако, в [5] исследования выполнены для частного случая, когда значения стоимости текущих затрат и результатов в проекте постоянны по годам инвестиционного периода. В этом случае использование средних значений отдельных экономических величин при расчете показателей эффективности не искажает результаты этих расчетов.

Ниже проводится обоснование показателей для оценки эффективности инвестиций применительно к случаю, когда значения стоимости затрат и результатов в проекте уменьшаются по годам длительного инвестиционного периода. При этом изменение значений величин по годам инвестиционного периода обусловлено введением в математический аппарат экономических расчетов такого известного приема как дисконтирование.

Обоснование показателей, проводится на примере такого характерного объекта народного хозяйства как система централизованного теплоснабжения (СЦТ).

В качестве исходного теоретического положения при обосновании показателей для оценки общей (абсолютной) эффективности инвестиций принимается формула полного дохода D_{π} [5]. Применительно к нашему случаю имеем:

$$D_{\pi(t)} = R_t - \pi_t = m_t - K_t,$$

где $D_{\pi(t)}$ - текущая (сегодняшняя) стоимость будущего полного дохода от СЦТ, руб.;

$D_{\pi(t)} \equiv ЧДД$;

$$R_t = \sum_{k=m}^{k=n} (R_{fk} q_k); \quad \pi_t = K_t + Z_t \text{ [5]}; \quad K_t = \sum_{k=1}^{k=m} (K_{fk} q_k); \quad Z_t = \sum_{k=m}^{k=n} (Z_{fk} q_k); \quad m_t = \sum_{k=m}^{k=n} (m_{fk} q_k);$$

где R_t , m_t , π_t , K_t , Z_t - текущая (сегодняшняя) стоимость, соответственно, будущей выручки и прибыли от реализации тепловой энергии, будущих полных, единовременных (капиталовложений) и текущих затрат за весь срок службы СЦТ, руб.;

R_{fk} , m_{fk} , K_{fk} , Z_{fk} - стоимость, соответственно, выручки и прибыли от реализации тепловой энергии, единовременных (капиталовложений) и текущих затрат в k-том году (будущие стоимости), руб/год;

q_k - дисконтирующий множитель; $q_k = (1+p)^{-k}$;

p - норма дисконта, представляющая собой приемлемую для инвестора норму денежного дохода на капитал и принимается равной банковской процентной ставке по вкладам [2];

k - текущий год инвестиционного периода; $k=1, 2, \dots, m, \dots, n$; m - год ввода и освоения объекта; n - последний год инвестиционного периода (срока службы объекта); $n-m = T_3$; T_3 - срок службы объекта.

Индекс полной доходности $ID_{\pi(t)}$ определяется известным образом:

$$ID_{\pi(t)} = m_t / K_t,$$

Необходимым условием дальнейшего экономического анализа проекта должны быть следующие соотношения:

$$D_{\pi(t)} \geq 0; \quad ИД_{\pi(t)} \geq 1.$$

Собственно показатели для оценки общей (абсолютной) эффективности инвестиций определяются:

- приведенный доход [5]:

$$D_t = \sum_{k=1}^{k=z} m_{tk} - K_t, \text{ руб};$$

- приведенный индекс доходности [5]:

$$ИД_t = \sum_{k=1}^{k=z} m_{tk} / K_t;$$

- внутренняя норма доходности, определяемая как положительный корень уравнения (принимая, что $r = r_{вн}$):

$$m_t - K_t = 0;$$

- дисконтированный общий (абсолютный) срок окупаемости $T_{o(a)}$ капиталовложений за счет прибыли, определяемый в результате решения уравнения:

$$\sum_{k=1}^{k=x} m_{tk} - K_t = 0,$$

где m_{tk} – текущая (сегодняшняя) стоимость будущей прибыли в k -том году, руб/год;
 $m_{tk} = m_{fk} q_k$;

m_{fk}, q_k, m_t, K_t ;

$z \equiv T_{н(a)}; \quad x \equiv T_{o(a)}$;

Нижние индексы «f» и «t» от англ., соответственно, «future» - «будущий» и «today» - «сегодня».

Экономическая эффективность проектного решения СЦТ (капитальных вложений в СЦТ) определяется с использованием известных соотношений:

$$D_t > 0; \quad ИД_t > 1; \quad r_{вн} > r_n; \quad T_{o(a)} < T_{н(a)},$$

При обосновании показателей для оценки сравнительной (относительной) эффективности инвестиций в качестве исходного теоретического положения принимается формула экономического эффекта по полным затратам \mathcal{E}_π [5]:

$$\mathcal{E}_{\pi(t)} = (\pi_{t1} - \pi_{t2}) = \Delta \pi_t = \Delta Z_t - \Delta K_t;$$

где $\mathcal{E}_{\pi(t)}$ – текущая (сегодняшняя) стоимость будущего экономического эффекта по полным затратам, руб;

$$\Delta Z_t = Z_{t1} - Z_{t2} = \sum_{k=m}^{k=n} (Z_{fk1} - Z_{fk2}) q_k; \quad \Delta K_t = K_{t2} - K_{t1} = \sum_{k=1}^{k=m} (K_{fk2} - K_{fk1}) q_k;$$

где индексы «1» и «2» относятся, соответственно, к базовому и предлагаемому (проектному) решениям элемента (объекта).

Необходимым условием дальнейшего экономического анализа проекта должны быть следующие соотношения:

$$\pi_{t2} \leq \pi_{t1}; \quad \mathcal{E}_{\pi(t)} \geq 0.$$

Собственно показатели для оценки сравнительной (относительной) эффективности инвестиций определяются:

- дисконтированный сравнительный срок окупаемости $T_{o(t)}$ дополнительных капиталовложений, определяемый в результате решения уравнения:

$$\sum_{k=1}^{k=x} \Delta Z_{tk} - \Delta K_t = 0;$$

- дисконтированные приведенные затраты:

$$\Pi_t = K_t + \sum_{k=1}^{k=z} Z_t, \text{ руб},$$

где $\Delta Z_{tk} = \Delta Z_{fk} q_k = (Z_{fk1} - Z_{fk2}) q_k$;

$z \equiv T_n$; $x \equiv T_{o(t)}$; T_n – нормативное значение сравнительного срока окупаемости.

Экономическая эффективность дополнительных капитальных вложений в предлагаемое решение рассматриваемого элемента СЦТ выявляется на основе известных соотношений [2]:

$$T_{o(t)} \leq T_n; \quad \Pi_2 \leq \Pi_1,$$

Применительно к СЦТ для выявления наиболее эффективного варианта ее решения из двух рассматриваемых вариантов наряду с неравенствами может быть использовано также следующее соотношение [5]:

$$D_{t1} \leq D_{t2},$$

Представленные выше выражения экономических показателей обеспечивают учет фактора времени, проявляющегося в разновременности затрат и результатов проекта и, соответственно, в изменении ценности денег по годам инвестиционного периода.

Как известно, фактор времени в современных расчетах учитывается с использованием такой финансовой операции как дисконтирование, обеспечивающей приведение стоимости разновременных результатов и затрат к какому-то одному моменту времени.

Действующие отечественные методические рекомендации [6] предусматривают дисконтирование денежных потоков к началу расчетного периода ($k=0$). В этом случае определяется текущая (сегодняшняя) стоимость C_t капитала [1-4]:

$$C_{t(ik)} = q_k C_{f(ik)} = C_{f(ik)} / (1+p)^k,$$

где $C_{t(ik)}$ – текущая (сегодняшняя) стоимость i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году, руб/год;

$C_{f(ik)}$ – стоимость i -того ресурса (товара) в k -том году (будущая стоимость капитала), руб/год.

Уравнение содержит две неизвестные величины: текущую C_t и будущую C_f стоимости. Чтобы решить это уравнение, необходимо иметь дополнительное уравнение связи, позволяющее определить, например, величину C_f .

В технико-экономических расчетах по оценке эффективности проектов могут использоваться следующие виды цен [3]: базисные C_b , расчетные C_p , прогнозные C_k и мировые C_m . Базисные цены рекомендуется использовать в расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов на стадии предварительных технико-экономических исследований. На стадии разработки технико-экономического обоснования проекта расчет его экономической эффективности следует проводить в прогнозных ценах.

Использование прогнозных цен C_k на стадии разработки технико-экономического обоснования проекта обеспечивает расчет будущей (прогнозной) стоимости C_f его затрат и результатов.

Соответственно, будущая (прогнозная) стоимость $C_{f(ik)}$ i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году, определяется с использованием метода начисления сложного процента от исходной стоимости, за которую принимается стоимость ресурса (товара) $C_{0(ik)}$, рассчитанная в рыночных ценах C_{i0} на начальный момент инвестиционного периода ($k=0$):

$$C_{f(ik)} = (1+p)^k C_{0(ik)} = (1+p)^k C_{i0} V_{ik} = C_{ik} V_{ik},$$

где $C_{0(ik)}$ – исходная стоимость i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году, т. е. стоимость, рассчитанная с использованием рыночной цены, имеющей место в начальный момент инвестиционного периода ($k=0$);

C_{i0} – рыночная цена i -того ресурса (товара), имеющая место в начальный момент инвестиционного периода ($k=0$);

C_{ik} – рыночная цена i -того ресурса (товара) в k -том году (в момент разработки проекта C_{ik} – это прогнозная цена).

V_{ik} – количество i -того ресурса (товара), потребляемого (выпускаемого) в k -том году.

Из выражения следует, что:

$$\begin{aligned} C_{ik} &= (1+p)^k C_{i0}, \\ C_{i(ik)} = C_{0(ik)} &= C_{i0} V_{ik}, \end{aligned}$$

Из выражения следует, что расчет исходной стоимости будущих разновременных затрат и результатов, как бы «автоматически» обеспечивает их дисконтирование, т.е. приведение их стоимости к началу инвестиционного периода.

Следует отметить, что существующая процедура дисконтирования (не учитывающая алгоритм определения будущей стоимости) обеспечивает расчет по сути не «сегодняшней», а «вчерашней» стоимости будущих затрат и результатов.

Результаты расчетов, выполненных с использованием процедур дисконтирования и начисления сложных процентов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Процедура дисконтирования

Величины	Значения величин по годам инвестиционного (расчетного) периода (k – номер года)															Суммы значений величин
	k	0	1	2	3	4	5	6	...	20	21	22	23	24	25	
q_k	1	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	0,56	...	0,15	0,135	0,123	0,111	0,101	0,092		
1. Исходная стоимость будущих затрат и результатов (в ценах на начало инвестиционного периода, $k=0$)																
K_{0k}	20	10	5	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	35	
Z_{0k}	0	18	20	25	25	25	25	...	25	25	25	25	25	25	613	
R_{0k}	0	20	25	30	30	30	30	...	30	30	30	30	30	30	735	
m_{0k}	0	2	5	5	5	5	5	...	5	5	5	5	5	5	122	
2. Будущая (прогнозная) стоимость будущих затрат и результатов																
K_{fk}	20	11	6	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	37	
Z_{fk}	0	19,8	24,1	33,3	36,8	40,3	44,6	...	167	185	203	225	248	272	2694	
R_{fk}	0	22	30,1	40	44,1	48,4	53,6	...	200	222	244	270	297	326	3232	
m_{fk}	0	2,2	6,0	6,7	7,3	8,1	9,0	...	33,3	37,0	40,6	45,0	49,5	54,4	538	
3. Текущая (сегодняшняя) стоимость будущих затрат и результатов (дисконтированная будущая стоимость)																
K_{tk}	20	10	5	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	35	
Z_{tk}	0	18	20	25	25	25	25	...	25	25	25	25	25	25	613	
R_{tk}	0	20	25	30	30	30	30	...	30	30	30	30	30	30	735	
m_{tk}	0	2	5	5	5	5	5	...	5	5	5	5	5	5	122	
4. Дисконтированная исходная стоимость будущих затрат и результатов																
$K_{k(д)}$	20	9,1	4,15	0	0	0	0	...	0	0	0	0	0	0	33,3	
$Z_{k(д)}$	0	16,4	16,6	18,8	17,0	15,5	14,0	...	3,8	3,4	3,1	2,8	2,5	2,3	217	
$R_{k(д)}$	0	18,2	20,8	22,5	20,4	18,6	16,8	...	4,5	4,1	3,7	3,3	3,0	2,7	259	
$m_{k(д)}$	0	1,8	4,2	3,7	3,4	3,1	2,8	...	0,75	0,7	0,6	0,55	0,5	0,4	42	

Примечания: 1) $p=0,1$; 2) значения величин K, Z, R, m даны в млн. руб.

При этом степень уменьшения суммарных значений стоимости единовременных и текущих затрат, а также стоимости результатов весьма различная (таблица 1). Соответственно, суммарное значение стоимости единовременных затрат изменяется не значительно по сравнению с суммарным значением стоимости прибыли, что искусственно, на наш взгляд, снижает эффективность проекта.

В тоже время в рамках инвестиционного периода того или иного проекта, вполне очевидно, будет наблюдаться рост цен на материальные и энергетические ресурсы, а также на выпускаемую продукцию. Это приведет к изменению будущей стоимости результатов и

затрат рассматриваемого проекта и отразится на уровне его эффективности. Учет этого фактора, как показано выше, обеспечивается в результате использования в расчетах такого действия как начисление сложных процентов (вместо дисконтирования). В этом случае моделируются конкретные экономические условия реализации проекта.

Используя данные таблицы 1, рассчитаны значения показателей для оценки эффективности инвестиций, которые сведены в таблицу 2. При этом рассчитаны значения как показателей, рекомендованных существующей методикой [6], так и предлагаемых в данной статье.

Таблица 2 – Показатели эффективности

Виды стоимости будущих затрат и результатов	Показатели эффективности и номера их формул			
	существующая методика [6] / предлагаемая методика			
	$D_{\pi(t)} / D_t$, млн. руб	$ID_{\pi(t)} / ID_t$	ВНД / ВНД	$T_{o(a)} / T_{o(a), \text{год}}$
1. Исходная	87 / 12	3,5 / 1,34	- / -	7,7 / 7,7
2. Будущая (прогнозная)	501 / 47,4	14,5 / 2,28	- / -	5,8 / 5,8
3. Текущая (сегодняшняя)	87 / 12	3,5 / 1,34	0,23 / 0,23	7,7 / 7,7
4. Дисконтированная исходная	8,7 / -5,5	1,26 / 0,83	0,14 / 0,14	13,6 / 13,6

Примечания: 1) виды стоимости будущих затрат и результатов в таблице 2 те же, что и в таблице 1;
2) $p=0,1$, $T_{n(a)}=10$ лет.

Как следует из таблицы 2, значения показателей оценки эффективности инвестиций, рассчитанные с использованием дисконтированных («вчерашних»), исходных («сегодняшних») и прогнозных («будущих») значений величин, существенно различаются между собой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика [Текст]: учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 831 с.
2. Экономика предприятий энергетического комплекса [Текст]: учебник для вузов / В.С. Самсонов, М.А. Вяткин. – М.: Высшая школа, 2001. - 416 с.
3. Соколов, Е.Я. Теплофикация и тепловые сети [Текст]: учебник для вузов / Е.Я. Соколов. - 8-е изд., стереот. – М.: Издательский дом МЭИ, 2006. - 472 с.
4. Бобылев, С.Н. Экономика природопользования [Текст]: учебник для вузов / С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 501 с.
5. Горшенин, В.П. Техно-экономическое обоснование проектного решения системы централизованного теплоснабжения [Текст] / В.П. Горшенин // Известия вузов. Строительство.- 2006. - №5. – С. 51-55.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст]: вторая редакция / Под ред. В.В. Косова, В.Н. Лившица, А.Г. Шахназарова. – М.: ОАО «НПО», изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
7. Лева, О.В. Анализ критериев оценки инвестиционных проектов [Текст] / О.В. Лева, В.А. Калугин // Известия вузов. Строительство.- 2004. - №3. – С. 44-48.
8. Виленский, П.Л. Об оценке эффективности инвестиций в строительстве [Текст] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц // Экономика строительства. – 2001. - №9. – С. 2-14.
9. Андреев, Л.С. Определение экономической эффективности инвестиционных проектов и инноваций в строительстве [Текст] / Л.С. Андреев, В.С. Резниченко // Экономика строительства. – 2001. - №9. – С. 14 – 27.

Владимир Петрович Горшенин

Орловский государственный аграрный университет, г. Орел

Кандидат технических наук, зав. кафедрой «Теплотехника и электротехника», старший научный сотрудник

Тел.: (4862) 76-44-69

E-mail: gorchnin@list.ru

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

УДК 657.1:330.133

Б.Г. МАСЛОВ

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ

В статье рассмотрены особенности организации и ведения управленческого учета формирования стоимости продукции на основе интегрированного подхода. Предложен механизм аналитического учета в целях принятия управленческих решений.

Ключевые слова: стоимость, управленческий учет, модель, счета, аналитический учет, готовая продукция.

In article features of the organisation and conducting the administrative account of formation of cost of production on the basis of integrated approach are considered. The mechanism of the analytical account with a view of acceptance of administrative decisions is offered.

Key words: cost, the administrative account, model, accounts, the analytical account, finished goods.

Финансовый учет формирования себестоимости осуществляется для концентрации затрат на соответствующих счетах бухгалтерского финансового учета, своевременного, полного и достоверного отражения фактических затратах и накопления информации о себестоимости добытого природного песка.

Существует слабая привязка действующей методологии учета затрат к условиям производства в силу технологических особенностей, в связи с чем необходимо пересмотреть теоретические разработки с учетом специфики отрасли и дать четкие методические рекомендации по формированию учетно-аналитической системы, способствующей информационному обеспечению процессов производства и управления предприятием.

В значительной степени повысить информационные возможности учетной системы позволит построение управленческого учета затрат на добычу полезного ископаемого.

В силу отсутствия законодательной регламентации правил и стандартов постановки управленческого учета, его организация осуществляется в соответствии с информационными потребностями менеджмента конкретного предприятия, и предусматривает разработку и внедрение элементов, представленных на рисунке 1.

Действенный управленческой учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности.

Прежде чем приступить к сбору, обработке и оценке управленческой информации, важно четко определить, какие подразделения в состоянии представить необходимые данные. С этой целью целесообразно выделить три центра ответственности: карьер, механический цех и администрацию предприятия, которые образуют финансовую структуру комбината. Использование подобной схемы организации учета позволит измерять результаты деятельности линейных менеджеров, оперативно отслеживать отклонения фактических значений показателей от целевых, и выявлять их причины.

Рассматривая конечный продукт – добытый песок как результат общего производственного процесса, можно выделить его части. Ими являются технологические процессы, представляющие собой заранее спланированные операции. Предприятию важно

определить, какие бизнес-процессы будут являться объектами планово-учетной деятельности.

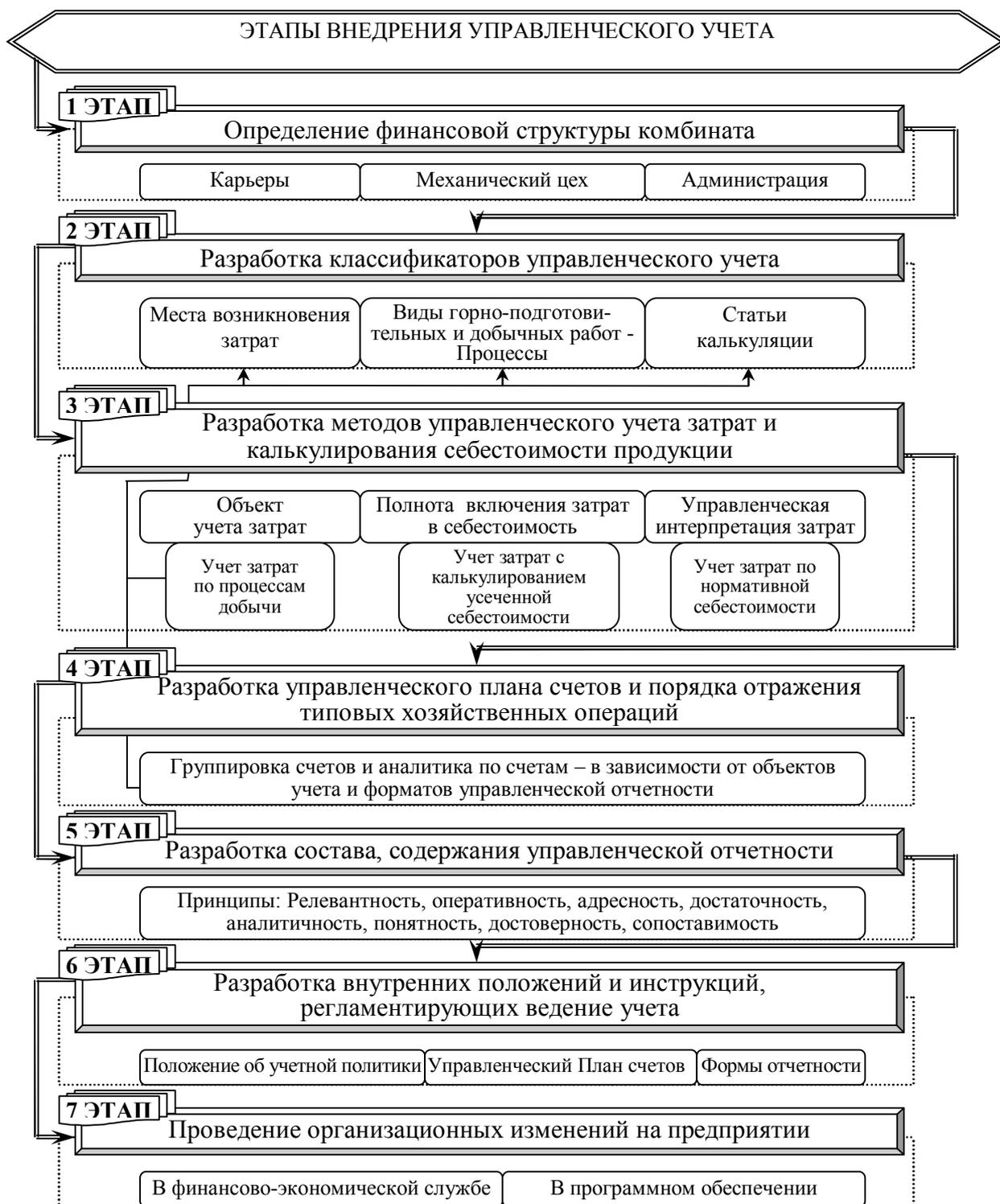


Рисунок 1 – Концептуальная модель построения управленческого учета

Классификаторы управленческого учета определяют и описывают различные объекты учета с целью их однозначной трактовки всеми участниками процессов планирования, организации, стимулирования и контроля на предприятии.

Управление производственной деятельностью сводится к управлению процессами, которые составляют технологическую цепочку производственного цикла. Это процесс осуществления горно-подготовительных работ и непосредственно добычи полезного ископаемого. При этом в ходе вскрыши производится комплекс работ по зачистке грунта, его

погрузке и перевозке, каждая из которых требует затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов [2]. Управленческий персонал должен получать информацию о протекании каждой операции, анализировать ее и вырабатывать управляющее воздействие.

Затраты, связанные с добычей реализуемого песка, концентрируются на счете 20 «Основное производство», а затраты, возникающие в процессе вскрыши, учитываются на счете 97 «Расходы будущих периодов». При этом, несмотря на значимость горно-подготовительных работ в производственном процессе и существенность уровня затрат на их осуществление, в учете обеспечена их аналитика лишь по экономическим статьям затрат. Счет 20 также имеет постатейную структуру, не позволяющую отследить уровень затрат отдельных структурных подразделений и стоимость каждого этапа добычных работ.

Для эффективной реализации учетных и контрольно-аналитических процедур управленческого учета затрат представляется целесообразным организовать учет в разрезе мест возникновения затрат и обеспечить группировку затрат на добычу полезных ископаемых по технологическим операциям производственного процесса. Информация о протекании каждого процесса будет отражаться в учете в виде затрат по статьям.

Для интерпретации классификационных основ производственных затрат в учетном пространстве необходима разработка управленческого плана счетов. Действующий План счетов допускает возможность учета затрат на производство внутри единой системы бухгалтерского учета (финансового и управленческого). Однако для целей управления счета учета затрат необходимо дополнить специфической управленческой аналитикой [3].

Ориентируясь на гармонизацию финансового и управленческого учета и интеграцию учетных данных, ввиду технологических и организационных особенностей производства, построение системы счетов управленческого учета целесообразно обеспечить в аналитических позициях, представленных на рисунке 2.

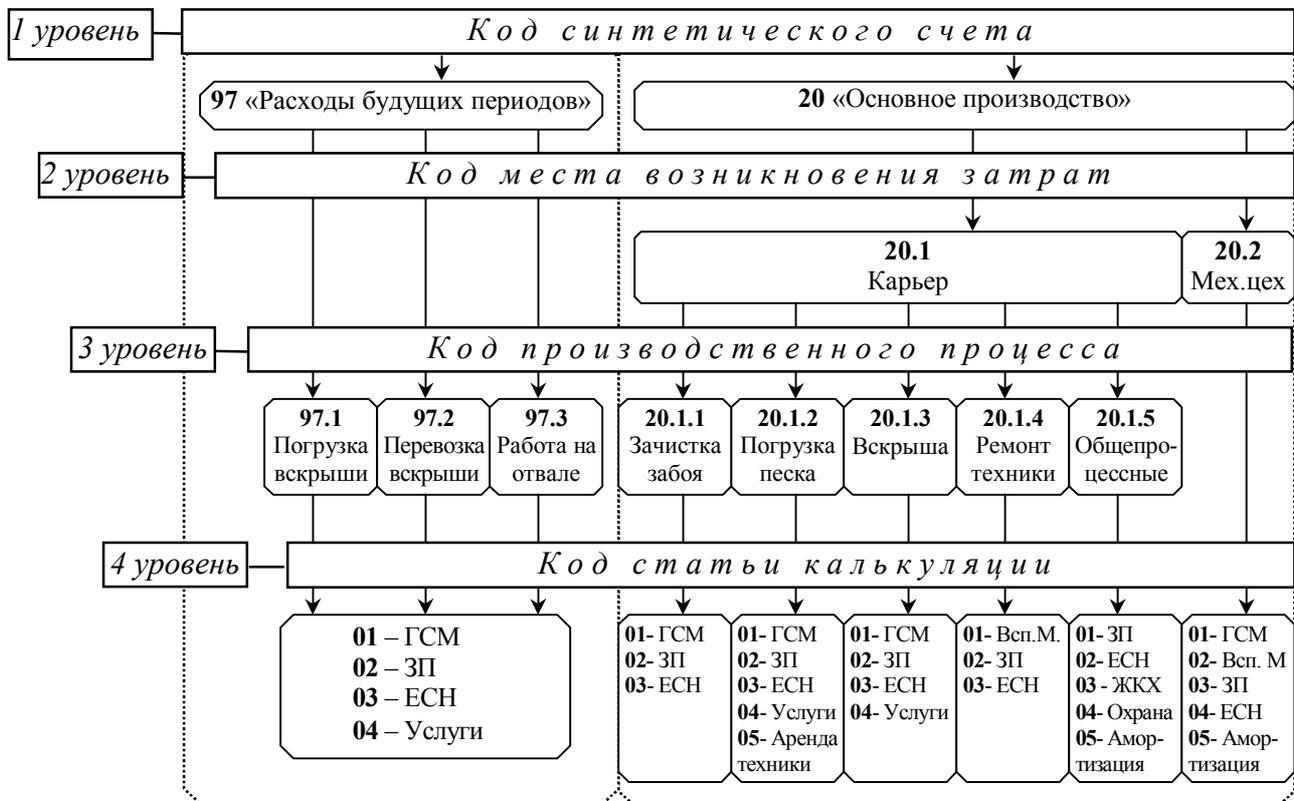


Рисунок 2 – Структура счетов 20 «Основное производство» и 97 «Расходы будущих периодов» для целей управленческого учета

Мех. цех – Механический цех; ЗП – заработная плата;
Всп. М. – Вспомогательные материалы; ЖКХ – Коммунальные услуги

Выделение мест возникновения затрат по предложенным направлениям обеспечивает возможность концентрации внимания руководства высшего уровня предприятия на стратегических направлениях посредством поручения исполнителю – руководителю среднего уровня – выполнения текущих производственно-хозяйственных функций, возможность перераспределения ресурсов предприятия, а также уменьшение рисков за счет гарантии полного контроля производственно-хозяйственных процессов.

Организованный таким образом аналитический учет затрат производства обеспечит разграничение потребления ресурсов на отдельные процессы вскрыши и добычи по видам выполняемых работ в разрезе статей затрат.

С одной стороны, предложенная детальная аналитика позволяет накапливать статистический материал для анализа по каждому принципиальному виду затрат, что необходимо для принятия правильных управленческих решений.

С другой стороны, есть возможность группировать счета «низшей детализации» в более крупные группы затрат для целей финансового или налогового учета.

Такая гибкая организация структуры счетов позволяет вести весь учет на едином информационном поле проводок и избегать ошибок, возникающих из-за двойного учета информации [1].

Предложенная детализация информационного обеспечения управления затратами рекомендована к соблюдению в планово-учетной деятельности, ввиду тесной взаимосвязи процесса калькулирования себестоимости продукции с учетом производственных затрат.

Ежемесячно собранные на счетах 20 «Основное производство» и 97 «Расходы будущих периодов» затраты на добычу целесообразно списывать по направлениям и алгоритму, предусмотренным действующими Положениями по ведению бухгалтерского учета и Учетной политикой комбината, обеспечивая формирование себестоимости добытого природного строительного песка в порядке, представленном на рисунке 3.

Ввиду большого разнообразия затрат на разных уровнях производства и сложности их связей с различными функциями, выполняемыми предприятием, ориентируясь на информационные потребности и специфику бизнеса, обосновано использование комплексного метода учета затрат и калькулирования себестоимости природного песка, принципы которого необходимы к соблюдению и в управленческом учете в целях получения подробной информации по различным аспектам ее деятельности.

Технологические особенности добывающей отрасли служат основанием для применения попроцессного метода учета затрат и калькулирования себестоимости вскрышного грунта и добытого песка, обеспечивающего формирование информации в целях анализа и контроля уровня затрат по отдельным производственным процессам и выявления технологических процессов, в которых имеют место отклонения от принятой технологии и норм затрат.

Учет затрат по местам возникновения применяется для учета внутризаводского оборота, формирования контрольных показателей деятельности подразделений, определения потребности подразделения в ресурсах.

Два других признака (полнота учитываемых затрат и оперативность учета и контроля за затратами) характеризуют степень детализации информации о затратах для целей управленческого планирования и проведения CVP-анализа.

Подход калькулирования плановой себестоимости дает возможность составлять бюджеты, проводить оперативную оценку эффективности управления отклонениями, упростить оценку запасов.

Методика расчета усеченной себестоимости используется для принятия краткосрочных оперативных решений, расчета прибыльности продукции, анализа решений по краткосрочному изменению отпускных цен.

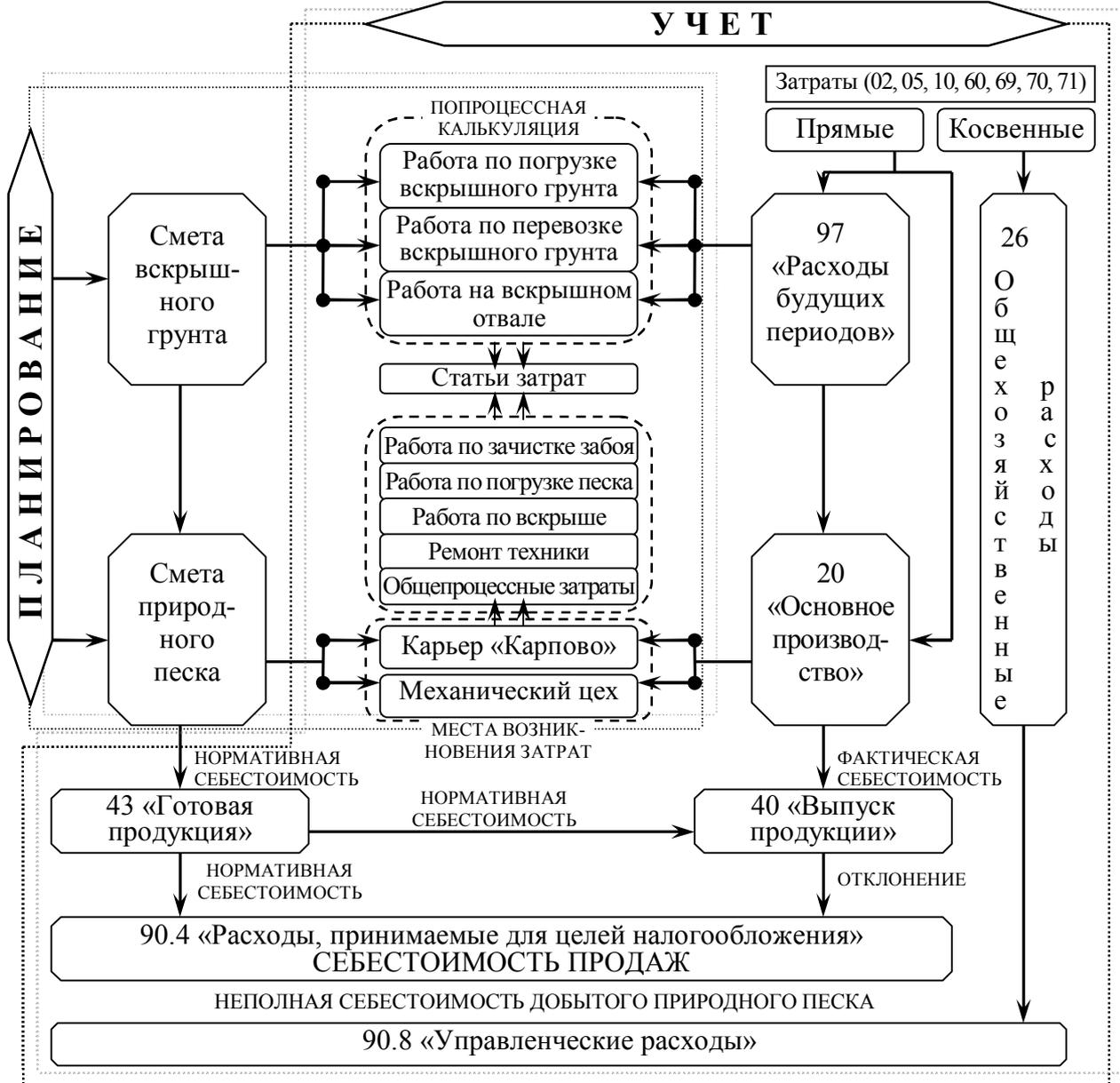


Рисунок 3 – Принципиальная модель формирования себестоимости в управленческом учете

Основной предпосылкой директ-костинга является признание того, что управленческие расходы не имеют существенной обусловленности факторами производства, которая выявлена посредством установления тесноты связи статей общехозяйственных затрат с объемом производства при пороговом значении коэффициента корреляции 10%.

В целом, совершенствование методики калькулирования себестоимости посредством внедрения попроцессной калькуляции, позволит на всех стадиях финансового цикла и в разрезе всех основных видов работ, сформировать информационное обеспечение процессов планирования и контроля на всех уровнях управления.

Порядок формирования стоимости горно-подготовительных работ на счете 97 в управленческом учете демонстрирует схема на рисунке 4.

Учетные процедуры по формированию затрат счета 20 «Основное производство» в управленческом учете также predetermined процессами документального оформления хозяйственных операций и их систематизацией.

В целях правильного определения себестоимости продукции, обеспечения контроля затрат на производство в первую очередь на счете 20 целесообразно произвести группировку затрат в разрезе административно обособленных структурных подразделений предприятия: карьера (20.1) и механического цеха (20.2).

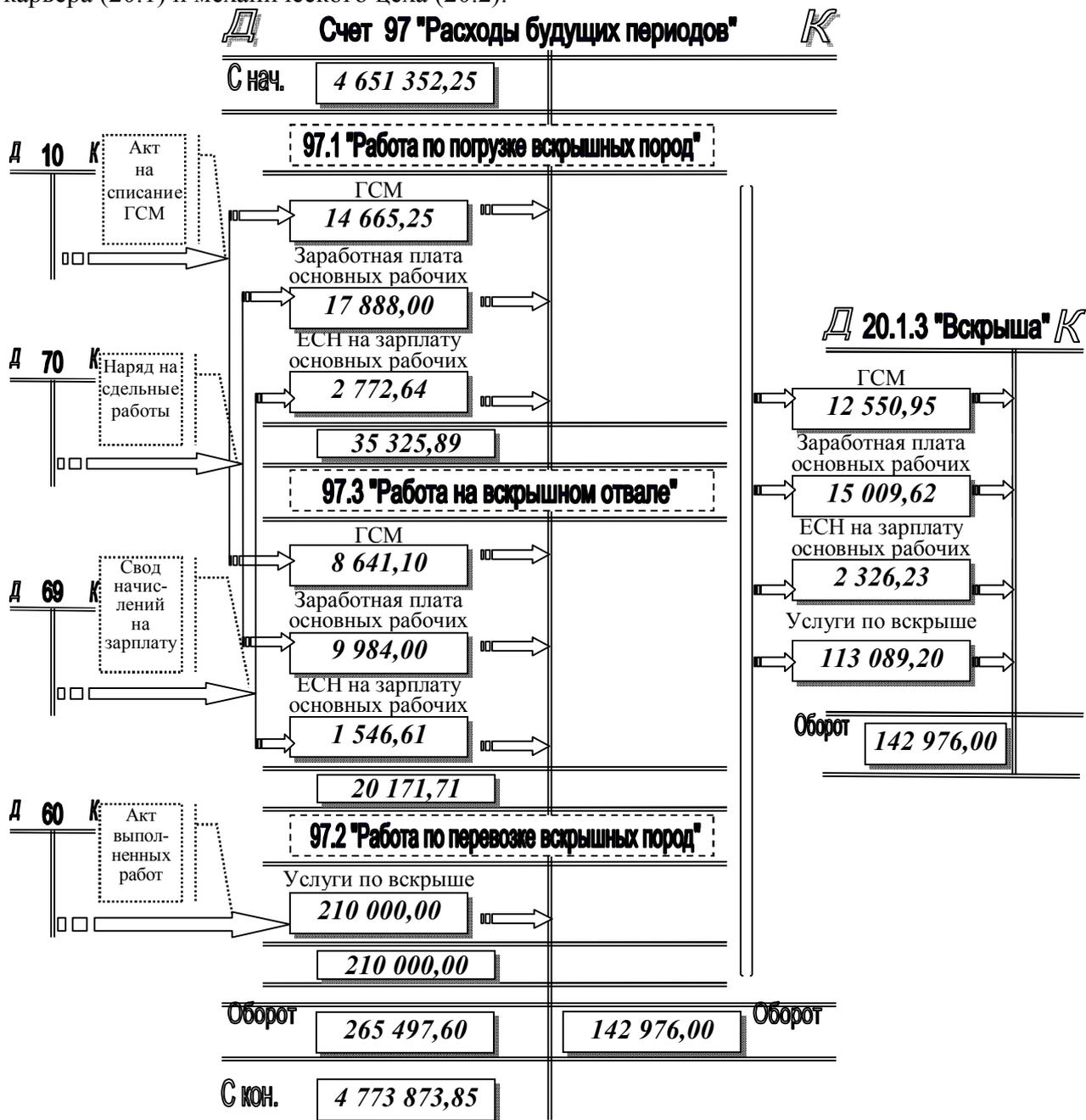


Рисунок 4 – Схема отражения хозяйственных операций по учету затрат на горно-подготовительные работы в управленческом учете

Рекомендованная структура счетов 97 и 20 выступает основополагающим стержнем, консолидирующим всю систему учета, не нарушая ее необходимой гибкости и оперативности. Однако современные подходы к управленческому учету предполагают его комплексную организацию, что предопределяет необходимость построения рациональной системы управленческой отчетности. Основываясь на массиве первичных данных финансового учета, управленческий учет представляет иную их интерпретацию и воплощается в итоговой, отличной от финансовых регистров, информации, система которой представлена на рисунке 5. В целом, совершенствование учетной системы затрат и формирования себестоимости продукции посредством внедрения управленческого учета позволяет учесть затраты на производство, начиная с подготовки добычи полезного

ископаемого до его выпуска, в разрезе технологических операций производственного цикла. Группировка затрат каждого этапа производства по экономическим статьям дает возможность иметь достоверные показатели затрат хозрасчетных подразделений, рассчитанные по данным управленческого учета.

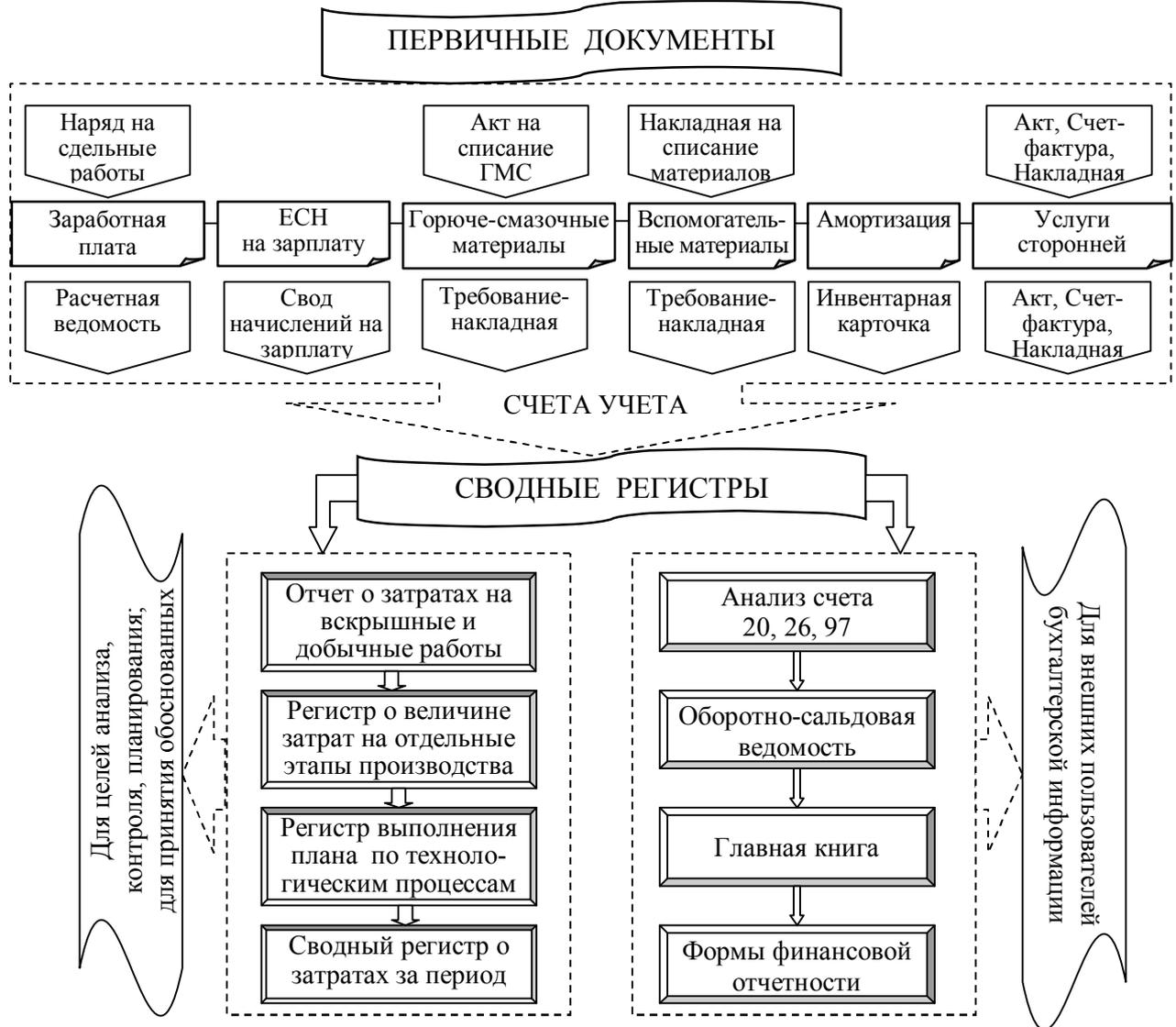


Рисунок 5 – Система документооборота для целей управленческого учета

В результате предложенных рекомендаций учетную систему затрат и формирования себестоимости природного строительного песка необходимо рассматривать как интегрированную информационную систему, состоящую из гармонично развивающегося бухгалтерского финансового и управленческого учета, создающих рациональный поток информации в целях управления финансово-хозяйственной деятельностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов, Н. Принципы построения управленческого учета в интегрированных группах [Текст] / Н. Адамов, Т. Козенкова // Финансовая газета. – 2008. – № 30.
2. Буткевич, Г.Р. Без нерудных стройматериалов не обойтись [Текст] / Г.Р. Буткевич // Строительный эксперт. – 2004. – № 12.
3. Бухгалтерский учет: учебник [Текст] / П. С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондраков и др. – М.: Бухгалтерский учет. – 1996. – 576 с.
4. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2005. – № 1.

Маслов Борис Григорьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

В.В. МАРТЕМЬЯНОВ

АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассмотрены состояние и тенденции технологического развития Орловской области, а также проведен анализ динамики технологического развития области в ее взаимосвязи с основными социально-экономическими факторами.

Ключевые слова: регион; технологическое развитие; показатели технологической активности, концентрации и результативности; интегральный индекс технологического развития.

In the given paper are considered a condition and tendencies of a technological development of the Oryol area, and also the assaying of dynamic of a technological development of the Oryol area in its correlation with the base socio-economic factors is carried out.

Key words: region; technological development; indicators of technological activity, concentration and productivity; an integrated index of technological development.

В настоящее время для российской экономики актуально стимулирование спроса на новые технологии, модернизация технологической базы регионов, направления и инструменты государственной поддержки проектов и программ преодоления технологических разрывов, а также оптимизация финансирования НИОКР.

Для того чтобы понять, за счет чего можно развивать технологическую базу в регионе, в котором отсутствуют крупные предприятия обрабатывающей промышленности, проанализируем технологическое развитие такого региона на примере Орловской области.

Для начала необходимо выявить причины наличия эффективной структуры инновационного развития вне крупных промышленных кластеров. Для проведения такого анализа целесообразным представляется рассмотреть динамику экономических показателей в целом и отдельно показателей технологического развития.

Как видно из данных таблицы 1, по основным экономическим показателям Орловская область демонстрирует устойчивый рост, при этом за восемь лет валовой региональный продукт (ВРП) и объем промышленного производства выросли почти в четыре раза, а – инвестиции в основной капитал почти в пять раз.

Таблица 1 – Динамика основных экономических показателей Орловской области [1]

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
ВРП, млрд. руб.	22,2	27,6	35,7	42,1	46,0	58,0	62,4	79,8
Объем промышленного производства, млрд. руб.	13,8	16,3	19,8	23,3	26,8	43,0	47,8	56,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	4,9	5,1	5,1	6,0	7,8	9,6	12,1	23,9

При этом рост обеспечен за счет технологических, а не ресурсных, конкурентных преимуществ.

В таблице 2 показываем динамику показателей технологического развития Орловской области в сравнении с показателями по РФ в целом. Показатели технологической активности, концентрации и результативности отражают следующее:

- технологическая активность – удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, %;
- технологическая концентрация – удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, % от всех организаций;
- технологическая результативность – удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %.

Таблица 2 – Динамика технологического развития Орловской области в сравнении с РФ

Годы		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Показатели	технологическая активность	РФ	1,3	1,2	1,4	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1
		Орл. обл.	3,4	3,0	1,1	1,1	1,7	0,7	4,4	2,1
	технологическая концентрация	РФ	8,8	8,5	9,0	9,5	9,6	9,7	8,6	10,0
		Орл. обл.	12,1	14,4	17,4	16,9	17,6	19,6	13,4	12,0
	технологическая результативность	РФ	4,4	3,7	4,2	4,6	5,3	5,0	4,5	4,7
		Орл. обл.	7,7	12,7	6,9	4,1	10,8	9,7	4,3	4,5
Индексы по Орловской области, % к уровню РФ	технологическая активность	257	257	80,6	79,2	132	65,2	356	180	
	технологическая концентрация	137	169	193	177	183	202	155	120	
	технологическая результативность	175	343	164	89,1	203	194	95,6	96,6	
Интегральный индекс технологического развития Орловской области, % от уровня РФ		189	258	146	114	173	154	200	133	

Таблица 2 также показывает, что по показателям технологической активности, концентрации и результативности за рассматриваемый период Орловская область находилась выше, либо на уровне РФ, что в итоге способствовало нахождению интегральной кривой технологического развития над уровнем РФ, принятым за 100 % (рисунок 1).

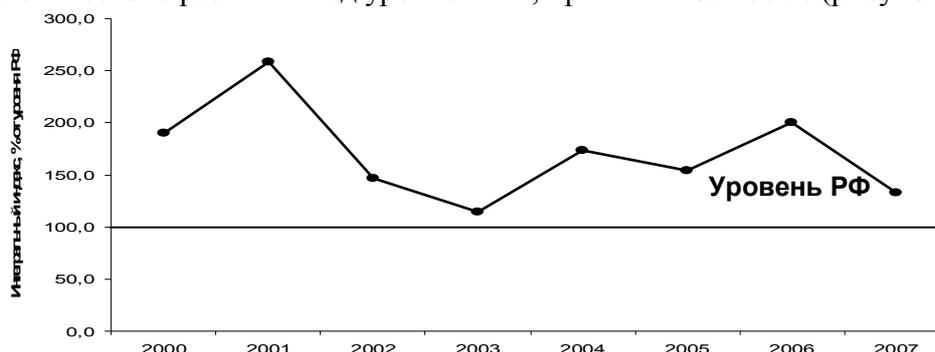


Рисунок 1 – Динамика интегрального индекса технологического развития Орловской области

Для выявления возможности объединения представленных трех показателей в единый – интегральный индекс технологического развития нами проведен факторный анализ по отобраным показателям. Основные результаты анализа, полученные с помощью программы статистического анализа SPSS 17.0, представлены в таблице 3 [2].

Как видно из таблицы 3 первая главная компонента объясняет около двух третей всей дисперсии показателей. Учитывая также то, что только первое собственное число вектора превышает единицу, считаем значимость первой главной компоненты достаточной для объединения трех показателей технологического развития в единый индекс.

Интегральный индекс технологического развития рассчитан как средневзвешенное индексов по отдельным показателям. Максимум 2001 года обеспечен высокими индексами по всем трем показателям технологического развития и, в особенности показателями технологической активности и результативности. Напротив, низкие значения технологической активности и результативности по 2003 году и низкое значение технологической концентрации по 2007 году сформировали минимум значения интегрального индекса в рассматриваемые периоды. Высокое значение индекса в 2006 году обеспечено высоким показателем технологической активности, когда удельный вес затрат на технологические инновации более чем в 3,5 раза превысил среднероссийский.

Таблица 3 – Результаты факторного анализа показателей технологического развития

Показатель	Технологическая активность	Технологическая концентрация	Технологическая результативность
	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, %	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %	Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %
Номер главной компоненты вектора (номер показателя в индексе)	1	2	3
Собственные значения вектора технологического развития	1,791	0,686	0,523
Доля объясненной дисперсии главной компоненты вектора, %	59,7	22,9	17,4
Факторная нагрузка показателя	0,811	0,717	0,786
Весовой коэффициент показателя	0,350	0,310	0,340

Рассмотрим три показателя, составляющие интегральный индекс технологического развития. Они отражают базовые точки инновационного процесса. Технологическая активность, выраженная затратами на технологические инновации, служит отправной точкой инновационного процесса и определяет его ход. Средой осуществления технологической активности является технологическая концентрация, т.е. те организации, которые выступают субъектами этой активности. Технологическая результативность отражает результат технологической активности.

Факторы, формирующие эффективную структуру технологического развития на основе инноваций должны воздействовать на все ее составляющие, но основными являются те, которые определяют технологическую активность, поскольку закладывают основу инновационного процесса. Суммарным выражением таких факторов выступает инвестиционный климат региона. Динамика абсолютных значений инвестиций в основной капитал Орловской области представлена выше (таблица 1) и показывает устойчивый рост.

Вместе с тем, поскольку интегральный индекс технологического развития сформирован на основе удельных показателей и является показателем структуры, постольку и инвестиционный процесс целесообразно рассматривать в показателях структуры, с базой приведения в виде ВРП. Динамика удельных значений инвестиций в Орловской области нами представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика удельных значений инвестиций в Орловской области, % от ВРП

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Инвестиции - всего	22,0	18,6	14,4	14,1	17,0	16,6	19,4	29,9
Иностранные инвестиции	5,44	2,02	0,98	0,85	0,14	0,98	1,83	1,61
Прямые иностранные инвестиции	5,13	1,96	0,88	0,80	0,14	0,85	1,31	1,07

Коэффициент парной корреляции между данными динамическими рядами равен 0,670 говорит о достаточно тесной связи инвестиционной активности с уровнем технологического развития. Иностранные инвестиции в экономику Орловской области осуществляются в основном в виде прямых инвестиций. Коэффициент парной корреляции между индексом технологического развития и иностранными инвестициями равен 0,360 и 0,353 для всех иностранных инвестиций и прямых инвестиций соответственно. Несмотря на меньшее значение коэффициентов, теснота связи позволяет сделать вывод о зависимости технологического развития от иностранных инвестиций, хотя такая зависимость и менее сильная нежели от общего уровня инвестиционной активности.

При этом конкретным выражением инвестиций в инновации, во многом определяющим будущие результаты технологического развития, является внедрение и использование передовых производственных технологий. Количество таких технологий, приходящееся на единицу произведенной валовой добавленной стоимости в Орловской области за период с 2000 по 2007 гг. нами приведено в таблице 5.

Таблица 5 – Количество использованных передовых производственных технологий на 1 млрд. ВРП Орловской области

2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
18,1	19,5	12,9	13,9	17,2	17,5	15,8	13,4

Значение коэффициента корреляции между динамикой использования передовых производственных технологий и индексом технологического развития равно 0,770 говорит о непосредственном характере связи. Именно инвестиции в передовые производственные технологии, представляющие собой компьютеризированные производственные системы, являются основой инновационного развития и определяют эффективность производства конкурентоспособной продукции. Вместе с тем, конкурентоспособность будущей продукции всецело зависит от научного потенциала, заложенного при ее разработке. В связи с этим, инвестиции в знания, формирующие научно-технический задел, являются особого рода инвестициями. Динамика затрат на исследования и разработки в Орловской области, представленная в таблице 6, показывает на их рост, при этом с 2000 по 2007 гг. абсолютное значение затрат увеличилось в пять раз, что свидетельствует об особом внимании органов управления региона к развитию научной среды и генерации новых знаний.

Таблица 6 – Динамика затрат на исследования и разработки в Орловской области

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Затраты, млн. руб.	67,4	89,1	100,5	102,8	104,5	108,3	214,5	339,8
Удельный вес в ВРП, %	0,30	0,32	0,28	0,24	0,23	0,19	0,34	0,43

Как пример можно привести университетский научно-производственный комплекс ОрелГТУ, модель функционирования и развития которого принята как базовая и в других регионах России. Коэффициент корреляции интегрального индекса технологического развития и удельных значений затрат на исследования и разработки, равный 0,628, говорит о достаточно высоком научном заделе технологического развития.

Таким образом, проведенный анализ динамики технологического развития Орловской области в ее взаимосвязи с основными факторами, позволяет сделать вывод о том, что вне крупных промышленных кластеров высокий уровень технологического развития возможен только при условии формирования в регионе благоприятного инвестиционного климата. В условиях отсутствия ресурсных конкурентных преимуществ только создание органами регионального управления благоприятных условий для инвестиций в высокие технологии и формирование научно-технического задела может обеспечить наибольший уровень инновационности развития.

Высокий уровень технологического развития Орловской области является следствием того, что на протяжении ряда лет продуманная социально-экономическая политика, эффективная работа с инвесторами, «приходящими» в регион, позволили создать на территории области устойчиво благоприятный инвестиционный климат. Предусмотренные в Законе «Об инвестиционной деятельности в Орловской области» [3] условия одинаково выгодны как для отечественных, так и для иностранных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орловская область 2000-2007 гг.: стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [Текст]. – Орел, 2008. – 421 с.
2. Шуметов, В. Г. Факторный анализ: подход с применением ЭВМ [Текст]: Учебное пособие для вузов. / В. Г. Шуметов, Л. В. Шуметова. – Орел: ОрелГТУ, 2000. – 88 с.
3. Администрация Орловской области // <http://www.adm.orel.ru>

Мартемьянов Василий Викторович

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел
Аспирант кафедры «Менеджмент и управления народным хозяйством»
Тел.: (4862) 36-52-06
E-mail: oboima@orel.ru

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В настоящее время для повышения эффективности управления в условиях организационного развития как в зарубежной, так и в отечественной практике актуальным становится грамотное исполнение процессов, от которых зависит эффективность функционирования организации. В частности, речь идет о процессах контроля анализа и оценки возникших ситуаций, оптимизации, синтеза и принятия управленческих решений, прогнозирования и оптимального планирования стратегии предприятия. В статье рассмотрена методика реализации процедур управленческого стратегического контроля в рамках системы управленческого анализа затрат на производство продукции.

Ключевые слова: *затраты, управленческий анализ, стратегический контроль*

Now for increase of a management efficiency in the conditions of organizational development both in foreign, and in domestic practice actual there is a competent execution of processes on which efficiency of functioning of the organisation depends. In particular, it is a question of processes of the control of the analysis and an estimation of the arisen situations, optimisation, synthesis and acceptance of administrative decisions, forecasting and optimum planning of strategy of the enterprise. In article the technique of realisation of procedures of the administrative strategic control within the limits of system of the administrative analysis of expenses for production is considered.

Key words: *expenses, the administrative analysis, the strategic control*

Деятельность предприятия всегда направлена на достижение конкретных целей. Чтобы их достичь, необходим постоянный контроль за тем как реализуются разработанные программы. С ростом динамичности рыночных отношений, расширением выпуска продукции и увеличением затрат возникает необходимость в том, чтобы основывать контроль на будущих событиях и действиях.

Руководителю необходим некоторый специальный инструмент, который поможет собрать и классифицировать информацию для стратегического анализа затрат и разработки альтернативных стратегий и программ. Для этого исследуемому предприятию будет целесообразно использовать управленческий стратегический контроль.

Смысл управленческого стратегического контроля затрат заключается в создании гарантий выполнения плана по производству и в повышении эффективности управления затратами. Он состоит в сопоставлении оценок «план-факт», в объяснении причин, обусловивших появление отклонений, в определении их влияния на перспективные цели, а также в разработке корректирующих мероприятий по устранению отклонений на долгосрочную перспективу [1].

Управленческий стратегический контроль затрат необходим в исследуемом предприятии для того, чтобы руководство могло решить задачи предприятия, наблюдая за процессом стратегического управления затратами и его оценкой. Для определения правильности хода процесса стратегического управления затратами и служит управленческий стратегический контроль.

Стратегический контроль затрат рассматривается главным образом как процесс, направленный на достижение целей предприятия путем наблюдения за процессом стратегического управления затратами и оценки его эффективности.

Предлагаемая методика управленческого стратегического контроля затрат представлена на рисунке 1.

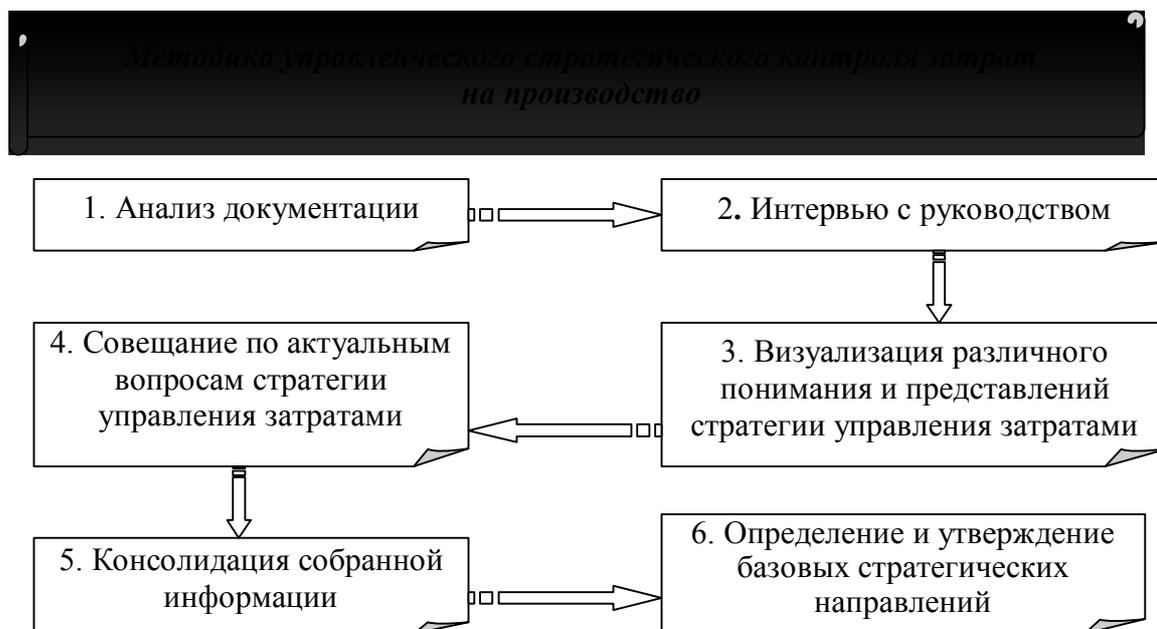


Рисунок 1 – Методика управленческого стратегического контроля затрат на производство

Как видно из рисунка 1, важнейшим этапом является анализ документации. Он позволит быстро оценить существующую стратегию управления затратами.

Система управленческого стратегического контроля затрат будет состоять из четырех элементов.

Первый элемент – это установление тех показателей или стандартов, по которым будет проводиться оценка реализации стратегии производства. Эти показатели должны быть напрямую связаны с той стратегией производства, которую реализует предприятие.

Вторым элементом системы управленческого стратегического контроля является создание системы измерения и отслеживания состояния производства и затрат.

Сравнение реального состояния параметров производства и затрат составляет третий элемент системы. Заключительным элементом системы является оценка результата сравнения и принятие решения по корректировке. Эта корректировка может касаться как средств достижения целей, так и самих целей.

Проведение корректировки будет происходить по следующей схеме. Прежде всего проводится пересмотр затрат на производство. Для этого уясняется то, насколько выбранные затраты и определенное для них желаемое состояние соответствуют установленным целям предприятия и стратегии производства и выпуска продукции.

Если обнаруживается противоречие, то происходит корректировка затрат. Если же рассматриваемые затраты не противоречат целям и стратегиям производства, то начинается пересмотр целей. Для этого руководство сравнивает выбранные цели с текущим состоянием среды, в которой приходится функционировать предприятию. Но если среда позволяет предприятию и дальше идти к поставленным целям, то следует процесс корректировки перевести на уровень стратегии предприятия. Пересмотр стратегии предполагает уяснение того, не привели ли изменения в среде к тому, что реализация выбранной производственной стратегии в дальнейшем становится затруднительной, либо же стратегия уже не сможет привести предприятие к поставленным целям. Если это так, то следует провести пересмотр стратегий. Если нет, то причины неудовлетворительной работы предприятия надо либо искать в ее структуре, либо в системе информационного обеспечения, либо же в функциональных системах обеспечения деятельности предприятия [2].

Предлагаемая модель процесса управленческого стратегического контроля затрат представлена в рисунке 2.

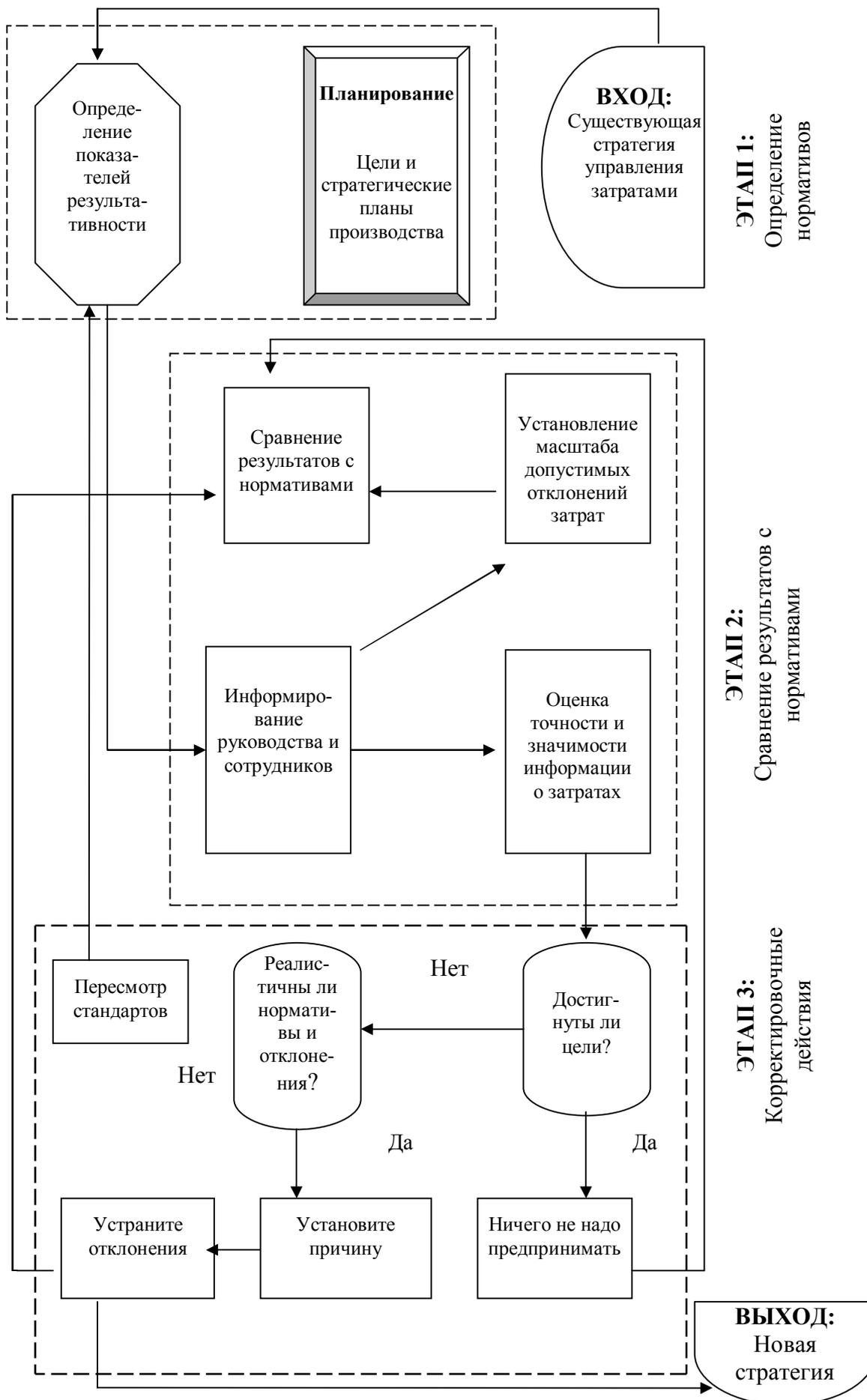


Рисунок 2 – Предлагаемая модель процесса управленческого стратегического контроля затрат

Устанавливаемые на первом этапе стандарты и показатели могут иметь количественное выражение, качественную форму или быть сочетанием количественных и качественных показателей.

На втором этапе проводится оценка фактической производственной деятельности предприятия и выявляются отклонения. Также дается оценка их значимости посредством сопоставления фактических и нормативных показателей. На этом этапе подготавливаются документы, позволяющие определить эффективность производственной деятельности предприятия.

Последний этап процесса оценки и контроля связан с совершенствованием системы и осуществлением корректирующих действий.

В процессе осуществления эффективного стратегического контроля аудиторы должны учитывать как внешние, так и внутренние организационные факторы, влияющие на эффективность производства. Прежде чем устанавливать стандарты необходимо определить базовые предпосылки, стратегические цели и задачи управления затратами.

Если выявляются какие-либо отклонения, следует внести изменения в стратегические предпосылки и цели. При этом очень важно так отрегулировать механизмы обратной связи, чтобы они обеспечивали своевременное выявление всех отклонений и позволяли постоянно совершенствовать всю систему стратегического управления затратами.

Проведение стратегического контроля имеет очень большое значение для предприятия.

Предлагаемая система управленческого стратегического контроля конкретного предприятия будет во многом определять эффективность ее функционирования.

Участие управленческого стратегического контроля в управлении затратами будет осуществляться на основе регулирования и контроля соответствующих показателей, характеризующих состояние производства предприятия в его структурных подразделениях.

При этом система показателей должна соответствовать определенным требованиям, которые можно представить в виде двух групп. С одной стороны, они должны соответствовать целям и задачам предприятия, с другой – быть удобными в практическом использовании.

Управленческий стратегический анализ направлен на обеспечение длительного и эффективного функционирования предприятия и его структурных единиц.

Система показателей, призванная охарактеризовать степень решения каждой поставленной общей или частной задачи, должна соответствовать целям и задачам предприятия. При этом обязательно должно быть сохранено внутреннее их единство.

Вначале при разработке сбалансированной системы показателей необходимо определить причинно-следственные связи.

Устанавливаемые причинно-следственные связи отражают наличие зависимостей между отдельными целями управления затратами. В ходе управленческого стратегического аудита затрат неявные представления менеджеров о наличии причинно-следственных связей между отдельными целями становятся очевидными.

Причинно-следственные связи как метод управленческого стратегического контроля затрат позволит гармонизировать различные видения о путях реализации стратегии управления затратами.

Взаимосвязь между отдельными целями можно представить в виде матрицы «причина-следствие». Она должна использоваться для анализа отношений одной управленческой величины с другими (мультивариантная корреляция).

На горизонтальной и вертикальной осях откладываются все стратегические цели предприятия.

Матрица «причина-следствие» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Построение матрицы «причина-следствие» (значение 0 - 2 характеризуют интенсивность связи)

Если мы достигнем цели Y, какое влияние эти окажет на достижение цели X	Концентрация на крупных партнерах и предложение полного перечня продукции	Добиться большей известности продукции предприятия среди клиентов	Позиционирование с полным перечнем продукции	Развивать интернационализацию	Адаптация качественных характеристик продукции к потребностям клиента
Приобретение, распространение и расширение технологий для комплексного предложения	2	0	2	0	2
Расширение персонала в соответствии с культурой	0	0	0	1	1
Все живут согласно Видению	1	0	2	2	1
Производственные процессы, оптимально поддерживаемые современными технологиями	0	1	1	0	2
Сделать обслуживающий сервис более профессиональным	0	2	2	0	0

Далее разрабатывается система сбалансированных показателей.

Сбалансированная система показателей должна быть разработана как для предприятия в целом, так и для отдельных его структурных подразделений, т.е. для центров ответственности.

На основе системы показателей, построенной для предприятия, разрабатываются системы целей и показателей для центров затрат.

Представление результатов процесса управленческого стратегического контроля затрат при помощи сбалансированной системы показателей будет способствовать большей прозрачности стратегии управления затратами.

Для проведения стратегического контроля управления затратами целесообразно использовать такие инструменты как SWOT- анализ, техника анализа разных сценариев управления затратами.

Алгоритм разработки сбалансированной системы показателей представлен на рисунке 3.

Прежде чем определить, что следует предпринять, чтобы сделать процесс стратегического управления более эффективным, необходимо оценить качество работы производственных подразделений на текущий момент.

Это можно сделать на основе карты сбалансированной оценки результатов производственной деятельности. Она объединяет несколько точек зрения на деятельность предприятия: результативную, точку зрения клиентов, взгляд на внутренние процессы, инновации, обучение. Это ключевые аспекты деятельности предприятия, существенно важные для достижения желаемого стратегического положения.

Разработка сбалансированной системы показателей

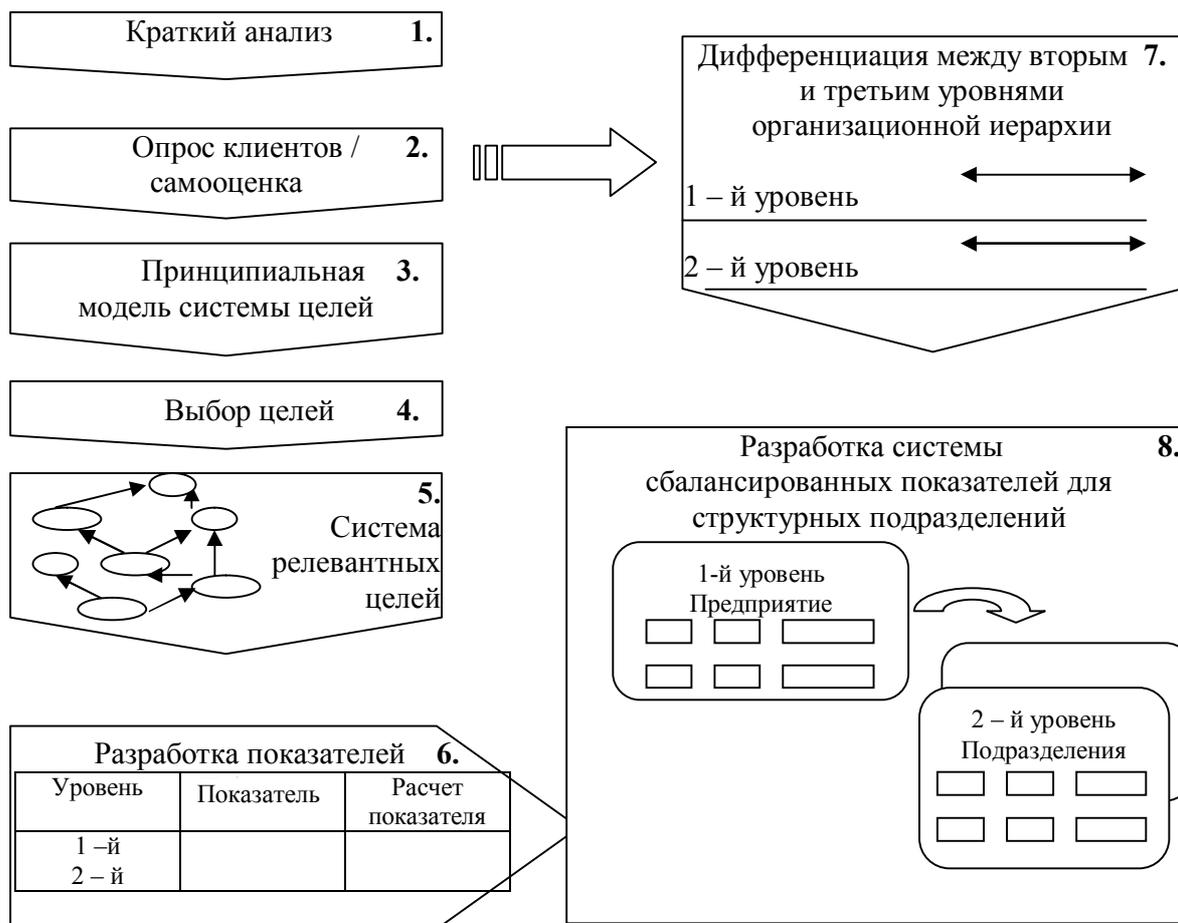


Рисунок 3 – Алгоритм разработки сбалансированной системы показателей

Карта сбалансированной оценки дает руководителю возможность рассматривать деятельность предприятия с этих четырех точек зрения.

Карта сбалансированной оценки результатов производственной деятельности представлена в рисунке 4.

Карта сбалансированной оценки результатов производственной деятельности, как система управленческого стратегического аудита, объединяет финансовые и нефинансовые показатели.

Финансовые показатели свидетельствуют о результатах уже предпринятых действий, нефинансовые показатели производственной эффективности указывают на степень удовлетворенности потребителей, оценивающие внутренние процессы, инновации предприятия и важные виды деятельности, т.е. все факторы, определяющие эффективность предприятия в будущем.

Сбалансированная оценка результатов деятельности указывает на альтернативы, которые могут привести к улучшению производственной эффективности.

Предлагаемая к внедрению система показателей для оценки деятельности подразделений эффективна, так как она представляет собой систематический, четко организованный процесс, направленный на соизмерение затрат и результатов, а также на соотнесение этих результатов с итогами деятельности предприятия в прошлом и будущем.



Рисунок 4 – Карта сбалансированной оценки результатов производственной деятельности промышленного предприятия

Таким образом, разработанные рекомендации по совершенствованию системы управленческого контроля затрат на производство и выпуск продукции в системе управленческого анализа направлены на стабилизацию экономических и производственных процессов в сложившихся критических условиях путем формирования аналитической системы сбора и оценки информации о затратах предприятия и построения системы сбалансированных показателей для оценки и контроля выполнения стратегических планов развития организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уорд, К. Стратегический управленческий учет: Пер. с англ. [Текст] / К. Уорд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
2. Попова, Л.В. Концепция цепочки ценностей как составляющая стратегического учета затрат [Текст] / Л.В. Попова, Е.Н. Токмакова // Управленческий учет. – 2007. – № 5. – С. 42-48.

Головина Татьяна Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 8-919-263-74-92

E-mail: buin@ostu.ru

УДК 657.1

Е.Л. МАЛКИНА

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрен порядок формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учете. Представлены модели формирования себестоимости продукции предприятия на счетах бухгалтерского учета и формирование налоговой себестоимости произведенной продукции, так же приводится классификация расходов для целей налогообложения.

Ключевые слова: себестоимость, бухгалтерский учет, налоговый учет.

In article the order of formation of the cost price of finished goods in the accounting and tax account is considered. Models of formation of the cost price of production of the enterprise on accounts of book keeping and formation of the tax cost price of made production as classification of expenses for the taxation is resulted are presented.

Key words: the cost price, book keeping, the tax account.

Формирование себестоимости произведенной продукции является одним из важнейших вопросов, как для целей принятия управленческих решений, так и для целей налогового учета. Используя данные бухгалтерского учета возможно исчисление себестоимости по экономическим элементам, по калькуляционным статьям затрат и т.д., что позволит оценить экономические показатели состояния предприятия и с помощью методов анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Исчисление себестоимости в целях налогового учета (налоговой себестоимости) необходимо для определения налога на прибыль организации и налога на добавленную стоимость.

Планирование и учет затрат на производство и калькулирование фактической себестоимости продукции в зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера производства могут осуществляться на основе нормативного, попроцессного, попередельного и позаказного методов калькулирования [3].

Нормативный метод или метод «стандарт-костинг» заключается в том, что отдельные виды затрат учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; обособленно ведут учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием мест возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате видения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции [2].

Попередельный метод применим в том случае, если сырье и материалы проходят несколько законченных стадий обработки, и после окончания каждой стадии получается не продукт, а полуфабрикат.

Попроцессный метод является разновидностью попередельного.

Планирование, учет затрат и калькулирование себестоимости продукции ведется по производственному процессу в целом без калькулирования себестоимости на каждой фазе производства.

При позаказном методе учета затрат на производство объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определенное количество продукции (изделий).

Процесс формирования в бухгалтерском учете информации о себестоимости продукции представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема процесса формирования себестоимости произведенной продукции в бухгалтерском учете

Методику формирования себестоимости продукции в бухгалтерском учете представим на рисунке 2.

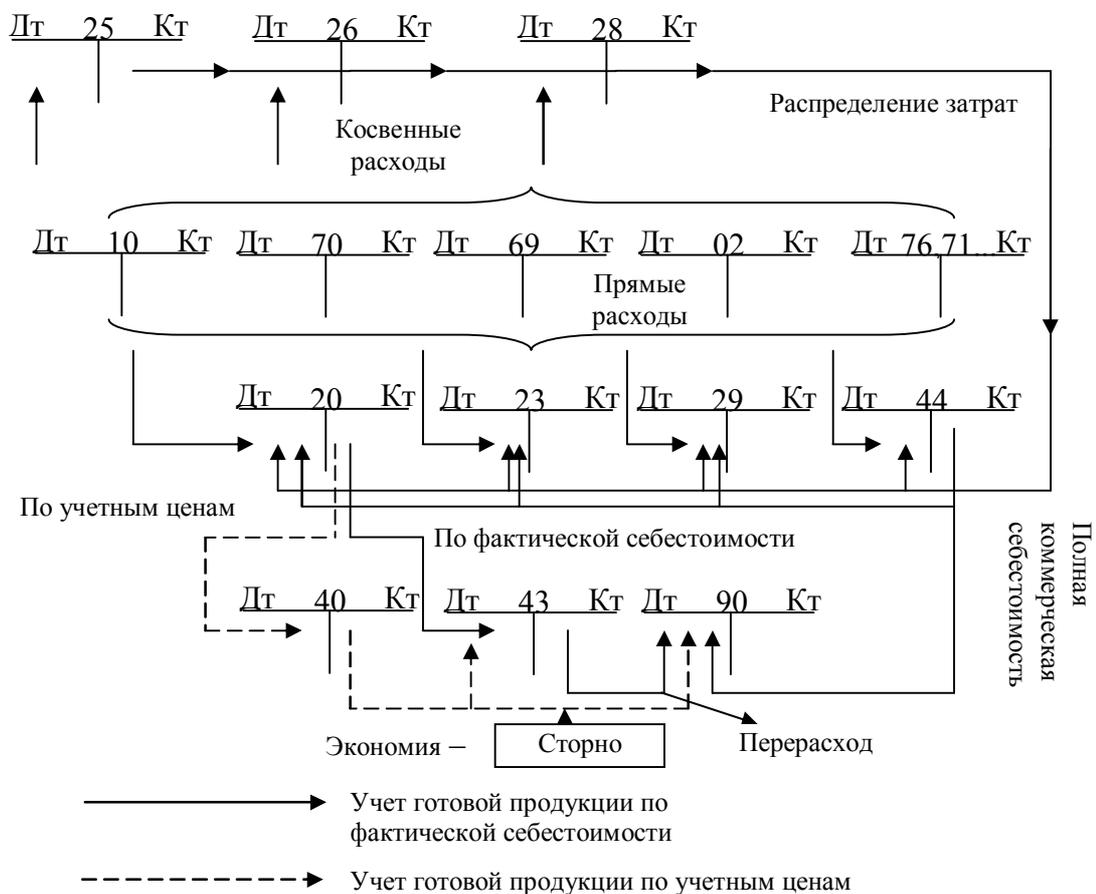


Рисунок 2 – Модель формирования себестоимости продукции предприятия на счетах бухгалтерского учета

Процесс формирования налоговой себестоимости продукции несколько отличается от этого процесса в бухгалтерском учете. В первую очередь это связано с различиями в классификации, правилах исчисления оценки и распределении расходов, которые включаются в налоговую себестоимость продукции, работ, услуг.

Момент признания расходов зависит от применяемого организацией метода – кассового метода или метода начисления. При использовании метода начисления все понесенные расходы подразделяются на две основные группы (рисунок 3).

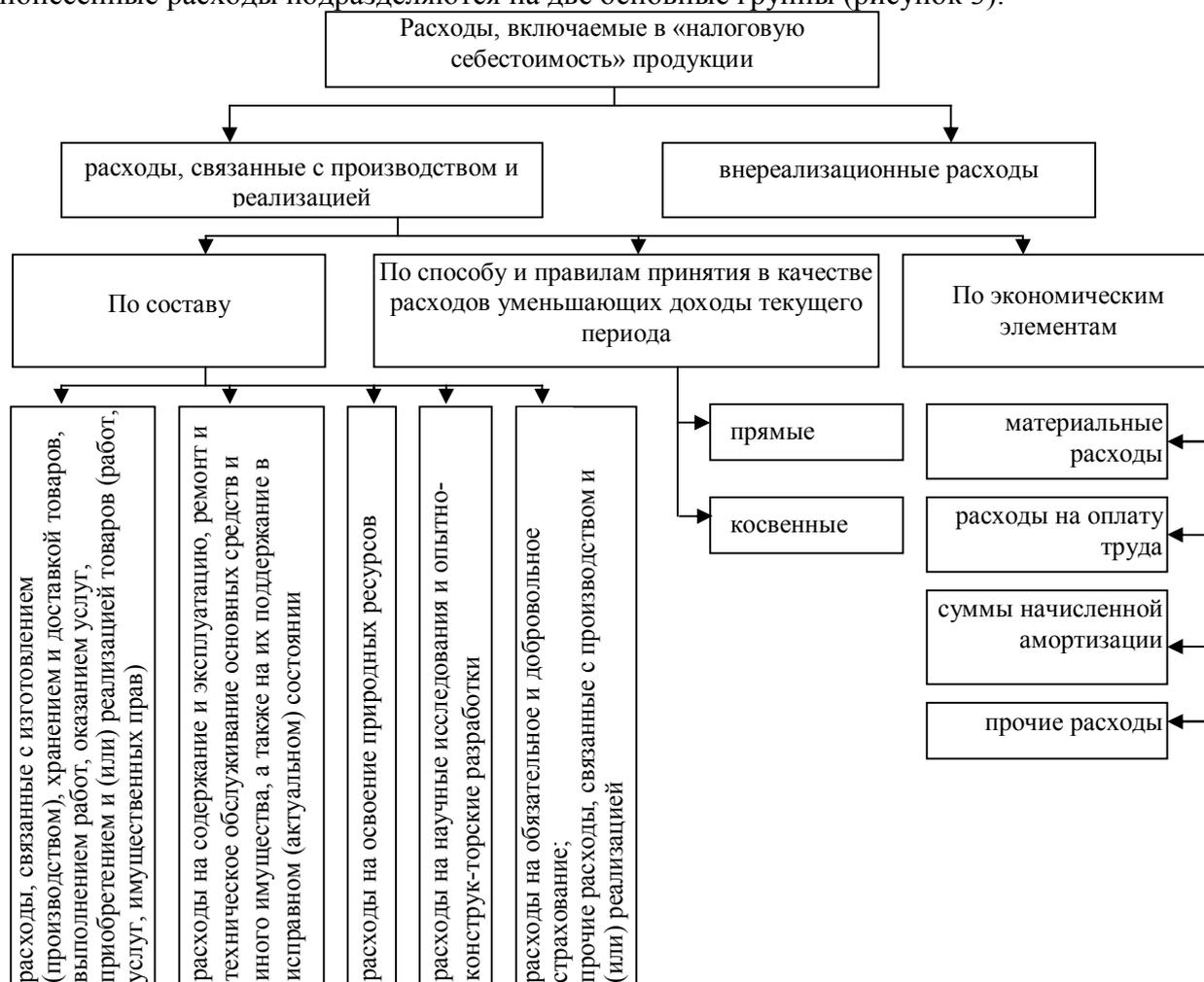


Рисунок 3 – Классификация расходов для целей налогообложения

Себестоимость продукции в налоговом учете представляет собой совокупность расходов, признаваемых для целей налогообложения организации, понесенных в процессе производства этой продукции, которая формируется посредством их суммирования и дальнейшего распределения определенной части этих расходов между завершенными и незавершенными, а также проданными и непроданными изделиями (работами, услугами) производимыми предприятием [1].

Последовательность отнесения на себестоимость затрат, понесенных организацией в процессе производственной деятельности, представлена на рисунке 4.

Согласно положениям налогового законодательства оценкой выпущенной готовой продукции считается совокупность прямых расходов отчетного периода учитываемых в стоимости завершённой производством продукции с учетом переходящего остатка по этой продукции на начало этого периода.

Для определения доли прямых расходов, относящихся к отгруженной в текущем месяце продукции, необходимо общую величину прямых расходов умножить на коэффициент, равный отношению количества отгруженной к общему количеству произведенной и числящейся на складе на начало месяца продукции [2].

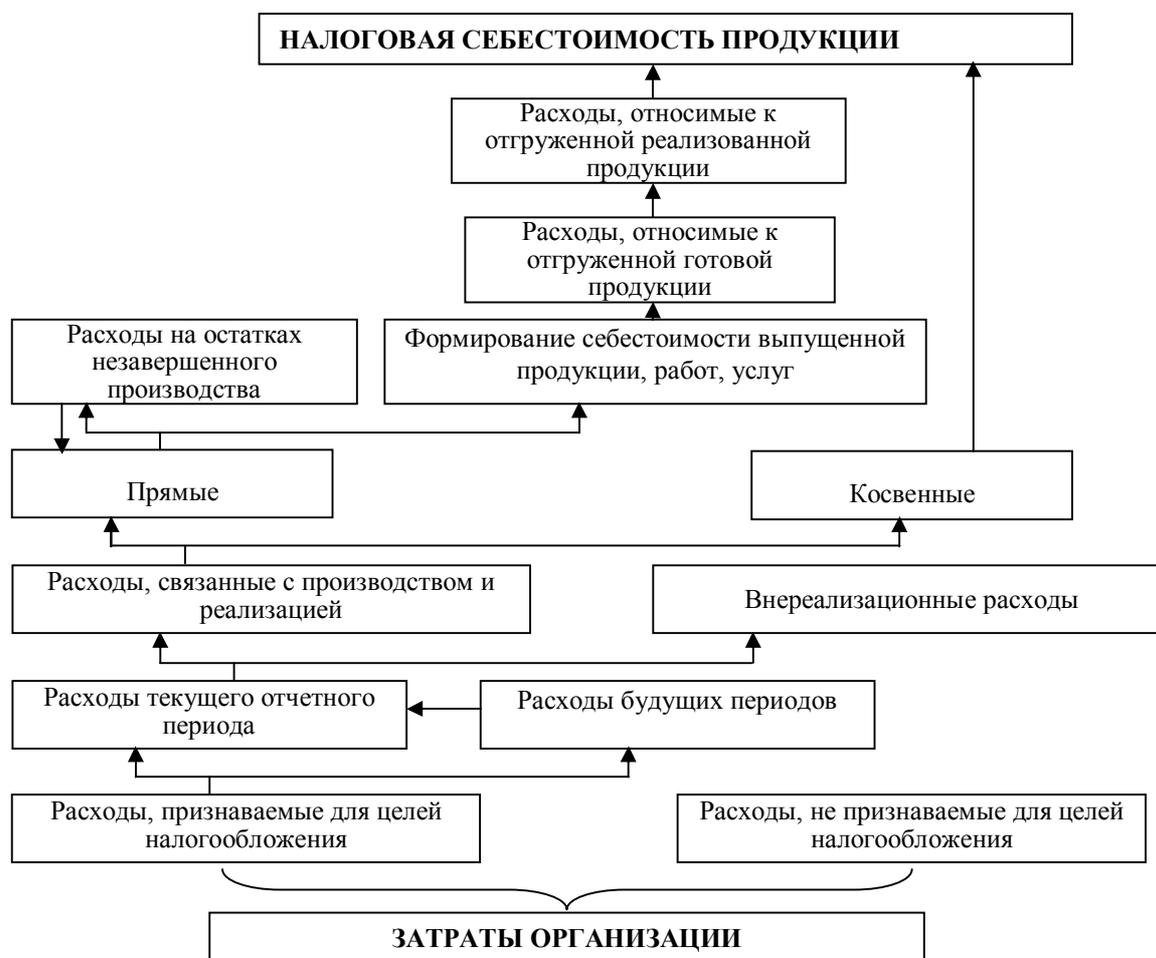


Рисунок 4 – Формирование налоговой себестоимости произведенной продукции

Это можно представить формулами (1, 2):

$$PP_{огп.к} = PP_{огп.н} + (PP_{т.м.} - НЗП_{к.м.}) - PP_{отг}, \quad (1)$$

$$PP_{отг} = PP_{огп.н} + (PP_{т.м.} - НЗП_{к.м.}) \times C_{отг} / C_{общ}, \quad (2)$$

где $PP_{огп.к}$ – прямые расходы, приходящиеся на остатки готовой продукции на конец месяца;

$PP_{огп.н}$ – прямые расходы, приходящиеся на остатки готовой продукции на начало месяца;

$НЗП_{к.м.}$ – остатки незавершенного производства на конец месяца;

$PP_{т.м.}$ – прямые расходы текущего месяца с учетом входного НДС;

$PP_{отг}$ – прямые расходы, приходящиеся на отгруженную в текущем месяце продукцию;

$C_{отг}$ – количество отгруженной за месяц продукции;

$C_{общ}$ – общее количество произведенной за месяц продукции с учетом остатка на складе на начало месяца.

Если реализована не вся отгруженная в отчетном периоде продукции, то необходимо произвести еще один расчет, позволяющий распределить сумму прямых расходов, относящихся к отгруженной продукции между ее реализованной и нерезализованной частями, формула (3):

$$PP_{ооп.к} = PP_{ооп.н} + PP_{отг} - PP_{огп.к} - PP_{ргп}, \quad (3)$$

где $PP_{ооп.к}$ – прямые расходы, приходящиеся на остатки отгруженной но не реализованной продукции на конец месяца;

$PP_{ооп.н}$ – прямые расходы, приходящиеся на остатки отгруженной но не реализованной продукции на начало месяца;

Протг – прямые расходы, приходящиеся на отгруженную продукцию текущего месяца;

Прогп.к – прямые расходы, приходящиеся на остатки готовой продукции на конец месяца;

Прргп – прямые расходы, приходящиеся на реализованную в течение месяца продукцию.

Оценка стоимости готовой продукции путем определения себестоимости каждой единицы предполагает, что прямые расходы относятся к расходам текущего отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции, работ, услуг, в стоимости которых они учтены в соответствии со статьей 319 Налогового кодекса РФ:

1. Необходимо рассчитать сумму прямых расходов, приходящихся на единицу готовой продукции (выявляется налоговая оценка единицы готовой продукции) определенного вида, формула (4):

$$P_{\text{РГОТ.ЕД.}} = \frac{P_{\text{РГОТ.Н}} + P_{\text{РГОТ.ОТЧ.}}}{K_{\text{ГОТ.Н}} + K_{\text{ГОТ.ОТЧ.}}}, \quad (4)$$

где *Пргот.ед* – сумма прямых расходов в расчете на единицу готовой продукции, руб.;

Пргот.н – сумма прямых расходов, приходящаяся на остаток готовой продукции на складе на начало месяца, руб.;

Пргот.отч – сумма прямых затрат, приходящаяся на выпуск продукции в текущем месяце без учета незавершенного производства, руб.;

Кгот.н – количество готовой продукции на складе на начало месяца, шт.;

Кгот.отч – количество готовой продукции, выпущенной в текущем месяце, шт.

2. Определяется сумма прямых расходов, приходящихся на отгруженную (реализованную) за месяц продукцию по формуле (5):

$$\text{Протг.отч.} = \text{Пргот.ед.} \times \text{К отг.отч.}, \quad (5)$$

где *Протг.отч.* – сумма прямых затрат, приходящаяся на отгруженную (реализованную) в текущем месяце продукцию, руб.;

Котг.отч. – количество готовой продукции, отгруженной (реализованной) в текущем месяце, шт.

Таким образом, рассмотренный порядок формирования себестоимости готовой продукции в бухгалтерском и налоговом учетах представляет собой сложный процесс, который не дает четкой информации о суммах добавленной стоимости созданной предприятием на каждой из стадий производства, что позволило бы проводить аналитикам своевременный анализ деятельности предприятия для целей эффективного планирования и управления затратами предприятия, снижения себестоимости продукции, тем самым повышая рентабельность своей продукции с одной стороны, и увеличивая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль с другой стороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ, Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ с изменениями [Текст]. – СПб.: Изд-во «Издательский дом Герда», 2001. – 232 с.
2. Соколов, Ю.А. Формирование себестоимости продукции в бухгалтерском и налоговом учетах [Текст] / Ю.А. Соколов. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2005. – 216 с.
3. Маслова, И.А. Модель получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – М.: Изд-во «Финпресс». – 2009. – № 6. – 97 с.

Малкина Елена Леонидовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: leka_1377@mail.ru

ФИНАНСЫ, НАЛОГИ

И КРЕДИТ

УДК 336

И.Е. ГРЕКОВ

ОБОСНОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ОРИЕНТИРОВ БЮДЖЕТНОЙ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ С ПОЗИЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрены классические цели макроэкономической политики. Выявлено их несоответствие с конечными результатами общественного развития. Определены оптимальные размеры государственных расходов с позиции результатов общественного развития. Также определены оптимальные параметры денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: бюджетная политика, денежно-кредитная политика, общественное развитие, ключевые ориентиры.

The classical purposes of macroeconomic policy are considered. Their discrepancy with social development end results is revealed. The optimum sizes of the government expenditure from a position of results of social development are defined. Also optimum parameters of monetary policy are defined.

Key words: the budgetary policy, monetary and credit policy, social development, key reference points.

Основные цели развития, которые должно ставить перед собой любое прогрессивное общество – это достижение наивысшего качества жизни человека и экологической среды. Очевидно, что государственная политика, в том числе макроэкономическое регулирование, должны ориентироваться именно на эти цели.

Классическая макроэкономическая теория сосредоточена на решении следующих основных задач («магического четырехугольника»):

- достижение целенаправленного и устойчивого экономического роста;
- достижение стабильности цен;
- снижение дефицита платежного баланса;
- достижение полной занятости и снижение бедности.

Устойчивый экономический рост является залогом стабильного роста реальных доходов граждан, что в свою очередь в значительной (но не в полной) мере определяет качество их жизни. При этом необходимо отметить, что максимальные темпы экономического роста не могут являться конечной целью макроэкономической политики. Если умеренный экономический рост позволяет увеличивать занятость, сокращать бедность, улучшать экологическую обстановку, то он является предпочтительнее более высокого роста, но который в свою очередь ведет к глубокому неравенству, большей изменчивости в деловых циклах (а значит к большему риску возникновения кризисов), ухудшению экологии и т.д. Другими словами, очень важно учитывать качество экономического роста (не в том смысле, за счет чего он был достигнут, а в том – какими издержками развития общества он сопровождается). Поэтому сам экономический рост есть лишь одно из средств обеспечения устойчивого и гармоничного развития общества в целом и достижения высокого качества жизни граждан.

Достижение стабильности цен многими правительствами провозглашалось как основная цель макроэкономической политики. Однако сама по себе ценовая стабильность как отражение макроэкономической стабильности является лишь инструментом (промежуточной целью) для достижения более важной цели – эффективности и устойчивости экономического роста. При этом необходимо отметить, что связь между низкой инфляцией и высокими темпами роста не столь очевидна, как считается. Так, борьба

с инфляцией требует серьезных усилий: чем выше инфляция, тем больше усилий необходимо правительству для снижения ее темпов. Однако на определенном уровне инфляции (его можно определить как допустимый) эффект, полученный в результате подавления инфляции, не оправдывает затраченные усилия. Известными негативными последствиями чрезмерной стабилизации цен является повышение безработицы и снижение темпов экономического роста. Собственно, поэтому целевые установки макроэкономической политики, перечисленные выше, называют «магическим четырехугольником» – одновременное достижение низкой инфляции, низкой безработицы, высоких темпов роста и высокого положительного сальдо платежного баланса практически не удавалось реализовать на практике ни одному правительству (однако это не значит, что не следует к этому стремиться).

Платежный баланс (а точнее сальдо торгового баланса) является важным индикатором роста и стабильности, однако сам по себе он также не может быть ключевой целью. Некоторые страны, например США, в течение долгого времени допускали значительный дефицит торгового баланса, но при этом развивались достаточно успешно. Напротив, положительное сальдо не является залогом успеха развития макроэкономической системы, что мы наблюдаем, например, в России. В этой связи очень важным является определение причины дефицита. Если она заключается в росте текущего потребления, то это негативный фактор, который в будущем трудно будет преодолеть. Если причина дефицита – рост капитальных инвестиций, то они способны генерировать в будущем дополнительный рост, который позволит сократить дефицит торгового баланса. Таким образом, важной характеристикой дефицита торгового баланса является его структура.

Несмотря на неоднозначную связь торгового баланса и эффективности развития экономики существуют доказанные угрозы, которые несет в себе дефицит счета внешнеторговых операций. Во-первых, это дефолт страны, если дефицит чрезмерен и кредиторы отказываются его финансировать в будущем (реализация кредитного риска). Во-вторых, это девальвация национальной валюты, которая увеличивает внешний долг страны, номинированный в иностранной валюте (реализация валютного риска).

Достижение полной занятости и снижение бедности – четвертая (но не по важности) цель макроэкономической политики. Следует отметить, что достижение полной занятости в рыночной экономике практически невозможно, поскольку определенный уровень безработицы (который был назван естественным) даже необходим, хотя бы для того, чтобы работники могли определиться с местом работы, то есть иметь некоторую степень свободы, поменять работу. Кроме того, поскольку безработица и инфляция связаны обратной связью согласно кривой Филлипса, то существует некий минимальный уровень безработицы, ниже которого инфляция начинает расти. Однако, количественно оценить этот уровень достаточно сложно. В любом случае, существование безработицы может быть объективной необходимостью и в случае социальной защищенности безработных безболезненно переносится обществом. Поэтому достижение полной занятости не может являться конечной целью макроэкономической политики.

Тем не менее, безработица и неполная занятость являются одной из основных причин бедности и неравенства, главным образом в развивающихся странах. Кроме того, в условиях безработицы права работников, как правило, ущемляются со стороны работодателей. А в случае, если система социальных пособий по безработице неразвита, экономика лишается встроенных стабилизаторов, то есть рост безработицы (например, в условиях борьбы с инфляцией) приводит сначала к уменьшению совокупного спроса, а впоследствии и к снижению темпов экономического роста.

Именно поэтому безработицу необходимо регулировать, но не как конечный параметр, а как промежуточное необходимое условие поддержания совокупного спроса, снижения бедности и неравенства в обществе.

Рассмотрев целевые ориентиры «магического четырехугольника», можно заключить, что данные цели сами по себе не являются значимыми в конечной инстанции. Их важность заключается в достижении через них действительно существенных целей макроэкономической политики – обеспечение наивысшего качества жизни человека и экологической среды, устойчивого гармоничного развития общества.

Ситуация заужения целей макроэкономической политики в полной мере проявилась в современной России. Вспомним, например, «задачу десятилетия» об удвоении реального ВВП или снижении темпов инфляции любой ценой до 3 %. Подобные искажения в целевых параметрах макроэкономической политики были свойственны не только России. Многие развивающиеся страны, в том числе в азиатском регионе, Южной Америке «не без помощи» известных международных финансовых организаций строили свою политику заведомо обреченную на нежизнеспособность. Что и показали кризисы 1998 и 2008 годов.

В этой связи, стратегическая цель развития России является многомерной. Исходя из концепции устойчивого развития, ее можно представить как сбалансированное и гармоничное достижение поставленных целей по трем основным направлениям общественного развития: экономическому, социальному и экологическому [1].

Цели современной макроэкономической политики, таким образом, могут быть расширены и определены как:

1. Достижение экономической стабильности, избегая чрезмерно высокой инфляции или экономического спада. Это наиболее известная цель макроэкономической политики зачастую по ошибке рассматривается как единственная цель и самая важная.

2. Обеспечение устойчивого экономического развития. Данная функция обычно трактуется как достижение максимальных темпов роста, однако в рамках устойчивого развития речь скорее должна идти о поддержании неких предельных темпов роста, выше которых развитие не будет устойчивым, а ниже которых оно будет неэффективным.

3. Снижение дифференциации доходов и потребления, как основы экономического развития. Действительно, равенство в контексте устойчивого развития имеет особую роль. В условиях установления предельных темпов роста экономики увеличение потребления бедных возможно только за счет уменьшения потребления богатых. Этот принцип работает как на национальном, так и на международном уровне. Он предотвращает излишнее давление на окружающую среду, а также ведет к повышению субъективного относительного благосостояния (которое, как говорилось выше, является важнее, чем абсолютное).

4. Достижение широких социальных и экологических целей, например, в области образования, здравоохранения, безопасности и т.д.

Перечисленные цели являются долгосрочными при формировании элементов макроэкономической политики. К среднесрочным же относятся: достижение оптимальных параметров бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики, в том числе достижение оптимальных размеров государства в экономике, оптимального режима денежно-кредитной политики и ее промежуточной цели, а также выбор эффективных инструментов монетарной политики.

Рассмотрим проблему оптимального размера государственных расходов. В настоящее время не существует однозначного мнения по данной проблеме. Например, некоторые предполагают, что возможно отрицательное воздействие госрасходов на экономический рост в тех странах, где размер государственного сектора превышает определенный порог [2]. Тем не менее, почти во всех развитых странах наблюдается очень большой государственный сектор. Поэтому бесосновательно утверждать, что для развивающихся стран, где госсектор намного ниже, расширение государственных расходов неблагоприятно скажется на росте.

Как правило, проблема оптимального размера государства рассматривается с позиции максимизации экономического роста. Однако на наш взгляд необходимо оценивать эффективность госрасходов не только с позиции роста (то есть экономической эффективности), но и с позиции социальной, экологической эффективности, гармоничного развития общества в целом [3].

Конечно, большое значение имеет также структура государственных расходов. Однако данную проблему мы здесь не будем затрагивать, по отношению к размеру государственных расходов она является вторичной, то есть своеобразной настройкой имеющегося объема госрасходов.

Нами был проведен анализ взаимосвязи размера государственных расходов и общественного развития по 123 странам мира. В качестве исходной информации использовались данные отчета ПРООН за 2002 год по следующим показателям для 123 стран: ВВП на душу населения, доля государственных расходов в ВВП, темпы

экономического роста, индекс ИРЧП и его составляющие и др. за период с 1990 по 2000 гг. В целях более детального анализа использовались группировки стран на основе международной классификации, принятой ООН (таблица 1).

Таблица 1 – Оптимальные размеры государства для различных группировок стран

Группировка	Оптимальный размер государства с позиции			
	экономического роста	прироста ИРЧП	ВВП на душу населения	ИРЧП
ИРЧП >0,800	49	52	51	50
0,500<ИРЧП <0,800	(30)	(49)	35	38
ИРЧП <0,500	61	(18)	(34)	(31)
ВВП(д) > \$9266	50	52	51	52
\$756<ВВП(д)<\$9265	(23)	(85)	39	45
Страны Центральной и Восточной Европы	57	70	56	56
Развивающиеся страны	57	0	33	60
Страны ОЭСР	43	53	46,5	49
Африка	(-162)	(41)	48	49
Латинская Америка и Карибские острова	(39)	(107)	29	35
Восточная, Южная Азия и Тихоокеанский регион	24	24	21	23

Жирным выделены статистически значимые нелинейные модели, которые имеют значимые R^2 или все коэффициенты регрессии

В скобках отмечены оптимумы кривой, соответствующие минимуму функции

Для каждой из групп были выявлены экстремумы госрасходов на основе квадратичной модели. Предполагается, что если и существует оптимальный уровень госрасходов, то связь между госрасходами и соответствующими оптимизируемыми величинами должна описываться функцией в виде перевернутой латинской буквы U, которая наилучшим образом аппроксимируется квадратичной функцией. Теоретически данная функция должна значимо улучшать качество регрессии, что можно проверить с помощью теста Рамсея. Из 16 пар специфицированных моделей, имеющих максимум, в 12 случаях максимум по приросту ИРЧП или уровню ИРЧП лежит выше, чем по экономическому росту или уровню ВВП на душу населения; в двух случаях наблюдается обратная ситуация; и еще в двух случаях оптимумы совпадают.

Отметим также, что различия в оптимальных размерах государства более наглядны, когда сравнивались уровень ВВП на душу населения и уровень ИРЧП. А при сравнении темпов экономического роста и прироста ИРЧП в 9 из 22 моделей отсутствовал максимум (то есть наблюдались параболы в виде латинской буквы U), поэтому нельзя было определить оптимум госрасходов. Только для одной группы стран, где ИРЧП<0,500, не удалось определить и сравнить оптимальные размеры государственных расходов с разных позиций. Однако, полагая, что в данную группу включаются развивающиеся страны, можно использовать результаты для последних. В группе развивающихся стран не удалось определить оптимальный размер госрасходов с позиции максимального прироста ИРЧП, поскольку функция была на данном промежутке убывающей. Однако на примере абсолютных величин наглядно показано, что оптимальный размер государства с позиции ИРЧП выше, чем с позиции максимизации ВВП.

Подводя итоги можно утверждать, что для развитых в социальном и экономическом аспектах стран оптимальные размеры государства находятся в пределах 45-55%, причем с позиции общественной эффективности их уровень на несколько пунктов выше, чем с позиции экономической эффективности.

Для остальных стран наблюдается больший размах оптимальных значений. Но, тем не менее, можно утверждать, что для стран Центральной и Восточной Европы оптимальный уровень лежит выше, чем для развитых стран (в районе 55-70 %). А для стран Азии, Латинской Америки, наоборот, намного ниже и находится на уровне 20-35 %.

Исходя из проведенного анализа представляется, что для России оптимальный размер государства лежит в пределах 45-50 % (в настоящее же время отношение госрасходов к ВВП в России составляет около 35 %). Поэтому государству необходимо не сокращать расходы, как предлагают крайние либералы, а наоборот – наращивать их до выхода на такой уровень к 2012 году. В то же время, определяя размер государственных расходов необходимо исходить не только из интересов экономического роста, но и из общественной полезности данных расходов, что более важно. И оптимальный размер госрасходов в последнем случае, как было показано, будет лежать на более высоком уровне.

Рассмотрим оптимальные параметры денежно-кредитной политики. Как известно, практически все макроэкономические теории, начиная с неоклассиков, заканчивая новой кейнсианской школой, так или иначе затрагивающие вопросы реализации денежно-кредитной политики, сводятся к нейтральности денег, то есть деньги не влияют на уровень роста в долгосрочной перспективе (а порой и к супернейтральности, как в теории рациональных ожиданий, то есть деньги безразличны для роста и в краткосрочной перспективе), и соответственно, не рассматривают денежно-кредитное регулирование в качестве фактора роста.

Низкая монетизация является одной из острых проблем для Российской экономики, по итогам 2007 года монетизация в России составила около 35%, тогда как в развитых странах она составляет в среднем 60-70 % а в некоторых даже выше 100%. Во время текущего кризиса монетизация экономики России уже снизилась до 25 %, что ставит данную проблему на одно из первых мест.

Нами был проведен анализ взаимосвязи между уровнем монетизации и ВВП на душу населения по 147 странам за период с 1950 по 2002 год, который показал, что монетизация и ВВП на душу населения тесно связаны. Например, на рисунке 1 представлено распределение стран по логарифмам монетизации и номинального ВВП на душу населения в 2002 году.

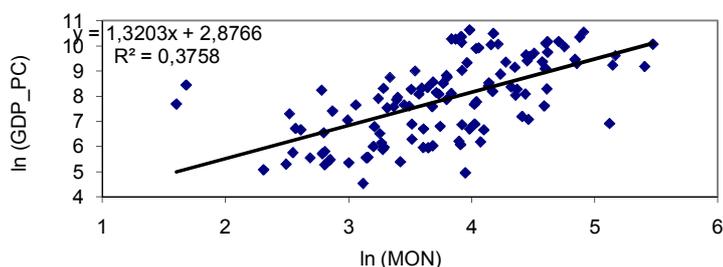


Рисунок 1 – Распределение стран по логарифму монетизации и логарифму ВВП на душу населения в 2002 году

Как видно, связь является положительной и значимой. Полученные результаты также подтверждают устойчивую взаимосвязь между монетизацией и ВВП на душу населения, которая прослеживается по кросс-секциям на протяжении всего анализируемого периода (1970-2002 гг.). Так, среднее значение коэффициента корреляции составило 0,55.

Однако, представленная логлинейная модель на наш взгляд, не совсем точно описывает взаимосвязь между монетизацией и ВВП на душу населения. Если представить монетизацию в линейном виде на рисунке 2 (а не в логарифмическом), то видно, что существует некий порог на уровне монетизации 45 %-65 %, при котором рост ВВП на душу населения прекращается. Такой порог прослеживается на всем наблюдаемом периоде. Таким образом, была проведена дополнительная проверка на наличие переключения параметров модели в этом диапазоне.

Итак, монетизация российской экономики в 2-3 раза меньше, чем в развитых странах, и даже меньше, чем в восточноевропейских странах. Темпы увеличения монетизации экономики России остаются на достаточно низком уровне (около 2 процентных пункта в год). Другими словами, России при нынешних темпах роста монетизации необходимо 7-8

лет, чтобы достичь уровень в 60-70 %.

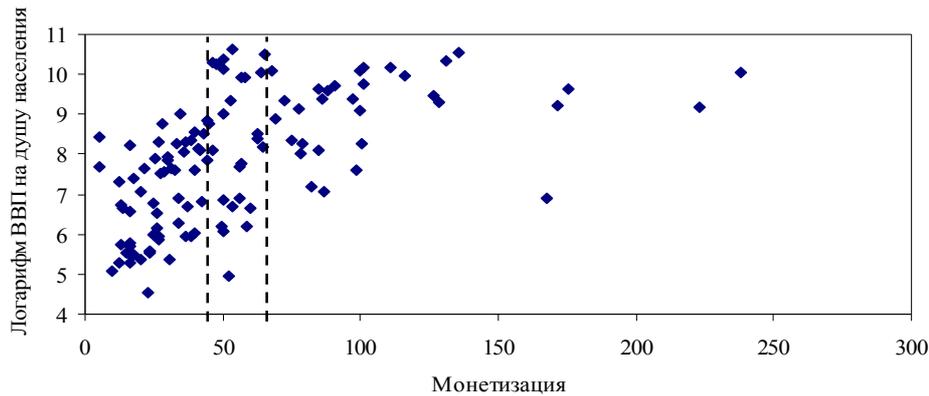


Рисунок 2 – Распределение стран по уровню монетизации и логарифму ВВП на душу населения

В связи с этим, необходимы такие меры, которые бы позволили быстро увеличить реальную денежную массу в ВВП страны без инфляционного роста.

Повышение уровня монетизации, таким образом, неразрывно связано как с увеличением государственных расходов, так и с проблемой инфляции, поскольку ускоренный рост денежной массы может вести к инфляции в краткосрочном периоде. В этой связи необходимо определить пределы «безвредного» для экономики уровня инфляции.

Конечно, слишком высокий уровень инфляции негативно сказывается на темпах экономического роста. В то же время искусственное подавление инфляции, например, путем ограничения государственных расходов ведет к ограничению спроса населения, сдерживает развитие экономики и не позволяет восстановить и повысить качество жизни.

Поэтому в качестве целевого ориентира инфляции должен устанавливаться научно-обоснованный оптимально допустимый уровень, который не наносит ущерб экономическому росту и общественному воспроизводству (или несет минимальные издержки), но в то же время позволяет поднимать низкие доходы граждан и повышать в целом качество жизни в стране.

Взаимосвязь инфляции и экономического роста носит нелинейный характер. Причем нелинейность эта проявляется в двух смыслах. В классе нелинейных моделей было показано, что логарифмическое преобразование рядов инфляции обеспечивает наилучшие результаты, то есть наибольшую аппроксимацию ряда нормальному распределению.

Нелинейный характер взаимосвязи инфляции и темпов роста также проявляется в том, что на низких уровнях инфляции связь между инфляцией и ростом может отсутствовать или даже может наблюдаться положительная корреляция. Если такая нелинейная связь действительно имеет место, то можно оценить ту критическую точку инфляции, в которой происходит смена типа взаимосвязи между инфляцией и ростом.

Нами было проведено исследование характера взаимосвязи между инфляцией и экономическим ростом по 127 странам за период с 1971 по 2003 гг. В качестве темпов роста использовался темп прироста ВВП на душу населения в постоянных ценах 2000 года. Инфляция представлена индексом потребительских цен. Анализ проводился по нескольким группировкам стран. Для тестирования наличия оптимального уровня инфляции была построена модель с фиктивными переменными.

Также следует подчеркнуть, что в качестве показателя социально-экономического развития был взят валовой внутренний продукт на душу населения (и соответственно его прирост). На самом же деле конечным показателем социально-экономического благополучия является качество жизни (включающее в себя и уровень жизни).

В этой связи, полученные оптимальные уровни инфляции должны быть скорректированы. Отсутствие полных статистических данных по качеству жизни во всех анализируемых странах мира не позволяет провести аналогичный регрессионный анализ для выявления собственно оптимальных и предельных уровней инфляции. Однако, в результате проведенной независимой экспертизы установлено, что они будут несколько ниже (на 1,5-2,5

процентных пункта) соответствующих оптимальных значений инфляции с позиции экономического роста.

Таким образом, на наш взгляд, целесообразнее заменить категорию «оптимальный уровень» на категорию «допустимый уровень инфляции», которая устанавливает лишь верхнюю границу уровня инфляции с позиции экономического роста, а сам оптимальный уровень с позиции эффективности социально-экономического развития будет находиться ниже этой границы, однако он может быть трудно определен или вообще не определен.

Кроме того, стратегической целью России является вхождение в перспективе в группу развитых стран. Отсюда, целевые ориентиры по инфляции для России должны устанавливаться на базе данных по развитым странам.

Таким образом, допустимый уровень инфляции для России должен составлять не 13 % (в соответствии с полученной оценкой для переходных стран), а 8-9 %. В целом результаты моделирования можно представить в виде таблицы допустимых и предельных уровней инфляции (таблица 2).

Таблица 2 – Допустимые уровни инфляции для разных групп стран

Группа стран	Допустимый уровень инфляции с позиции эффективности социально-экономического развития и неухудшения качества жизни, %	Предельный уровень инфляции, %
Переходные	13	16
Развивающиеся	4	10–12
Развитые	8	9,5–10,5
Целевые ориентиры для России	8	9,5–10,5

В итоге можно заключить, что и денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика не лишены недостатков, но они не могут эффективно проводиться без взаимной скоординированности. При этом конечной целью их проведения не является ни низкая инфляция, ни стабильный курс национальной валюты, ни высокие темпы роста и т.д. Это все промежуточные макроэкономические условия или промежуточные цели. Конечной же целью макроэкономической политики в России должно быть повышение эффективности, интенсификации экономики для обеспечения устойчиво-гармоничного развития и достижения одного из лучших на планете качеств жизни человека и окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Греков, И.Е. Гармоничное развитие России и оптимизация ключевых ориентиров современной макроэкономической политики [Текст] / И.Е. Греков, В.Г. Садков. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2006. – 216 с.
2. Садков, В. Об эффективности общественного развития (вопросы методологии страновых измерений) [Текст] / В. Садков, И. Греков // Общество и экономика. – 2006. – №4. – С. 163-178.

Греков Игорь Евгеньевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 73-23-51

E-mail: grekov-igor@mail.ru

Н.Г. ВАРАКСА

МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Налоговый анализ является одной из составляющих анализа хозяйственной деятельности предприятия. В статье рассмотрена методика налогового анализа на микроуровне, позволяющая оценить влияние имущественных налогов на показатели деятельности организации и разработать направления оптимизации налоговых обязательств.

Ключевые слова: налоговый анализ, имущественные налоги, оптимизация, налоговая нагрузка.

The tax analysis is one of components of the analysis of economic activities of the enterprise. In article the technique of the tax analysis at the microlevel is considered, allowing to estimate influence of property taxes on indicators of activity of the organisation and to develop directions of optimisation of tax obligations.

Key words: the tax analysis, property taxes, optimisation, tax loading.

Любое предприятие сталкивается с необходимостью проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности, результаты которого позволяют оценить его текущее финансовое состояние, проанализировать налоговую нагрузку по налоговым платежам, спрогнозировать ее снижение и определить стратегии дальнейшего развития предприятия. В связи с этим необходимо подходить комплексно к вопросу организации анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности важной его составляющей – налогового анализа. Для проведения комплексного анализа налогов, уплачиваемых предприятием, выявления наиболее значимых факторов, вызвавших изменения в динамике и структуре налоговых обязательств, предложена методика налогового анализа (рисунок 1).

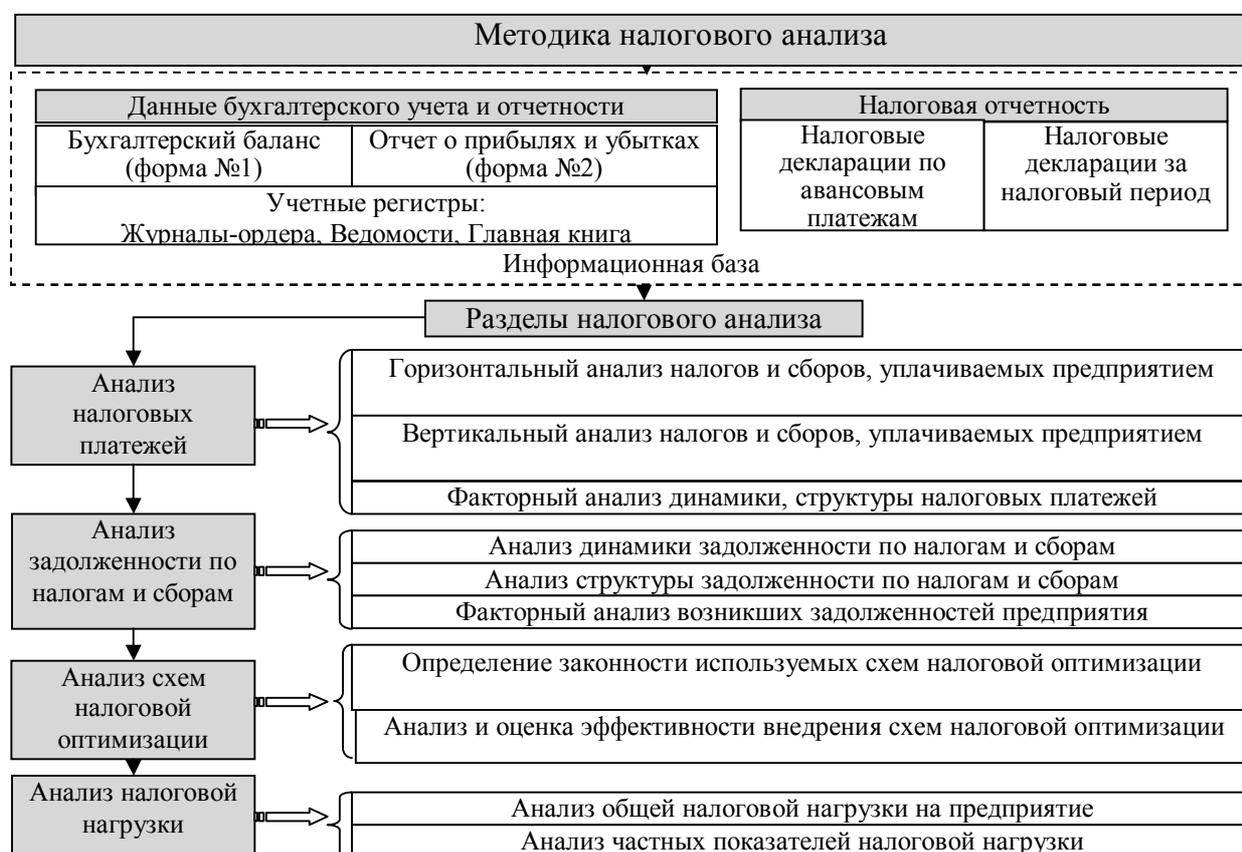


Рисунок 1 – Методика налогового анализа

Налоговый анализ – это анализ совокупности налогов и сборов, уплачиваемых предприятием в разный период времени, а также оценка налогового состояния, позволяющая снизить его налоговые платежи.

Методика налогового анализа – совокупная оценка, включающая постановку задач налогового анализа, определение налоговой нагрузки, анализ налоговых платежей, выбор схем налоговой оптимизации и расчет эффективности их применения.

На первом этапе методики осуществляется анализ налоговых платежей, который позволяет оценить абсолютную налоговую нагрузку на предприятие. В рамках его проводится горизонтальный, вертикальный и факторный анализ.

Горизонтальный анализ налоговых платежей, уплачиваемых предприятием за исследуемый период, выявляет те налоги, в динамике которых произошли наиболее значимые изменения. На примере конкретного предприятия проведем горизонтальный анализ налоговых обязательств, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика начисленных налогов на ОАО «Колпнянская КДФ»

В тыс. рублей

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Относительное отклонение, %	
				2006/2005	2007/2006	2006/2005	2007/2006
Начисленные налоги, всего, всего в том числе:	2528	3188	3567	592	379	123	112
Налог на добавленную стоимость	1139	1236	1527	97	291	109	124
Налог на прибыль организаций	-	90	189	-	99	-	210
Налог на имущество организаций	116	115	115	-1	-	99	-
Земельный налог	21	11	11	-10	-	52	-
Водный налог	0,4	0,4	0,4	-	-	-	-
Транспортный налог	62	64	79	2	15	103	123
Единый социальный налог	813	1108	1038	295	-70	136	94
Налог на доходы физических лиц	377	586	611	209	25	155	104

Данные таблицы 1 показывают, что наибольший удельный вес приходится на налог на добавленную стоимость, который с каждым годом увеличивается на 97 тыс. рублей и 291 тыс. рублей в 2006 г. и 2007 г. соответственно. Наименьший удельный вес занимает водный налог и земельный налог. Земельный налог в 2006 г. и 2007 г. по сравнению с 2005 г. уменьшился почти на 10 тыс. рублей, за счет проведения мероприятий по налоговой оптимизации (использование договоров аренды).

Вертикальный анализ налогов, уплачиваемых предприятием за анализируемый период, определяет структуру налогов за каждый год, выявляет платежи, имеющие наибольший удельный вес в общей совокупности налогов, дает характеристику изменений, произошедших за период в соотношениях удельных весов налогов.

Структура налоговых обязательств за 2005 – 2007 гг. на ОАО «Колпнянская КДФ» представлена в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что налог на добавленную стоимость и единый социальный налог за анализируемый период занимают наибольший удельный вес, который равен около 45 % и 35 % от общей суммы налоговых обязательств соответственно. Наименьший удельный вес занимает водный налог, который равен около 0,02 % в течение всех лет.

Горизонтальный анализ имущественных налогов показал, что существенные изменения произошли по земельному налогу, который с 2005 г. уменьшился в два раза; по транспортному налогу, по которому наблюдается ежегодное увеличение, а по налогу на

имущество организаций значимых изменений не было, он практически уплачивается в том же размере.

Таблица 2 – Структура налоговых обязательств

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
	в %	в %	в %	2006 / 2005	2007 / 2006
Налог на добавленную стоимость	45	39	43	-6	4
Налог на прибыль организаций	-	3	5	-	2
Налог на имущество организаций	5	4	3	-1	-1
Земельный налог	1	0,3	0,3	-0,7	-
Водный налог	0,02	0,01	0,01	-0,01	-
Транспортный налог	3	2	2	-1	-
Единый социальный налог	32	35	29	3	-6
Налог на доходы физических лиц	15	18	17	3	-1
Всего налогов	100	100	100	-	-

Вертикальный анализ имущественных налогов определил структуру сумм имущественных налогов, выявил, что наибольший удельный вес в общей совокупности имущественных налогов занимает налог на имущество организаций (около 57 %), затем транспортный налог (около 35 %) и земельный налог (около 8 %).

Следующим направлением проведения налогового анализа является факторный анализ налоговых платежей, который позволяет выявить факторы, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов. Проведение факторного анализа требует познаний в смежных областях: налоговом праве, экономике и в других науках. Данный анализ осуществляется с помощью метода цепных подстановок, интегрального метода, абсолютных и относительных разниц.

Для начало рассмотрим какие факторы влияют на размер налога на имущество организаций, используя интегральный метод (таблица 3).

Таблица 3 – Факторный анализ налога на имущество организаций интегральным методом В рублях

Показатель	Значение
Формулы	$\sum N = НБ \times Ст$ $\Delta \sum N(НБ) = \Delta НБ \times Ст_0 + (\Delta НБ \times \Delta Ст) / 2$ $\Delta \sum N(Ст) = НБ_0 \times \Delta Ст + (\Delta НБ \times \Delta Ст) / 2$ $\Delta \sum N_{общ} = \Delta \sum N(НБ) + \Delta \sum N(Ст)$
Расшифровка формул	$\sum N$ – сумма налога; НБ – налоговая база по налогу; НБ ₀ – налоговая база предыдущего года; $\Delta НБ$ – изменение налоговой базы; Ст – ставка налога; Ст ₀ – ставка налога предыдущего года; $\Delta Ст$ – изменение ставки налога.
Налоговая база предыдущего года	5220140
Налоговая база отчетного года	5237647
Изменение налоговой базы	17507
Ставка налога, %	2,2%
Изменение суммы налога на имущество организаций всего	385 (385+0)
в том числе за счет:	
- налоговой базы;	385 (17507×0,022+(17507×0)/2)
- налоговой ставки	0 (5220140×0+(17507×0)/2)

Из таблицы 3 видно, что фактором, оказывающим влияние на изменение налога на имущество организаций, является налоговая база. Ставка же налога не оказывает никакого влияние, так как постоянна на всем исследуемом периоде.

При проведении факторного анализа по другим имущественным налогам: транспортному налогу и земельному налогу прослеживается аналогичная ситуация, так как налоговые базы по всем имущественным налогам законодательно определены.

Однако расчет факторного анализа, представленный в таблице 3, является простым. Его можно усложнить, разбив налоговую базу на несколько составляющих, таких как: среднюю первоначальную стоимость основных средств и среднюю амортизацию. Воспользуемся методом цепных подстановок (таблица 4).

Таблица 4 – Факторный анализ налога на имущество организаций методом цепных подстановок
В рублях

Показатель	Значение
Формулы	$\sum H = (S - A) \times C_T$ $\sum H^0 = (S_0 - A_0) \times C_{T_0}$ $\sum H' = (S_1 - A_0) \times C_{T_0}$ $\sum H'' = (S_1 - A_1) \times C_{T_0}$ $\sum H_1 = (S_1 - A_1) \times C_{T_1}$ $\Delta \sum H(S) = \sum H' - \sum H^0$ $\Delta \sum H(A) = \sum H'' - \sum H'$ $\Delta \sum H(C_T) = \sum H_1 - \sum H''$ $\Delta \sum H_{\text{общ.}} = \Delta \sum H(S) + \Delta \sum H(A) + \Delta \sum H(C_T)$ $\Delta \sum H_{\text{общ.}} = \sum H_1 - \sum H^0$
Расшифровка формул	$\sum H$ – сумма налога, S – средняя первоначальная стоимость основных средств, признаваемых объектом налогообложения, A – средняя накопленная амортизация; S_0, S_1 – средняя первоначальная стоимость основных средств предыдущего и отчетного года соответственно; A_0, A_1 – средняя накопленная амортизация предыдущего и отчетного года соответственно
Средняя первоначальная стоимость основных средств предыдущего года	11417289
Средняя первоначальная стоимость основных средств отчетного года	11620710
Средняя накопленная амортизация предыдущего года	6197149
Средняя накопленная амортизация отчетного года	6383063
Ставка налога, %	2,2%
Изменение суммы налога на имущество организаций всего	385 (4475+(-4090))
в том числе за счет:	
- средней первоначальной стоимости основных средств;	4475 (119318-114843)
- средней накопленной амортизации;	-4090 (115228-119318)
- налоговой ставки	0 (115228-115228)

Факторный анализ методом цепных подстановок показал, что сумма налога на имущество организаций в результате увеличения средней накопленной амортизации снизилась на 4090 рублей, а уменьшение средней первоначальной стоимости повлекло увеличение суммы налога на имущество на 4475 рублей.

Следующим шагом налогового анализа является анализ задолженности предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и структура этой задолженности по годам. Результаты анализа оформляются в виде аналитических таблиц. Рассчитываются соотношения сумм задолженностей предприятия к общей сумме налогов и обязательных платежей по годам внутри изучаемого периода для определения удельного веса неуплаченных налогов. Так как на исследуемом предприятии задолженности по уплате налогов не было, то анализ задолженности предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды не проводился.

На третьем этапе методики проводится анализ схем налоговой оптимизации, который заключается в определении их законности и оценке перспектив внедрения в предприятие эффективных схем налоговой оптимизации, в снижении налоговых платежей и повышении показателей деятельности предприятия.

Абсолютный анализ налоговых платежей не дает полного представления о степени воздействия совокупности налогов на результаты деятельности предприятия, поэтому необходимо определить относительную налоговую нагрузку, которая представляет собой не только количественную, но и качественную характеристику воздействия налоговой системы на хозяйствующий субъект.

Относительная налоговая нагрузка осуществляется на четвертом этапе методики налогового анализа. При определении ее уровня учитываются различия между налогами по признакам объекта обложения и источника уплаты, и поэтому вводится система расчетных относительных показателей – аналитических коэффициентов налоговой нагрузки на различные показатели деятельности предприятия (рисунок 2).

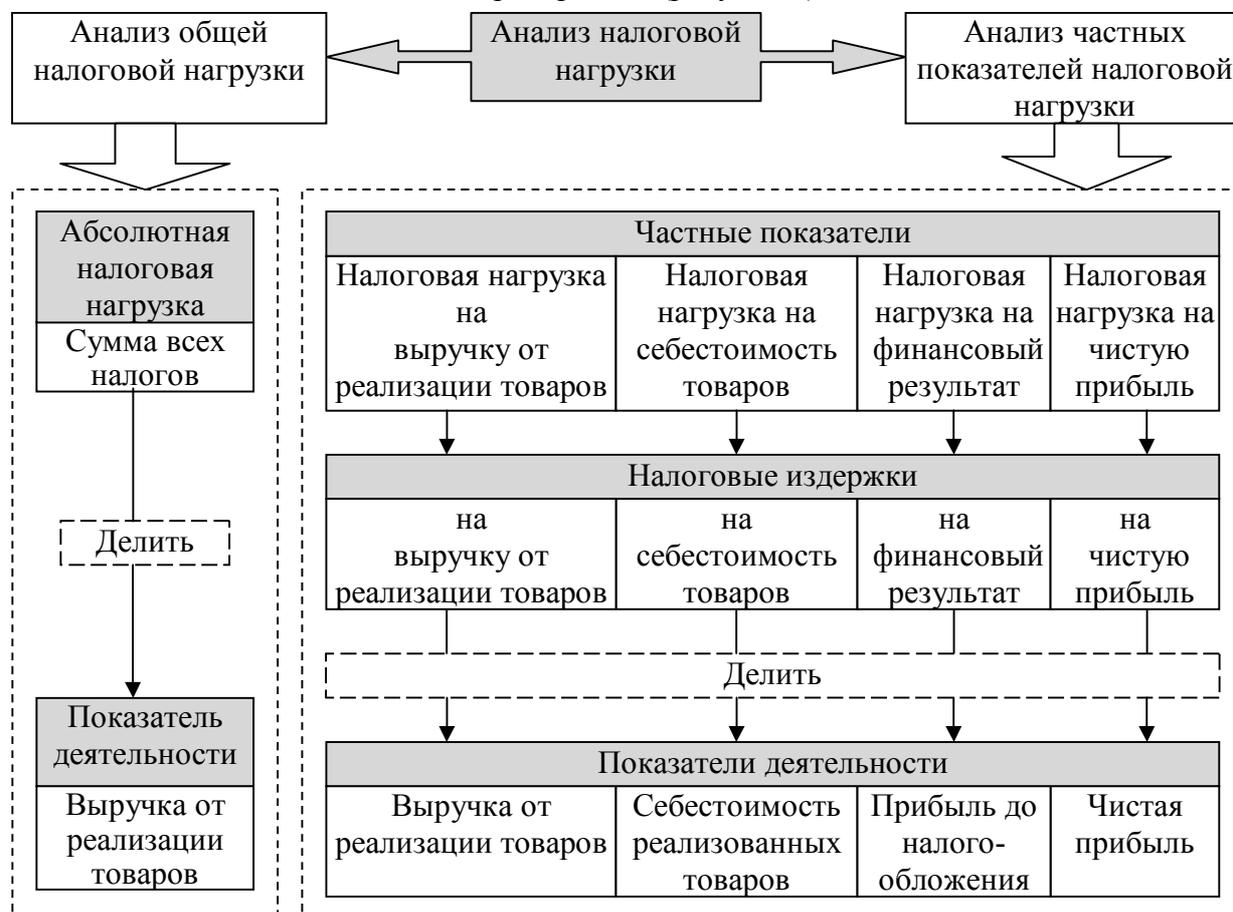


Рисунок 2 – Анализ налоговой нагрузки

Общая налоговая нагрузка на предприятие определяется путем деления всей суммы налоговых платежей на выручку от реализации товаров, работ, услуг. Для ее расчета можно использовать методику Департамента налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации.

Анализ частных показателей характеризует налоговую нагрузку на выручку от реализации товаров (работ, услуг), финансовый результат предприятия, на затраты по производству товаров (работ, услуг), на чистую прибыль и фонды специального назначения. Частные показатели можно рассчитать, используя методики расчета налоговой нагрузки различных авторов: М.И. Литвина, Т.К. Островенко и других.

Все полученные аналитические коэффициенты сводятся в таблицу и анализируются по годам. Данные коэффициенты представляют собой устойчивые количественные характеристики, динамика которых позволяет сделать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения предприятия и об уровне ее воздействия на объект исследования за рассматриваемый период.

На ОАО «Колпнянская КПФ» анализ налоговой нагрузки проводился при использовании трех методик: М.И. Литвина, Т.К. Островенко и Департамента налоговой политики Минфина РФ.

Общепринятой методикой определения налогового бремени для организации является порядок расчета, разработанный Министерством финансов России, согласно которому уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации (формула 1):

$$НН = \frac{НП}{В + ВД} \times 100\%, \quad (1)$$

где НН – налоговая нагрузка на организацию;

НП – общая сумма всех уплаченных налогов;

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД – внереализационные доходы.

Определение налоговой нагрузки по методике Департамента налоговой политики, разработанной Министерством финансов России, отражено в таблице 5.

Таблица 5 – Налоговая нагрузка по методике Департамента налоговой политики

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Информационная база			
Общая сумма всех уплаченных налогов, тыс. рублей	2528	3188	3567
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. рублей	30583	41344	32283
Внереализационные доходы, тыс. рублей	6	134	104
Налоговая нагрузка			
Налоговая нагрузка на предприятие, %	8	8	11

Таким образом, согласно данной методике, налоговая нагрузка на предприятии с каждым годом увеличивается. Но такой расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, поскольку рассчитанная по этой методике налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность произведенной продукции (работ или услуг) и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Существует иная методика расчета налоговой нагрузки, автор которой М.И. Литвин. Он связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов, а также со структурой налогов и механизмом их взимания. Показатель налоговой нагрузки рассчитывается по формуле (2):

$$T = \frac{ST}{TY}, \quad (2)$$

где T – налоговая нагрузка;
ST – сумма налогов;
TY – размер источника средств уплаты налогов.

Предлагается использовать частные показатели, определяемые как соотношение отдельных налогов и групп налогов с конкретным источником платежа. Показатели для расчета налоговой нагрузки по методике М.И. Литвина представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Деятельность ОАО «Колпнянская КПФ» в 2005-2007 гг.

Показатель	В тыс. рублей		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.
1	2	3	4
Выручка от продажи продукции	30583	41344	32283
Затраты по реализации продукции	30879	40235	31162
Фонд оплаты труда	4357	4406	4428
Среднегодовая (средняя) стоимость имущества	5288	5220	5238
Прибыль (убыток) до налогообложения	-926	636	621
Налог на добавленную стоимость	1139	1236	1527
Единый социальный налог	813	1108	1038
Налог на доходы физических лиц	377	586	611
Налог на прибыль	-	90	189
Налог на имущество организаций	116	115	115
Транспортный налог	62	64	79
Земельный налог	21	11	11

На основе показателей проведем расчет налоговой нагрузки на предприятии за 2005 – 2007 гг. (Таблица 7).

Таблица 7 – Расчет налоговой нагрузки по методике М.И. Литвина

Показатель	В процентах		
	2005г.	2006г.	2007г.
Налоговая нагрузка на выручку от продажи продукции	4	3	5
Налоговая нагрузка на затраты по реализации продукции	3	3	4
Налоговая нагрузка на фонд оплаты труда	9	13	14
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	-	14	30
Налоговая нагрузка на среднегодовую стоимость имущества	2	2	2
Налоговая нагрузка всего	18	36	55

По методике Литвина налоговая нагрузка значительно больше. Так, в 2007 г. она больше почти в 5 раз по сравнению с налоговой нагрузкой, рассчитанной по методике департамента, которая составила 11 % (рисунок 3).

Используя данные бухгалтерской отчетности, рассчитаем налоговые издержки по методике Т.К. Островенко.

Методика Т.К. Островенко является универсальной методикой, включающая расчеты обобщающих и частных показателей налогового бремени. При ее расчете не учитывается

налог на доходы физических лиц, так как предприятие выступает в качестве налогового агента, а не налогоплательщика. Достоинством данной методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации, в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку, а также то, что она может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства [1].

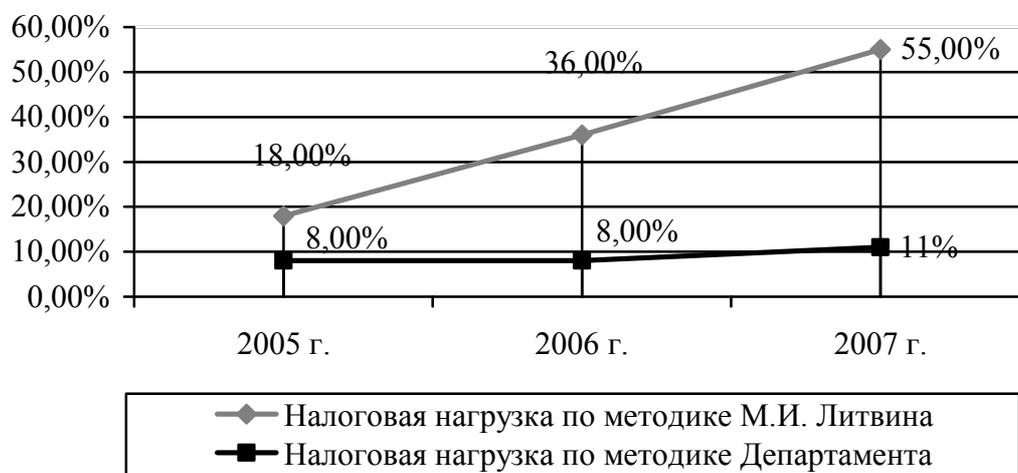


Рисунок 3 – Налоговая нагрузка по методике М.И. Литвина и Департамента налоговой политики Минфина РФ

Расчет обобщающих показателей включает в себя определение налоговой нагрузки на доходы, финансовые результаты, собственный капитал, на прибыль до налогообложения экономического субъекта, а также определение налоговой нагрузки в расчете на одного работника (таблица 8).

Таблица 8 – Расчет обобщающих показателей налоговой нагрузки

В процентах

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение(+,-)	
				2006 / 2005	2007 / 2006
Налоговая нагрузка на доходы	8	8	11	-0,6	3,3
Налоговая нагрузка на финансовые результаты	14	19	22	4,8	2,8
Налоговая нагрузка на собственный капитал	15	20	23	5,2	3,2
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	-	501	574	-	73,1
Налоговая нагрузка в расчете на одного работника, руб.	24,54	33,21	36,77	8,67	3,56

Анализ обобщающих показателей выявил, что в 2006 г. и в 2007 г. налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения оказывает значительное влияние на размер налогового бремени предприятия, что составляет 501,3% и 574,4% соответственно. Данный показатель увеличивается за счет роста налоговых издержек, в том числе налога на прибыль. Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения не рассчитывается в 2005 г., так как предприятие понесло убытки. Налоговая нагрузка на доходы ОАО «Колпнянская КПФ» в 2007 г. увеличивается на 3,3% по сравнению с 2006 г. и на 2,7% по сравнению с 2005 г. за счет роста налоговых обязательств и снижения выручки от реализации продукции.

Частные показатели налоговой нагрузки позволяет рассчитать налоговую нагрузку на реализацию, затраты по производству товаров (работ, услуг), на чистую прибыль и фонды

специального назначения экономического субъекта, а также на прибыль до налогообложения (таблица 9).

Таблица 9 – Расчет частных показателей налоговой нагрузки

В процентах

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2006 / 2005	2007 / 2006
Налоговая нагрузка на реализацию	4	3	5	-1	2
Налоговая нагрузка на затраты по производству товаров (работ, услуг)	3	3	4	-	1
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	-	18	19	-	1
Налоговая нагрузка на чистую прибыль	-	17	46	-	29

Из данных таблицы 9 следует, что в 2006 г. и в 2007 г. налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения и на чистую прибыль является наибольшей. Налоговая нагрузка на реализацию и на затраты по производству товаров (работ, услуг) в 2007 г. увеличилась на 2 % и 1 % соответственно за счет уменьшения выручки от реализации и себестоимости реализованных товаров, работ и услуг.

Анализ налоговых обязательств на ОАО «Колпнянская КПФ» показал, что наибольший удельный вес в общей сумме налоговых платежей занимает налог на добавленную стоимость и единый социальный налог, а наименьший – водный налог. С каждым годом увеличивается налоговая нагрузка на предприятие. Так, расчет налоговой нагрузки согласно методике М.И. Литвина показал, что с 2005 г. по 2007 г. налоговая нагрузка увеличилась на 37 %.

Общий анализ налоговой нагрузки показал, что налоговое бремя на предприятии с каждым годом увеличивается и в 2007 г. достигло более 50 %. В результате ежегодного увеличения налоговой нагрузки ОАО «Колпнянская КПФ» необходимо проводить мероприятия, направленные на снижение издержек производства и оптимизацию налоговых платежей.

Предложенная методика налогового анализа деятельности ОАО «Колпнянская КПФ» позволяет провести комплексный анализ налоговых платежей, выявить наиболее значимые факторы, вызвавшие изменения в налоговой совокупности. Предлагаемые характеристики абсолютной и относительной налоговой нагрузки на предприятие достаточно полно отражают уровень воздействия системы налогообложения на конечные результаты деятельности ОАО «Колпнянская КПФ».

Налоговый анализ имущественных налогов, а также всех налоговых платежей ОАО «Колпнянская КПФ» дает заключение об уровне налоговой нагрузки на предприятие. В ходе налогового анализа может быть выявлена возможность налоговой оптимизации на ОАО «Колпнянская КПФ» и оценка перспектив внедрения разработанных схем оптимизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вылкова, Е.С. Расчет налогового бремени в современных российских условиях [Текст] / Е.С. Вылкова // Налоговый вестник. – 2003. - № 1. – С. 136-140.
2. Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий [Текст] / М.И. Литвин // Финансы. - 1998. - № 5. - С. 29-31.

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
 Тел.: (4862) 41-95-35
 E-mail: konfer_2005@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (НА ПРИМЕРЕ СТРАН - УЧАСТНИЦ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА)

В статье проанализированы проблемы, возникающие в процессе гармонизации косвенного налогообложения в условиях формирования единого экономического пространства на примере ЕвразЭС. Показаны причины выделения косвенных налогов как объекта гармонизации. На основе изучения действующей системы налогообложения в странах-участницах ЕвразЭС определены цели и задачи гармонизации системы косвенного налогообложения, обозначены перспективы сближения.

Ключевые слова: гармонизация, налогообложение, межгосударственное взаимодействие, эффективность, администрирование, косвенное налогообложение.

This article analyzes the issues arising during the process of indirect taxation unification within a common market space whereas the EEC countries were taken as an example. This article shows the reasons to separate the indirect tax-payers as an object of unification. Based upon the studies of the current taxation system within the EEC countries, the goals and tasks of the indirect taxation system unification are defined, and the prospects of convergence are shown.

Key words: unification, harmonization, taxation, inter-state, efficiency, interstate cooperation, indirect taxation.

Государства, преследующие цель создания единого экономического пространства, проводят политику гармонизации налоговых отношений. Практика показала, что направления налоговой политики ряда государств, включают систематизацию и унификацию налогов, координацию налоговых систем и налоговой политики стран, входящих в международные региональные сообщества. Несмотря на то, что основные виды налогов, взимаемых в странах, строящих единое экономическое пространство, соответствуют налоговым платежам, наиболее распространенным в мировой практике, имеются различия в действующих национальных налоговых системах, что, несомненно, препятствует формированию общего рыночного пространства.

Процесс создания единого экономического пространства в рамках гармонизации налоговых отношений связан с заключением договоров об избежании двойного налогообложения, унификацией отдельных положений национальных налоговых законодательств.

Под гармонизацией налоговых отношений понимают процесс согласования общих подходов и концепций к стратегии развития налогообложения, совместную работу по разработке принципов и методов налогового администрирования.

Процесс гармонизации сводят к построению «национальной системы налоговых отношений, обеспечивающей установление долгосрочного и устойчивого баланса интересов государства, налогоплательщиков и других государств» [2].

Можно сказать, что процесс гармонизации в области налогообложения не должен ущемлять, с одной стороны, интересы государств-участниц (не должен приводить к снижению доходов бюджетов), с другой – не должен отрицательно сказываться на налоговой нагрузке налогоплательщиков, снижать заинтересованность в инвестиционной, инновационной деятельности, ухудшать их положение в рамках отдельных национальных налоговых систем.

Выбор объекта гармонизации в структуре налоговых систем зависит от возможности их соотнесения по видам и формам. Анализ систем налогообложения стран-участниц Евразийского сообщества показывает, что все используемые налоги можно

классифицировать по методу изъятия как прямые и косвенные. Данную классификацию в процессе гармонизации налоговых отношений следует анализировать с точки зрения влияния налогов на экономику государств-участниц. Косвенные налоги оказывают существенное влияние на ценообразование и составляют наибольший удельный вес в объеме налоговых поступлений в бюджет. Однако, прежде чем проводить анализ, необходимо определиться с составом косвенных налогов.

Состав косвенных налогов в структуре налоговых систем можно представить различным образом. Существует множество позиций по вопросу отнесения налогов к прямым или косвенным. Так косвенными налогами признаются налоги, «устанавливаемые в виде надбавок к цене товаров или к тарифам на услуги и не зависящие от доходов налогоплательщика» [5] или «налоги на потребление, которые включаются в цену товара (работы, услуг) и их оплачивает конечный потребитель» [1]. В соответствии с данной трактовкой к косвенным налогам относят налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины.

Если основываться на определении – косвенные налоги – это «налоги, которые взимаются в процессе расходования материальных благ» [6], то в состав косвенных налогов более узок. В их состав попадают налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж.

Словарь по экономике и финансам, определяя косвенные налоги как налоги, которые являются надбавкой к цене продаваемого товара и учитываются в национальном продукте, но не входят в национальный доход, поскольку не поступают к владельцам собственности, включают в их состав налоги, которые предприятия относят на издержки производства. В таком случае перечень косвенных налогов существенно расширяется за счет налога с пользователей автомобильных дорог, налога с владельцев транспортных средств и т.д.

Подразделять налоги на прямые и косвенные можно и в соответствии с критерием соотношения их объекта и источника. Так прямыми налогами можно считать налоги, у которых объект и источник совпадают, косвенными – у которых не совпадают. Следуя данной трактовке, в состав косвенных налогов попадут все налоги за исключением налогов на прибыль, доход и совокупный доход.

Структура косвенных налогов налоговых систем государств-участниц Евразийского сообщества неоднородна. Так, придерживаясь принципа переложения налогов при отнесении их к прямым или косвенным, можно выделить следующие косвенные налоги:

- НДС, акцизы – в структуре налоговой системы Российской Федерации и Республики Казахстан;

- НДС, акцизы, налог с продаж (как варианты налог с розничных продаж, налог с продаж (хлопка-волокна и алюминия первичного)) – Республика Беларусь, Кыргызская Республика, Республика Таджикистан.

Несмотря на существующие различия в подходах к определению принципа деления налогов на прямые и косвенные и их количество в структуре налоговых систем, общеизвестно, что основная доля в составе доходов бюджетов приходится на косвенные налоги.

Доля косвенных налогов в составе доходов бюджетов государств-участниц ЕврАзЭС в среднем составляет 46,43 % (таблицу 1). Поэтому именно система косвенного налогообложения подлежит гармонизации в большей степени.

Гармонизация косвенного налогообложения являлась одним из приоритетных направлений, на котором была сосредоточена основная работа параллельно с уменьшением количества прямых налогов, гармонизацией их отдельных элементов, разработкой единых принципов имущественного налогообложения, унификацией методик налогообложения представительств и филиалов иностранных хозяйствующих субъектов.

Анализ налоговых систем, стран-участниц Евразийского сообщества показывает, что в целом всем национальным налоговым системам до начала гармонизации были присущи общие проблемы, на устранение которых была направлена работа в рамках создания эффективного механизма налогообложения в системе межгосударственного взаимодействия.

Таблица 1 – Доля косвенных налогов (НДС и акцизы) в структуре налоговых доходов бюджетов государств-членов ЕврАзЭС в 2009 году

№ п/п	Страна	Налоговые доходы, всего	В т.ч. доходы от косвенных налогов (НДС, акцизы)	Доля косвенных налогов
1	Российская Федерация (млн. руб.)	4 944 124,10	2 944 233,10	59,55
2	Республика Беларусь (млн. руб.)	34 811 056,39	13 948 622,50	40,07
3	Республика Казахстан (млн. тенге)	1 036 971,20	279 694,60	26,98
4	Кыргызская Республика (млн. сомов)	25 607,00	13 169,00	51,43
5	Республика Таджикистан (млн. сомони)	3 372,60	1 824,10	54,09

Поэтому в рамках создания единого экономического пространства для формирования реальных условий гармонизации в налоговой сфере проведено глубокое изучение и анализ налоговых законодательств каждой страны ЕврАзЭС.

Проведенная работа позволила разработать сравнительную таблицу по перечню и ставкам основных налогов, элементам налогообложения, порядку учета налогоплательщиков, методам контроля, мерам ответственности за нарушения налогового законодательства, провести их сравнительный анализ с целью выявления сходств и различий в налоговых системах стран-участниц. Как результат были определены основные направления работы и утверждены основные налоги, подлежащие гармонизации в первую очередь.

НДС является одним из наиболее распространенных в мире косвенных налогов. Его удельный вес неуклонно повышается в доходах бюджетов разных стран. Если говорить о роли и месте НДС в доходах бюджетов стран-членов ЕврАзЭС, то можно констатировать его высокую долю. В бюджете Российской Федерации поступления от НДС планировались в размере:

- в 2007 г. – 2 071 792,30 млн. руб., что составило 48,83 % в общем объеме налоговых доходов;

- в 2008 г. – 2 144 915,40 млн. руб., или 51,06 %;

- в 2009 г. – 2 773 466,40 млн. руб., или 56,10 %.

В целом за период 2007 – 2009 гг. рост составил 701 674,10 млн. руб. или 33,87 %.

Данные, представленные в таблице 2 показывают высокую долю НДС в составе доходов бюджета в Кыргызской Республике и Республике Таджикистан, которая составляет 44,93 и 50,33 % соответственно.

Таблица 2 – Доля НДС в структуре налоговых доходов бюджетов государств-членов ЕврАзЭС в 2009 году

№ п/п	Страна	Налоговые доходы, всего	В т.ч. доходы от НДС	Доля НДС
1	Российская Федерация (млн. руб.)	4 944 124,10	2 773 466,40	56,10
2	Республика Беларусь (млн. руб.)	34 811 056,39	9 839 033,27	28,27
3	Республика Казахстан (млн. тенге)	1 036 971,20	253 673,60	24,47
4	Кыргызская Республика (млн. сомов)	25 607,00	11 505,00	44,93
5	Республика Таджикистан (млн. сомони)	3 372,60	1 697,40	50,33

В экономической литературе, говоря об НДС, отмечается, что практика его использования в зарубежных странах, особенно в кризисные периоды, свидетельствует о достаточно высокой эффективности, выражающейся в соответствующей бюджетной результативности. НДС рассматривается в качестве «многоступенчатого всеобъемлющего налога, распространяющегося на все стадии процесса производства и распределения и включающего в свою базу все виды товаров и услуг» [3].

Среди достоинств налогообложения налогом на добавленную стоимость как объекта гармонизации выделяют:

- нейтральность по отношению к сложившейся в стране системе производства и распределения товаров и услуг;
- индифферентность по отношению к числу посредников при движении товара от товаропроизводителей к конечному потребителю;
- независимость от организационно-правовой формы налогоплательщика.

Общие принципы построения НДС, закрепленные в налоговых законодательствах государств, являются универсальными для всех стран, что обеспечивает ему определенные преимущества в процессе гармонизации. Однако способы реализации этих преимуществ на практике имеют свои особенности, которые определяются спецификой налогового администрирования, утвержденными направлениями бюджетно-налоговой политики, стратегических и тактических задач, решаемых на каждом этапе социально-экономического развития. Это находит отражение в масштабах использования регулирующей, стимулирующей функций налога, а именно применяемых ставок, видов льгот.

Стандартные ставки НДС в отдельных странах существенно различаются. При этом в ЕС средний уровень ставки относительно высокий. Например, в Бельгии – 21 %, в Дании – 25 %, Финляндии – 22 %, в Швеции – 25 %. Это свидетельствует о незавершенности процесса унификации косвенного налогообложения, начавшегося его в 1957 г. с момента подписания договора о создании Европейского экономического сообщества.

Страны-члены ЕврАзЭС применяют следующие ставки НДС:

- Российская Федерация – 0, 10, 18 %;
- Республика Беларусь – 0, 10, 18 % (применяются так же расчетные ставки 9,09 и 15,25 % при реализации товаров по регулируемым розничным ценам с учетом налога, 24 % при реализации на территории Республики Беларусь и при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь сахара белого, 0,5 % при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь из Российской Федерации для производственных нужд обработанных и необработанных алмазов во всех видах и других драгоценных камней);
- Республика Казахстан – 0, 12 %;
- Кыргызская Республика – 0, 12 %;
- Республика Таджикистан – 0, 20 %.

К основным принципам гармонизации косвенного налогообложения в рамках гармонизации налоговых систем стран-участниц ЕврАзЭС относят:

- согласованность правового регулирования;
- синхронность принятия гармонизированных актов;
- последовательность этапов гармонизации;
- приоритетность международных договоров над национальным законодательством.

Процесс гармонизации косвенного налогообложения сводится к прохождению пяти основных этапов.

- 1) определение требующих гармонизации отраслей законодательства;
- 2) проведение сравнительно - правового анализа;
- 3) определение согласованных перечней национальных законодательных и иных нормативных правовых актов, подлежащих гармонизации;
- 4) синхронное принятие гармонизированных актов;
- 5) контроль над реализацией решений по вопросам гармонизации.

Оценка существующего в государствах-членах ЕврАзЭС режима косвенного налогообложения свидетельствует о присутствии ряда противоречий. Среди основных можно выделить:

- размер и количество ставок;
- разнообразие видов и количества льгот;
- различные по продолжительности сроки возврата НДС;
- большой перечень документов, подтверждающих факт экспорта товаров для возмещения НДС.

Решение вышеназванных проблем в целях гармонизации системы косвенного налогообложения требует решения следующих задач:

- анализ и выбор подходов к направлениям гармонизации;
- исследование экономических условий функционирования косвенного налогообложения на разных этапах развития межгосударственных объединений;
- проведение оценки попыток и возможностей унификации косвенных налогов в условиях межгосударственного взаимодействия;
- оценка возможных путей развития налоговой политики в системе межгосударственного взаимодействия;
- разработка направлений развития налоговой политики в условиях расширения интеграционных процессов.

Понятно, что в рамках одной статьи невозможно всесторонне рассмотреть все существующие проблемы косвенного налогообложения стран ЕврАзЭС. Однако их устранение требуется в связи с тем, что одной из целей создания ЕврАзЭС является обеспечение свободы движения товаров, работ, услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горина, Г.А. Косвенные налоги и цены: Учеб. Пособие [Текст] / Г.А. Горина. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – С. 88.
2. Клементьева, Т.Н. Некоторые вопросы налогового администрирования [Текст] / Т.Н. Клементьева // Финансовое право. – 2007. – № 9.
3. Кучеров, И.И. Налоговое право зарубежных стран. Курс лекций [Текст] / И.И. Кучеров. – М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2003. – 104 с.
4. Мамбеталиев, Н.Т. О перспективах гармонизации национальных налоговых законодательств государств – участников Евразийского экономического сообщества [Текст] / Н.Т. Мамбеталиев, Ж.Н. Мамбеталиева // Налоговый вестник. – 2001. – № 6.
5. Орлова, В.М. Зарубежный опыт налогообложения в части налога на добавленную стоимость [Текст] / В.М. Орлова // Налоги. – 2008. – № 1.
6. Словарь «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право» // <http://slovari.yandex.ru/dict/accounting/article/142.htm?text>
7. www1.minfin.ru.

Арсеньева Валерия Александровна

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

Кандидат экономических наук, доцент, заместитель зав. кафедрой «Налогообложение и бухгалтерский учет»

Тел.: 8-903-401-99-09

E-mail: skagsnalog@mail.ru

И.А. ДРОЖЖИНА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА НА МИКРОУРОВНЕ

Система налогообложения вознаграждений призвана обеспечивать государство необходимыми финансовыми ресурсами и содействовать решению социально-экономических проблем в обществе. Связующим элементом налога на доходы физических лиц и единого социального налога является взаимосвязь их объектов налогообложения, тех вознаграждений работников, которые выплачиваются им налоговыми агентами и одновременно включаются последними в налоговую базу по данным налогам. Поэтому процесс прогнозирования данных налоговых платежей является актуальным.

Ключевые слова: прогнозирование, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог.

Tax system of rewards is to provide the government with the necessary financial resources and to solve the social-economical problems. A linking element between personal income and single social tax is the interconnection of their objects, the workers' rewards, which are paid by fiscal agents and are included in basis period by them. That's why the process of prediction is actual.

Key words: forecasting, the tax to incomes of physical persons, the uniform social tax.

Прогнозирование является необходимым составным элементом управления и одним из основных условий эффективного планирования и этим определяется его значимость в системе управления предприятием. Любому решению должны предшествовать анализ сложившейся ситуации и прогноз возможных последствий его принятия или не принятия.

Одним из основных инструментов, позволяющих поднять на новый качественный уровень прогнозирование налоговых обязательств на предприятии, является применение системы статистических методов, которая дает возможность осуществлять сравнительный анализ по полученным прогнозным показателям и выбрать наиболее оптимальный вариант исходя из конкретной ситуации [1].

Основная задача налогового прогнозирования НДФЛ и ЕСН – определение на заданный временной период объема НДФЛ и ЕСН, подлежащих уплате экономическим субъектом.

Выявление и характеристика трендов и моделей взаимосвязи создают базу прогнозирования для определения ориентировочной суммы НДФЛ и ЕСН в 2009 г. Для этого будем использовать метод экстраполяции. Методы экстраполяции – наиболее распространенные в прогнозировании, которые отличаются простотой, наглядностью и легко реализуются на ЭВМ [2].

Под экстраполяцией понимают нахождение уровней за пределами изучаемого ряда, т.е. продление в будущее тенденции, наблюдавшейся в прошлом (перспективная экстраполяция). Осуществим экстраполяцию рядов динамики с помощью их выравнивания по аналитическим формулам. Найдем уравнение для теоретических уровней и, подставляя в него значения t за пределами исследованного ряда, рассчитаем для t вероятностные \hat{y}_t [3].

Для выравнивания ряда используем линейную трендовую модель - уравнение прямой:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 * t \quad (1)$$

Параметры a_0 и a_1 исчислим по формулам [14]:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} \quad (2)$$

$$a_1 = \frac{\sum y * t}{\sum t^2} \quad (3)$$

Проиллюстрируем на примере ОАО «ЛЗПМ» (таблица 1) выравнивание ряда динамики суммы налога на доходы физических лиц по прямой.

Таблица 1 – Выравнивание по прямой ряда динамики суммы налога на доходы физических лиц для ОАО «ЛЗПМ»

Год	t	t^2	y	$y*t$	\hat{y}_t
2005	-3	9	2 868 000	-8 604 000	3 319 500
2006	-1	1	5 543 000	-5 543 000	4 111 000
2007	1	9	3 393 000	3 393 000	4 902 500
2008	3	1	6 223 000	18 669 000	5 694 000
Итого	0	20	18 027 000	7 915 000	18 027 000

Из таблицы 1 находим:

$$\sum \hat{y}_t = 18027000; \sum y*t = 7915000; \sum t^2 = 20,$$

$$\text{Откуда } a_0 = \frac{18027000}{4} = 4506750; a_1 = \frac{7915000}{20} = 395750.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$\tilde{y}_t = 4506750 + 395750t$$

Полученное уравнение показывает, что наблюдается тенденция увеличения суммы налога на доходы физических лиц: с 2006 по 2008 гг. значение НДФЛ налога на ОАО «ЛЗПМ» в среднем увеличилась на 395 750 рублей в год.

Так, по данным таблицы 1, на основе исчисленного ранее уравнения экстраполяцией можно определить ожидаемую сумму НДФЛ для ОАО «ЛЗПМ» в 2009 г.

$$\tilde{y}_t = 4506750 + 395750t = 6 485 500 \text{ рублей.}$$

Вышеописанный метод прогнозирования является простым и наиболее используемым в практической деятельности, но не достаточно полно отражает тенденции и процессы, происходящие в организации. Поэтому целесообразно будет использовать методы, дающие более высокую оценку надежности прогноза [1].

В ОАО «ЛЗПМ» для среднесрочного прогнозирования объемов НДФЛ может широко применяться модель экспоненциального сглаживания.

Линейный тренд НДФЛ описывается линейной функцией:

$$y = 395750 * x + 4506750.$$

Для метода экспоненциального сглаживания необходимо выбрать параметры сглаживания (α) и начальные условия [2].

Для приближенной оценки α используем соотношение Брауна:

$$\alpha = \frac{2}{n+1} = \frac{2}{4+1} = 0,4, \tag{4}$$

где n – число наблюдений.

Начальные приближения для случая линейного тренда определяются по формулам: экспоненциальная средняя 1-го порядка:

$$S_0^{[1]}(y) = a_0 - \frac{1-\alpha}{\alpha} a_1 = 4506750 - \frac{1-0,4}{0,4} \times 395750 = 4111000 \tag{5}$$

экспоненциальная средняя 2-го порядка:

$$S_0^{[2]}(y) = \alpha_0 - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} \alpha_1 = 4506750 - \frac{2(1-0,4)}{0,4} \times 395750 = 3319500 \tag{6}$$

Зная начальные условия и значение параметра α , вычисляем экспоненциальные средние 1-го и 2-го порядка для 2009 года ($t=2$):

$$S_t^{[1]}(y) = \alpha y_t + (1 - \alpha)S_{t-1}^{[1]}(y) \quad (7)$$

$$S_2^1 = 0,4 \times 6223000 + 0,6 \times 4111000 = 4955800$$

$$S_t^{[2]}(y) = \alpha S_t^{[1]} + (1 - \alpha)S_{t-1}^{[2]}(y) \quad (8)$$

$$S_2^{[2]} = 0,4 \times 4955800 + 0,6 \times 3319500 = 3974020$$

Для оценки коэффициентов линейного тренда используем следующие формулы:

$$a_0 = 2S_t^{[1]}(y) - S_t^{[2]}(y) \quad (9)$$

$$a_0 = 2 \times 4955800 - 3974020 = 5937580$$

$$a_1 = \frac{\alpha}{1 - \alpha} [S_t^{[1]}(y) - S_t^{[2]}(y)] \quad (10)$$

$$a_1 = \frac{0,4}{1 - 0,4} \times (5937580 - 3974020) = 1309040$$

Прогноз суммы НДФЛ (время t) на 2009 год равен:

$$y_t^* = a_0 + a_1 \times t \quad (11)$$

$$y_{2009}^* = 5937580 + 1309040 \times 1 = 7246620$$

Таким образом, при использовании метода экспоненциального сглаживания ожидается увеличение налога на доходы физических лиц в 2009 г. на 1 023 620 рублей.

Факторная модель налога на доходы физических лиц, исчисляемого по ставке 13 %, имеет следующий вид:

$$НДФЛ = НБ \times C_m, \quad (12)$$

где *НДФЛ* – сумма налога на доходы физических лиц к уплате,

НБ – налоговая база за налоговый период,

C_m – ставка налога.

Иначе факторная модель НДФЛ имеет следующий вид:

$$НДФЛ = (ФОТ - НВ) \times C_m, \quad (13)$$

где *ФОТ* – фонд оплаты труда,

НВ – налоговые вычеты.

Изучение влияния факторов 1, 2-го порядка на изменение суммы налога на доходы физических лиц к уплате производится методом абсолютных разниц. Алгоритм расчета представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет влияния факторов 1, 2-го порядка на налог на доходы физических лиц

Факторы	Алгоритм расчета	Уровень влияния, руб.
Итого за 2008 г.	$\Delta НДФЛ_{НБ} = \Delta НБ \times C_{m_0}$	87 178
Увеличение НДФЛ, в том числе:		
Увеличение <i>ФОТ</i>	$\Delta НДФЛ_{ФОТ} = \Delta ФОТ \times C_{m_0}$	96 252
Увеличение <i>НВ</i>	$\Delta НДФЛ_{ФОТ} = -\Delta НВ \times C_{m_0}$	-9 074
Изменение ставки	$\Delta НДФЛ_{НБ C_m} = НБ_1 \times \Delta C_m$	0

Из таблицы 2 видно, что влияние на увеличение налога на доходы физических лиц оказали факторы 2-го порядка: фонд оплаты труда и налоговые вычеты.

Влияние увеличения фонда оплаты труда в 2008 г. по сравнению с 2007г. составило 96 252 рублей. Влияние увеличения налоговых вычетов в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 9 074 рублей. За счет этих изменений сумма НДС увеличилась на 87 178 рублей.

Ставка налога на доходы физических лиц за исследуемый период не изменилась и не оказала влияния на сумму НДС к уплате.

Итак, фактор – налоговые вычеты имеет обратную зависимость, т.е. увеличение этого фактора ведет к уменьшению НДС и наоборот. Фактор – фонд оплаты труда имеет прямую зависимость, т.е. увеличение (уменьшение) фактора ведет к увеличению (уменьшению) суммы НДС. На ОАО «ЛЗПМ» на протяжении всего периода происходит увеличение рассчитанной налоговой базы.

Выравнивание ряда динамики суммы единого социального налога по прямой для ОАО «ЛЗПМ» представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Выравнивание по прямой ряда динамики суммы единого социального налога для ОАО «ЛЗПМ»

Год	t	t^2	y	$y*t$	\hat{y}_t
2005	-3	9	8 543 000	-25 629 000	8 603 800
2006	-1	1	9 604 000	-9 604 000	9 876 100
2007	1	9	11 875 000	11 875 000	11 148 400
2008	3	1	12 027 000	36 081 000	12 420 700
Итого	0	20	42 049 000	12 723 000	42 049 000

Из таблицы 3 находим:

$$\sum \hat{y}_t = 42\,049\,000; \sum y*t = 12\,723\,000; \sum t^2 = 20,$$

$$\text{Откуда } a_0 = \frac{42049000}{4} = 10512250; a_1 = \frac{12723000}{20} = 636150.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$\tilde{y}_t = 10512250 + 636150t$$

Полученное уравнение показывает, что наблюдается тенденция увеличения суммы единого социального налога: с 2006 по 2008 гг. значение ЕСН налога на ОАО «ЛЗПМ» в среднем увеличилась на 636 150 руб. в год.

Так, по данным таблицы 3, на основе исчисленного ранее уравнения экстраполяцией можно определить ожидаемую сумму ЕСН для ОАО «ЛЗПМ» в 2009 г.,

$$\tilde{y}_t = 10512250 + 636150t \text{ рублей} = 13\,693 \text{ тыс. рублей.}$$

Однако нужно иметь ввиду, что экстраполяция в рядах динамики носит не только приближенный, но и условный характер.

В ОАО «ЛЗПМ» для среднесрочного прогнозирования сумм ЕСН, уплачиваемых в бюджет, также используем модель экспоненциального сглаживания.

Линейный тренд ЕСН описывается линейной функцией:

$$y = 636150 * x + 10512250.$$

$$S_0^{[1]}(y) = 10512250 - \frac{1-0,4}{0,4} \times 636150 = 9558025$$

$$S_0^{[2]}(y) = 1051226 - \frac{2(1-0,4)}{0,4} \times 636150 = 8603800$$

$$S_2^1 = 0,4 \times 12027000 + 0,6 \times 9558025 = 10545615$$

$$S_2^{|2|} = 0,4 \times 10545615 + 0,6 \times 8603800 = 9380526$$

$$a_0 = 2 \times 10545615 - 9380526 = 11710704$$

$$a_1 = \frac{0,4}{1 - 0,4} \times (11710704 - 9380526) = 1553452$$

Прогноз суммы ЕСН (время t) на 2009 год равен:

$$y_t^* = a_0 + a_1 \times t \quad (14)$$

$$y_{2009}^* = 11710704 + 1553452 \times 1 = 13264156$$

Таким образом, при использовании метода экспоненциального сглаживания ожидается увеличение единого социального налога в 2009 г. на 1 237 156 рублей.

Планирование ЕСН позволяет снизить себестоимость продукции и тем самым увеличить прибыль, роль и значение которой для хозяйствующих субъектов резко возрастает в сложившейся мировой финансовой ситуации.

Как сообщается в Проекте бюджетной стратегии РФ на период до 2023 года, в этот период Минфин ожидает значительного снижения доходов бюджетной системы за счет сокращения удельного веса нефтегазового сектора и снижения доли импорта в ВВП, а также увеличения социальных обязательств государства [6].

В последнее время веден целый ряд послаблений в налоговой политике: снижен налог на прибыль на 4 %, снижена ставка налога на малый бизнес, увеличены амортизационные отчисления с 10 до 30 %, изменен порядок взимания пошлины на нефть, увеличен имущественный вычет для граждан при приобретении жилья.

Для совершенствования налогового планирования на ОАО «Ливенский завод противопожарного машиностроения» проведем факторный анализ единого социального налога за 2008 г. Для расчета ЕСН в качестве налогооблагаемой базы используются расходы на оплату труда персонала, включая заработную плату, премии и другие выплаты.

Основной идеей создания моделей факторного анализа является то, что по данным наблюдений тренда и поведения некоторых коэффициентов можно делать прогнозы.

Факторная модель единого социального налога имеет следующий вид:

$$ЕСН = НБ \times C_m, \quad (15)$$

где $ЕСН$ – сумма единого социального налога к уплате,

$НБ$ – налоговая база за налоговый период,

C_m – ставка налога.

Иначе факторная модель единого социального налога имеет следующий вид:

$$ЕСН = (НБ_{расч} - НБ_{не_облагаем} - ВВ_{НЛ}) \times C_m, \quad (16)$$

где $НБ_{расч}$ – налоговая база рассчитанная,

$НБ_{не_облагаем}$ – налоговая база, необлагаемая налогом,

$ВВ_{НЛ}$ – сумма выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот за налоговый период

Изучение влияния факторов 1, 2-го порядка на изменение суммы единого социального налога к уплате производится методом абсолютных разниц. Алгоритм расчета представлен в таблице 4.

Из таблицы 4 видно, что влияние на увеличение единого социального налога оказали факторы 2-го порядка: рассчитанная налоговая база, налоговая база, необлагаемая налогом, и сумма выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот за налоговый период. Увеличение рассчитанной налоговой базы в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 68 878 рублей. Увеличение налоговой базы, необлагаемой налогом, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 65 370 рублей.

Таблица 4 – Расчет влияния факторов 1, 2-го порядка на единый социальный налог

Факторы	Алгоритм расчета	Уровень влияния, руб.
Итого за 2008 г. Увеличение ЕСН, в том числе:	$\Delta ECH_{НБ} = \Delta НБ \times Cm_0$	16 772
Увеличение $НБ_{расч}$	$\Delta ECH_{НБ_{расч}} = \Delta НБ_{расч} \times Cm_0$	68 878
Увеличение $НБ_{не_облагаем}$	$\Delta ECH_{НБ_{не_облагаем}} = -\Delta НБ_{не_облагаем} \times Cm_0$	-65 370
Уменьшение $ВВ_{НЛ}$	$\Delta ECH_{ВВ_{НЛ}} = -\Delta ВВ_{НЛ} \times Cm_0$	+13 264
Изменение ставки	$\Delta ECH_{НБ_{Cm}} = НБ_1 \times \Delta Cm$	0

Также в 2008 г. по сравнению с 2007 г. произошло уменьшение суммы выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот, и оно составило 13 264 рублей. За счет этих изменений сумма единого социального налога увеличилась на 16 772 рублей.

Ставка единого социального налога за исследуемый период не изменилась и не оказала влияния на сумму ЕСН к уплате.

Итак, два фактора – налоговая база, необлагаемая налогом, и сумма выплат и вознаграждений, учитываемых при определении налоговых льгот за налоговый период, имеют обратную зависимость, т.е. увеличение этих факторов ведет к уменьшению ЕСН и наоборот. Фактор - рассчитанная налоговая база имеет прямую зависимость, т.е. увеличение (уменьшение) фактора ведет к увеличению (уменьшению) суммы ЕСН. На ОАО «ЛЗПМ» на протяжении всего периода происходит увеличение рассчитанной налоговой базы.

Таким образом, для того, чтобы снизить налоговую нагрузку для ОАО «ЛЗПМ» по единому социальному налогу, предприятию необходимо будет уменьшить налогооблагаемую базу или увеличить долю суммы выплат и вознаграждений, необлагаемых ЕСН.

Совершенствование налогового планирования на предприятии необходимо для того, чтобы оно стало эффективным способом управления налогообложением (рисунок 1).

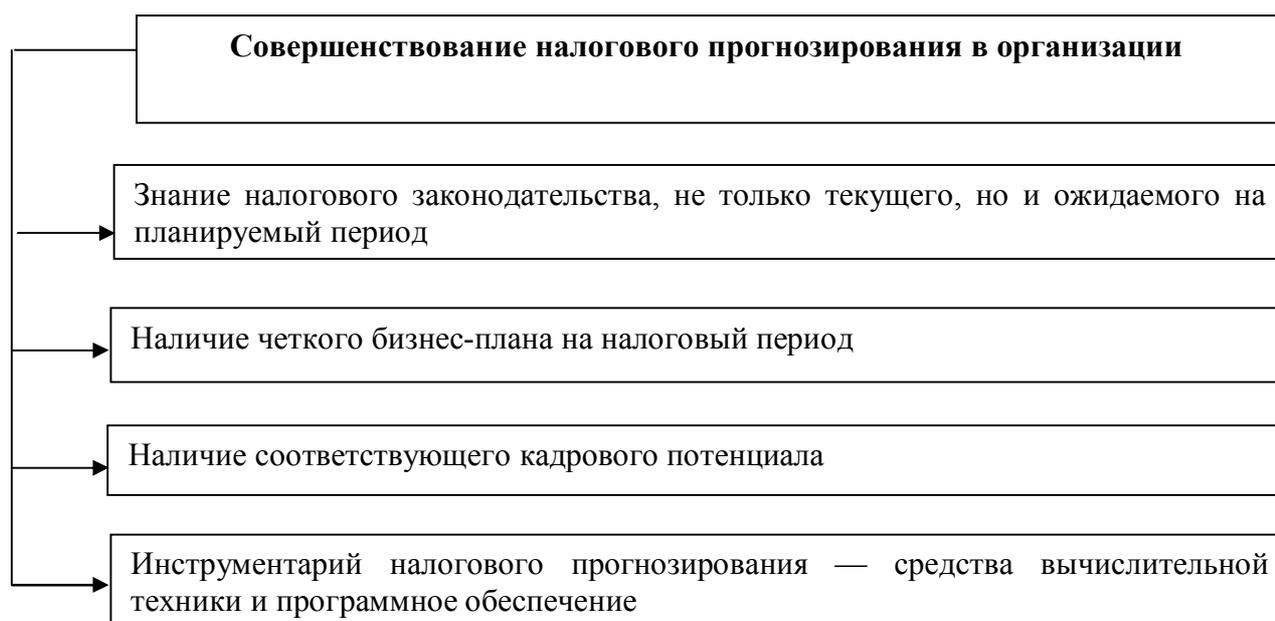


Рисунок 1 – Совершенствование налогового прогнозирования в организации

Система должна отслеживать и выдавать главному бухгалтеру, финансовому директору и другим заинтересованным должностным лицам предприятия предупредительные сообщения о выходе определенных параметров деятельности предприятия за рамки, обуславливающие минимизацию налоговых выплат. Предупреждение должно выдаваться заранее, поскольку после окончания налогового периода корректировать деятельность плательщика будет уже поздно [2].

Для того, чтобы налоговое прогнозирование в компании стали эффективным инструментом финансового управления, очень важно, чтобы его реализацией занимались постоянно.

Заниматься налоговым прогнозированием должны не сотрудники бухгалтерии (хотя их навыки, опыт и знания использовать просто необходимо), имеющие большое количество должностных обязанностей, а отдельная группа лиц (или один человек) в финансовой службе компании.

Также необходимо составлять план мероприятий по оптимизации налогообложения компании на конкретный период.

Целесообразно составлять такие планы на календарный год.

Во-первых, именно в календарных годах отсчитываются сроки при проведении аудиторских и налоговых проверок.

Во-вторых, в течение года налогообложение на территории Российской Федерации практически не изменяется.

В-третьих, план на календарный год достаточно легко поддается корректировке в процессе его реализации.

В-четвертых, данные о налогах, сформированные по календарным годам, удобно анализировать, отслеживая динамику.

Таким образом, одним из способов управления налогообложением является налоговое прогнозирование. Основная задача налогового прогнозирования НДС и ЕСН на микроуровне – определение на заданный временной период объема НДС и ЕСН, подлежащих уплате.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дубров, А.М. Многомерные статистические методы: Учебник [Текст] А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
2. Сошникова, Л.А. Многомерный статистический анализ в экономике: Учебное пособие для вузов [Текст] // Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
3. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2005. – № 1.

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЪЕКТИВНОГО ИЗМЕРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция присуща всем российским регионам. Инфляция – это метод ценового регулирования, она активно влияет на жизнь людей и страны. В статье исследована сущность и выявлено экономическое значение инфляции, представлены методы ее оценки

Ключевые слова: инфляция, потребительское поведение, государственное регулирование цен.

Inflation is inherent in all Russian regions. Inflation is a method of price regulation, it actively influences a life of people and the country. In article the essence is investigated and economic value of inflation is revealed, methods of its estimation are presented.

Key words: inflation, consumer behaviour, state regulation of the prices.

Инфляция – это снижение покупательной способности денег, сопровождаемое ростом цен.

Повышение прироста денежного предложения над приростом производства – это формальный ответ по поводу причины прироста уровня цен.

Измерение инфляции осуществляется с помощью целого ряда показателей. Наиболее широкое применение имеют:

- 1) индекс цен;
- 2) индекс покупательной способности рубля;
- 3) темпы инфляции;
- 4) индекс заработной платы;
- 5) индекс реальных доходов населения.

Анализируя итоги инфляции за 6 месяцев 2006 года, можно ожидать, что в целом за год рост потребительских цен не превысит 4,5-10 % [5].

В первом полугодии 2006 года в шести субъектах России было зафиксировано удорожание товаров и услуг более чем на 0,6 %. Заметнее всего цены и тарифы выросли на Чукотке - на 1,9 %, где продукты питания подорожали на 3,1 %. В Москве и Санкт-Петербурге цены выросли на 0,4 и 0,2 % соответственно. В республике Адыгея цены на продтовары снизились на 1,9 %. А в целом по РФ – на 0,7 % [5].

На рынке продтоваров в июне, по данным Росстата, показатели прироста цен не изменились по сравнению с предыдущим месяцем. За 6 месяцев их прирост составил 7,0 %, что ниже уровня прошлого года – 8,6 %.

Уровень инфляции определяют по формуле:

$$\pi = \frac{J_1 - J_{1-1}}{J_{1-1}}$$

где n – уровень инфляции;

J_1 – уровень роста цен в году t .

Измерение инфляции осуществляется с помощью ряда известных показателей [4].

Причины прироста цен:

- изменение потребительского поведения и (или) рост государственных закупок к сдвигу отраслевой структуры спроса;
- шоки предложения - резкое повышение цен в ответ на любые факторы производства (кроме зарплаты), вызывающие рост издержек производства;
- ухудшение условий добычи полезных ископаемых и изменение мировых цен;
- рост цен на нефтепродукты.

Прирост цен на товары и услуги в июне 2007 г., по данным Росстата, составили 0,3 %, это ниже майского показателя – 0,5 %, так и показателя июня прошлого года – 0,6 %. Темпы инфляции снизились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 6,2 %. Темпы роста доходов населения не превысили 9991,2 рубля. Реальные доходы на душу населения в июне увеличились на 11,2 %.

Представление о выполнении целей достижения «справедливой» цены основано на шести критериях:

- ясность и краткость;
- достижимость (выполнимость);
- оспоримость;
- измеримость;
- согласованность с общими целями предприятия;
- сопровождение данными предстоящей конкуренции.

По данным Всероссийского центра уровня жизни за чертой бедности в России живет 58 % населения. Следующий уровень – малообеспеченные – 25,6 %, чьи доходы примерно в 2-2,5 раза выше прожиточного минимума; средний класс – 18 %; четвертый уровень – бюджет высокого достатка – 4 %. В Орловской области численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 1994 г. составила 15,9 % и далее увеличивалась, и в 1998 г. достигла 26,1 % (снижение жизненного уровня).

Все это осуществлялось при гарантиях минимума зарплаты, обеспечения занятости населения, индексации фиксированных доходов, государственное регулировании цен на социально-значимы товары и т.д.

По изменению стоимости «потребительской корзины» определяются темпы инфляции, с учетом которых периодически повышается минимальная заработная плата и минимальный размер пенсий, устанавливается порог для определения права семьи на социальную помощь. В свою очередь сопоставление стоимости «потребительской» и «продовольственной корзины» со среднедушевой заработной платой или среднедушевым доходом позволяет делать выводы об уровне материального обеспечения населения. По регионам российской Федерации величина прожиточного минимума колеблется от 66 до 293% к среднероссийской величине. Соотношение между максимальной величиной прожиточного минимума (в Чукотском автономном округе) и минимальной величиной (в Ульяновской области) сократилось к концу 1999 года до 4,5 раза против 5,2 раза [1].

Этот набор определяется в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в РФ» и Методическими рекомендациями по определению потребительской корзины для основных социально демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ» № 192 от 17 февраля 1999 г. В основу зонирования территории РФ для формирования минимального набора продуктов питания положены следующие факторы:

- 1) природно-климатические и экономические условия;
- 2) особенности производства продуктов питания;
- 3) национальные традиции и местные особенности в питании населения;
- 4) сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;
- 5) необходимость удовлетворения потребностей основных социально-демографических групп населения, проживающих в районах Севера.

Состав минимального набора продуктов питания непродовольственных товаров и услуг определяется с учетом:

- 1) научных рекомендаций по минимальным объемам потребления и перечню товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности;
- 2) фактического объема потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в малоимущих семьях;

3) социально-экономических и демографических факторов, характеризующих уровень доходов населения, состав и половозрастную структуру населения, размер и структуру семей, финансовые возможности государства по обеспечению социальной защиты населения на федеральном и региональном уровнях;

4) объективных различий в потреблении продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в субъектах РФ, определяемых природно-климатическими условиями, национальными традициями и местными особенностями.

Стоимость набора из 25 основных продуктов питания в среднем по России в сентябре 1999 г. составила 562,7 рублей (по сравнению с началом года подорожала на 32,2 %). По уровню питания за последние 5 лет мы опустились с 7-го места в мире на 42 место. Сравнение потребительской корзины в разных странах таково: в Англии она включает в себя 842 наименования продуктов, в Нидерландах – 614, Люксембурге – 906. Их составы, как правило, периодически пересматриваются, а стоимость корректируется в соответствии с изменением цен.

Мировая практика свидетельствует о наличии разных типов регулирования цен, находящемся в организационном единстве - рыночном, государственном, общественном. Рыночное регулирование является магистральным и ориентирующим, определяющим характерные черты государственного регулирования, которая адаптируется к рыночной конъюнктуре.

Следует выделить основные этапы реализации механизма государственного регулирования цен на социально - значимые товары [4]:

1. Определение групп потребителей, нуждающихся в социальной защите. В настоящее время большое значение приобретает разработка и реализация комплекса социальных мер по борьбе с бедностью, а также усиление адресности социальной поддержки малообеспеченных групп населения на основе разрабатываемого механизма выявления нуждаемости.

2. Установление правовых основ оказания государственной социальной помощи семьям или отдельным лицам, чьи среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, установленного в регионе. Помощь должна оказываться на заявительной основе и носить временный характер.

3. Определение перечня жизненно необходимых товаров на основании социального прожиточного минимума;

4. Определение диапазона колебания цен на социально значимые товары в данном регионе, анализ и сравнение с ценами в соседних регионах;

5. Содействие в организации обществ социальной защиты населения, обществ защиты прав потребителей, более широкое освещение в средствах массовой информации механизма ценообразования на социально - значимые товары;

6. Государственное регулирование цен.

Варианты воздействия на цены:

- прямые субвенции производителям;

-установление предельной надбавки;

- установление размера скидки от свободных цен на жизненно необходимые и важные товары;

- оплата товаров, отпускаемых в установленном порядке, через специализированные учреждения населению бесплатно или со скидкой (реализация важнейших лекарственных средств по рецептам врачей бесплатно или со скидкой);

- рекомендации органам государственной власти субъектов РФ за счет средств соответствующих бюджетов и иных источников понижать для производств, выпускающих социально - значимые товары, тарифы на отпускаемую электрическую и тепловую энергию, услуги водоснабжения, связи.

Для внедрения надлежащей практики регулирования цен на социально-значимые товары необходимо следующее [3]:

1. Должны быть четко сформулированы цели и задачи в сфере регулирования, с тем, чтобы можно было объективно оценить степень их достижения с учетом наполнения бюджета.

2. Процедуры и результаты процесса регулирования должны быть «прозрачны» для заинтересованных сторон, включая тех, кто является объектом регулирующей деятельности, профессиональные организации и общественность.

3. Отчеты о результатах экспертизы уровня цен отдельных социально -значимых товаров, включая обоснование принятых решений, должны быть доступны для общественности в пределах, установленных национальным законодательством.

4. Сроки, устанавливаемые для проведения экспертизы, должны быть разумными.

5. Должны существовать юридические механизмы, позволяющие объединениям потребителей и общественности при необходимости официально обжаловать решения, связанные с регулированием цен на социально - значимые товары.

6. Органы по контролю цен должны создать механизмы для обеспечения качества выполняемых ими процедур.

Итак, в мировой и отечественной практике отмечается большое многообразие методов прямого и косвенного воздействия на уровни и соотношения цен на социально-значимые товары. Государственное регулирование цен повсеместно, но ограничивается в целом, рамками конкурентно - рыночного механизма, в нашей стране данный механизм недостаточно отлажен. С уменьшением доли государственного сектора в экономике закономерно должно уменьшаться прямое регулирование цен, которое заменяется косвенным [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов, Л.И. Экономика: учеб. для вузов [Текст] / Л. И. Архипов ; под ред. А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко, А. К. Большакова. – М., 1998. – 788 с.
2. Макроэкономика: учебник [Текст] / В. М. Гальперин и др. – СПб. : Экономическая школа, 1994. – 398 с.
3. Давыдова, Л.В. Финансовый анализ деятельности промышленных предприятий с учетом фактора инфляции [Текст] / Л. В. Давыдова. – Орел : ОрелГТУ, 2008. – 146 с.
4. Цены и ценообразование [Текст] / Под ред. В. Е. Есипова. – Изд. 5-е. – М., 2008. – 478 с.
5. Социально-экономическое положение Орловской области за январь-июль 2005 г. [Текст]: статистический сборник. – Орел, 2006. – 150 с.

Королев Владимир Григорьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Начальник эксплуатации корпуса № 9, Управление фондами
Тел.: (4862) 41-98-75
E-mail: konfer_buh@mail.ru



Попова Л.В., Маслова И.А.

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

Гриф УМО

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

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

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ **ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 65.0:519.8

О.А. САВИНА

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу проблем организации информационно-аналитического обеспечения менеджмента промышленных предприятий (ПП) с использованием компьютерных информационных систем для поддержки принятия решений. Рассмотрена роль компьютерных систем поддержки решений в управлении промышленным предприятием и современные проблемы применения информационных технологий в менеджменте. Определена общая структура системы управления ПП, реализующей преимущества современных компьютерных технологий.

Ключевые слова: менеджмент, информационные технологии, управленческая информационная система, системы принятия решений

In this paper are analyzed organization problems of information analytic management support with computer-based information systems used as decision-making activities. Here is considered the role of decision support system in management of modern manufacturing enterprise and present problems of information technologies application in management. The special attention is paid to structure of manufacturing enterprise control system which can implement advances of modern computing technologies.

Key words: management, information technologies, management information system, decision support system

В условиях глобализации рынок продуктов стал намного шире, конкуренция – значительно более острой. Это вынуждает промышленные предприятия (ПП) ориентироваться на узкие группы потребителей со своими специфическими требованиями. В новых условиях выпускаемая продукция должна в максимальной степени удовлетворять требования клиентов относительно качества, конфигурации и стоимости производимых товаров. Решение управленческих задач требует применения специализированных методов науки управления, теории принятия решений, математики, теории систем и т.д., что тесно связано с использованием информационных технологий (ИТ) в менеджменте.

Все отечественные предприятия могут быть разделены на три основные группы. К первой группе относятся предприятия, отвечающие современным требованиям по оборудованию, технологиям и персоналу. Для предприятий второй группы необходимы модернизация оборудования и внедрение новых технологий. И, наконец, на предприятиях третьей групп используются устаревшее оборудование и технологии, а персонал имеет недостаточную квалификацию.

В каждой группе предприятий имеются свои, специфические проблемы управления. В первой группе – совершенствование качества и снижение цены выпускаемой продукции по сравнению с основными конкурентами, увеличение доли рынка и улучшение финансового положения, что требует проведения анализа и реорганизации менеджмента, снижения транзакционных издержек. Предприятия второй группы нуждаются в значительной модернизации оборудования, внедрении новых технологий. Решение этих задач делает необходимым оценку рисков, реорганизацию менеджмента и производства, проведение реструктуризации системы управления и частичной реструктуризации производства. На предприятиях третьей группы необходима полная реструктуризация производства и менеджмента.

Успешное решение всех этих задач в значительной степени определяется эффективностью структуры управления и совокупностью применяемых форм, методов, коммуникаций, внутриорганизационных отношений, посредством которых менеджмент реализует осуществляемые им процессы принятия решений. Менеджмент промышленного предприятия представляет собой систему принятия управленческих решений. Все функции управления (планирование, организация, комплектование кадров и контроль процесса выполнения) реализуются организационной структурой предприятия, которая и является тем механизмом, который осуществляет весь цикл управления.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Организационный механизм принятия решений должен обеспечивать адаптацию деятельности предприятия к постоянно изменяющимся целям, которые часто вступают в конфликт. К числу наиболее важных целей деятельности предприятия относят максимизацию прибыли, выживание в конкурентной борьбе, повышения дохода на капитал, увеличение доли рынка, обновление ассортимента продукции, модернизация оборудования и некоторые другие. В настоящее время можно говорить о двух основных подходах к оценке деятельности промышленных предприятий: традиционном и ценностно-ориентированном (в англоязычной литературе – Value-Based Management (VBM)). Основным целевым показателем деятельности ПП при традиционном подходе является генерируемая предприятием прибыль. В рамках VBM оценка результатов деятельности предприятия основывается на показателях добавленной ценности, что обусловлено необходимостью привлечения акционерного капитала в условиях рыночной экономики. В условиях развивающегося финансового кризиса явно проявилась противоречивость целей, декларируемых этими подходами.

Достижение целей деятельности ПП, в соответствии с концепцией принятия решений, основано на структуризации целей, построении их иерархии, отражающей взаимосвязи и подчиненность. Для каждой цели должен быть определен характеризующий её показатель и его критериальное значение. Совокупность таких показателей описывает общее состояние предприятия, а расхождение показателей с их нормативными значениями свидетельствует о неполадках в деятельности предприятия и вызывает необходимость диагностики проблем по отношению к системе целей. Диагностики проблем не сводится только к выявлению факта расхождения реального состояния системы и установленных целей, а предполагает проведение анализа всех основных внутренних и внешних организационных факторов, которые могут способствовать или препятствовать решению проблемы. Такой анализ проводится и на стадии выявления проблемной ситуации, и на стадии уточнения (а иногда и пересмотра) соответствующих целей. В процессе диагностики следует также установить, как влияет возникновение проблемы на общую стратегию распределения и использования наличных ресурсов, определить необходимость принципиального пересмотра плана и программы действий.

Структуризация целей позволяет разделить общую цель на относительно самостоятельные подцели и подпроблемы, обеспечить мобилизацию ресурсов на решение общей сложной. Сложная иерархия взаимодействия целей и подцелей делает необходимым разработку специальных механизмов согласования целей внутри ПП. Одним из возможных подходов к разрешению противоречий является концепция «управления по целям» (MBO – management by objectives). Она впервые была сформулирована П. Друкером [1]. Концепция «управления по целям» объединяет подходы рационалистической школы, требующей количественного измерения управленческих параметров, и бихейвиоральной школы, которая концентрирует внимание на человеческих способностях, мотивации, организационных отношениях.

Следующим важным аспектом механизма принятия решений является проблема организационного взаимодействия между менеджерами, специалистами и техническими исполнителями на всех этапах полного цикла принятия решений. В традиционной модели

организации коммуникация рассматривается как второстепенная функция, которая сводится к передаче директивных указаний сверху вниз и информации об их исполнении снизу вверх. В концепции принятия решений коммуникационная сеть является важнейшей характеристикой, объединяющей разрозненные цели, ресурсы, действия в целостную систему. С формально-информационной точки зрения процессы передачи, хранения, кодирования и декодирования информации могут быть осмыслены, изучены, измерены в терминах теории информации.

Вместе с тем организационные коммуникации имеют значительные отличия с точки зрения функций коммуникационных сетей. Отношения руководства и подчинения выражает «сеть власти», передающая директивы, команды, решения, а также отчетность об их исполнении. «Сеть обмена информацией» предназначена для передачи информации о состоянии дел на ПП и его ближнем окружении по горизонтальным каналам. Специалисты определенной сферы обмениваются информацией по решению творческих непрограммируемых проблем по «задачи – экспертиза».

Коммуникационные потоки в организациях включают:

- оценочные на стадиях постановки проблем, отбора и конструирования альтернатив, выбора решения;
- инструктивные, обеспечивающие правильность постановки задач, регулирования процессов их решения, выполнения принятых курсов действий;
- мотивационные, стимулирующие начало выработки решений;
- информативные, опосредствующие переход от одной стадии решения к другой, фиксирующие данные о проблемной ситуации и т.д.

Для решения проблемы наилучшего сочетания устойчивости и адаптивности менеджмента ПП важное значение имеет правильное построения конфигурации коммуникационных сетей. В первую очередь это касается укорачивания коммуникационных потоков (минуя промежуточные уровни иерархии), создания горизонтальных связей и отношений между подразделениями, введение должностей, координирующих деятельность различных отделов (руководители горизонтальных программ).

КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ РЕШЕНИЙ (СПР) В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Сложность и неструктурированность проблем, возникающих сегодня перед руководителями различных уровней, обуславливает необходимость оказания систематической помощи на всех этапах выработки приемлемого решения. Концепция поддержки управленческих решений основана на принципе ограниченной рациональности, который постулирует существование предела способности человека описывать и правильно передавать информацию о сложных ситуациях, осмысливать эту информацию, одновременно продумывать несколько вариантов поведения и выбирать, исходя из каких-то разумных соображений только один вариант [2]. Поддержка оказывается менеджеру в соответствии с его потребностями в решении возникающих перед ним проблем, причем оказание помощи происходит в постоянном диалоге с поддерживающей стороной.

Каждый руководитель использует свою систему поддержки, которая включает в себя, прежде всего, распределенные в организационной среде источники и каналы информации, и средства выработки решений, к которым он прибегает по мере необходимости. Источниками информации служат учетно-отчетные данные, директивы и распоряжения вышестоящих органов, научно-техническая и экономическая литература, устная неформальная информация и т.д. Средства выработки решений отражены в сложившихся организационных процедурах (например, деловых совещаниях), положениях об организационной структуре, должностных правах и обязанностях.

Увеличение объема информации, усложнение задач управления, необходимость учета большого числа взаимосвязанных экзогенных и эндогенных факторов приводят к необходимости использования вычислительной техники в процессе принятия решений. На раннем этапе использования компьютеров доминирующей была концепция управленческих

информационных систем. Термином «управленческая информационная система» (MIS – management information system) обозначается комплекс процедур и методов, необходимых для обеспечения информацией руководства ПП, необходимой для принятия решений и контроля за их исполнением. В дальнейшем на смену этому подходу пришла концепция систем поддержки решений (DSS – decision support system).

Термин «поддержка решений» впервые стал появляться в названиях и докладах зарубежных научных конференций и журнальной литературе в начале 70-х годов XX века. На раннем этапе использования компьютеров доминирующей была концепция управленческих информационных систем. Термином «управленческая информационная система» обозначается комплекс процедур и методов, необходимых для обеспечения информацией руководства ПП, необходимой для принятия решений и контроля за их исполнением. В дальнейшем на смену этому подходу пришла концепция систем поддержки решений (СПР).

Классическим можно считать определение СПР, приводимое в книге [3]: «Системы принятия решений являются человеко-машинными объектами, которые позволяют лицам, принимающим решения (ЛПР), использовать данные, знания, объективные и субъективные модели для анализа и решения слабоструктурированных и неструктурированных проблем». В этом определении подчеркивается основное предназначение систем поддержки решений – решение слабоструктурированных и неструктурированных задач. По определению Г. Саймона [4], к слабоструктурированным относятся задачи, содержащие как количественные, так и качественные переменные, причем качественные аспекты проблемы доминируют; неструктурированные проблемы имеют лишь качественное описание.

Появление и бурное развитие нового класса систем сопровождалось формированием человеко-машинной технологии принятия решений. Она включает в себя методы и процедуры сбора, накопления, передачи, хранения и выдачи информации пользователю в удобном для него виде, обеспечивает возможность интерактивной работы с математическими моделями. Для обеспечения технологии принятия решений в состав СПР входят следующие подсистемы: комплекс распределенных технических средств, базы данных и системы управления базами данных, комплекс математических моделей анализа состояния и выработки решения, системы управления моделями, «дружественный» человеко-машинный интерфейс.

Наиболее характерной чертой систем поддержки решений является предоставляемая ими возможность сочетать интуицию и опыт ЛПР с данными компьютерного анализа. По мнению академика Н.Н. Моисеева, неопределенности, присутствующие в задачах, решаемых с помощью СПР, можно разделить на три класса [5]: неопределенности, связанные с неполнотой наших знаний о проблеме, по которой принимается решение; неопределенность из-за невозможности точного учета реакции окружающей среды на наши действия и, наконец, неточное понимание своих целей ЛПР. Свести задачи с подобными неопределенностями к точно поставленным целям невозможно в принципе. Одним из способов «снятия» неопределенностей субъективная оценка специалистом (экспертом, ЛПР) своих предпочтений, поэтому СПР позволяют соединить бихейвиоральный подход с получаемыми количественными оценками результатов управленческих решений.

В целом можно говорить о том, что СПР обеспечивают возможность менеджменту выполнять непосредственный анализ ситуаций на основе разработанных технологий принятия решений, а также исследовать различные способы реализации принятых решений. В современных СПР широко используются имитационные модели, которые основаны на индуктивном подходе и максимально учитывают специфические особенности проблемы, в отличие от классических оптимизационных моделей, которые зачастую искусственно подгоняют модель проблемы под некую дедуктивную теорию. Такой подход позволяет оценивать решения с трех точек зрения: экономической, экологической и социальной, учитывая, в том числе, и политические последствия.

Как известно, выделяются два основных стиля принятия решений: аналитический, или систематический, и интуитивный, или эвристический. Для аналитического стиля принятия решений в целом характерно использование хорошо структурированного подхода к анализу управленческих проблем, сознательно применяемого ЛПР. Среди характеристик аналитического стиля решения можно отметить такие, как осуществление целенаправленного поиска дополнительной информации, строгая последовательность стадий и этапов в проведении анализа, определение на ранних стадиях анализа ограничений, специфичных для данной проблемы, углубленное рассмотрение отдельных альтернатив. Лица, обладающие интуитивным стилем принятия решений, в большей степени полагаются на аналогию с прошлым опытом, здравый смысл, интуицию. Они не имеют формализованного подхода к решению управленческих проблем. В процессе проведения анализа они могут перескакивать с одной стадии на другую, часто переопределять проблему, исследовать ряд альтернатив одновременно, рассматривать их быстро и поверхностно. Для менеджера, обладающего подобным стилем принятия решений, характерна проверка качества решений не на основе объективных критериев, а исходя из собственных соображений и оценок того, что он считает разумным с точки зрения сложившейся практики управления.

Стиль принятия решения может значительно повлиять на характер организационного взаимодействия между управляющими и СПР. Если управляющий по своему стилю аналитик, то ему необходимо разъяснить основные предпосылки построения модели, механизм решения проблемы, а иногда и теоретические основы ее формализации и т.д. В этом случае можно с уверенностью полагать, что менеджер с доверием воспримет результат компьютерного анализа и будет сторонником его практического внедрения. В случае, когда управляющий обладает интуитивным стилем решения, работа с СПР должна, прежде всего, усилить способности менеджера по принятию решения. В процессе проведения анализа руководитель лучше понимает, что представляет собой решаемая проблема, альтернативы её решения и их последствий. Даже если он полностью не поддержит результаты компьютерного анализа, он окажет сильное (хотя подчас и косвенное) влияние на решения, которые он примет. СПР, ориентированные на руководителей с интуитивным стилем принятия решений, должны обеспечивать пользователю: возможность осуществления произвольного порядка анализа информации; определять, исследовать и проигрывать различные сценарии, характеризующие изменение проблемы; исследовать проблему от частного к общему; контролировать форму выдачи информации; «проигрывать» различные варианты управленческих решений.

Для построения СПР большое значение имеют также различия между программируемыми и непрограммируемыми решениями.

В первую группу входят программируемые решения, т.е. те, которые могут приниматься без участия человека на основе правил принятия решений. К ним относятся в первую очередь такие задачи, как начисления заработной платы, выплаты по счетам, учет прихода сырья и материалов, отгрузки готовой продукции и др. Для принятия подобных решений установлены определенные процедуры.

Ко второй группе относятся решения, поддающиеся частичной автоматизации, принимаемые в интерактивном режиме взаимодействия «человек – компьютер». Решения этого типа предопределяются политикой аппарата управления ПП в той или иной области. Примерами таких решений является определение уровня материально-производственных запасов, установление отпускных цен, определение направлений деятельности персонала и т.п.

К третьей группе относятся решения, принимаемые на основе суждений, к которым относятся решения о переходе к производству новых видов продукции, определение размеров предприятия, определение объема капиталовложений и др. При принятии таких решений большую помощь могут оказать многовариантные эксперименты с моделями, описывающими производственно-финансовую деятельность предприятия и позволяющими

получить количественные оценки последствий предлагаемых управленческих решений.

Четвертую группу составляют решения, относящиеся к определению основных целей предприятия с учетом политических и экономических предпосылок. Эти задачи относятся к неисследованным областям, «terra incognita», в которых практически отсутствуют формализованные правила принятия решений и критерии их оценки.

С точки зрения распределения функций между уровнями управления решения первой группы приходятся на долю низшего уровня, решения второй группы принимаются на среднем уровне, третьей – в координации среднего и высшего уровней, а решения четвертой группы являются прерогативой высшего уровня управления.

Основная цель СПР – расширить круг задач, решаемых с её помощью, однако это не всегда является возможным. По мнению американских специалистов в области управления, примерно 80 % управленческих решений можно считать полностью или частично программируемыми, но оставшаяся часть наиболее сложных и важных для организации решений принимается по схемам, далеким от «полностью рационального выбора».

Таким образом, система поддержки решений посредством человеко-машинных процедур должна обеспечивать решение следующих задач:

- обеспечивать информационную поддержку принимаемых решений;
- моделировать принимаемые решения, когда это возможно (вычислительная поддержка принятия решений);
- осуществлять динамический компьютерный анализ возможных последствий принимаемых решений;
- оценивать и выбирать лучшие сценарии и решения;
- вести сбор данных о результатах реализации принимаемых решений и осуществлять оценку результата.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В самом общем виде в СПР можно выделить функции информационной и вычислительной поддержки принимаемых решений. Это соответствует двум исторически сложившимся формам использования компьютеров: информационной и вычислительной (расчетной), причем деление это весьма условно, поскольку для проведения расчетов также требуется информация. Исторически организация информационной поддержки принятия решений предшествовала построению математических моделей объекта управления и использованию вычислительных возможностей компьютеров. Как известно, на первых этапах использования компьютеров в управлении ПП основное внимание уделялось построению и использованию управленческих информационных систем, которые в нашей стране получили название автоматизированных систем управления производством (АСУП).

К сожалению, можно утверждать, что в России у руководителей различных уровней превалирует отрицательный опыт использования компьютеров в управлении. В большинстве случаев возможности компьютерных систем обработки данных используются для решения рутинных, хорошо структурированных задач. Имеются существенные различия в использовании ИТ в управлении промышленными предприятиями в зарубежных странах и России. Первое отличие заключается в масштабах применения информационных технологий, второе – в уровне развития используемых систем. В 2006 г. автором было проведено анкетирование промышленных предприятий г. Орла и Орловской области, результаты которого свидетельствуют о том, что на большинстве предприятий возможности компьютерных систем обработки данных используются для решения таких задач, как бухгалтерский учет, кадры и финансы, сбыт. По таким направлениям деятельности, как маркетинг, конструкторская и технологическая подготовка производства, технико-экономическое планирование, материально-техническое обеспечение, оперативное управление производством и управление качеством уровень применения современных информационных технологий является явно недостаточным. Есть основания полагать, что и в других регионах ситуация является сходной для большинства предприятий, за

исключением некоторых наиболее прогрессивных.

Большинство функционирующих систем, давая незначительную экономию конторского труда, не приводят к улучшению основных показателей деятельности предприятия в целом. Наиболее успешными являются проекты, при реализации которых параллельно с использованием УИС проводились преобразования организационной структуры управления. Это подтверждает правоту известного теоретика в области общей теории систем Р. Акоффа, по мнению которого правильный подход состоит в анализе системы принятия решений в организации и определении конфигурации сетей, в которых узловыми точками являются центры принятия решений. При этом информационные потоки рассматриваются как один из классов параметров системы управления, изменение которых позволяет повышать конечную эффективность управления организацией [6]. Подобный подход, ориентированный на анализ распределения решений и центров их принятия, представляет несомненный теоретический интерес и остается в центре внимания ученых. Однако это не означает полного отрицания подхода, ориентированного на информационные потоки и их рационализацию. Таким образом, современные подходы к организации информационных управленческих систем тесно переплетаются с общей методологией построения СПР и обеспечения вычислительной поддержки управленческих решений.

Основой вычислительной поддержки управленческих решений являются модели. Модель представляет собой некоторый способ преобразования по определенному алгоритму входной информации в выходную информацию, необходимую менеджеру для принятия решения. Принимаемые решения можно разделить на две группы. К первой относятся неожиданные, принципиально новые решения, которые не в состоянии делать вычислительная машина, ко второй – решения, основанные на типовых сценариях, на аналогии, на комбинации известных частных решений. Решения второй группы могут быть получены следующими методами: программной реализацией аналитических моделей, с использованием экспертных систем, генерацией сценариев путем комбинации различных операций, заданных ЛПР или взятых из базы данных, и используя ситуационное управление.

В настоящее время разработано очень много методов и алгоритмов, позволяющих моделировать возможные результаты принятия решений, в том числе численные методы решения систем уравнений, статические методы, методы ситуационного моделирования, имитационное моделирование и т.д.

В самом общем виде можно выделить несколько этапов в применении количественных методов анализа проблем деятельности промышленных предприятий.

Первый этап приходится на время применения ЭВМ второго поколения, обеспечивающих возможность пакетной обработки данных и использования алгоритмических языков программирования высокого уровня (середина 50-х – середина 60-х годов). В этот период модели деятельности промышленных фирм и корпорация создавались и внедрялись техническими специалистами по принципу «снизу вверх»: модель фирмы представлялась в виде простой суммы моделей участков и цехов. Моделирование было ориентировано на многоступенчатую оптимизацию, основное внимание уделялось детализации самих моделей, что приводило к их сложности и громоздкости. В целом такие модели не отвечали требованиям управляющих-практиков.

Второй этап совпал с появлением ЭВМ третьего поколения, которые позволяли работать в режиме разделения времени и обеспечивали хранение данных на магнитных дисках, в это же время стали широко использоваться специальные языки программирования. Все это обеспечило возможность построения моделей «сверху вниз», которые создавались для исследования деятельности предприятия на общефирменном уровне. Сложность создаваемых моделей была очень высокой, что приводило к тому, что срок создания модели достигал 2-3 лет.

Следующий, третий этап, (с начала 70-х годов) был обусловлен также совершенствованием технической базы и программного обеспечения, что позволило управляющему работать с компьютером в реальном масштабе времени. Это дает

возможность менеджеру самому инициировать разработку интересных его моделей, в процессе построения которых он может непосредственно участвовать. Такой подход получил название «моделирование изнутри». Характерной чертой такого моделирования является то, что первоначально строятся более простые модели, обеспечивающие поддержку принятия решений в конкретных ситуациях. По мере накопления опыта происходит нарастание сложности создаваемых моделей, расширяется сфера их применения в управлении предприятиями.

Главной отличительной особенностью современного этапа применения компьютерных информационно-вычислительных систем заключается в возможности создавать распределенные СПР на базе локальных вычислительных сетей. Распределенные СПР могут быть распределены пространственно и/или функционально. В связанных между собой узлах вычислительной сети располагаются пользователи системы – руководители различного уровня. Каждый пользователь может независимо решать свои частные задачи, используя для этого те информационно-вычислительные возможности системы, к которым он имеет доступ. Решения проблем общего характера требует привлечения знаний, информации и ресурсов (или некоторых из этих составляющих), подведомственных ряду пользователей. Общую проблему они могут решать только совместно, объединяя свои локальные возможности и согласовывая принятые решения.

В настоящее время наблюдается тенденция к созданию компьютерных систем, обеспечивающих комплексную информационно-вычислительную поддержку решений. Такие системы стали объектом разработки специализированных корпораций, рынок сбыта которых неуклонно растет (в первую очередь следует назвать фирмы Oracle, Hyperion Software, Comshare, Cognos, etc).

Программные продукты этих фирм позволяют построить базы данных, а также реализовать в системе средства генерации запросов и составления отчетов, инструменты оперативной аналитической обработки и программного обеспечения интерпретации данных. Однако сложность современных СПР такова, что ни одна из фирм не реализует все перечисленные функции, хотя осуществляется интеграция некоторых из них.

Совершенствование информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности менеджмента промышленных предприятий предполагает решение двух основных задач.

Первая задача заключается в интеграции существующих на предприятии разрозненных баз данных в единую интегрированную информационную систему. Создание интегрированной ИС, содержащей производственно-технологическую и финансовую информацию, обеспечивает возможность решения второй задачи, целью которой является создание аналитического инструментария для совершенствования стратегии и тактики бизнеса.

Большинство современных программных продуктов, предлагаемых на рынке, ориентированы на создание разнообразных учетных систем, среди которых наиболее современными являются системы, основанные на процессном подходе к управлению – ABIS (Activity Based Information System).

Внедрению системы предшествует создание общего классификатора бизнес-процессов предприятия, который служит основой управленческого учета стоимости бизнес-процессов, себестоимости продукции и услуг по методу Activity Based Costing (ABC). Такие системы декларируются как эффективное средство управления. Однако следует отметить что, вне зависимости от того, какой принцип положен в систему учета – объектный или процессный – компьютеризация бухгалтерского учета не обеспечивает получение всей информации, необходимой для организации эффективного менеджмента. Необходима система, которая охватывает управление материалами, оборудованием, персоналом, отношениями с поставщиками и клиентами. Ее неотъемлемой составляющей является база данных PDM (Product Data Management), объединяющая информацию о конструкторских спецификациях и маршрутных технологических процессах.

Создание интегрированной информационной системы делает возможным построение такой системы информационно-аналитического обеспечения, которая позволяет осуществлять комплексную поддержку стратегических и тактических управленческих решений, постоянный и последовательный учет внешних и внутренних факторов, их всестороннюю и объективную оценку. Это позволит предприятиям не только адаптироваться к изменению рыночной ситуации, но и оценивать вероятность бифуркаций, проводить сценарные расчеты по преодолению последствий кардинальных изменений на рынке в контуре маркетинг – разработка сценариев – ресурсные потребности – финансовый результат.

Безусловно, такой подход не может быть реализован без использования моделирования для аналитической поддержки менеджмента. Современный подход к использованию математических методов и компьютерных систем в процессах принятия решений заключается в переходе от строго обоснованных аналитических «жестких» (hard) моделей к «мягким» (soft) методам. Основу таких моделей составляют эвристические правила выбора рациональных решений, дескриптивные и экспериментальные методы, научно обоснованное включение субъективных суждений в процесс принятия решений. Именно к таким методам относится имитационное моделирование.

Имитационная модель (ИМ) представляет собой программный аналог системы, отражающий ее структуру. Отдельные составляющие ИМ осуществляют обработку динамических объектов (заявок).

Задавая характеристики компонент ИМ (производственных участков, станков, транспортных средств и т.д.) и характеристики заявок (тип, время поступления, приоритет обслуживания), пользователь наблюдает в процессе моделирования динамику функционирования картину параллельного распределения материальных и финансовых ресурсов в динамике.

Разработка комплекса ИМ бизнес-процессов предприятия позволяет реализовать преимущества процессного подхода и построить эффективную систему управления ПП, общая структура которой представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Общая структура системы процессного управления ПП

Основу системы составляют данные управленческого учета и конструкторско-технологическая информация.

Комплекс имитационных моделей основных и вспомогательных бизнес-процессов обеспечивает возможность воспроизведения общей картины обеспечения материальными и финансовыми ресурсами.

Сведения управленческого учета и комплекс ИМ служат основой для построения адаптивной системы бюджетирования, данные которой, в свою очередь, совместно с результатами анализа и прогнозирования рынка, будут использоваться в системе адаптивного управления действиями, рисками и эффективностью.

Для менеджеров высшего звена в системе предусмотрена также возможность аналитической поддержки стратегического управления на основе результатов моделирования бизнес-процессов развития (совершенствования производимой продукции, технологии производства или оказания услуг, внедрения нового оборудования или ресурсов и т.д.).

Использование предлагаемой системы обеспечивает возможность проведения сценарных расчетов, что позволяет отслеживать реализацию бизнес-процессов, осуществлять мониторинг сформированных планов, выполнять анализ причин отклонений и формировать управляющие воздействия.

В заключении следует отметить, что на современном этапе разработка и реорганизация информационных систем на промышленных предприятиях может и должна быть совмещена с коренной реорганизацией управленческой деятельности.

Создание и развитие систем информационно-аналитического обеспечения на основе интегрированной ИС и комплекса имитационных моделей способно принципиальным образом изменить анализ управленческих решений и обеспечить значительное улучшение основных показателей деятельности и достижение конкурентных преимуществ российских промышленных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер, П. Эффективное управление предприятием [Текст] / П. Друкер. Пер. с англ. – М. Изд-во «Вильямс», 2008. – 224 с.
2. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. – В кн.: Теория фирмы [Текст] / сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – 534 с.
3. Ларичев, О.И. Качественные методы принятия решений [Текст] / О.И. Ларичев, Е.М. Мошкович. – М.: Наука, 1996. – 227 с.
4. Саймон, Г. Науки об искусственном [Текст] / Г. Саймон. Пер. с англ. – М. Изд-во «URSS», 2009. – 144 с.
5. Моисеев, Н.Н. Предисловие к книге Орловского С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации [Текст] / Н.Н. Моисеев. – М.: Наука, 1981. – С. 5–12.
6. Акофф, Р.Л. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р.Л. Акофф. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.

Савина Ольга Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Доктор экономических наук, профессор кафедры информационных систем

Тел.: + 7(4862)76-19-10

E-mail: olsavina@yandex.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу характерных особенностей процесса принятия решений по планированию финансовых потоков. Определены особенности целеполагания, идентификации и анализа проблем, генерирования и оценки альтернатив. Особое внимание уделено таким показателям оценки управленческих решений как выгода, затраты и время, влияющее и на выгоды, и на затраты.

Ключевые слова: планирование, финансовые потоки, затраты, выгода.

In this paper are analyzed peculiarities of financial stream planning. Here is considered how the financial manager should use the conception of decision making: lay down purposes identify analyze problems, generate and evaluate alternatives. The special attention is paid to indexes that help to evaluate the quality of management, such as gain and expenditures.

Key words: planning, financial streams, expenses, benefit.

Функционирование субъектов хозяйствования в рыночной экономике обеспечивается движением финансовых ресурсов. Это универсальный вид ресурсов, поскольку он позволяет приобретать все прочие ресурсы, жизненно необходимые для промышленного предприятия (ПП), обеспечивая, таким образом, его бесперебойную и эффективную деятельность.

Финансовые ресурсы выступают в качестве материальных носителей финансовых отношений, обеспечивают бесперебойную деятельность промышленного предприятия и экономическую эффективность труда.

В процессе кругооборота финансовых ресурсов происходит циклическая смена их функциональных форм (денежная – товарная – производительная – товарная – денежная), что обеспечивает возможность возврата авансированных финансовых средств и их прирост.

Кругооборот капитала промышленного предприятия в процессе его функционирования представляет собой движение финансовых потоков, каждый из которых характеризует приток или отток финансовых ресурсов.

Финансовый поток формируется или изменяет свою интенсивность в соответствии с некоторой операцией или проектом.

Составляющими элементами финансового потока являются прибыль, расход, платеж и т.п. Анализ динамики финансовых потоков позволяет, таким образом, оценить стратегию управления, а также организационный уровень менеджмента. Этим определяется, что в рамках финансового менеджмента концепция финансовых потоков является одной из базовых, обеспечивающих рассмотрение процесса управления финансовыми ресурсами предприятия в динамике.

СТРУКТУРА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Управление деятельностью промышленного предприятия осуществляется в условиях нестабильной внешней среды и неопределенности общих условий функционирования. Это значительно усложняет процесс принятия решений, который представляет собой процесс поиска, познания и организационного обучения.

В процессе принятия решений по планированию финансовых потоков необходимо учесть многообразие факторов внешней и внутренней среды промышленного предприятия, наиболее существенные из которых представлены на рисунке 1.

Теорией принятия решений разработан достаточно мощный методологический аппарат, обеспечивающий возможность преодоления неполноты знаний о внешней и внутренней среде предприятия.

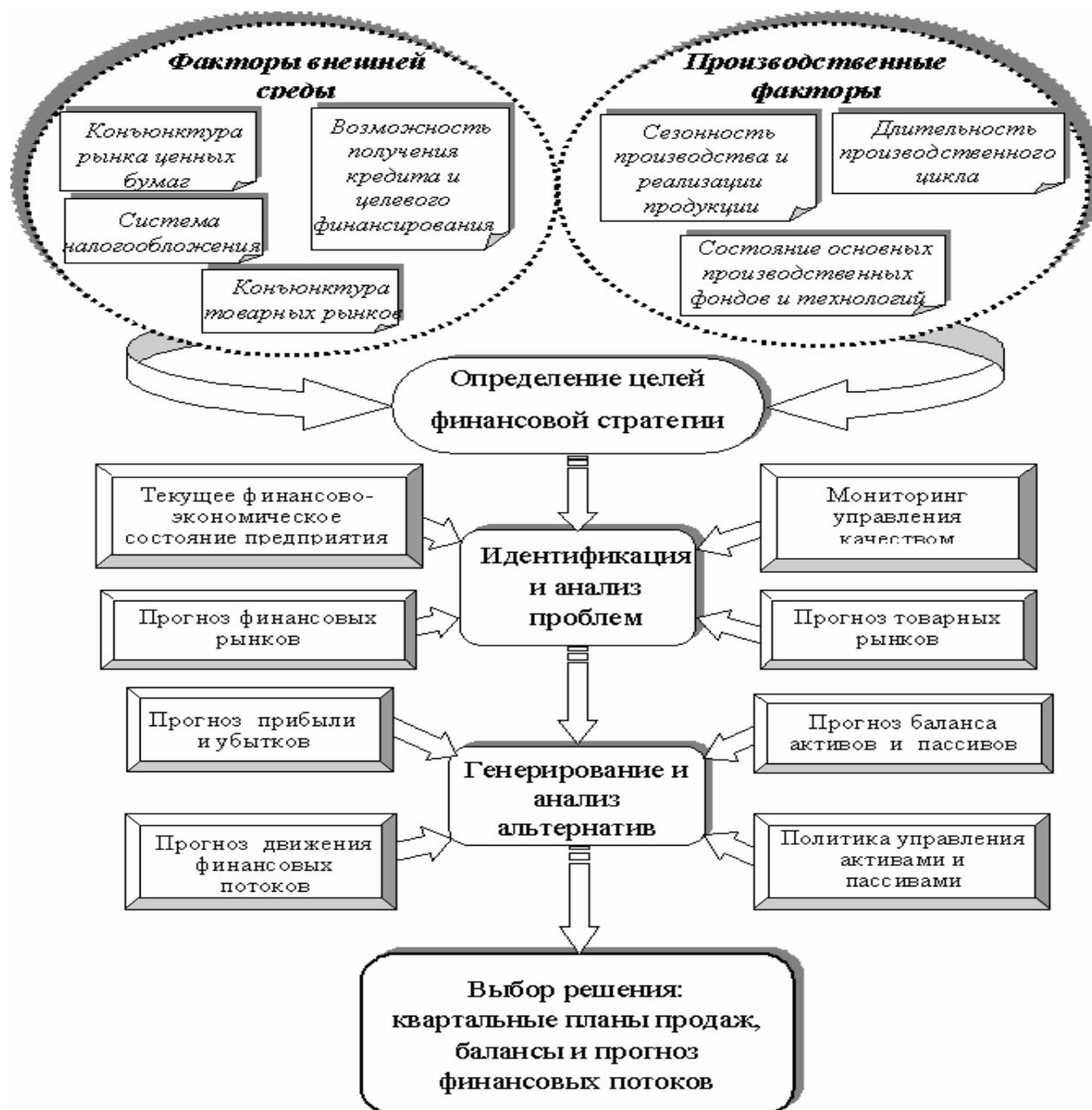


Рисунок 1 – Этапы процесса принятия решений по планированию финансовых потоков

В исследовании процесса принятия решений развиваются три основных подхода: кибернетический, в котором принятие решений рассматривается как процесс переработки информации; организационный, заключающийся в выявлении взаимосвязанной последовательности действий индивидуумов и групп в организации при выработке решения; психологический, состоящий в рассмотрении процесса принятия решений как процесса мышления и психической деятельности людей.

В планировании деятельности предприятия традиционно выделяются два уровня принятия решений – стратегический и операционный (текущий, краткосрочный и среднесрочный). На стратегическом уровне планирование финансовых потоков ПП направлено на обеспечение эффективности процессов формирования, распределения, использования и организации оборота фондов денежных средств (и их эквивалентов в неденежной форме), и направленных на достижение перспективных (долгосрочных) целей деятельности промышленного предприятия. Реализация стратегии, декомпозиция установленных целей в конкретные задачи и мероприятия выполняется на уровне тактического (текущего) планирования. Именно проблемы, связанные с основной (операционной) деятельностью промышленного предприятия, обладают особой сложностью.

В процессе операционного планирования и управления финансовыми потоками необходимо осуществлять согласование сроков поступлений средств и платежей, несовпадение которых во времени может привести предприятие к состоянию технической неплатежеспособности. Задача согласования разнонаправленных финансовых потоков заключается в учете всех возможных поступлений и платежей по срокам и размерам и формировании такого графика, в котором отсутствуют временные разрывы.

Состав и содержание этапов процесса принятия решений по-разному трактуется различными авторами [1, 2], однако, можно определить следующую типовую цепочку: определение целей – идентификация и анализ проблем – генерирование и анализ альтернатив – выбор решения – реализация решения – оценка исполнения. По нашему мнению, более правильно рассматривать отдельно две стадии процесса принятия решений по управлению финансовыми потоками: их планирование и процесс выполнения плана.

Содержание отдельных этапов процесса принятия решений по управлению финансовыми потоками может быть определено на основе Методических рекомендаций по разработке финансовой политики предприятия [3], однако основные положения данного документа посвящены рекомендациям по формированию системы сквозного бюджетирования на предприятии. По нашему мнению, формирование бюджетов различного уровня является только одним из аспектов процесса принятия решений, поэтому необходимо более детальное рассмотрение каждого этапа и взаимосвязи между ними. При принятии решений по планированию финансовых потоков, необходимо сформировать, оценить и выбрать наиболее приемлемый вариант плана. Процесс принятия решений является сложным и запутанным, имеющим многообразные обратные связи. По выражению Г. Саймона [4], процесс принятия решений представляет собой «колесо в колесе», когда каждая стадия включает все остальные и возможно любое сочетание фаз и стадий в процессе разработки проблемы.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ. Управление финансовыми потоками целесообразно рассматривать в разрезе целей, которые стоят перед менеджментом и определяют финансовую политику промышленного предприятия. На стратегическом уровне формируется программа действий, устанавливающая приоритеты проблем, ресурсы и последовательность шагов для достижения стратегических целей предприятия. Она ставит главные цели и определяет основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единственное направление действий [5]. И. Ансоф определяет стратегию как эффективную деловую концепцию, дополненную набором реальных действий, который способен привести ее (эту деловую концепцию) к достижению конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время [6].

Можно выделить два основных подхода, применяемых к оценке деятельности промышленных предприятий. Традиционный подход рассматривает текущую прибыль как основной целевой показатель деятельности предприятия [7]. В соответствии со вторым подходом, основной целью менеджмента является рост ценности промышленного предприятия для собственников (акционеров) [8]. Этот подход получил название ценностно-ориентированного менеджмента (в англоязычной литературе – Value-Based Management (VBM)), в рамках которого оценка результатов деятельности предприятия основывается на показателях добавленной ценности. Возрастание интереса отечественных ученых к концепции VBM определяется развитием рынков капитала и других институтов рыночной экономики, что дает возможность прямого привлечения акционерного капитала. Концепция ценностно-ориентированного менеджмента интенсивно развивалась в последние десятилетия, ее назначение – обеспечить качественно новый уровень взаимоотношений инвесторов и менеджмента промышленного предприятия. Цели, декларируемые названными подходами, взаимосвязаны и могут являться противоречивыми на некоторых временных отрезках. Так, например, полученная прибыль (полностью или значительная ее часть) может быть либо оставлена в активах предприятия, либо быть изъята и перераспределена между собственниками. В первом случае будет увеличена капитализация, во втором – потребление.

Очевидным является тот факт, что в условиях стабильно функционирующей экономики, возрастание цены акций во многом определяется устойчивой динамикой повышения прибыли промышленного предприятия, а в условиях финансового кризиса цена акций очень слабо связана с результатами деятельности компаний и фирм, и, в основном, определяется общей направленностью биржевых спекуляций. Поэтому, с нашей точки зрения, обеспечение устойчивого генерирования прибыли является приоритетной целью деятельности промышленного предприятия, а показатели добавленной ценности играют вспомогательную роль.

В то же время прибыль не отражает многие существенные аспекты, такие как ожидаемый эффект от новых разработок, отдачу от капитальных вложений, эффективность управленческих новаций, стабильность положения на рынке и многие другие. Поэтому прибыль подвергается «операционализации», т.е. расщеплению на отдельные, хотя и объективно связанные между собой, показатели, в состав которых включается объем продаж, показатели финансовый устойчивости, темп технологических нововведений и др.

Таким образом, стратегической целью менеджмента промышленного предприятия является создание эффективного механизма управления, обеспечивающего устойчивое генерирование и максимизацию прибыли предприятия, что в сфере управления финансовыми потоками требует решения следующих задач:

- обеспечение финансовой устойчивости предприятия, формирование оптимальной структуры капитала;
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для собственников, инвесторов, кредиторов;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

С точки зрения теории принятия решений цель может быть описана как некоторая точка (состояние системы), достигаемая с помощью путей и средств, которые предстоит выявить и реализовать. В некоторых случаях цель представляет собой функцию, используемую для оценки последствий альтернативных курсов действий.

Наиболее строгой в математическом смысле и в то же время наименее реалистичной является формулировка цели в виде некоторой целевой функции, подлежащей оптимизации. В этом случае целевая функция описывается однородным показателем, а условия достижения цели отображаются в виде системы ограничений и связей между структурными переменными для всей области их изменения. Эти исходные предпосылки приводят к математическим задачам оптимального программирования (линейного, нелинейного, динамического и т.п.) на отыскание условного экстремума целевой функции. На практике принятие решений осуществляется в условиях поиска удовлетворительных, а не максимизирующих решений. Это положение нашло свое отражение в концепции «уровня притязаний». Основу этой концепции составляет положение о том, что постановка целей «от нуля», исходя лишь из желаемого состояния системы и имеющихся возможностей, нетипична для функционирующего предприятия, которому свойственны консервативность и инерционность поведения. Цели предприятия устанавливаются с учетом всего комплекса окружающих условий и прошлого опыта. Функция цели определяется как:

$$G_t^i = f_i(G_{t-1}, E_{t-1}, C_{t-1}), \quad (1)$$

где G_t^i – уровень притязаний по i -й целевой характеристике в t -й период;

G_{t-1} – фактический уровень, достигнутый в предыдущем периоде;

E_{t-1} – уровень достижения, выведенный из прошлого организационного опыта;

C_{t-1} – уровень, достигаемый другими организациями в аналогичных условиях.

Цели деятельности предприятия формулируются и закрепляются в стратегическом плане развития, который составляется на период, как правило, от двух до десяти лет. В этом плане описаны основные направления бизнеса (продукция и рынки) и видение будущего

предприятия. В стратегическом плане отражаются те виды деятельности, которыми будет заниматься предприятие в ближайшей и долгосрочной перспективе. При формировании плана учитывается влияние внешних неуправляемых факторов, на которые предприятие не может воздействовать (политические, природные и научно-технические факторы, а также экономические факторы: инфляция, уровень занятости, покупательская способность потребителей, величина процентной ставки за кредит и др.).

Основой стратегического плана служат долгосрочные прогнозы, охватывающие различные аспекты деятельности – маркетинг, финансы, производство и технология. На стратегическом уровне принимаются решения о долгосрочных финансовых вложениях, финансировании инвестиционных проектов по технологическому оснащению производства и новым разработкам.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ. Для процесса принятия решений характерен дифференцированный подход к выявлению проблем, стремление классифицировать их и в соответствии с их типом применить соответствующие методы выработки решений. Различная степень полноты знаний о проблемах позволяет разделить их на хорошо структурированные, слабо структурированные и неструктурированные [4]; степень формализации процедур, на основе которых могут быть получены решения, определяют их деление на программируемые и непрограммируемые.

На этапе идентификации проблем управления финансовыми потоками необходимо провести анализ текущего финансово-экономического состояния предприятия и соотнести его с поставленными перспективными целями. При этом необходимо получить характеристику рынка сбыта продукции предприятия и выработать стратегию маркетинга сроком от года до пяти лет. Важной составляющей этого этапа является также исследование производственно-технологической и инновационной политики предприятия, что позволяет получить информацию о стадии жизненного цикла продукции, объеме ее выпуска на период от года до пяти лет; о производственных мощностях (баланс мощностей, коэффициенты сменности оборудования и т.д.); о технологическом уровне производства, его соответствии современным требованиям, развитие НИОКР и т.д., и т.п.

Формирование стратегии предполагает анализ возможных рисков, их сущности, причин и факторов, методов компенсации и снижения риска. Необходимо также рассмотреть варианты политики страхования имущества, транспортных средств, невозвратных кредитов и т.п. Условия возникновения и характер проблемы обуславливают использования одного из двух подходов к выработке долгосрочных стратегий. Первый заключается в разработке жестко заданной траектории развития на будущее и характерен для стабильной внешней среды. Второй подход состоит в отказе от долгосрочного внутрифирменного планирования и ориентации на выработку многоэтапных стратегий, состоящих в принятии только краткосрочных решений. В подобной ситуации особое внимание уделяется созданию механизма обратной связи по отношению к реализации решения с целью периодического пересмотра краткосрочных планов и программ в зависимости от хода их выполнения.

Полученная на данном этапе информации должна быть хорошо структурирована. На основе анализа информации определяются основные направления учетной, налоговой, ценовой, дивидендной, инновационной и амортизационной политики, что позволяет перейти к следующему этапу процесса принятия решений.

ГЕНЕРИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВ И ВЫБОР РЕШЕНИЯ. На этом этапе осуществляется формирование различных вариантов управленческих решений и выполнении их сравнительного анализа. Оценка последствий альтернатив – одно из наиболее трудоемких действий, связанных прежде всего с использованием экономических методов сопоставления затрат и результатов, а также неэкономических последствий и факторов.

Разрабатываемые альтернативы представляют собой тактические (текущие, операционные планы), которые предназначены для реализации стратегического плана. В зависимости от степени детализации формируется план продаж и операций и основной

производственный план.

План продаж и операций включает обобщенные показатели производства и сбыта готовой продукции, конкретизирует показатели стратегического плана, представляя их в натуральных единицах измерения. Его основное назначение – связать желаемые результаты (стратегические цели) с реально достижимыми возможностями (прогнозируемым спросом, производственными мощностями, трудовыми ресурсами, финансовыми возможностями). Определяется также стратегия использования ресурсов предприятия для реализации необходимого уровня продаж, т.е. осуществляется определение уровня производства и уровня запасов, оптимальных по затратам.

На этапе разработки основного производственного плана формируется сбалансированный с точки зрения приоритетов и мощности план производства, который конкретизирует операционный план. Осуществляется согласование и координация плана продаж, финансового плана и плана производства. Выполняется оценка соответствия плана продаж имеющимся мощностям и финансовым ресурсам, формируется финансовый план предприятия, разрабатывается план закупок и календарь платежей. Исходными данными для разработки плана являются прогнозы спроса на продукцию, размеры имеющихся материальных запасов и производственных мощностей.

Эффективным инструментом планирования, обеспечивающим учет всего многообразия внешних и внутренних факторов в процессе принятия управленческих решений, является имитационное моделирование, которое позволяет «проиграть» несколько вариантов управленческих решений и отобрать среди них те, которые обеспечивают значения всего набора критериальных показателей не ниже определенного порога. Если эти задачи имеют небольшую размерность, то проблема выбора наилучшего решения становится тривиальной и сводится к перебору и оценке всех возможных путей, приводящих к конечному исходу. Кардинальная сложность задачи состоит в том, что ее размерность для реальных систем принятия решений становится необозримой и исключает полный перебор вариантов, и предполагает необходимость использования методов планирования экспериментов. Путем целенаправленного перебора параметров просчитываются различные сценарии развития предприятия. Обычно варьируются цены и объем производства, размер запасов. Рассматриваются различные схемы финансирования и методы налогового планирования. Относительно постоянными остаются показатели, связанные с технологическими параметрами производства (затраты на производство единицы продукции). В качестве неизменных могут быть определены параметры структуры капитала, ставки амортизации и т. д.

В каждом рассматриваемом варианте плана на основании прогноза спроса и имеющихся мощностей разрабатывается прогноз прибыли и убытков, на основе которого определяются материальные и трудовые затраты, а также другие составные затраты на производство и определяется поток чистых доходов, прогнозируются размеры всех видов фондов и инвестиционного потенциала ПП. Далее определяется номенклатура инвестиционных проектов и осуществляется распределение ресурсов между проектами.

Для отражения динамики движения финансовых потоков требуется прогноз движения финансовых потоков, который учитывает приток наличных (поступления и платежи), отток наличных (затраты и расходы), чистый денежный поток (избыток или дефицит), начальное и конечное сальдо банковского счета. Данные прогноза движения финансовых потоков позволяют составить прогноз баланса активов и пассивов (по форме балансового отчета), на основе которого осуществляется оценка достоверности прогноза прибылей и убытков. При составлении прогноза баланса учитываются приобретения основных фондов, изменение стоимости материальных запасов, отмечаются планируемые займы, выпуск акций и других ценных бумаг и т.д.

Рассчитанные таким образом прогнозные данные позволяют получить следующие показатели оценки последствий альтернативных управленческих решений: выгода с учетом факторов риска и неопределенности; затраты с учетом рационального использования

ограниченных ресурсов; время как фактор, влияющий и на выгоды, и на затраты.

Получаемые прогнозы имеют вероятностную природу. С этой точки зрения выгода может быть получена в условиях определенности (когда последствия каждой альтернативы однозначно известны); риска (когда известно распределение вероятностей исходов действий); неопределенности (когда последствия могут быть выявлены, но с неизвестной вероятностью появления). Необходимо отметить, что нестабильность внешней среды обуславливает необходимость поиска как пассивных методов оценки альтернатив, так и активных методов влияния на среду.

Существенное значение имеет то обстоятельство, что при разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия. Если основным ориентиром деятельности ПП выступает текущая прибыль, то необходимо адекватно оценить такие индикаторы, как прибыль за отчетный период; ее доля для обеспечения выбранной концепции поддержания капитала; способ мобилизации денежных средств для выплаты дивидендов в размере оставшейся к распределению прибыли [7].

Измерение затрат в большинстве случаев осуществляется на основе традиционных методик калькулирования расходов и анализа соотношения капитальных и текущих затрат, «дисконтирования» затрат во времени, учета косвенных расходов.

Методы математико-статистического анализа применяются для определения стоимостных оценок неэкономических последствий альтернативных вариантов управленческих решений. Особое внимание необходимо уделять определению полного перечня ресурсов, ограниченных по отношению к данной альтернативе, включая не только материальные и технические ресурсы, но и персонал, информацию, условия природной среды и т.п.

Фактор времени учитывается на основе разнообразных методик дисконтирования затрат и результатов к единому моменту времени, а также с помощью построения специальных графиков изменения затрат, выгод и чистой прибыли во времени или же на основе выработки долгосрочных стратегий альтернативных вариантов управленческих решений. Время играет существенную роль в управлении финансовыми потоками. Большинство исследователей в качестве инструмента формирования согласованного графика поступлений и платежей предлагают использовать анализ средней продолжительности операционного и финансового циклов. Проблема заключается в том, что эти показатели являются усредненными и не позволяют оценить реальную динамику финансовых потоков и возможность согласования притоков и оттоков средств предприятия (Рисунок 2).

Прогнозные данные позволяют получить априорную оценку платежеспособности предприятия, рассчитать относительные показатели и коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятия, оценить его финансовое положение, финансовую стабильность и устойчивость.

Результаты анализа могут вызвать необходимость разработки нового варианта основного производственного плана, который обеспечивает дальнейшее согласование производственных и финансовых планов с точки зрения выбранных показателей оценки.

Выбор решения. Сущность этого этапа – отбор наиболее предпочтительной альтернативы или «принятие решения» в узком смысле этого слова. Выбор осуществляется руководителем, обладающим соответственными полномочиями.

Выбранный вариант плана служит основой для построения системы бюджетов, которая включает следующие функциональные бюджеты: фонда оплаты труда; материальных затрат; потребления энергии; амортизации; прочих расходов; погашения кредитов и налоговый бюджет. Эта система бюджетов полностью охватывает всю базу финансовых расчетов предприятия.

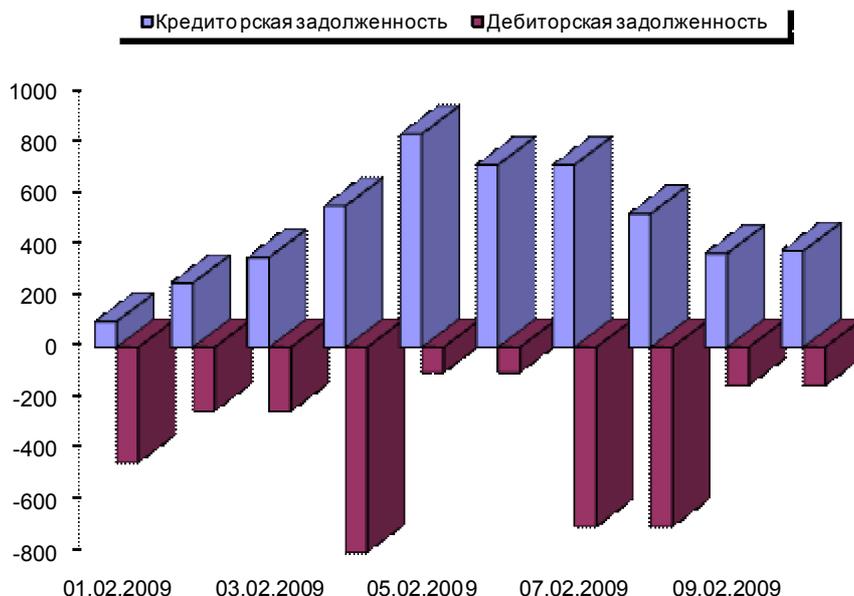


Рисунок 2 – Кредиторская и дебиторская задолженность в динамике

Потоковый подход представляет собой важный элемент оперативного и стратегического управления ПП. На его основе достигается оптимизация свободных остатков финансовых средств и минимизация рисков благодаря учету долгосрочных факторов развития предприятия. Управление финансовыми потоками дает возможность получить общую финансовую картину функционирования субъекта хозяйствования в динамике. Применение потоковых схем позволяет структурировать и визуализировать процесс управления деятельностью ПП, рассматривая финансовые потоки во взаимосвязи с производством, снабжением, сбытом и другой операционными функциями предприятия. Хозяйственные процессы отражаются в виде потоков товарных, финансовых и других нематериальных ресурсов, в том числе и каналов передачи информации. Это единственная технология, позволяющая объединить в единой картине протекание разнородных хозяйственных (технологических, социальных и иных) процессов.

ЛИТЕРАТУРА

- Поспелов, Г.С. Процедуры и алгоритмы формирования комплексных программ [Текст] / Г.С. Поспелов, В.А. Ириков, А.Е. Курилов. – М.: Наука, 1981. – 422 с.
- Орлов, А.И. Теория принятия решений: учебник [Текст] / А.И. Орлов. – М.: Экзамен, 2006. – 573 с.
- Приказ Минэкономки России от 01 октября 1997 г. № 118 ВПР 97-33.
- Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении [Текст] / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
- Мескон, М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
- Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
- Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, изд-во проспект, 2007. – 336 с.
- Криворотов, В. Управление стоимостью: оценочные технологии в управлении предприятием [Текст] / В. Криворотов, О. Мезенцева – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 276 с.

Савелова Ирина Ивановна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Аспирант кафедры информационных систем
 Тел.: (4862) 76-19-10
 E-mail: irina-i@orel.ru

Е.А. ЕФАНОВА, Е.И. БАТИН

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В современных условиях хозяйствования для предприятий необходимо внедрение эффективного алгоритма управления деятельностью как управленческой основы обеспечения устойчивости функционирования в кризисные периоды, каким таковой и является. Предлагаемый в статье алгоритм представляет собой совокупность последовательных, целенаправленных и регламентированных этапов, объединенных в систему с целью получения конкретного результата отчуждаемого или потребляемого самой системой, то есть основывается на интегрированной системе экономических процессов.

Ключевые слова: интеграция, интегрированные структуры, интегрированная система экономических процессов, этапы и модель управления деятельностью предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов.

Under modern conditions of managing it is necessary for enterprises to introduce the effective algorithm of management of the activities as an administrative basis providing stability of functioning during the periods of crisis, that is the same. The algorithm that is being suggested in the article is just a total combination of successive, goal-oriented and regulated stages united with the purpose of getting a specific result being alienated or consumed by the very system, that is to say is based on the integral system of economic processes.

Key words: integration, integral structures, integral system of economic processes, stages and the model of management of the activities of an enterprise on the basis of forming an integral system of economic processes.

Новые условия российского бизнеса, возникшие в связи с переходом от административно-командного управления хозяйством к рыночным отношениям и характеризующиеся высокой динамичностью внешней среды, повышением требовательности потребителей, усилением конкурентной борьбы, выдвинули на первый план проблемы эффективного управления предприятием, важнейшей из которых является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно меняющегося окружения.

Наличие проблем и поиск путей их решения, все чаще становятся причиной создания предприятиями высоко интегрированных структур. Адаптация к новым условиям предполагает, прежде всего, проведение изменений во внутренней среде организации. Необходимость в этом возникает в связи с тем, что существующая система управления становится тормозом на пути выживания организации. Центральными факторами успеха становятся процессы переосмысления деятельности компании, комплексного реформирования, совершенствования корпоративного управления на предприятии [6].

В любой организации реализуются три ключевых процесса: получение ресурсов из внешней среды, производство продукта и передача его во внешнюю среду. Поэтому при управлении особенно важно, чтобы основой деятельности организации стала интегрированная система экономических процессов, которые должны осуществляться на всех ее уровнях.

Возможности возникают, исчезают, приводят к появлению новых возможностей. Процесс этот является перманентным. Поэтому организация должна постоянно реагировать на появление новых возможностей, быть адаптивной, гибкой и подвижной, чтобы суметь их реализовать [4].

На основании всего выше сказанного можно дать следующее определение такому понятию как интегрированная система экономических процессов. Интегрированная система экономических процессов – качественно новая объединяющая надсистема, которая формируется на базе взаимодействия множества увязанных, согласованных друг с другом цепочек действий (элементов-подсистем) от определения возможностей до их реализации в рамках достижения общей целевой функции (количественной или качественной).

В целом, в рамках управления предприятием, интегрированную систему экономических процессов можно представить как комплексный механизм, состоящий из четырех основных блоков:

1. Аналитический блок - формализованная обработка учетных данных для целей принятия управленческих решений.
2. Учетный блок - осуществление внешнего и внутреннего документооборота для информационного обеспечения управленческих решений.
3. Организационный блок - движение информации для плановых и контрольных целей, соподчинение различных звеньев организационной структуры, управление по центрам ответственности
4. Программно-технический блок - использования комплексных программно-технических решений.

Обязательными компонентами являются первых три блока. В этом случае интегрированная система экономических процессов существует в форме традиционного «бумажного» документооборота. При реализации программно-технического блока сбор и обработка учетных данных (включая движение информации по вопросам внутрикорпоративного регламента работы) осуществляется средствами программного обеспечения, что качественно повышает быстродействие и детализацию учетной и планово-аналитической работы.

В современных условиях хозяйствования для предприятий необходимо внедрение эффективного алгоритма управления деятельностью как управленческой основы обеспечения устойчивости функционирования в кризисные периоды, каким таковой и является [7].

Данный алгоритм должен представлять собой совокупность последовательных, целенаправленных и регламентированных этапов, объединенных в систему с целью получения конкретного результата отчуждаемого или потребляемого самой системой, то есть основываться на интегрированной системе экономических процессов.

В целом, модель управления деятельностью предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов, можно представить, как последовательность нескольких этапов:

1. Подготовительный этап. На данном этапе происходит описание основной общей цели функционирования организации (миссии), определение будущего состояния объекта управления (цели). Сканирование и анализ экономических факторов. Определение пороговых значений экономических факторов, методов их определения.
2. Этап прогнозирования - прогнозирование экономических факторов, определение тенденций и динамики макроэкономического развития; средств и механизмов управления; методов реагирования, анализ и оценка ситуации.
3. Этап формирования основного плана - формирование нескольких вариантов управленческих действий, моделирование и определение критериев оценки результатов управления
4. Этап выполнения и корректировки - организация, мотивация, контроль

Совокупность всех этапов процесса управления позволяет построить модель управления предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов (рисунок 1).

Приведенная на рисунке 1 модель управления деятельностью предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов отражает процесс управления как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций.

В соответствии с представленной моделью выбор миссии является первым и самым ответственным решением процесса управления, поскольку миссия служит ориентиром для всех последующих этапов управления и одновременно накладывает определенные ограничения на направления деятельности организации при анализе альтернатив развития [2].

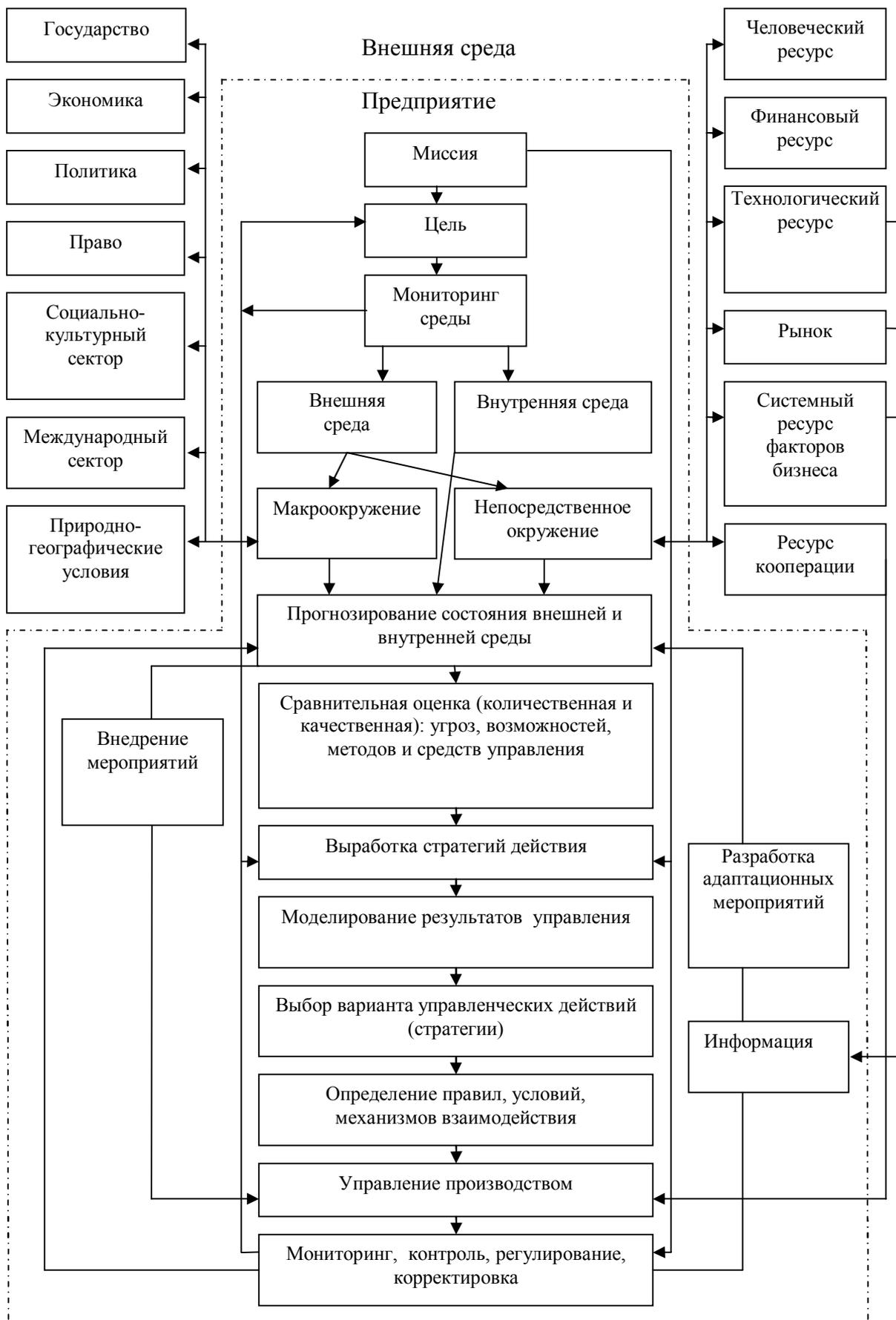


Рисунок 1 - Модель управления предприятием на основе формирования интегрированной системы экономических процессов

В менеджменте под миссией организации понимают основную общую цель, четко выраженную причину существования организации [3]. Определение цели представляет собой описание будущего состояния объекта управления, и выступает как способ упорядочивания действий и усилий всего коллектива, уменьшая неопределенность в работе. Действенными могут быть только цели, четко и ясно сформулированные и реальные [1].

Поскольку предприятие интегрированного типа характеризуется, с одной стороны - внутренним взаимодействием производительных сил, а с другой - наличием разнообразных контактов с внешним миром, следующим шагом процесса управления является мониторинг среды. Здесь происходит сканирование существующего положения предприятия на рынке, в регионе, в отрасли, посредством анализа внешней (макроокружение и непосредственное окружение) и внутренней среды предприятия, позволяющего дать оценку будущего (прогнозируемого) положения предприятия на рынке, в регионе, в отрасли. На основании этих данных проводится сравнительная оценка (количественная и качественная): угроз, возможностей, методов и средств управления.

Анализируя данные двух предшествующих этапов, высшее руководство предприятия разрабатывает несколько вариантов (стратегий) действия предприятия. Затем происходит моделирование результатов управления и выбор наиболее приемлемой для организации стратегии, долгосрочных целей и политики.

Исходя из стратегии и политики, с учетом требований рынка и заказчиков определяются правила, условия и механизмы взаимодействия. Затем проводятся подготовительные мероприятия по организации работ, подготовки производства, осуществляется непосредственное управление производством и проводится мониторинг, контроль, регулирование и корректировка процесса управления или его отдельных стадий. Полученная по результатам контроля информация анализируется и сравнивается с информацией о текущем состоянии рынка, а также с информацией с рынков сбыта, от заказчиков и конкурентов. По результатам сравнительного анализа разрабатываются адаптационные мероприятия и принимаются необходимые решения руководством предприятия [5].

После этого осуществляется внедрение мероприятий для реализации принятых решений. Как правило, результатом деятельности процесса управления является поставка, предоставление конечного продукта (будь то услуга или товар) заказчику или на рынки сбыта, и получение от них реакции на поставленную продукцию (обратная связь). Таким образом, цикл управления заканчивается взаимодействием с внешней средой.

Модель управления предприятием на основе формирования интегрированной системы экономических процессов, представленная на рисунке 1, всего лишь концептуальная схема, принцип управления предприятием.

В реальной жизни от принятия заказа и до его выполнения реализуется не один подобный цикл (процесс) управления. Если вдуматься, похожие циклы многократно осуществляются на каждом этапе создания продукции: в процессе разработки, производства, испытаний, монтажа и ввода в эксплуатацию. При этом последовательно выполняются управленческие функции, которые необходимы для управления работой на данном конкретном этапе.

Особенность представленного на рисунке 1 процесса управления заключается в том, что он включает в себя множества увязанных, согласованных друг с другом элементов-подсистем (от определения возможностей до их реализации) в рамках осуществления эффективного управления предприятием, которые можно разделить на два аспекта: общее руководство и оперативное управление.

Общее руководство осуществляется высшими руководителями предприятия и включает в себя определение миссии, цели организации, взаимодействие с внешней средой, определение стратегии и политики, принятие стратегических и наиболее важных оперативных решений, определение правил, условий, механизмов взаимодействия, т.е. первые три этапа процесса управления деятельностью предприятия.

Оперативное управление осуществляется руководителями среднего и низшего звеньев управления и включает в себя планирование, подготовку и управление производством, контроль, информационное обеспечение, разработку мероприятий, принятие оперативных решений и внедрение мероприятий [5].

Разделение функций между двумя аспектами управления носит в известной мере условный характер и, конечно, не является абсолютным. Смысл выделения двух аспектов управления заключается в том, что функции общего руководства как бы настраивают производственный процесс на нужный режим, задавая ему определенные параметры, которые в дальнейшем поддерживаются за счет оперативного управления.

При рассмотрении процесса управления следует иметь в виду, что оба аспекта управления – общее руководство и оперативное управление тесно взаимосвязаны и постоянно взаимодействуют, а так же в совокупности образуют концептуальную модель, которая наглядно изображает полный цикл управления на уровне предприятия на основе формирования интегрированной системы экономических процессов [5].

ЛИТЕРАТУРА

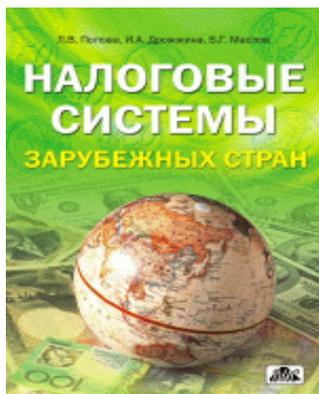
1. Вайсман, А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 шагов к успеху. [Текст] / А. Вайсман. – М.: АО Интерэксперт. Экономика, 1995. – 344 с.
2. Менеджмент организации. Учебное пособие [Текст] / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин, Р.З. Акбердин и др. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
3. Основы менеджмента [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
4. Никитин, С.Н. Необходимость формирования интегрированных систем управления персоналом для современных адаптивных предприятий [Текст] / С.Н. Никитин // Российский экономический интернет-журнал. URL: http://www.e-rej.ru/Speakers0.htm#let_n_rus.
5. Огвоздин, В.Ю. Структура и принципы менеджмента [Текст] / В.Ю. Огвоздин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6.
6. Управление современной компанией: Учебник [Текст] / Под ред. Б. Мильнера и Ф. Лииса. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 586 с.
7. Шевченко, И.В. Проблемы управления холдинговыми структурами в топливно-энергетическом комплексе России [Текст] / И.В. Шевченко, А.В. Алексанян // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 32 (89). – С. 2-6.

Ефанова Евгения Анатольевна

Орловский институт экономики и торговли, г. Орел
Аспирант
Тел.: (48677) 7-13-12
E-mail: eea5@mail.ru

Батин Евгений Иванович

Орловский институт экономики и торговли, г. Орел
Аспирант
Тел.: (48677) 7-13-12
E-mail: eea5@mail.ru



Попова Л.В., Маслов Б.Г., Дрожжина И. А.

Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2008.

Гриф УМО

В учебно-методическом пособии представлены теоретические положения по действующим налоговым системам зарубежных стран. Пособие содержит контрольные вопросы, тестовые и практические задания по проведению практических занятий для студентов очной формы обучения специальности 080107 «Налоги и налогообложение» по дисциплине «Налоговые системы зарубежных стран».

З.А. КРУШ, А.Л. ЛЕВАНОВА

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье рассмотрено экономическое содержание финансовой политики управления оборотным капиталом как основы повышения эффективности текущей деятельности предприятия. Представлены основные подходы к управлению оборотными активами и пассивами предприятия, определяемые философией и менталитетом собственников и высшего управленческого персонала. Выявлены проблемы практического применения финансовой политики в качестве специфического инструмента управления текущей деятельностью предприятия и предложены возможные пути их решения. Уточнены идентификационные признаки разграничения типов финансовой политики управления оборотными активами и источниками их формирования. Предложена корректировка методики расчета собственного оборотного капитала для целей определения типов финансовой политики управления оборотными активами и пассивами.

Ключевые слова: оборотный капитал, собственный оборотный капитал, финансовая политика управления оборотными активами и пассивами, типы финансовой политики, идентификационные признаки, реструктурированная задолженность аграрных предприятий.

This article is focused on economical content of financial policy of circulating capital management in capacity of increasing efficiency of current enterprise activity. The main approaches to assets and liabilities management are introduced according to the philosophy and mentality of owners and top enterprise management. There were revealed the problems of practical employment of financial policy as a specific instrument of current enterprise activity management, and some ways of their solving were introduced. Identification factors of circulating capital and its sources formation financial policy types differentiation were specified. Design procedure correction of owned circulating capital is introduced in order to specify assets and liabilities types of financial policy management.

Key words: circulating capital, owned circulated capital, financial policy of assets and liabilities management, types of financial policies, identification factors, restructured indebtedness of agricultural enterprises.

Современное состояние аграрных предприятий России, несмотря на определенную тенденцию к стабилизации, остается неустойчивым. Это связано с последствиями реформ переходного периода и ошибками в государственной агропродовольственной политике. Под воздействием мирового финансового кризиса, нестабильности внешнеэкономической среды многие аграрные предприятия вынуждены решать текущие проблемы в целях «выживания», а не обеспечения роста и устойчивого развития. В данной ситуации особую важность и актуальность приобретает формирование эффективной системы управления производственно-коммерческой деятельностью, включающей, прежде всего, управление оборотным капиталом.

Несмотря на то, что проблемы формирования и использования оборотных средств обсуждаются теоретиками и практическими менеджерами, их концептуальное разрешение с позиции разработки универсальной, структурированной политики, идеологии управления оборотным капиталом в целом и всеми его составляющими нуждается в системном представлении и обосновании.

Исследование понятий «финансовая политика предприятия» и «система управления оборотным капиталом» показало, что финансовая политика управления оборотным капиталом является необходимой, но пока незаслуженно игнорируемой практиками, частью общего менеджмента текущей деятельности.

Одной из основных проблем, нерешенность которой препятствует использованию финансовой политики управления оборотным капиталом как инструмента воздействия на

экономическое положение предприятия, является отсутствие четкого представления об ее экономическом содержании.

Содержание финансовой политики управления оборотным капиталом, на наш взгляд, обусловлено общей финансовой политикой предприятия. Оно включает три основных элемента:

- 1) совокупность целей и задач управления оборотным капиталом;
- 2) принципы, определяющие рамочные условия осуществления процесса управления оборотным капиталом как системным объектом;
- 3) выбор наиболее эффективных методов и инструментов достижения поставленных целей.

Представляется, что финансовая политика определяет цели управления текущими активами и пассивами в рамках определенного временного интервала, адекватные внутреннему состоянию и внешнему окружению предприятия. Оптимальная политика может быть разработана только при условии, что применяемые методы, приемы и инструменты четко привязаны к конкретным целям управления.

Большое значение для разработки финансовой политики имеет определение принципиальных подходов собственников и менеджеров к формированию текущих активов и источников их покрытия. Эти подходы определяют тип политики управления оборотным капиталом. Тип финансовой политики отражает общую философию финансового управления предприятия с позиций соотношения уровня доходности и риска. В финансовом менеджменте обычно выделяют три типа финансовой политики формирования и обеспечения оборотных средств: агрессивный, умеренный и консервативный.

Выбор консервативного, умеренного или агрессивного типа политики управления оборотными активами отражает различное соотношение уровня эффективности и риска, связанных с их формированием и использованием.

Наши исследования финансовой политики управления оборотными активами аграрных предприятий показали, что аналитику или другому заинтересованному пользователю бухгалтерской (финансовой) отчетности достаточно сложно определить, какого подхода придерживается предприятие. Это связано, прежде всего, с тем, что в экономической литературе нет четкого определения признаков, характеризующих тот или иной тип финансовой политики управления оборотными активами. Известные финансисты Е.С. Стоянова и Т.В. Теплова в качестве идентификационных характеристик той или иной политики предлагают использовать структуру активов (удельный вес оборотных активов в общей сумме хозяйственных средств предприятия). Таким образом, одной из важнейших проблем, ограничивающей практическое применение того или иного типа финансовой политики управления оборотным капиталом, а также возможность оценки их эффективности, является отсутствие четких признаков разграничения типов политики управления оборотными активами.

Необходимым условием эффективного функционирования сельского хозяйства является поддержание экономически целесообразных пропорций между всеми факторами производства. В связи с этим считаем, что в качестве идентификационного признака оценки типа финансовой политики управления оборотными активами целесообразно использовать соотношение основных производственных средств, с одной стороны, и запасов и затрат – с другой, а также последних с денежными активами (дебиторской задолженностью, краткосрочными финансовыми вложениями и денежными средствами).

Полагаем, что установление отраслевых пропорций между основными и оборотными активами, а также внутри оборотных активов по их функциональному назначению может стать действенным индикатором определения типов политики управления оборотными активами.

Другой аспект рассматриваемой проблемы – вопрос об источниках формирования оборотных активов. Общеизвестны следующие основные источники: собственный оборотный капитал, краткосрочный банковский кредит и кредиторская задолженность. Все

они, по существу, находятся в обороте предприятия, но занимают в нем различные места, имеют свои особенности, играют разную роль в кругообороте общей величины оборотного капитала [1].

От умелого применения на практике особенностей и взаимосвязей разных финансовых источников во многом зависят возможности активизации их положительного влияния на величину и структуру оборотных активов, скорость их оборота, а, в конечном счете, - на эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия и уровень производственно-коммерческого риска.

В зависимости от выбора источников покрытия оборотного капитала в теории и практике финансового менеджмента обычно рассматривают четыре типа политики: агрессивную, консервативную, умеренную и компромиссную. Выбор того или иного подхода сводится к установлению величины долгосрочных источников финансирования, а уже на этой основе – к планированию размеров потребности в собственных и заемных средствах. Тип финансовой политики позволяет регулировать величину собственных оборотных средств, формировать наиболее эффективный механизм распределения прибыли и привлечения краткосрочных обязательств. Именно собственный оборотный капитал является основой финансовой устойчивости любого предприятия.

В настоящее время в качестве признака оценки типа политики управления источниками формирования оборотных активов используется удельный вес краткосрочного кредита в структуре финансовых ресурсов формирования оборотных средств. Исследование деятельности аграрных предприятий показало, что значительную (а иногда и преимущественную) долю в источниках финансового обеспечения их текущей деятельности занимает кредиторская задолженность. В связи с этим полагаем, что в качестве признака для разграничения типов политики управления текущими пассивами целесообразно использовать не долю кредита, а удельный вес общей величины краткосрочных обязательств предприятия в общей сумме оборотного капитала.

Доля краткосрочных обязательств непосредственно зависит от величины собственного оборотного капитала. Поэтому, можно предположить, что минимальное (критическое) значение коэффициента собственного оборотного капитала характеризует агрессивный тип политики финансирования, а его высокое значение (стремящееся к единице) – консервативный.

Определение величины собственного оборотного капитала осуществляется по следующей методике: источники собственных средств (раздел III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы») плюс долгосрочные обязательства (раздел IV) минус внеоборотные активы (раздел I). Такая методика отражает, по сути, размер собственных и долгосрочных (фиксированных, долгосрочных) источников финансирования. Создается видимость, что поскольку собственный и долгосрочный заемный капитал используется на финансирование реальных инвестиций, то все долгосрочные обязательства, отраженные в разделе IV бухгалтерского баланса «Долгосрочные обязательства», используются для формирования внеоборотных активов. Однако это не так.

В процессе исследования деятельности аграрных предприятий было выявлено, что в структуре долгосрочных обязательств отдельных предприятий Воронежской области помимо долгосрочных кредитов значительное место занимают «Прочие долгосрочные обязательства». Их доля на отдельных предприятиях составляет более 40 %. Эта статья баланса характеризует, в основном, реструктурированную задолженность агроформирований по обязательным платежам и денежным обязательствам. Возникновение обязательств такого характера оказалось результатом неэффективности производственно-коммерческой деятельности и ряда негативных внешнеэкономических факторов, существенно подрывающих функционирование отрасли сельского хозяйства. Проведение реструктуризации путем перевода обязательств предприятий из текущих в долгосрочные послужило инструментом снижения долгового бремени сельскохозяйственных предприятий с целью улучшения их финансового состояния и предотвращения применения процедур

банкротства. Поэтому реструктурированная задолженность, отраженная в составе долгосрочных обязательств, является, по существу, источником финансового обеспечения текущих активов, а не капитальных инвестиций.

Наличие данной статьи искажает реальную картину источников формирования оборотных активов. В связи с этим интерпретация типа применяемой политики финансового обеспечения текущей деятельности существенно искажается. Искусственно завышенное значение коэффициента собственных оборотных средств приводит к выводу об использовании консервативной политики (таблица 1), в то время как в действительности предприятие может практически не иметь собственного оборотного капитала (таблица 2).

Таблица 1 – Определение типа финансовой политики управления источниками оборотных активов (по традиционной методике определения величины собственного оборотного капитала), в % к общей сумме оборотных активов

Показатели	Собственный оборотный капитал		Краткосрочный кредит	Кредиторская задолженность	Коэффициент собственного оборотного капитала	Тип финансовой политики
	Всего (р. III+р. IV-р. I бухгалтерского баланса)	в т.ч. реструктурированная задолженность				
СХА «Путь Ленина»	80	22	6	15	0,80	Консервативная
СХА «Глазово»	97	40	-	3	0,97	Консервативная
СХА «Михнево»	88	53	1	12	0,88	Консервативная
СХА «Липяги»	49	92	-	51	0,49	Умеренная
ЗАО «Дон»	18	19	56	26	0,18	Агрессивная

Для устранения этого парадокса при определении собственного оборотного капитала полагаем целесообразным использовать следующую методику расчета: источники собственных средств плюс долгосрочные обязательства, очищенные от реструктурированных долгов минус внеоборотные активы.

Таблица 2 – Определение типа финансовой политики управления источниками формирования оборотных активов с учетом предложенных корректировок, в % к общей сумме оборотных активов

Показатели	Собственный оборотный капитал	Краткосрочный кредит	Кредиторская задолженность с учетом реструктурированной задолженности	Коэффициент собственного оборотного капитала	Тип финансовой политики
СХА «Путь Ленина»	57	6	37	0,57	Умеренная
СХА «Глазово»	57	-	43	0,57	Умеренная
СХА «Михнево»	35	1	65	0,35	Агрессивная
СХА «Липяги»	-43	-	143	- 0,43	Агрессивная
ЗАО «Дон»	-1	56	45	-0,01	Агрессивная

Прочие источники, искусственно включенные в состав раздела IV «Долгосрочные обязательства» и отражающие реструктурированные долги, при определении типа политики

финансового обеспечения текущей деятельности мы предлагаем учитывать в составе краткосрочных обязательств. Такое предложение объясняется тем, что отсрочка погашения этих обязательств, обусловленная неэффективностью производственно-коммерческой деятельностью и вовлеченностью краткосрочных обязательств в покрытие убытков предприятия, не привела к появлению дополнительных финансовых ресурсов, способных формировать новые внеоборотные или оборотные активы предприятия. Это позволит, на наш взгляд, делать более обоснованные выводы и принимать правильные решения в рамках управления оборотными активами и пассивами.

Полагаем, что четкое определение содержания финансовой политики управления оборотным капиталом, разработка идентификационных признаков и критериев оценки ее типов, а также установление отраслевых параметров идентификации типов политики управления оборотными активами и пассивами позволит аграрным предприятиям дифференцированно разрабатывать эффективную политику формирования и использования оборотного капитала. Это, в свою очередь, позволит аграрным предприятиям повысить финансовую устойчивость и выйти на путь стратегического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрин, П.И. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник [Текст] / П.И. Вахрин, А.С. Нешитой. – М.: Издательско-торговая корпорация.
2. Бланк, И.А. Энциклопедия финансового менеджера. (в 4 томах). Том 2. Управление активами и капиталом предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 448 с.
3. Никифорова, Н.А. Оперативный мониторинг финансового состояния [Текст] / Н.А. Никифорова, Е.В. Донцов // Управленческий учет. – 2009. - № 6. – С. 39-50
4. Теплова, Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: Учебное пособие [Текст] / Т.В. Теплова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 264 с.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник [Текст] / Под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.

Круш Зинаида Андреевна

Воронежский государственный аграрный университет, г. Воронеж
Кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита
Тел.: (0732) 53-86-31
E-mail: olga_v_popova@mail.ru

Леванова Анна Леоновна

Воронежский государственный аграрный университет, г. Воронеж
Ассистент кафедры финансов и кредита
Тел.: (0732) 53-86-31
E-mail: olga_v_popova@mail.ru



Попова Л.В., Дрожжина И.А., Маслов Б.Г.
Оценка и налогообложение недвижимого и другого имущества предприятий: методика и практика: учебно-методическое пособие.
– М.: Дело и Сервис, 2009. – 512 с.

Гриф УМО

В учебно-методическом пособии представлены теоретические и практические аспекты оценки недвижимого и другого имущества предприятий различных форм собственности доходным, сравнительным и затратным подходами. На примерах показаны современные методы проведения оценки различных объектов. Рассмотрена методика исчисления имущественных налогов с организаций в историческом разрезе и на современном этапе, а также

проведен анализ зарубежного опыта налогообложения имущества.

УДК 334.02

А.А. ХАЛДИН

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОГО СЕКТОРА

Процесс создания стоимости является актуальным аспектом при комплексном исследовании деятельности компаний розничного сектора в области финансового и организационного управления. В статье рассмотрена проблема создания стоимости на примере одной из ведущих компаний розничного сектора в РФ.

Ключевые слова: стоимость, создание стоимости, управление стоимостью, компания, розничный сектор.

Process of creation of cost is actual aspect at complex research of activity of the companies of retail sector in the field of financial and organizational management. In the present article the problem of creation of cost on an example of one of the leading companies of retail sector in the Russian Federation is considered.

Key words: cost, cost creation, management in cost, the company, retail sector.

Все компании, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг, неизбежно сталкиваются с необходимостью создания стоимости для своих акционеров. Каждая компания декларирует свои собственные планы и стратегические действия, направленные на достижение цели исходя из своих стартовых позиций и индивидуальных установок. Однако не всем компаниям удастся добиться поставленной задачи.

Исследование проблем создания стоимости, изучение специальной литературы, позволило предложить практические рекомендации по финансовым и организационным аспектам создания стоимости на примере российской компании розничного сектора Магнит, акции которой обращаются на организованном рынке ценных бумаг.

Компания Магнит является лидером на рынке розничной торговли продовольствием по количеству торговых объектов и территории их покрытия в России (на конец 2008 года торговая сеть компании насчитывала 2579 магазинов формата «Магазин у дома» и 11 гипермаркетов в более чем 760 городах и населенных пунктах).

Компания Магнит развивает магазины формата «продовольственный дискаунтер» — магазины экономического класса с товарным ассортиментом в среднем от 800 до 3000 наименований, где цены на товары стабильно удерживаются на низком уровне благодаря большому товарообороту и уменьшению затрат на рекламное оформление.

Стратегия компании направлена на развитие торговой сети в российских городах с населением менее 500 тысяч жителей, где компания не сталкивается с серьезной конкуренцией вследствие низкой концентрации в таких населенных пунктах магазинов современных форматов. Формат дискаунтеров популярен в таких городах, так как потребители здесь более ориентированы на цену, чем на качество.

В общем виде процесс создания дополнительной стоимости компании представлен на рисунке 1.

Первым этапом в процессе создания стоимости является построение «Дерева стоимости».

Для того чтобы оценить, каким образом руководство компании может влиять на ее стоимость, следует определить, какие элементы операционной деятельности, а также инвестиционных решений сильнее всего влияют на стоимость компании [1].

Для решения поставленной задачи необходимо определить факторы стоимости компании, то есть те рычаги, воздействуя на которые можно добиться максимизации стоимости компании. Для этого следует построить схему анализа создания стоимости, показывающую причинно-следственную связь операционных элементов бизнеса с процессом создания стоимости, так называемое «Дерево стоимости».

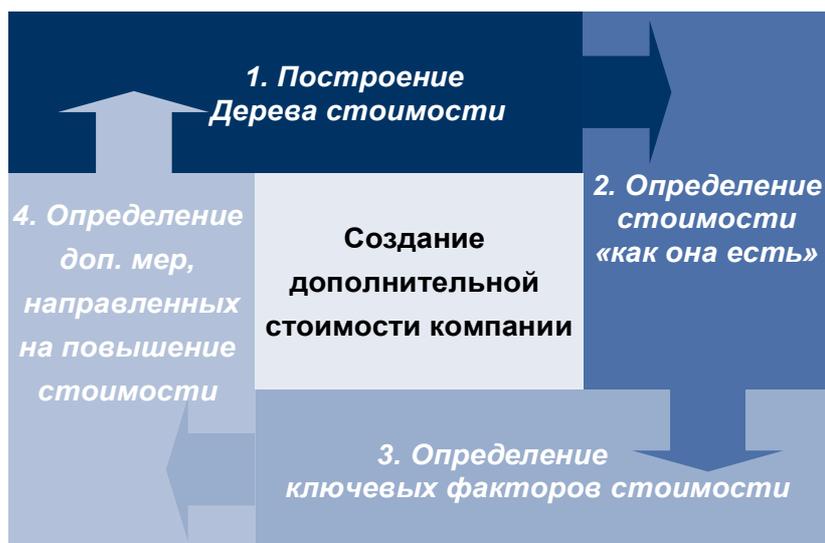


Рисунок 1 – Процесс создания дополнительной стоимости (схема составлена автором)

На рисунке 2 представлено «Дерево стоимости» компании Магнит.

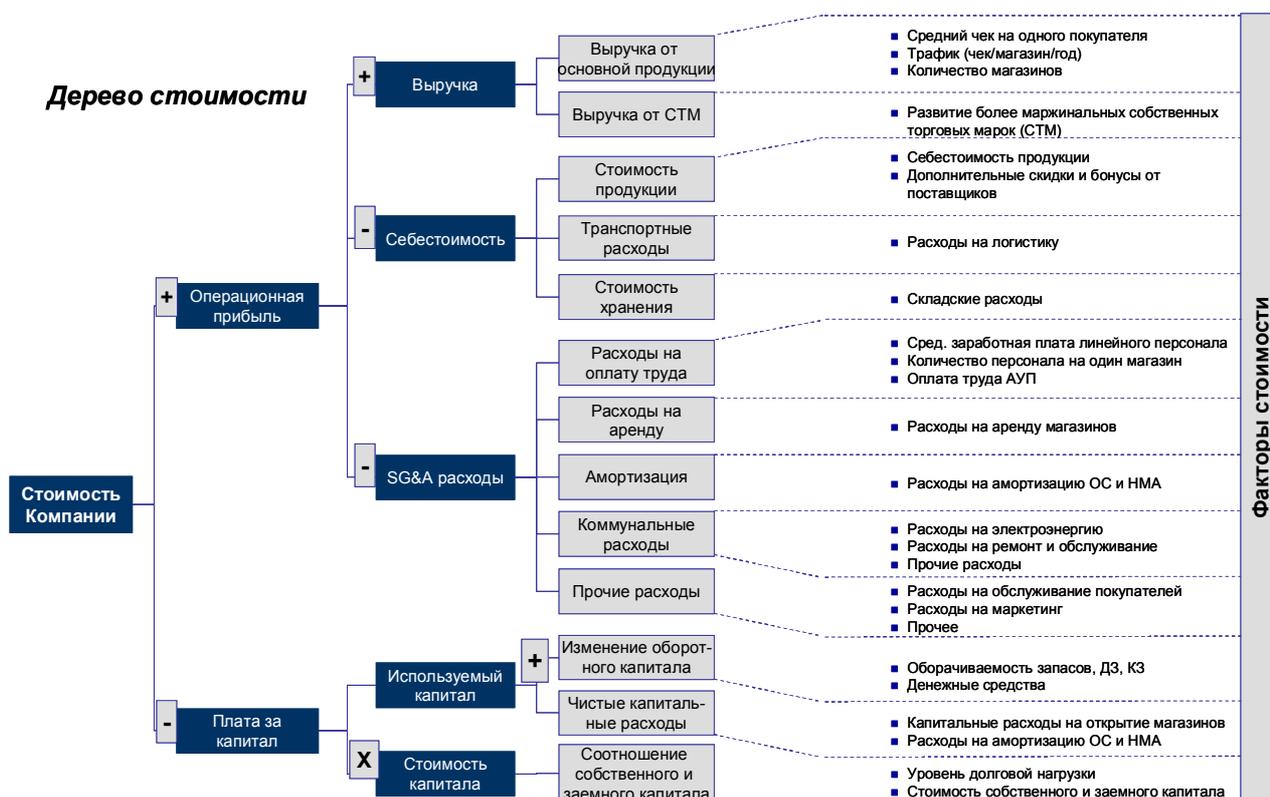


Рисунок 2 – Дерево стоимости для компании Магнит (схема составлена автором)

Вторым этапом в процессе создания дополнительной стоимости является построение финансовой модели компании с использованием метода дисконтирования денежных потоков (ДДП). Построение финансовой модели позволяет решить две задачи:

- определение справедливой стоимости компании (без учета дополнительных мер и действий, которые могут быть предприняты руководством компании);
- определение чувствительности стоимости компании к изменению каждого фактора.

В результате оценки компании методом ДДП стоимость акционерного капитала компании Магнит составила 2 103 млн долларов США (таблица 1).

Таблица 1 – Определение справедливой стоимости компании Магнит*

Оценка компании Магнит методом ДДП, млн. долл.											
	2007	2008	2009П	2010П	2011П	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П	2017П
Выручка	3,677	5,348	5,739	7,062	8,365	9,837	10,933	11,936	12,672	13,460	14,110
Средний чек, долл.	4.81	5.85	5.05	5.57	6.05	6.69	7.15	7.44	7.74	7.97	8.10
Кол-во покупателей, млн. в год	765	911	1,136	1,268	1,382	1,471	1,528	1,604	1,638	1,689	1,720
Себестоимость, вкл.	(2,947)	(4,188)	(4,571)	(5,618)	(6,620)	(7,746)	(8,599)	(9,376)	(9,941)	(10,546)	(11,100)
Себестоимость товаров	(3,037)	(4,408)	(4,807)	(5,909)	(6,964)	(8,150)	(9,048)	(9,867)	(10,462)	(11,100)	(11,600)
Скидки и бонусы от поставщиков	90	220	236	291	344	405	450	491	521	554	580
Валовая прибыль	730	1,160	1,168	1,444	1,744	2,091	2,334	2,560	2,731	2,914	3,010
SG&A расходы	(567)	(850)	(874)	(1,085)	(1,299)	(1,525)	(1,708)	(1,875)	(1,976)	(2,110)	(2,220)
Оплата труда	(301)	(465)	(488)	(586)	(677)	(777)	(842)	(919)	(975)	(1,036)	(1,080)
Аренда и коммунальные расходы	(139)	(183)									
Амортизация	(53)	(88)									
Прочее	(73)	(114)									
ЕБИТ	164	310	293	360	445	566	627	686	755	804	820
ЕБИТ за вычетом налогов	122	224	235	288	356	453	501	549	604	643	660
(+) Износ и амортизация	0	0	114	124	129	132	132	131	129	124	120
Денежный поток без учета задолженности	123	224	349	412	486	584	634	679	733	767	780
(-) Капитальные затраты	(569)	(575)	(513)	(465)	(437)	(408)	(356)	(343)	(248)	(212)	(200)
(+/-) Изменение оборотного капитала	88	138	(2)	49	49	57	47	45	35	40	30
Свободный денежный поток	(358)	(213)	(166)	(4)	98	233	325	382	520	594	610
Текущая стоимость свободного денежного потока			(144)	(3)	64	132	160	163	193	192	170
WACC			15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%
Фактор дисконтирования			0.87	0.75	0.65	0.57		0.49	0.43	0.37	0.32
Приведенная ст-ть свободного денежного потока			931								
Стоимость в постпрогнозируемом периоде			5,227								
Приведенная ст-ть в постпрогнозируемом периоде			1,463								
Стоимость компании			2,394								
Чистый долг на 31.12.2008			291								
Доля меньшинства			0								
Справедливая стоимость капитала			2,103								
Реальный рост в постпрогнозируемом периоде, %			3.0%								

Расчет WACC	
Безрисковая ставка	10.0%
Премия за рыночный риск	5.0%
Бета	1
Стоимость капитала	16.0%
Долгосрочная стоимость долга	15.0%
Ставка налогообложения	20%
Стоимость долга после налогов	12.0%
E/V	80.0%
D/V	20.0%
WACC	15.2%

* Источник: данные компании, УРАЛСИБ Кэпитал, расчеты автора

Третьим этапом является определение ключевых факторов стоимости. После построения финансовой модели и определения стоимости «как она есть», проводится анализ факторов, влияющих на стоимость компании, с применением таких методов как: сценарный анализ, анализ чувствительности, метод Монте-Карло и прочие. Для этого все факторы перебираются по очереди и исследуется эффект их малейшего изменения. Затем производится ранжирование факторов по степени их влияния на стоимость компании. Завершение этой стадии составляет перечень ключевых факторов создания стоимости с указанием потенциала каждого из них. Идентифицировав набор ключевых факторов стоимости для компании Магнит и проанализировав эффект их изменения, получаем, что стоимость акционерного капитала компании Магнит может вырасти более чем в 3 раза до 6 458 млн долларов, что показано на рисунке 3.

Результаты анализа, представленные на рисунке 3, свидетельствуют о том, что стоимость компании при прочих равных условиях восприимчива к изменению каждого фактора стоимости по-своему. Так, увеличение среднего чека на 1 % приводит к дополнительному росту стоимости на 627 млн. долларов, тогда как снижение расходов на персонал до 7 % от выручки приводит к дополнительному росту на 543 млн. долларов.

Финальным этапом в процессе увеличения стоимости компании является определение дополнительных стратегических мер и потенциальных возможностей, направленных на увеличение стоимости компании. Для реализации потенциальных возможностей роста стоимости компании должна быть создана рабочая группа в рамках отдела корпоративного развития, которая займется вопросами организации процесса внутренних улучшений и реализацией набора действий, направленных на повышение стоимости. Высшему руководству потребуется объединить руководителей подразделений и их персонал на основе общего понимания важнейших приоритетов компании [2]. Принятую стратегию (стратегические действия) необходимо перевести на язык конкретных количественных показателей, для чего менеджеры должны установить ряд целевых индикаторов, связанных с

созданием стоимости. На каждом организационном уровне компании должны быть установлены свои собственные ключевые факторы создания стоимости и ключевые показатели эффективности (КПЭ).



Рисунок 3 – Потенциальная стоимость компании Магнит (схема составлена автором)

Для этого достаточно установить пять — максимум десять КПЭ, так как использование большего количества КПЭ может привести к трудностям при выборе основных из них.

Для установления целевых значений КПЭ необходимо выбрать основу для сравнения. Как правило, их устанавливают на базе прежних результатов или исходя из общей степени эластичности, не имеющей общей связи с конкретной компанией. Для этого могут быть использованы такие инструменты, как отраслевой анализ, сравнение показателей компании и ее отраслевых конкурентов, использование метода best practice («лучшая практика»), определение технических ограничений и прочие [3].

Одним из инструментов для практического внедрения системы управления с использованием КПЭ может являться оценочная ведомость.

Все компании, акции которых свободно обращаются на фондовом рынке, неизбежно сталкиваются с необходимостью создания стоимости для акционеров и каждой из них приходится выбирать собственный путь к цели, исходя из своих стартовых позиций и индивидуальных установок. Автором были проанализированы те финансовые, стратегические и организационные аспекты, которые являются наиболее важными для извлечения стоимости. Достигнув должного порядка в этих областях, компании могут добиться устойчивого повышения эффективности своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маслова, И.А. Модель получения аудиторских доказательств о достоверности операций по формированию себестоимости [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2009. – № 6.
2. Маслов, Б.Г. Теоретические аспекты стоимости товара и готовой продукции как продукта труда, предназначенного для обмена [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – 2009. – № 6.
3. Попова, Л.В. Методика организации управленческого учета потоварной издержкостоемкости [Текст] / Л.В. Попова // Известия ОрелГТУ. – 2009. – № 4.

Халдин Антон Александрович

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва
 Аспирант кафедры аудита и экономического анализа
 Тел.: 89263461862
 E-mail: diakina2002@mail.ru

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

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

Компьютерная верстка Н.Г. Варакса

Подписано в печать 14.09.2009 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7,1.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65