



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

Выходит двенадцать раз в год
№ 7/213(581) 2009
октябрь

Экономические и гуманитарные науки (ЭиГН)

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

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

Редакционный совет:

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

Главный редактор серии:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора серии:

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

Редколлегия:

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

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г.

Адрес редколлегии серии:

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

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

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

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

© ОрелГТУ, 2009

Содержание

Социальное управление и общественное развитие

<i>Букреев А.М., Шаповалов М.Ю.</i> Принципы процесса структуры и процесса организации управления персоналом в экономических системах.....	3
<i>Толкунова Е.В.</i> Рыночная инфраструктура, её элементы и значение в становлении трансформируемой экономики.....	7
<i>Соболева Ю.П.</i> Пути развития отечественной экономики.....	12
<i>Шевцов И.В., Шлыков С.С.</i> Роль государственной поддержки в решении жилищной проблемы молодых семей.....	19
<i>Маслов Б.Г.</i> Общеэкономическая характеристика состояния сельского хозяйства в Российской Федерации и Орловской области.....	22

Учетно-аналитическая система

<i>Маслова И.А.</i> Теоретико-методические основы бухгалтерского учета и аудита выпуска и реализации готовой продукции.....	29
<i>Дрожжина И.А.</i> Учетно-аналитическое обеспечение формирования финансового результата деятельности предприятия в целях налогообложения.....	37
<i>Васильева М.В.</i> Формирование модели бухгалтерского учета затрат на промышленном предприятии.....	47

Финансы, налоги и кредит

<i>Греков И.Е.</i> Эволюция инструментов и режимов денежно-кредитной политики банка России.....	55
<i>Смирнов Д.А.</i> Терминология в имущественном налогообложении и практическая значимость ее уточнения.....	60
<i>Елисеева Т.В.</i> Модель оптимизации нормативов ипотечного кредитования.....	67
<i>Малкина Е.Л.</i> Теоретические аспекты налогообложения по налогу на прибыль организации.....	73

Экономика и управление предприятием

<i>Никитин С.А., Баранов И.В.</i> К вопросу оценки качества производственного потенциала промышленного предприятия.....	82
<i>Реброва Т.И.</i> Элементы плана программно целевого подхода в формировании плана интенсификации производства предприятия.....	88
<i>Федотенкова О.А.</i> Методика прогнозного анализа загруженности производственных мощностей хлебоприемных предприятий Орловской области.....	95
<i>Власова Т.А.</i> Развитие свеклосахарной отрасли Белгородской области.....	101
<i>Шендрикова О.О.</i> Методические подходы к проведению диагностики состояния производства на предприятии машиностроения.....	106

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

№ 7/213(581) 2009
october

Economic Science and Humanities (ESaH)

IZVESTIA OreISTU

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

Contents	
<p><i>Editorial council:</i> Golenkov V.A., <i>Doc. Sc. Tech., Prof., president</i> Radchenko S.Y., <i>Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president</i> Borzenkov M.I., <i>Candidate Sc. Tech., Assistant Prof.</i> Kolchunov V.I., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i> Popova L.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Stepanov Y.S., <i>Doc. Sc. Tech., Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Editor-in-chief:</i> Popova L.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Editor-in-chief Assistants:</i> Aronov D.V., <i>Doc. Sc. Hist., Assistant Prof.</i> Sadkov V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Snezhko O.A., <i>Candidate Sc. Low, Assistant Prof.</i> Frolova N.A., <i>Candidate Sc. Soc., Assistant Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Editorial Committee:</i> Barkhatov A.P., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Getman V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Maslova I.A., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Melnik M.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Noskov B.P., <i>Candidate Sc. Low, Prof.</i> Pavlova L.P., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Ross G.V., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i> Sadkov V.G., <i>Doc. Sc. Ec., Prof.</i></p> <hr/> <p><i>Responsible for edition:</i> Dedkova E.G.</p> <hr/> <p><i>Address:</i> 302020 Orel, Naugorskoye Chaussee, 40 (4862) 41-98-60 www.ostu.ru E-mail: ecgum@ostu.ru</p> <hr/> <p>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</p> <hr/> <p>Index on the catalogue of the «Pressa Rossi» 29503</p> <hr/> <p>© OSTU, 2009</p>	<p style="text-align: center;"><i>Social management and social development</i></p> <p>Bukreev A.M., Shapovalov M.U. Principles of process of structure and process of organization of management a personnel in the economic systems..... 3</p> <p>Tolkunova E.V. The market of infrastructure, its elements and value in formation of transformed economy..... 7</p> <p>Soboleva Y.P. The ways of development of domestic economy..... 12</p> <p>Shevtsov I.V., Shlikov S.S. Role of the state support in the decision of housing problem of young families..... 19</p> <p>Maslov B.G. The general economic characteristic of a condition of agriculture in the Russian Federation and the Orel region..... 22</p> <p style="text-align: center;"><i>Accounting-analytical system</i></p> <p>Maslova I.A. The teoretical of a basis of book keeping and audit of release and finished goods realization..... 29</p> <p>Drozhhina I.A. The registration maintenance of formation of financial result of activity of the enterprise with a view of the taxation..... 37</p> <p>Vasileva M.V. Forming of model of book keeping of expenses at the industrial enterprise..... 47</p> <p style="text-align: center;"><i>Finance, taxes and the credit</i></p> <p>Grekov I.E. The evolution of tools and modes of a monetary and credit policy of bank of Russia..... 55</p> <p>Smirnov D.A. The terminology in the property taxation and the practical importance of its specification..... 60</p> <p>Eliseeva T.V. Model of optimization of specifications of hypothecary crediting..... 67</p> <p>Malkina E.L. The theoretical aspects of the taxation under the organisation profit tax..... 73</p> <p style="text-align: center;"><i>Economy and operation of business</i></p> <p>Nikitin S.A., Baranov I.V. About the quality rating of industrial enterprise productive potential..... 82</p> <p>Rebrova T.I. The elements of software-purposeful approach in formation of production enhancement plan..... 88</p> <p>Fedotenkova O.A. The method of making a forecast of the probable development of the grain processing factories in Orel region and loading the enterprises to their full capacity..... 95</p> <p>Vlasova T.A. Development of the beet and sugar branch of the Belgorod region..... 101</p> <p>Shendrikova O.O. The methodical approaches to carrying out of diagnostics of a condition of manufacture at the mechanical engineering enterprise..... 106</p>

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 658.5.012

БУКРЕЕВ А.М., ШАПОВАЛОВ М.Ю.

ПРИНЦИПЫ ПРОЦЕССА СТРУКТУРЫ И ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

В статье рассматривается задача определения принципов процесса структуры и процесса организации управления персоналом в экономических системах, которые бы полнее и конкретнее отражали современный весьма противоречивый этап социально-экономического развития страны и позволяли руководителям и специалистам служб по управлению персоналом эффективно управлять работниками предприятия.

Ключевые слова: *принципы процесса структуры, принципы организации процесса, экономическая система, работники предприятия*

In the article the task of determination of principles of process of structure and process of organization of management a personnel is examined in the economic systems which completer and more concrete reflected the modern very contradictory stage of socio-economic development of country and allowed to the leaders and specialists of services on a management a personnel effectively to manage the workers of enterprise.

Key words: *principles of process of structure, principles of process of organization, economic system, workers of enterprise*

Одной из существующих теоретических проблем современного менеджмента является определение принципов управления персоналом.

Принципы управления персоналом - правила, основные положения и нормы, которым должны следовать руководители и специалисты в процессе управления [2]. Принципы управления персоналом отражают объективные тенденции, социальные и экономические законы, научные рекомендации общественной психологии, теории менеджмента и организации. Они базируются на всём арсенале научного знания, определяющем возможности эффективного регулирования и координации человеческой деятельности.

По мнению авторов [2, 3, 4, 5, 6], всё многообразие принципов управления персоналом целесообразно разделить на общие (базисные), регулирующие деятельность государственных органов управления в целом; специфические, определяющие управление кадровым потенциалом в хозяйственных организациях и частные принципы, регулирующие функционирование отдельных сторон деятельности управленческого персонала.

К общим принципам государственной кадровой политики ряд авторов [3, 6] относит научность, конкретно-исторический подход, нравственность, законность, демократизм, преемственность и сменяемость.

В качестве специфических принципов, определяющих управление кадровым потенциалом в хозяйственных организациях, в отечественной литературе [2] называют принципы оптимизации кадрового потенциала предприятия; принципы формирования уникального кадрового потенциала предприятия; принцип комплементарности управленческих ролей на предприятии.

Что касается группы частных принципов, то ряд исследователей [4, 5] к ним относят принципы деятельности кадровых служб по отбору, расстановке, селекции, подготовке и переподготовке персонала.

Учитывая теоретические наработки, отечественный и зарубежный опыт работы с персоналом, культурные, морально-нравственные, социально-экономические черты и особенности современного российского менталитета, а также неустойчивое

функционирование и развитие многих промышленных предприятий, целесообразно отказаться от традиционного отечественного подхода к определению принципов управления персоналом (демократического централизма, администрирования).

Авторы статьи считают возможным предпринять попытку определить и сформулировать такие принципы управления персоналом, которые полнее, конкретнее отражали бы современный весьма противоречивый этап социально-экономического развития России и позволяли бы руководителям своевременно предотвращать кризисные явления, эффективно управлять персоналом в экономических системах.

Решение этой проблемы представляет большую сложность, но продвижение к её решению возможно при выявлении и формулировании общих принципов управления, носящих социально-экономическую и этическую направленность (они могут быть применены на всех этапах функционирования и развития организации), и частных принципов, которые могут быть использованы в процессе управления персоналом преимущественно в условиях конкретного этапа жизнедеятельности организации.

Принципы действуют эффективно тогда, когда они взаимодействуют и дополняют друг друга, будучи интегрированными, в целостную систему (рисунок 1).

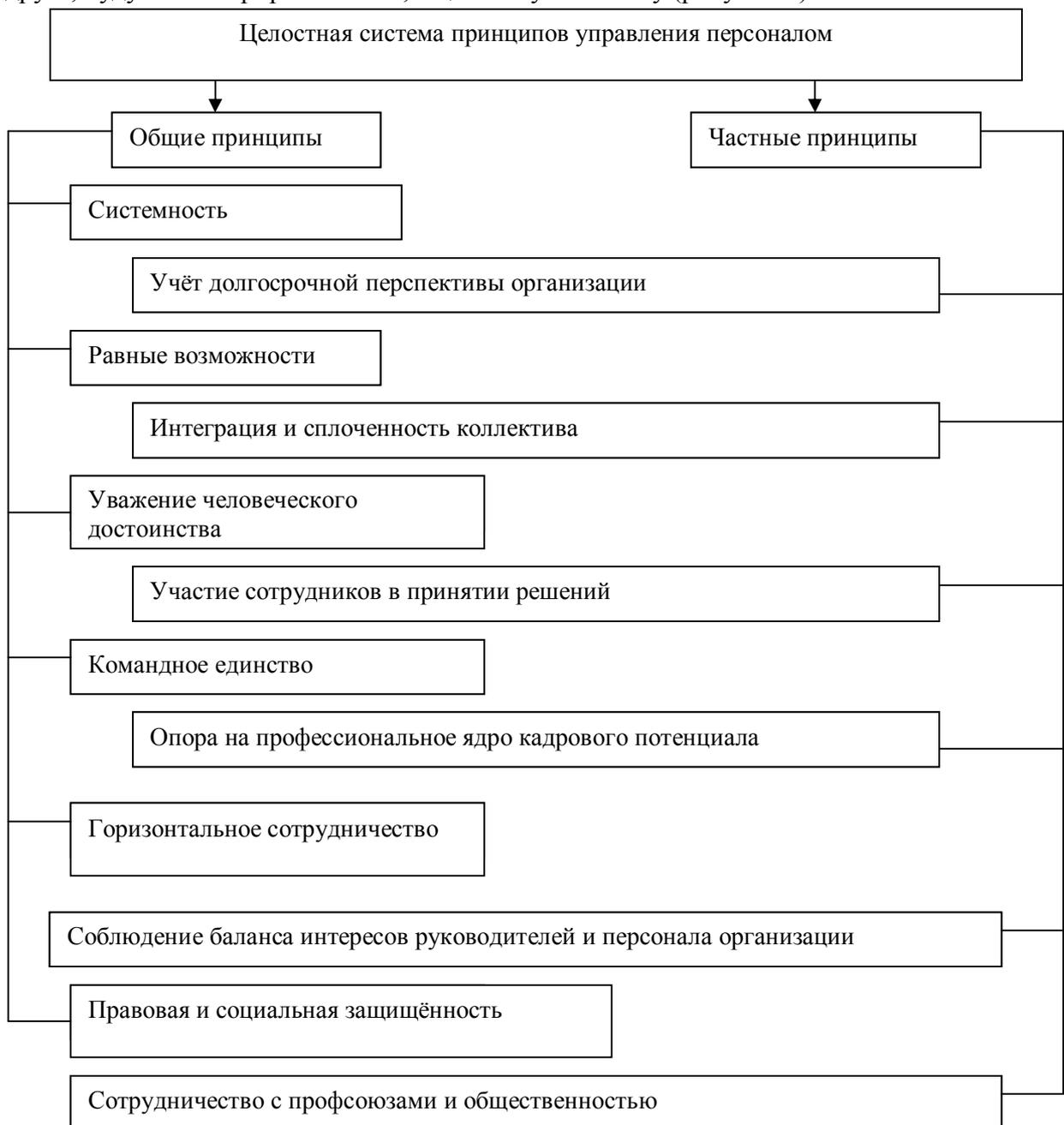


Рисунок 1 - Целостная система принципов управления персоналом

К группе общих принципов управления можно отнести следующие принципы: системности; равных возможностей; уважение человека и его достоинства; командного единства; горизонтального сотрудничества; правовой и социальной защищенности.

Рассмотрим частные принципы, которые могут применяться преимущественно в условиях конкретных ситуаций. К этой группе можно отнести следующие основные принципы: учёт долгосрочной перспективы организации, интеграция и сплоченность коллектива; участие сотрудников в принятии решений, опора на профессиональное ядро кадрового потенциала, соблюдение баланса интересов руководителей и подчиненных сотрудников, сотрудничество с профсоюзами и общественностью.

Учѐт вышеназванных принципов и сложившихся организационных форм осуществления управления необходим при разработке методологии принятия и реализации управленческих решений. Это должно найти отражение, как в организации структуры, так и в организации процесса управления персоналом.

Анализ работы зарубежных предприятий [1] и изучения отечественного опыта [2, 3, 4, 6] дают нам основание утверждать, что взаимосвязь процесса и структуры управления персоналом базируется также на определенных принципах (рисунок 2).



Рисунок 2 - Взаимосвязь процесса и структуры управления персоналом на предприятии

Таким образом, принципы процесса структуры и процесса организации управления персоналом в экономических системах представляет собой разностороннюю, тщательно спланированную и продуманную деятельность, опирающуюся на систему научно обоснованных принципов, искусство и здравый смысл руководителей и специалистов служб по управлению персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волгин, А.П. Управление персоналом в условиях рыночной экономики (опыт ФРГ) [Текст] / А.П. Волгин. - М.: Дело, 1992. - 124 с.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: учебник [Текст] / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, И.Е. Ворожейкин и др.; - Изд. 3-е, доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2008 - 636 с.
3. Кротова, Н.В. Управление персоналом: учебник [Текст] / Н.В. Кротова, Е.В. Клеппер. - М.: МГУКИ, 2002. - 359 с.
4. Маренков, Н.Л. Управление персоналом организации: учебник [Текст] / Н.Л. Маренков, Н.Н. Косаренко. - М.: НИБ, 2004. - 379 с.
5. Сербиновский, Б.Ю. Управление персоналом: учебник [Текст] / Б.Ю. Сербиновский. - М.: Дашков и К°, 2006. - 462 с.
6. Цыпкин, Ю.А. Управление персоналом: учебник [Текст] / Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов. - М.: Мир, 2004. - 405 с.

Букреев Анатолий Митрофанович

Воронежский государственный технический университет
394026, г. Воронеж, Московский пер., 14
Доктор экономических наук, профессор
Тел.: 8-904-213-11-10
E-mail: mail@zentrtrorg.ru

Шаповалов Максим Юрьевич

Воронежский государственный технический университет
394026, г. Воронеж, Московский пер., 14
Аспирант кафедры «Экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства»
Тел.: 8-924-280-40-20, 8-920-411-21-92
E-mail: xitrji@rambler.ru



Журнал «Управленческий учет» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, определенных ВАК, для публикации трудов на соискание ученых степеней.

Периодичность журнала - ежемесячно.

Издательство «Финпресс».

Журнал «Управленческий учет» призван решать важные задачи информирования читателей о современных разработках в области управленческого учета, о результатах внедрения системы получения управленческой информации и о последних достижениях в области программного обеспечения, способствующих повышению эффективности функционирования системы управленческого учета.

ТОЛКУНОВА Е.В.

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА, ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ЗНАЧЕНИЕ В СТАНОВЛЕНИИ ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ

Рыночной инфраструктурой посвящены исследования многих ученых, она требует дополнительного изучения и научного осмысления в связи с происходящими в стране изменениями, а также принципиально новыми задачами, стоящими перед органами управления регионов России на современном этапе развития. Необходим поиск новых теоретических подходов и обоснование практических рекомендаций по целенаправленному формированию элементов рыночной инфраструктуры в регионах.

Ключевые слова: рынок, инфраструктура, элементы инфраструктуры, трансформируемая экономика

Many scientists devoted their investigations to the market infrastructure. Because of the changes going on in our country and new tasks facing Russian regional management bodies on modern stage of development this problem demands additional study and scientific comprehension. It is necessary to find new theoretical approaches and practical recommendations for purposeful formation of market infrastructure elements in regions.

Key words: market, infrastructure, elements of infrastructure, transformation economy

Выбор идеологии экономического развития страны в целом оказывает определяющее влияние на особенности становления и развития рыночной инфраструктуры и ее элементов. Переход к новому этапу развития общества обусловлен не только созданием необходимых материальных условий. Закрепление наметившейся тенденции и достижение результатов, позволяющих перевести ее в закономерность, зависит во многом от идеологии экономического развития. Издержки рыночной инфраструктуры эквивалентны 30%-ному налогу на предприятия страны. Вне зависимости от общественно-экономической формации, всегда стоит проблема обеспечения предприятий оборотными средствами. В современной России данная проблема обострилась в начале 90-х годов XX века, когда предприятия реального сектора экономики практически лишились запасов собственных оборотных средств, и были поставлены на грань выживания. Особенность складывающейся ситуации состоит в том, что дефицит оборотных средств сегодня расценивается не только как трудности отдельно взятых предприятий, - он препятствует выполнению жизненно важных для страны задач. Теоретическая и практическая значимость проблемы обеспечения предприятий оборотными средствами, предполагает более активное участие органов власти регионов в формировании элементов рыночной инфраструктуры.

У истоков исследования сущности категории «рыночная инфраструктура» стояли Р. Йохимсен, К. Маркс, И.М. Маергойз, А. Пизенти, П. Розенштейн-Родан, П. Самуэльсон, др. Большой вклад в развитие теории и практики региональной экономики внесли такие российские ученые, как Л. Абалкин, В. Алиев, В. Андрианов, В. Кистанов, Н. Копылов, В. Кушлин, В. Лексин, В. Садков, Е. Строев, и другие. Разработке форм и методов повышения эффективности функционирования предприятий реального сектора экономики и их финансовой устойчивости в рыночных условиях посвящены работы В. Афолина, В. Гончарова, Б. Гвоздева, С. Леонтьева, Т. Маслюковой, И. Носкова, С. Орехова, Ю. Соколовой, М. Трейвиша, Э. Уткина, Е. Халевинской и многих других.

Несмотря на то, что различным аспектам рыночной инфраструктуры посвящены исследования многих ученых, она требует дополнительного изучения и научного осмысления в связи с происходящими в стране изменениями, а также принципиально новыми задачами, стоящими перед органами управления регионов России на современном этапе развития. Необходим поиск новых теоретических подходов и обоснование

практических рекомендаций по целенаправленному формированию элементов рыночной инфраструктуры в регионах.

Инфраструктура, представленная совокупностью формирующих ее элементов, является механизмом, компенсирующим все возрастающее в условиях развития рынка повышение разнообразия товаров и услуг, неупорядоченности и разнородности воздействий внешней среды, влияющих на деятельность хозяйственных объектов с целью повышения их устойчивости на рынке и результативности воспроизводственных процессов.

Проблема взаимосвязи производства с обслуживающими его отраслями возникла задолго до появления термина «инфраструктура». Термин «инфраструктура» впервые применен в исследованиях западных экономистов. Существуют различные подходы к толкованию этимологии термина. Один из них указывает на взаимосвязь термина «инфраструктура» со строительством, отождествляя ее с фундаментом возводимой постройки, что соответствует буквальному переводу латинских слов «*infra*» (под, ниже) и «*structure*» (строение, расположение). В другом указывается на наличие истоков термина в военном деле, где он истолковывается как комплекс сооружений (коммуникаций), обеспечивающих успешные военные действия.

Все исследователи признают, что инфраструктура является обязательным компонентом любой целостной экономической системы, одновременно подчеркивая многоплановость термина. С одной стороны, он означает создание фундаментальных основ для выполнения предприятиями своих функций; с другой стороны, представляет собой определенные услуги, которые оказывает производственно-хозяйственным единицам специальный многоотраслевой комплекс, обеспечивающий бесперебойное и устойчивое течение бизнес-процессов. В мировой научной экономической литературе в начале XX столетия термин «инфраструктура» был впервые использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. Инфраструктура рассматривалась воедино с такой категорией, как логистика. Близость задач, которые призваны решать инфраструктура и логистика, приводят к отождествлению данных категорий. В последнее время некоторые специалисты утверждают, что «логистика - некоторая производственная инфраструктура экономики, основанная на четком взаимодействии спроса, снабжения производства, транспорта и распределения продукции». Оснований для такого утверждения не существует, поскольку каждая из категорий имеет свой четко очерченный круг функций: логистика призвана управлять материальными, информационными, финансовыми потоками, а инфраструктура – создавать материальную основу управления.

В 40-е годы XX века на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, способствующих нормальному функционированию материального производства. Термин «инфраструктура» ввел в экономическую науку в 1955 году американский экономист П.Розенштейн-Родан [5]. Классик экономической теории П.Самуэльсон, пишет, что именно П.Розенштейн-Родан ввел понятие «инфраструктура» ко «всем условиям окружающей общественной среды, необходимым для того, чтобы частная промышленность была в состоянии сделать первый рывок» [6].

Активно обсуждается семантическое соответствие слова «инфраструктура» подразумеваемому экономическому содержанию. В частности, И.М. Маергойз считает более соответствующим по сущности и выполняемым функциям термин «общefonдовая база (территория)», а такой исследователь инфраструктуры, как доктор К. Мюллер-Бюлов [2], полагает, что сущностное содержание категории лучше выражает термин «инфрасистема». Ряд ученых трактуют семантику термина «инфраструктура» как категорию, обозначающую «за пределами строения».

Приведенные мнения ученых свидетельствуют о том, что сущность, функции инфраструктуры исследованы не полностью. Отечественные экономисты считают, что особое значение решение данного вопроса имеет для формирующейся рыночной системы России [8]. Мы присоединяемся к этой точке зрения, поскольку именно четкое определение

сущности и функций позволяет определить место и роль инфраструктуры в системе народного хозяйства. Важно отметить также и широкий спектр мнений по поводу производственных отношений, раскрывающих сущность категории «инфраструктура». Так, по мнению П.Розенштейна-Родана, сущность инфраструктуры состоит в том, что представляющие ее «базовые отрасли экономики (энергетика, транспорт, связь) своим развитием предшествуют более быстро окупаемым и прямопроизводительным инвестициям. Аналогичной точки зрения придерживался и Х.Зингер, выделяя «прямопроизводительный капитал» и капитал «накладной» - «overhead capital» [5].

Похожей точки зрения придерживался и П.Самуэльсон, отмечая, что государство сознательно идет на инвестиции в инфраструктуру. Так как «увеличение общественного вспомогательного капитала» - (social overhead capital) создает «неосязаемые выгоды, от которых нельзя ожидать денежных прибылей для частных инвесторов», так как «масштабы некоторых из них слишком велики для ограниченных рынков частного капитала, а другие будут окупаться в течение слишком длительного срока, чтобы частные инвесторы очень ими интересовались» [6]. Другой точки зрения придерживался А.Пизенти, который утверждал, что «...классические капиталовложения, каких требует от государства капитализм, должны иметь своим объектом «общественные работы», т. е. создание того комплекса условий, который ныне именуют в мире «инфраструктурой» (дорожная сеть, транспортные средства, землеустройство, финансово-кредитные учреждения и т. д.). Эти работы сокращают накладные расходы капиталистических предприятий, т. е. улучшают экономическую среду, в которой те действуют, облегчая процесс обращения капитала...» [3].

Указанные выше выводы весьма актуальны для трансформируемой экономики России, и могут быть положены в основу разработки стратегии развития рыночной инфраструктуры как страны, так и ее регионов. Значительная часть отечественных и зарубежных исследователей, конкретизируя экономическую природу инфраструктуры, выделяют в качестве наиболее существенного признака ее роль в создании общих предпосылок воспроизводственного процесса, общих условий роста общественного производства и прогресса.

В.Н.Стаханов под инфраструктурой понимает комплекс специфических трудовых процессов по производству услуг, обеспечивающих обмен деятельностью в общественном производстве и жизни человека [7]. И.К. Беляевский говорит об инфраструктуре рынка как о совокупности вспомогательных подотраслей и средств, организационно и материально обеспечивающих основные рыночные процессы - взаимный поиск друг друга продавцами и покупателями, товародвижение, обмен товаров на деньги, а также хозяйственно-экономическую и финансовую деятельность рыночных структур [1].

Многие ученые отмечают, что отличительной чертой инфраструктуры является создание условий для нормального функционирования народного хозяйства. При этом, инфраструктурой может быть назван только комплекс отраслей и видов деятельности, имеющих единое функциональное назначение и обладающих определенными общими признаками.

В этой связи следует особо отметить точку зрения В.П. Федько и Н.Г. Федько, которую мы разделяем. Они справедливо подчеркивают, что условия по отношению к объекту могут быть индифферентными и даже отрицательными, в то время как инфраструктура активна, обладает позитивным характером воздействия на размещение и функционирование промышленности и чаще всего выступает в роли созидательного и преобразующего фактора для экономики. Это наиболее показательно для России в условиях становления рыночных отношений, так как переход России к рыночной экономике трансформировал устоявшееся понятие «инфраструктура» в категорию «рыночная инфраструктура» [8].

По нашему мнению под рыночной инфраструктурой следует понимать взаимосвязанный комплекс деятельности организаций, обеспечивающих эффективное функционирование объектов рыночной экономики и их единство в определенном реальном

рыночном пространстве. В решении вопроса о составе рыночной инфраструктуры подавляющая часть исследователей сходится во мнении, что последняя как сфера народного хозяйства обеспечивает процесс функционирования общественного производства и качественное формирование работника, а также жизнедеятельность населения путем предоставления различного рода услуг, назначение которых состоит в обслуживании производства и населения. Признаком услуг инфраструктуры является их утилитарность, то есть способность и свойство служить средством или условием для осуществления другой деятельности, которая выступает по отношению к услугам инфраструктуры в качестве цели и способствует достижению последней.

Из этого положения вытекают два важных вывода:

- инфраструктура не может существовать сама по себе без своего объекта обслуживания, в качестве которого должна обязательно выступать какая-либо другая деятельность (производственная, социальная или институциональная);

- между инфраструктурой и объектом ее обслуживания всегда должна существовать причинно-следственная связь, которая позволяла бы определять характер и измерять влияние на обслуживаемый объект.

Современное понимание рыночной инфраструктуры включает в себя важнейшие блоки, определяющие эффективность функционирования экономики, в том числе производственную, социально-бытовую, экологическую, институциональную.

При этом производственная инфраструктура представляет собой совокупность отраслей и подотраслей, основными функциями которой является производственные услуги и обеспечение экономического оборота в народном хозяйстве.

Социально-бытовая инфраструктура – совокупность отраслей и подотраслей, обеспечивающих материальные, культурно-бытовые условия для размещения и нормальной жизнедеятельности населения.

Экологическая инфраструктура состоит из сооружений, объектов, предназначенных для охраны, воспроизводства и улучшения окружающей природной среды.

Институциональная инфраструктура включает учреждения, обеспечивающие управление народным хозяйством страны, региона и формируется из организаций, регулирующих и направляющих экономику, вычислительных центров, учреждений финансово-кредитной системы.

Отличительной особенностью институциональной инфраструктуры состоит в том, что она не выступает как самостоятельная отрасль или подотрасль, а обслуживает их в роли управляющей подсистемы.

Институциональная инфраструктура представляет собой сложную систему разнородных, но тесно взаимосвязанных между собой элементов. Часть ее учреждений непосредственно управляет воспроизводственным процессом, и в этом смысле является субъектом управления общественным производством, другая – обслуживает сферу обращения. Особое место в ней занимают учреждения финансово-кредитной и банковской систем.

Мировая практика знает примеры активного вмешательства государства в функционирование отраслей инфраструктуры из-за их низкой доходности и высокой доли основного капитала в структуре доходов (послевоенная национализация в Западной Европе).

Развитие инфраструктуры на любом уровне экономики требует государственного регулирования для создания общих условий функционирования капитала и направлено на обеспечение результативного функционирования всех элементов регионального хозяйственного комплекса. Для обеспечения указанных требований необходимо определить поэлементный состав инфраструктуры.

Определение поэлементного состава инфраструктуры на уровне государственных и региональных образований всегда было предметом активных дискуссий в отечественной и мировой экономической литературе. В классическом рассмотрении состава инфраструктуры

отечественными и зарубежными исследователями можно выделить два подхода: расширительный и ограничительный.

В соответствии с первым подходом к инфраструктуре относятся практически все отрасли непроектной сферы национальной экономики, объясняя это «неосуществимостью разграничения инфраструктуры» и необходимостью рассмотрения ее места в экономике как единого и взаимообусловленного целого.

Второй подход ограничивает состав отраслевых элементов, входящих в инфраструктурный комплекс, кругом отраслей, обеспечивающих ускорение процесса движения продукции и информации, и включает связь, транспорт, торговлю во всех ее формах, ирригацию и мелиорацию, дорожную сеть и пр.

На наш взгляд, это вполне объяснимо, так как круг стоящих перед обществом социально-экономических программ развития, локальные особенности определенного регионального комплекса, существующий и перспективный потенциал региона не должны преследовать цели создания фиксированного жесткого перечня инфраструктурных элементов, общих как для всей экономики, так и для ее региональных комплексов.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что экономические функции вспомогательного, обслуживающего объекта, т. е. инфраструктуры, по отношению к базовой составляющей экономики непостоянны. Они меняются в зависимости от уровня управления: федеральный, отраслевой, межрегиональный, региональный, локальный (предприятие, фирма). Своевременность рассмотрения развития инфраструктуры именно с позиций функционально-структурного аспекта обусловлена тем, что рынок привнес существенные изменения в методологию и практику функционирования инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляевский, И.К. и др. Статистика рынка товаров и услуг [Текст] / И.К. Беляевский и др. - М.: Экономика, 1995. – 364 с.
2. Маергойз, И.М. Инфраструктура и размещение производства [Текст] / И.М. Маергойз // Экономическая география промышленности. Вып. 4-5.- 1971. - 127с.
3. Пизенти, А. Очерки политической экономии капитализма [Текст] / А. Пизенти - М.: Прогресс, 1976. – 351с.
4. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики [Текст] / под ред. В.Г. Алиева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002 - 263 с.
5. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theorie of the «Big Push» // Economic Development for Latin America. N.Y., 1961. - P. 60.
6. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон. - М.: Алгон, 1992. - Т. 2.- 348с.
7. Стаханов, В.Н. Экономика инфраструктуры общественного производства: [Текст] / В.Н Стаханов.- Ростов н/Д, 1989.
8. Федыко, В.П. Инфраструктура товарного рынка. [Текст] / В.П. Федыко, Н.Г. Федыко - Ростов н/д: Феникс, 2000. – 512с.

Толкунова Елена Васильевна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Тел.: (4862) 47-32-43

E-mail: ogiet@orel.ru

СОБОЛЕВА Ю.П.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономическое развитие страны вышло на качественно новый уровень развития, что требует пересмотра существующих ориентиров ее функционирования. Интеграционное развитие экономики во взаимосвязи с внедрением инноваций будет способствовать повышению значимости отечественной экономики и ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономика, пути развития.

Economic development of the country left on qualitatively new level of development. It demands revision of existing reference points of its functioning. Integration development of economy in interrelation with introduction of innovations will promote increase of the importance of domestic economy and its competitiveness.

Key words: economic development, economy, development ways.

Сегодня можно уже говорить о завершении перехода России к рыночной экономике. Создана система базовых правовых норм и других институтов, обеспечивающих функционирование рыночных отношений между хозяйствующими субъектами. Заработали конкурентные рынки товаров и услуг, капитала и трудовых ресурсов. Актуальной становится уже отладка этих институтов, обеспечение их эффективного действия, высокой международной конкурентоспособности.

Системное решение перспективных задач состоит в переходе российской экономики от сырьевого к инновационному типу развития. Это позволит повысить ее конкурентные преимущества за счет наращивания потенциала в науке, образовании и высоких технологиях.

Особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития [3]. В связи с этим взаимодействие предприятий в промышленном и научном секторах страны, в сфере малого и крупного бизнеса является актуальным направлением дальнейшего развития отечественной экономики. В теории и практике организации взаимоотношений предприятий между собой выделяют следующие формы сотрудничества предприятий (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Способы организации сотрудничества предприятий

Название способа	Характеристика	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4
Образование стратегического союза или партнерства	Долгосрочные обязательства сторон, которые гарантируют будущие заказы и поставки. Эта стабильность позволяет предприятиям инвестировать средства в деятельность	Поставщик: повышение качества продукции. Заказчик: налаживание долгосрочных взаимовыгодных отношений	Поставщик: сокращает ассортимент выпускаемой продукции. Заказчик: риск в связи с сокращением количества поставщиков
Интеграция	Создание условий взаимодействия предприятий, при которых их интересы и цели из разнонаправленных становятся однонаправленными	Обеспечивает синергетический эффект от взаимодействия	Возможна реализация спекулятивных целей, стремление повысить политический рейтинг, взять под контроль финансовые потоки
Формальные соглашения предприятий	Сопровождается составлением письменных контрактов, устанавливающих обязательства каждой из сторон	Подробное указание характеристик сотрудничества	Потеря гибкости и необходимость работать в более жестких условиях

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Неформальные соглашения предприятий о совместном совершении некоторых действий	совместная закупка товаров для получения скидок за объем закупок; объединение грузов для перевозки с целью снижения транспортных затрат; согласование размера упаковки для облегчения грузопереработки; использование общих списков предпочтительных поставщиков и т.д.	Гибкость и отсутствие обязательств	Любая из сторон может прекратить сотрудничество без предупреждения в любое удобное для нее время

Реализация отмеченных в таблице 1 способов организации сотрудничества предприятий осуществляется в форме кооперативных и интеграционных образований.

Причина повышенного интереса к интеграции лежит на поверхности: для переориентации производства и завоевания новых рынков нужны большие оборотные средства, которых у отдельных предприятий зачастую нет.

Получить банковские кредиты отдельно взятому предприятию тоже достаточно проблематично. В связи с этим направления развития отечественной экономики, предусматривающие взаимодействие и взаимопроникновение хозяйствующих субъектов с использованием многосторонней интеграции можно считать рычагом реформирования отечественной промышленности.

Интеграция способна обеспечивать взаимодействующим предприятиями получение синергетического эффекта: нового качества, которое было бы либо невозможно, либо значительно труднее получить на индивидуальной основе. Более того, горизонтальная интеграция способствует смягчению конкуренции между её участниками и введению единых правил и принципов взаимодействия с иными участниками рынка. Вертикальная интеграция повышает доверие, ответственность между партнерами, усиливает их конкурентные преимущества.

Следует отметить ещё одно немаловажное преимущество интеграции – добровольный и партнерский характер. Стихийное усиление взаимозависимости предприятий нельзя считать интеграцией. Это добровольный процесс, на который его участники идут сознательно. Поэтому силовое объединение хозяйствующих субъектов не может называться интеграцией.

Но при всей очевидности выгод интеграции ее практическое воплощение затруднено по следующим основным причинам:

- отношение к партнеру по интеграции как к конкуренту;
- недоверие другой организации и как следствие недостаточный обмен информацией;
- различные цели, приоритеты деятельности;
- различия в способах обработки информации, контроля, управления;
- различный уровень профессиональной подготовки персонала;
- географический разброс и др. [1]

Не существует универсального варианта внешней интеграции для любых ситуаций. В некоторых случаях усилия по созданию и поддержанию конкретной формы интеграции могут себя не оправдать.

Поэтому необходим анализ текущих операций, будущих планов, потенциальных партнеров, потенциальных предприятий для покупки, который поможет выяснить, в какой мере данная форма интеграции будет для организации выгодной [1].

Возможные направления развития интеграции приведены в таблице 2 [2].

Отмеченные формы интеграционных объединений различаются между собой в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий.

Таблица 2 – Формы интеграционных объединений

Объединение	Характеристика	Тип объединения
1	2	3
Концерн	затрагивает все сферы хозяйственной деятельности предприятий; входящие субъекты остаются юридически самостоятельными; головная компания создается в виде холдинга	жесткий
Конгломерат	объединение финансовой стороны деятельности предприятий; входящие субъекты остаются юридически самостоятельными; головная компания создается в виде холдинга	менее жесткий по сравнению с концерном
Консорциум	совместное бизнес-планирование; входящие субъекты самостоятельны за исключением того вида деятельности, которая связана с достижением целей консорциума; присутствует лидер консорциума, координирующий совместную деятельность участников	мягкий
Картель	объединение фирм одной отрасли; входящие субъекты юридически самостоятельны; централизованное руководство отсутствует	мягкий
Синдикат	объединение однородных промышленных предприятий в целях сбыта продукции; входящие субъекты юридически самостоятельны; единый сбытовой орган либо один из участников объединения	мягкий
Трест	объединение всех сторон хозяйственной деятельности предприятий; предприятия теряют юридическую независимость; формирование единого центра, осуществляющего руководство деятельностью всей компании	мягкий
Стратегический альянс	совместная координация участниками стратегического планирования и управления; входящие субъекты остаются юридически самостоятельными; централизованное руководство отсутствует	мягкий
Холдинг	предприятие, владеющее контрольным пакетом акций других предприятий	жесткий

Сущность концерна заключается в объединении самостоятельных производственных предприятий разных отраслей. Данная форма объединения предприятий является одной из наиболее распространенных и развитых. В зависимости от этого они носят характер «вертикальных» или «горизонтальных» объединений. Объединенные в концерн предприятия остаются юридическими лицами в форме акционерных обществ или иных хозяйственных объединений, но имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией (холдингом). Концерны действуют в тех отраслях экономики, где развито крупное и массовое производство, применяются высокие технологии. Чаще всего это черная и цветная металлургия, сталелитейная промышленность, машиностроение и автомобилестроение, химическая и электротехническая индустрия.

Конгломерат представляет собой объединение под единым финансовым контролем сети разнородных предприятий. Он возникает в результате слияния различных фирм вне зависимости от их горизонтальной и вертикальной интеграции, без всякой производственной общности. Основными способами образования конгломератов являются слияния и поглощения фирм различной производственной и коммерческой ориентации. По расчетам М. Портера, в первой половине 80-х годов поглощения конгломератами компаний в несвязанных отраслях заканчивались неудачей в 74% случаев. Отмечается падение прибыльности конгломератов и в наше время [2].

Сущность консорциума заключается в создании временного союза хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, чаще для совместной борьбы за получение заказов и их совместного исполнения. Организация консорциума оформляется соглашением. Как правило, консорциум создается для высококачественного исполнения срочных и дорогостоящих заказов и проектов, требующих консолидации усилий и средств научно-технических, производственных, обслуживающих и финансовых компаний, способных совместно решить поставленную задачу.

Картель представляет собой объединение, как правило, предприятий одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность (регулирование сбыта с помощью

установленных квот, товарных цен, условий реализации). Для картеля характерно наличие следующих признаков:

- договорный характер объединения;
- сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия, хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;
- совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство.

Разновидностью картельного соглашения является синдикат, предполагающий сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

Трест представляет собой объединение, в котором различные предприятия сливаются в производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий. Форма треста удобна для организации комбинированного производства.

Контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (концернов, трестов) осуществляет холдинг. Холдинговой компанией признается предприятие, независимо от организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Холдинговая компания владеет контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля и управления их деятельностью.

Положительные стороны создания холдингов связаны, прежде всего, с концентрацией капиталов, что позволяет заниматься инновационной деятельностью, способствуя тем самым научно-техническому прогрессу. Это имеет большое значение в условиях острого дефицита собственных средств у автономных предприятий. Однако холдинги усиливают монополизм, им свойственно стремление к усилению контроля над предприятиями, искусственное поддержание нерентабельных предприятий за счет рентабельных.

Соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний носит название стратегического альянса. Именно они оказались в центре внимания ТНК в 90-х годах. Альянс представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии.

Разновидностью стратегических альянсов можно считать кластер как наиболее специфическую форму интеграции, относимую некоторыми исследователями к квазиинтеграции. Кластеры (от английского cluster – скопление, гроздь, блок) – это научно-технические и производственно-сбытовые альянсы независимых партнеров.

Промышленные кластеры представляют собой группу географически локализованных и взаимосвязанных предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [4]. Взаимодействие предприятий, входящих в кластер, – это симбиоз кооперации и конкуренции.

Сущность кластера состоит в концентрации на определенной территории производства определенных товаров (продукции), комплектующих, деталей, узлов. Ведущие товаропроизводители, являясь конкурентами, осуществляют в общих интересах совместные проекты, чаще всего направленные на совершенствование системы товародвижения. Предприятия, входящие в кластер, конкурируют на уровне предприятий, но при этом кооперируются на уровне отрасли. Это является важной особенностью такой формы

объединения товаропроизводителей и по праву может считаться одной из наиболее эффективных в настоящее время.

Примером создания кластеров в нашей стране является Поволжье. В данном регионе имеет место концентрация на относительно ограниченной территории легкового автомобилестроения, что создает благоприятные предпосылки для формирования Поволжского автомобилестроительного кластера. Созданы пищевые кластеры в Москве и Белгородской области, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге.

Эффективность деятельности кластера существенно превышает суммарную отдачу от работы составляющих его отдельных производств, научно-исследовательских центров, финансовых институтов, коммерческих и иных фирм, действовавших порознь. Характерная черта кластеров – географическая концентрация. Поскольку среди его участников всегда есть организации различных организационно-правовых форм и форм собственности, основными вариантами правового оформления отношений между участниками кластера могут быть:

- договор простого товарищества между отдельными (или всеми) участниками кластера;
- ассоциация (союз) участников кластера;
- некоммерческое партнерство.

Как видим, интеграционные процессы порождают многообразие форм их реализации. Вместе с тем правовая база, обеспечивающая создание интегрированных структур в России, ограничена. В Гражданском кодексе РФ предусматривается возможность создания только очень «мягких» с точки зрения степени интеграции структур: ассоциаций (союзов). Несколько более жесткую интеграцию, причем организаций любых организационно-правовых форм и форм собственности, можно получить путем создания некоммерческих партнерств, призванных решить ряд специфических задач (в соответствии с федеральным законом «О некоммерческих организациях»).

Внутри интеграционной экономики теоретически можно идентифицировать три подгруппы, которые часто упоминаются в научной литературе.

Связанные кластеры – самый старый тип кластеров. Они представляют собой группы компаний, которые изначально располагались неподалёку друг от друга в целях сокращения расходов, в первую очередь, транспортных.

Новые промышленные зоны – обычно бывают наукоёмкими. Это означает, что среди них чаще всего встречаются компании, работающие в сфере высоких технологий, таких, как производство компьютеров, информационные технологии и микроэлементы. При создании новых продуктов они в основном полагаются на научные исследования. Их месторасположение – как правило, городские окраины, или они могут располагаться на некотором удалении от городов. В противоположность кластерам предыдущего типа, новые промышленные зоны производят относительно мелкие и лёгкие по весу товары, поэтому имеют высокое соотношение стоимости к весу и, как следствие, транспортные расходы не являются основной проблемой для предпринимателей при выборе места расположения предприятия. Транспортные расходы здесь не являются главной проблемой, но сроки доставки и надёжность – крайне важные факторы.

Инновационная среда – в ней социальные связи устанавливаются как между отдельными участниками, работающими в одной компании, так и между работниками разных компаний. Эти связи основываются, в первую очередь, на прошлом совместном опыте работы. Такие кластеры обычно располагаются на территории города, где отношения между фирмами и отдельными участниками давно сформированы. Компании в этом типе кластера охотно преследуют общие цели по реализации инновационных проектов, которые включают в себя возможность риска.

Соседские кластеры. В каждом из трёх типов кластеров, упомянутых выше, основной упор был сделан на различные внутренние связи между фирмами и отдельными участниками инновационной деятельности. Эти связи включают в себя как торговые, так и неторговые

отношения. Существуют также тесные связи между персоналом фирм-производителей и регионом, в котором фирма располагается, таким образом, фирмы неотделимы от своего региона. Все виды связи внутри такого кластера ограничены, однако сильно развиты внешние связи. Соседские кластеры называются так, потому что они располагаются на относительно небольшом расстоянии друг от друга, но при этом не формируют нечто наподобие региональной производственной сети, как было в случае всех трёх вышеперечисленных кластеров. Они не привязаны к региону, в котором расположены.

Построение кластера связано с необходимостью объединения в рамках одной особой зоны производственные бизнес-проекты в конкретной технологической области, фундаментальные разработки и современные системы проектирования новых продуктов и подготовку производства этих продуктов. Основная идея формирования кластера состоит в том, чтобы на основе научно-обоснованных и технологически реализуемых комплексных решений, а также коммерческих механизмов создать условия для перевооружения промышленности высоких переделов и тем самым подготовить комплексные производственно-технологические пакеты для выгодных инвестиционных вложений. Подобные решения, положенные в основу инвестиционных проектов, являются условием формирования в России зоны выгодных денежных вложений за рамками ресурсодобывающего сектора промышленности, в соответствии с решениями Президента РФ и миссией российской промышленности.

По мере формирования территориально-производственного кластера в регионе к нему начинают он «привязывать» других субъектов инфраструктуры рынка данной территории: консалтинговые фирмы, научные учреждения, трудовые ресурсы и инновационные проекты (разработанные и разрабатываемые). Созданный кластер содействует улучшению имиджа региона, а имидж региона, со своей стороны, содействует продвижению брендов участников кластера. Таким образом, кластеризация оптимально сочетает интересы территории с интересами предприятий. Вместе с тем, создание кластера на конкретной территории не означает привязку отрасли именно к этой территории. Размеры отрасли, несомненно, могут выходить за рамки территориально-производственного кластера.

Наилучшие результаты могут быть получены в том случае, если создание кластера становится предметом целенаправленной деятельности всех заинтересованных сторон.

Таким образом, в стратегическом управлении экономическими системами процесс кластеризации несет в себе очевидные преимущества:

- увеличение налогооблагаемой базы (размещение на одной территории центра управления кластером и самого бизнеса);
- повышение занятости населения;
- целенаправленная переориентация убыточных производств;
- повышение предпринимательской активности;
- развитие инновационного потенциала посредством распространения инноваций на все предприятия кластера.

Как уже было отмечено, создание на конкретной территории научно-производственного комплекса поддержки инновационной деятельности (инфраструктуры кластера) является необходимым условием для формирования и развития кластеров. В состав такого инфраструктурного комплекса должны входить системы информационного обеспечения, научно-технической экспертизы, финансовой поддержки, производственно-технологической поддержки, сертификации наукоемкой продукции, продвижения научно-технических разработок на рынок, подготовки и переподготовки кадров, а также координации инновационной деятельности.

По отметкам специалистов [4], «в свете общепризнанной приоритетности инновационного развития, два пока еще только намечающихся потока реструктуризации российской экономики могли бы создать основу для устойчивого роста:

1. Новый виток интеграции, включающий в себя не только хозяйствующие субъекты, но также и наиболее жизнеспособные научные и образовательные учреждения.

2. Формирование региональных центров экономического роста в форме территориально-производственных кластеров».

В данном аспекте следует особо подчеркнуть отличие процесса интеграции хозяйствующих субъектов от процесса кластеризации.

Отмеченные выше два возможных направления развития отечественной экономики предполагают наличие повышенного уровня риска и не столь быструю экономическую отдачу. Предложенные направления развития являются, по сути, направлениями поддержки науки и производства, прежде всего, в служении отечественной науке реальному сектору экономики.

Успех реализации инновационного сценария будет зависеть от поддержки интеграционных образований, направленных на достижение результативной кооперации производителей, сервисных служб, научно-исследовательских и образовательных организаций, предприятий сферы торговли, а также поддержки объединений предпринимателей.

Мы говорим о крупных формах организации бизнеса. Вместе с тем следует подчеркнуть, что малый и средний бизнес играет значительную роль в формировании отечественной экономики. Он обладает теми преимуществами, которые не присущи крупным структурам: мобильность, легкость вхождения в отрасль, глубокая специализация и другие преимущества. Именно благодаря малому и среднему бизнесу разрабатываются и находят отражение инновационные проекты развития экономики.

Развитие малого бизнеса генерирует занятость, повышает покупательную способность, умножает средний класс, укрепляет политическую стабильность. Но большие финансовые ресурсы нарабатываются только в крупных структурах. Только крупные компании реально генерируют рост и одновременно способствуют развитию малого и среднего бизнеса.

Стратегия развития экономики, увязывающая одновременную поддержку малого бизнеса и формирование крупных хозяйствующих структур, взаимодополняющих друг друга, является, по нашему мнению, приоритетным направлением сегодня в отечественной экономике. И именно вокруг крупных предприятий, притягивающих к себе малые и средние предприятия, должны формироваться территориально-производственные кластеры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алесинская, Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления [Текст] / Т.В. Алесинская. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004 – 119 с.
2. Владимирова, И.Г. Организационные формы интеграции компаний [Электронный ресурс] / И.Г. Владимирова. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/> – Загл. с экрана.
3. Евтушенко, Е.В. Стратегические ориентиры российской экономики [Текст] / Е.В. Евтушенко // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2008. – № 1. – С. 28–35.
4. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.subcontract.ru/Docum/>. – Загл. с экрана.
5. Хмелевский, С.В. Выбор инновационной стратегии / С.В. Хмелевский. - Институт Региональных Инновационных Систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: /. – Загл. с экрана.

Соболева Юлия Павловна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и рекламы
Тел.: (4862) 47-33-82
E-mail: soboleva@orel.ru

ШЕВЦОВ И.В., ШЛЫКОВ С.С.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ

Обеспечение населения жильем является важнейшей социально-политической и экономической проблемой. Одним из вариантов решения жилищной проблемы является создание и развитие системы ипотечного кредитования, основывающейся на государственной поддержке. Особое значение государственная помощь имеет для молодых семей, так как большинство из них не могут получить доступ на рынок жилья без бюджетной поддержки.

Ключевые слова: жилищная проблема, ипотечное кредитование, молодая семья, субсидия, государственная поддержка.

Maintenance of the population with habitation is the important sociopolitical and economic problem. One of variants of the decision of housing problem is creation and development system of the hypothecary crediting which is based on the state support. The state help has special value for young families as the majority of them cannot get access on the market of habitation without budgetary support.

Key words: housing problem, hypothecary crediting, a young family, the grant, the state support.

Проблема жилья для молодежи и молодых семей всегда стоит достаточно остро, однако, ипотечное кредитование молодых семей имеет свои особенности, банки не могут позволить себе рисковать и процентные ставки по таким "молодежным" кредитам достаточно велики, поскольку будущее молодых специалистов непредсказуемо, а доход нестабилен. В настоящее время ипотечное кредитование приостановило свое развитие, и банки внимательно относятся к этой нише. На рынок ипотечного кредитования приходят новые игроки, появляются более доступные молодежи банковские продукты. Воспользовавшись поддержкой государства, молодая семья вполне может приобрести собственное жилье.

В первую очередь, для расчета ипотечного кредита на жилье необходимо определить собственную платежеспособность. Ипотечные кредиты в России выдаются, как правило, на 5-10 лет под 13-17% годовых, при том что размер ежемесячных выплат, как и во всем мире, не может превышать 40-50% от совокупного семейного дохода заемщика. В результате нетрудно определить, сможет ли молодая семья себе это позволить. Для этого необходима оценка доходной и расходной частей бюджета семьи заемщика и их сопоставление с суммой ежемесячных обязательств по возврату кредита. Ежемесячный доход семьи заемщика должен быть достаточным для покрытия прожиточного минимума каждого члена семьи заемщика, оплаты обязательных ежемесячных платежей (коммунальных, за обучение детей и так далее), а также оплаты необходимых страховых премий и обязательных ежемесячных платежей по кредиту, в противном случае придется подождать либо воспользоваться помощью родственников. В ближайшем будущем ситуация должна измениться, но в настоящее время это достаточно дорогое удовольствие. Возьмем совокупный семейный доход в размере 36000 руб.

Трехмесячная просрочка платежа повлечет за собой обращение взыскание на квартиру с последующим выселением. До недавнего времени Гражданский Кодекс не позволял выселять из отчуждаемой квартиры несостоявшегося покупателя и членов его семьи, если больше им было негде жить, но с недавним принятием поправок ситуация кардинально изменилась, и, при проблемах с работой, достаточно велик риск остаться без жилья.

В таблице 1 приведен пример расчета получения ипотечного кредита молодой семьей.

Таблица 1 – Расчет стоимости жилья приобретаемого молодой семьей с использованием государственной поддержки

Показатель	Единицы измерения	Величина показателя
Стоимость жилья	тыс.руб.	2000
Собственные накопления семьи	тыс.руб.	300
Размер субсидии	тыс.руб.	800
Размер субсидии в % от стоимости жилья	%	40
Размер ипотечного кредита	тыс.руб.	900
Ставка по кредиту	%	16
Срок погашения кредита	годы	10
Затраты на оформление кредита	тыс.руб.	85
Ежемесячная сумма платежа	руб.	15054
Стоимость кредита	тыс.руб.	878,28
Общая сумма выплат по кредиту	тыс.руб.	1778,28
Минимальная сумма, необходимая для приобретения жилья молодой семьей	тыс.руб.	385
Конечная суммарная стоимость жилья для семьи	тыс.руб.	2163,28

К моменту обращения за кредитом по ипотеке в банк у молодой семьи уже должны иметься свои частичные накопления. Хотя, некоторые банки и заявляют о том, что выдают кредиты под нулевой первоначальный взнос, реально получить такие кредиты достаточно проблематично (двойной залог, наличие поручителей и т.п.), поэтому лучше изначально рассчитывать на наличие первоначального взноса для приобретения жилья в кредит. В среднем, размер первоначального взноса колеблется от 10 до 30 % от оценочной стоимости квартиры. Кроме этого нужно также учесть одноразовые расходы, которые придется понести как при покупке самой квартиры, так и при оформлении кредита. Допустим, у молодой семьи на момент приобретения жилья имеется 300 тыс.руб. Часть средств молодая семья получает в виде субсидии в соответствии с государственной программой поддержки. Расчет размера субсидии производится исходя из нормы общей площади жилого помещения, установленной для семей разной численности, количества членов молодой семьи и норматива стоимости 1 кв.м общей площади жилья по соответствующему муниципальному образованию. Размер общей площади жилого помещения, с учетом которой определяется размер субсидии, составляет:

- для семьи численностью 2 человека - 42 кв. м;

- для семьи численностью 3 и более человек, включающей помимо молодых супругов 1 и более детей - по 18 кв. м на каждого члена семьи.

Средняя стоимость жилья, принимаемая при расчете размера субсидии, определяется по формуле:

$$СтЖ = Н \times РЖ, \quad (1)$$

где СтЖ - средняя стоимость жилья при расчете размера субсидии;

Н - норматив стоимости 1 кв. м общей площади жилья по муниципальному образованию;

РЖ - размер общей площади жилого помещения.

В нашем случае средняя стоимость жилья будет равна:

$$СтЖ = 28572 \times 70 = 2000040 \text{ руб.} \quad (2)$$

Размер субсидии составляет не менее:

- 35 процентов средней стоимости жилья (10 процентов - софинансирование за счет средств федерального бюджета, не менее 25 процентов - за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов), - для молодых семей, не имеющих детей;

- 40 процентов средней стоимости жилья (10 процентов - софинансирование за счет средств федерального бюджета, не менее 30 процентов - за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов), - для молодых семей, имеющих 1 и более ребенка.

Так как в нашем случае у молодой семьи есть ребенок, размер субсидии получится:

$$РС = СтЖ \times С = 2000000 \times 40\% / 100\% = 800000 \text{ руб.} \quad (3)$$

Условием получения субсидии является наличие у молодой семьи дополнительных средств - собственных средств или средств ипотечного жилищного кредита или займа, необходимых для оплаты приобретаемого жилого помещения. Для приобретения квартиры, семье необходимо еще 900000 рублей, которые она может привлечь при помощи ипотечного кредита.

$$K = \text{СтЖ} - \text{Сс} - \text{РС} = 2000000 - 300000 - 800000 = 900000 \text{ руб.} \quad (4)$$

Для покупки квартиры молодой семье необходим кредит в размере 900000 рублей, который она будет выплачивать на протяжении 10 лет, предполагаемая ставка – 16% годовых.

С учетом того, что за рассмотрение заявки, оформление документов оценку квартиры, открытие счета, услуги нотариуса, госрегистрацию, услуги риэлтора придется заплатить порядка 85000 рублей, эффективная ставка по которой будет начисляться процент, повысится до 18,5%.

Для расчета платежей по кредиту применяется следующая формула.

$$R = \frac{P \times r}{1 - (1+r)^{-n}} \quad (5)$$

где: R - размер месячного платежа по кредиту; P - сумма ипотечного кредита; n - общее число платежей по кредиту за весь срок кредита (количество месяцев); r - процентная ставка по кредиту за месяц. Платеж по кредиту осуществляется ежемесячно. Заемщик ежемесячно выплачивает равные суммы, часть которой идет на погашение кредита и часть – на уплату начисленных за месяц процентов, что, во-первых, дает стабильность заемщику в размере его расходов по кредиту, во-вторых, поскольку проценты начисляются на остаток невыплаченной суммы по кредиту, то заемщик выплачивает процентов меньше, чем если бы не осуществлялось ежемесячное погашение части основного долга и проценты начислялись бы на всю сумму полученного кредита.

$$R = (900000 \times 0,0133) / (1 - 0,2048) = 15054 \text{ руб.}$$

В конечном итоге, молодой семье при аннуитетном способе начисления придется выплачивать ежемесячно 15054 рубля, что составит 41,82% от совокупного семейного дохода. Таким образом, за 10 лет пользования кредитом семья переплачивает 878284 рубля, и выплачивает уже 1778284 рубля, однако если учесть темпы роста цен на жилье и инфляцию, в конечном итоге кредит оказывается выгодным решением. Приведенный расчет показывает, что только достаточно обеспеченная молодая семья может позволить себе при поддержке государства приобрести достойное жилье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002 - 2010 годы, в ред. Постановлений Правительства РФ от 30.12.2006№ 851
2. Черняк, В.З. Ипотека. Управление, организация, оценка: учебное пособие для вузов [Текст] / В.З. Черняк. - М.: Юнити - Дана, 2005. – 463 с.

Шевцов Игорь Викторович

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского
241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 14
Аспирант финансово-экономического факультета
Тел.: 8-920-601-1765
E-mail: areal32@mail.ru

Шлыков Сергей Сергеевич

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского
241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 14
Аспирант финансово-экономического факультета
Тел.: (4832) 66-65-38
E-mail: bgu@brgu.ru

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматриваются вопросы, характеризующие состояние сельского хозяйства современности, включая условия для вступления в ВТО этой отрасли

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономика, экономическая характеристика.

In article the questions characterising a condition of agriculture of the present, including conditions for an accession to WTO of this branch are considered

Key words: agriculture, economy, economic characteristic.

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей хозяйства в России, особенно остро требующей поддержки со стороны государства. Исторически сложилось, что даже в областях страны с высоким плодородием почв сельское хозяйство является убыточным. Тем не менее, полностью отказаться от него невозможно, страна с постоянным дефицитом бюджета не может полноценно обеспечить себя за счет импортных сельхозпродуктов.

В последнее время все чаще говорится о вступлении Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Одним из ключевых соглашений ВТО, к которому Россия должна присоединиться, является Соглашение по сельскому хозяйству, заключенное в ходе Уругвайского раунда ГАТТ в 1994 году. И пока государство обговаривает с членами ВТО условия присоединения к этому соглашению, новые, более жесткие параметры аграрного соглашения могут вступить в силу [5].

Поэтому задачей государства является подготовить российские сельскохозяйственные организации к открытию рынков, создать для них комфортные условия налогообложения и финансирования.

Кроме того, сельскохозяйственная организация – это еще и рабочие места на селе, где весьма низок уровень квалификации работников, а также возможность заработать в других отраслях. Поэтому создание и функционирование сельскохозяйственных предприятий – это частичное решение не только экономических, но и социальных проблем государства.

Рассмотрим основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций [6]

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Число сельскохозяйственных организаций, тыс.	27,6	24,8	24,2	22,1	20,6	19,0	21,2	22,3
Среднегодовая численность работников, млн. чел.	4,7	4,2	3,8	3,3	2,9	2,5	3,1	3,5
Продукция сельского хозяйства, млрд. руб.	149,7	146,1	142,6	140,2	134,8	130,9	133,6	139,2
Балансовая прибыль, млн. руб.	314,7	386,0	428,6	533,4	557,4	560,2	569,8	584,3
Число убыточных сельскохозяйственных организаций, тыс. шт.	7	10	8	9	10	8	11	15

По данным Росстата в среднем на одну сельскохозяйственную организацию приходится около 150 работников и 2,9 тыс. га посевной площади всех сельскохозяйственных культур, что немаловажно для рационального использования плодородных почв (то есть земля не пустует, а приносит доход).

В 2007 году сельскохозяйственными предприятиями Российской Федерации было произведено 62,4 млн. т. зерна, 21 млн. т. сахарной свеклы, 3,5 млн. т. скота и птицы на убой.

Все это свидетельствует о том, что страна не сильно зависит от объема импортной продукции (зачастую худшего качества) и может сама обеспечить себя продукцией сельского хозяйства.

На основании таблицы 1 выявим взаимосвязь таких показателей, как объем продукции сельского хозяйства, а так же балансовой прибыли сельскохозяйственных предприятий (рисунок 1).

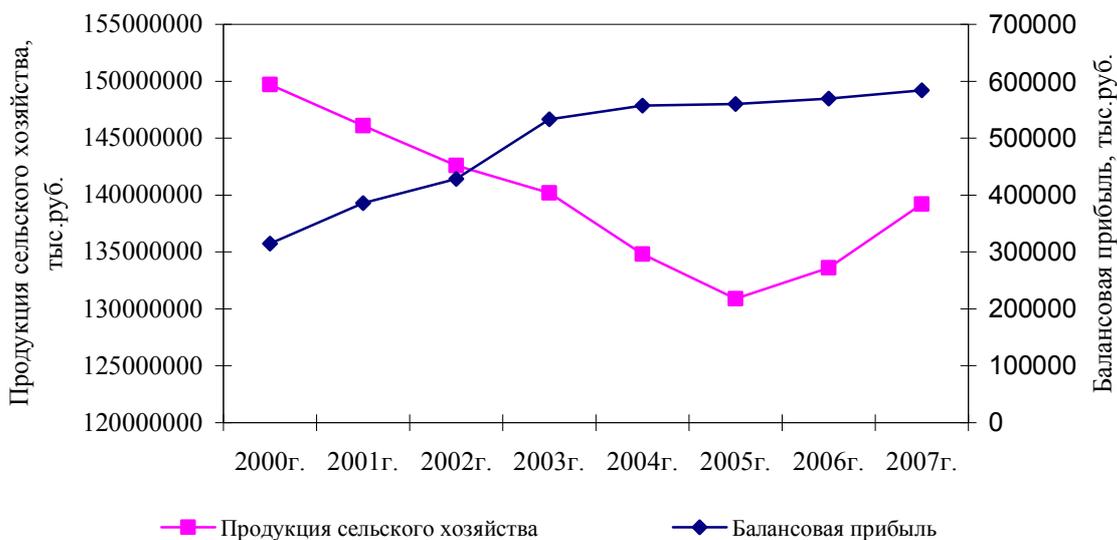


Рисунок 1 – Динамика объема произведенной продукции сельского хозяйства и балансовой прибыли

По сравнению с 2000 годом к 2007 году балансовая прибыль увеличилась в среднем на 85% и это при том, что количество организаций уменьшилось на 5,3 тыс. Это говорит о том, что заниматься сельским хозяйством в России становится выгоднее.

В конце 1990-х годов экономическое положение в сельскохозяйственных организациях России было нестабильным.

Находящаяся в упадке отрасль нуждалась в оперативных финансовых вливаниях, однако политика государства была направлена на развитие иных отраслей, и на сельское хозяйство выделялось недостаточно средств.

Предприятия отрасли вынуждены были сами искать возможности привлечения капитала, в том числе и иностранного. Но инвестиционный климат в то время в стране был не совсем благоприятным и крупные сельскохозяйственные предприятия были вынуждены признать себя банкротами. В то же время, в начале 2000-х годов появляются более мелкие крестьянские (фермерские) хозяйства, которые быстро заняли рынок сельскохозяйственной продукции.

Сейчас государство оказывает постоянную поддержку сельскому хозяйству путем реализации различных национальных проектов, федеральных программ, субсидий и, конечно же, льгот в области налогообложения.

Проследим динамику основных показателей деятельности предприятий Российской Федерации в 2004 – 2006 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели деятельности предприятий РФ в 2004 – 2006 гг. [6]

Признак	2004г.		2005г.		2006г.	
	Всего, РФ	в т.ч. сельское хозяйство	Всего, РФ	в т.ч. сельское хозяйство	Всего, РФ	в т.ч. сельское хозяйство
1	2	3	4	5	6	7
Оборот организаций по видам экономической деятельности (в фактически действующих ценах), млрд. руб.	20552,3	423,6	27956,5	529,4	36471,3	565,3
Сальдированный финансовый результат (прибыль – убытки) деятельности организаций, млн. руб.	1456171	- 347	2485439	34067	3225916	27524
Удельный вес убыточных организаций (в % от общего числа организаций)	43	53,3	38,1	38,8	36,4	42,3
Рентабельность проданных товаров, работ, услуг и активов организаций	10,2	2,6	13,2	5,8	13,5	6,7

Из представленной таблицы 2 видно, что сельское хозяйство занимает около 2% в общем валовом обороте организаций страны, тем не менее, следует отметить, что количество таких организаций несколько меньше, по сравнению с предприятиями других отраслей, например, промышленности.

Далее представим динамику финансового результата организаций на рисунке 2.

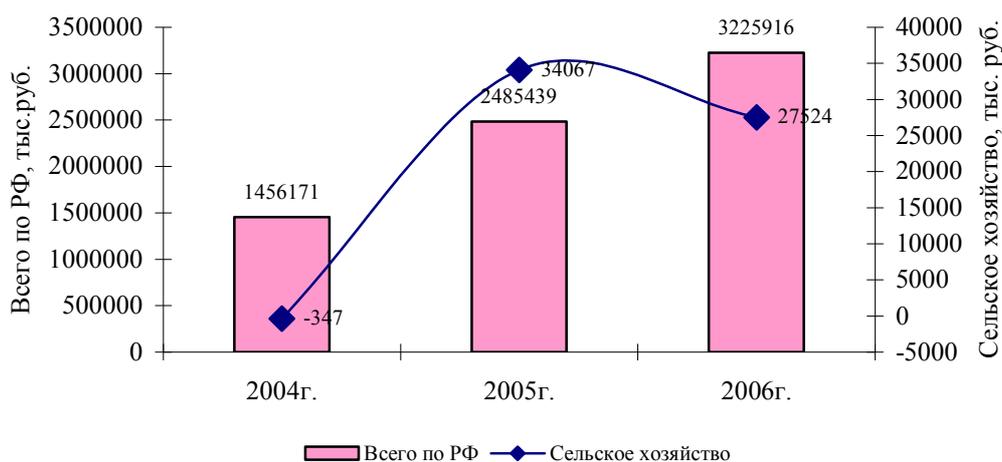


Рисунок 2 – Динамика общеотраслевого финансового результата и организаций сельского хозяйства

Данный рисунок показывает, что показатели сельского хозяйства в десятки раз отстают от других отраслей, однако, следует отметить, что приведенные данные учитывают финансовые результаты только сельскохозяйственных предприятий, но не следует так же

забывать и о крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения, тем более, что их величина с каждым годом возрастает.

Весьма важным показателем является объем производимой продукции сельского хозяйства сельскохозяйственными организациями и хозяйствами населения.

Проследим динамику роста сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств на рисунке 3.

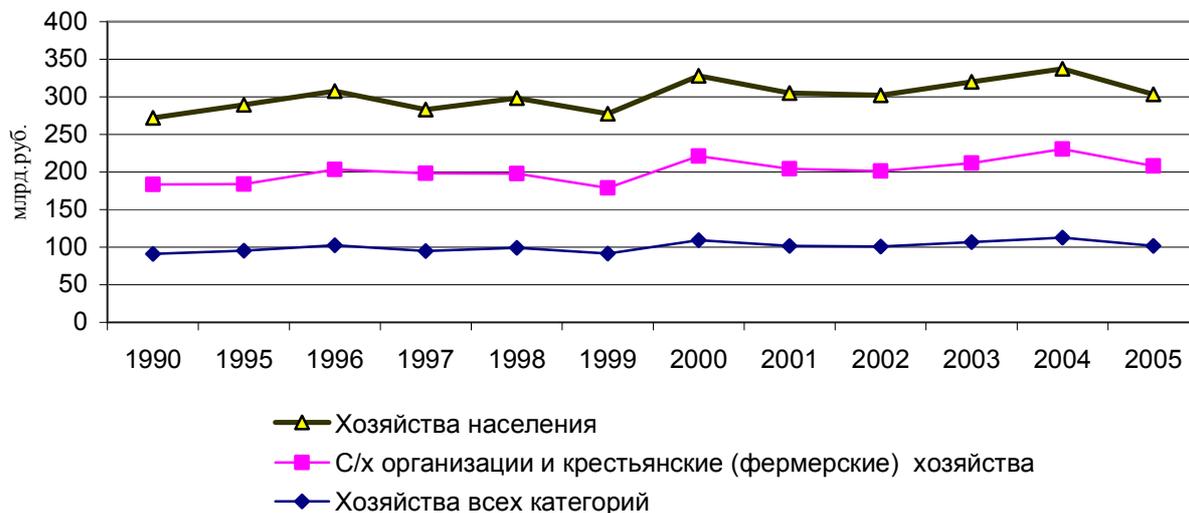


Рисунок 3 – Динамика роста сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств

Рисунок 3 показывает, что объем продукции, производимой хозяйствами населения наиболее подвержен колебаниям, далее следуют сельскохозяйственные организации и фермерские хозяйства, а колебания размера продукции, производимой всеми категориями хозяйств «сглаживаются» при суммировании последних. Такие отклонения связаны, прежде всего, с тем, что при расчете продукции населения учитывается только тот объем, который считается излишком, продаваемом на рынке.

Внутри сельскохозяйственных же предприятий устанавливаются планы производства и реализации продукции, которые влияют на их финансовый результат, от которого будет зависеть дальнейшее существование хозяйствующего субъекта.

Так же наиболее интересными при характеристике отрасли сельского хозяйства в целом, на наш взгляд, являются показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организаций. Приведем их сравнение с общероссийскими показателями в таблице 3.

Таблица 3 – Отдельные показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организаций [6]

Показатель	2003г.		2004г.		2005г.	
	Всего	Сельское хозяйство	Всего	Сельское хозяйство	Всего	Сельское хозяйство
Коэффициент текущей ликвидности	116,2	109,3	113,1	130,6	122,2	137,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 8,2	- 8,7	- 10,6	- 2,5	- 12,5	- 3,2
Коэффициент автономности	57,7	55,0	54,4	54,8	56,2	52,5

При анализе таблицы 3 можно сделать следующие выводы.

Во – первых, коэффициент текущей ликвидности характеризует, во сколько раз сумма денежных средств и финансовых вложений больше величины имеющейся у предприятия кредиторской задолженности. Минимальное значение данного коэффициента должно превышать значение 2, а из таблицы 3 видно, что он превышает данный минимум в несколько десятков раз. Это, безусловно, положительный аспект в характеристике предприятия.

Коэффициент автономности (финансовой независимости и концентрации собственного капитала) учитывает долю собственного капитала в общей структуре баланса, то есть, на сколько уровень капитала и резервов превышает уровень обязательств предприятия. Расчет данного коэффициента показывает, сможет ли предприятие погасить всю свою задолженность, в том числе и за счет собственного капитала в случае, если все кредиторы одновременно потребуют уплаты долга.

В данном случае также важно отметить показатели сельского хозяйства, которые сравнимы с общероссийскими. Немаловажное значение на общероссийские показатели оказывают показатели отдельно взятых областей. Рассмотрим общеэкономическую характеристику аграрного сектора Орловской области.

В последние шесть лет экономическое положение в сельскохозяйственных организациях Орловской области было нестабильным. Валовый выпуск продукции сельского хозяйства за этот период снизился на 6%, спад в растениеводстве составил 14%, производство продукции животноводства, напротив, выросло на 3%. Доля сельхозорганизаций в производстве валовой продукции уменьшилась с 48% в 2001 году до 44% в 2006 году в пользу других сельскохозяйственных товаропроизводителей.

По состоянию на 1 января 2007 года в области действовало свыше 200 крупных и средних сельхозорганизаций различных организационно – правовых форм и форм собственности, из которых с прибылью закончили год 157 хозяйств (68% от их общего количества). Неуклонное снижение числа сельхозорганизаций сопровождалось сокращением рабочих мест. Одновременно с этим происходило и уменьшение общей площади используемых земель [7].

Задача преодоления сложившихся неблагоприятных тенденций требует активного и эффективного вмешательства со стороны государства.

Ситуацию в сельском хозяйстве призван изменить национальный проект «Развитие АПК», активно реализуемый в Орловской области. К началу 2007 года было заключено 18 кредитных договоров на общую сумму 5,7 млрд. руб. Общая сумма вложений с привлечением различных источников за 2 года должна составить свыше 10 млрд. руб.

По данным Департамента аграрной политики и природопользования Орловской области в 2006 году сельскохозяйственным организациям на поддержку сельскохозяйственного производства перечислено субсидий из федерального бюджета – 318,5 млрд. руб.; из регионального – 72,5 млрд. руб.

Реализация национального проекта в сочетании с эффективной экономической политикой в сфере АПК создает реальные предпосылки к возрождению и успешному развитию сельского хозяйства в регионе в будущем.

Однако следует обратить внимание на то, что на показатели эффективности деятельности предприятий сельскохозяйственной отрасли оказывает и налогообложение этих предприятий.

Налоговая нагрузка в сельском хозяйстве в последние годы довольно стабильна и составляет около 1,5% в расчете на валовую продукцию всего сектора или около 3% в расчете на валовый доход [7].

Так как снижение налогового бремени в ходе налоговой реформы начала 2000-х годов касалось тех налогов, которые сельское хозяйство не платило, то в этом секторе экономики налоговая нагрузка снизилась в наименьшей степени (таблица 4).

Таблица 4 – Налоговая нагрузка на основные отрасли экономики [8]

В %

Отрасли	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	Изменение, процентных пунктов	
							2006 – 2001гг.	2006-2003гг.
Всего	34,3	34,2	33,3	32,0	19,6	21,5	– 12,8	– 11,8
Промышленность	50,8	52,2	51,1	47,8	38,7	42,5	– 8,3	– 8,6
Сельское хозяйство	2,9	2,8	3,0	3,0	2,5	2,8	– 0,1	– 0,2
Транспорт и связь	40,4	43,7	34,4	31,5	16,8	17,0	– 23,4	– 17,4
Строительство	27,3	26,9	26,4	23,2	20,2	16,0	– 11,3	– 10,4
Торговля и общепит	19,0	21,6	22,3	22,4	11,6	14,7	– 4,3	– 7,6

Из представленной таблицы видно, что основная налоговая нагрузка лежит на промышленных предприятиях, поскольку такие организации из-за объемов и специфики своего производства зачастую не могут применять специальные налоговые режимы, предусмотренные Налоговым кодексом РФ и вынуждены уплачивать весь объем налогов, предусмотренных налоговым законодательством РФ.

Высока налоговая нагрузка и в сфере транспорта и связи, а так же строительстве, что в последнем случае можно объяснить наблюдающимся в последние годы объемом строительства.

Далее рассмотрим структуру налоговых обязательств предприятий сельского хозяйства в таблице 5.

Таблица 5 – Структура налогообложения в сельском хозяйстве России [8]

В %

Показатель	2002г.	2003г.	2006г.
Налог на прибыль	2	2	1
НДС	32	35	23
Акцизы	1	1	1
Налог на имущество	1	1	2
Земельный налог	4	5	4
ЕСХН	1	3	8
ЕСН (платежи во внебюджетные фонды)	36	30	26
Налог на доходы физических лиц	14	14	16
Другие налоги	9	9	19
Всего	100	100	100
Уплаченные сельхозпредприятиями налоги в % к общему объему налоговых поступлений в бюджет	3,4	1,7	1,6
в т.ч. федеральный	6,8	3,4	1,7
Пени и штрафы в % к начисленным за год налогам	–	10	16

На основании представленной таблицы можно сделать вывод о том, что среди уплачиваемых сельским хозяйством налогов наиболее весомыми являются НДС и единый социальный налог.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в настоящее время сельское хозяйство России активно развивается.

Для этого государством создаются благоприятные условия: разрабатываются и проводятся различные мероприятия и программы по поддержанию как крупных сельскохозяйственных производителей, так и более мелких фермерских хозяйств, которые так же активно развиваются. Далее, с каждым годом удельный вес налоговых доходов бюджета страны от сельского хозяйства возрастает, хотя и небольшими темпами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дуканич, Л.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие [Текст] / Л.В. Дуканич. – Ростов на Дону: «Феникс», 2006. – 416с.
2. Коваль, Л.С. Налогообложение коммерческих организаций: учебное пособие [Текст] / Л.С. Коваль. – М.: Гелиос АРВ, 2001. – 304с.
3. Лермонтов, Ю.М. Внесение исправлений и представление уточненных деклараций [Текст] / Ю.М. Лермонтов // Налоговый вестник. – 2007. – № 3. – С. 9 – 11
4. Методические рекомендации по применению Налогового кодекса РФ [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 321с.
5. Перов, А.В. Налоги и налогообложение [Текст] / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. – М.: Юрайт – Издат, 2005. – 720с.
6. Российский статистический ежегодник. 2006.:Статистический сборник [Текст]. – М.: Росстат, 2006. – 806с.
7. Сельскохозяйственные организации Орловской области. Статистический сборник [Текст]. – Орел: Орелстат, 2007. – 150с.
8. Серова, Е.В. Направления совершенствования налогового законодательства в части налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей [Текст] / Е.В. Серова, О.Д. Шик // Бюллетень центра АПЭ. – 2006. - №2 (28). – С. 14 – 25
9. Internet resource: <http://www.nalog.ru>

Маслов Борис Григорьевич

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: (4862) 41-95-35

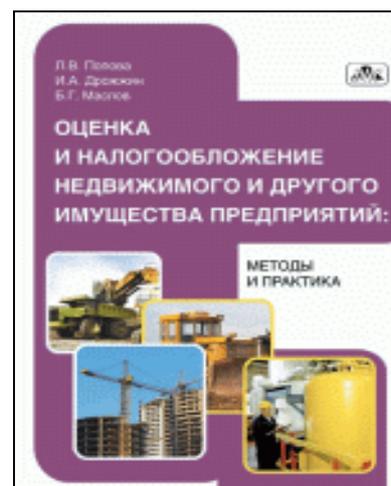
E-mail: konfer_buh@mail.ru

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.



УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

УДК 657.1+657.6]:658.8

МАСЛОВА И.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ВЫПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены теоретико-методические основы бухгалтерского учета и аудита выпуска и реализации готовой продукции, виды оценки готовой продукции в бухгалтерском учете, кругооборот готовой продукции и доходов от ее реализации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аудит, учет готовой продукции.

In article teoretiko-methodical bases of book keeping and audit of release and finished goods realisation, kinds of an estimation of finished goods in book keeping, кругооборот finished goods and incomes of its realisation are considered.

Key words: book keeping, audit, the finished goods account.

Промышленность, являясь сферой общественного производства, составляет основу экономического развития любого государства. Среди отраслей промышленности экономики России выделяется значимая отрасль – производство хлебобулочных изделий.

Конечным этапом производственного процесса является выпуск готовой продукции, в результате которого ее стоимость переходит из сферы производства в сферу обращения.

С позиций экономической теории готовая продукция является материально-вещественным результатом производственного процесса, осуществляемого в промышленных предприятиях.

Продукт (от лат. productus) представляет собой вещественный или произведенный нематериальный результат человеческого труда. Готовая продукция является конечным продуктом, частью совокупного общественного продукта за вычетом производственного потребления предметов труда. По методологии системы национальных счетов (СНС) конечный продукт включает стоимость произведенных продуктов и услуг, используемых на конечное потребление и валовое капиталообразование, а также их экспорт.

Готовая продукция является частью материально – производственных запасов, предназначенных для продажи, являющаяся конечным результатом производственного цикла, законченная обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, установленных законодательством. Порядок бухгалтерского учета готовой продукции регулируется ПБУ 5/01 «Учет материально – производственных запасов».

Поэтому вопросы правильной постановки и организации бухгалтерского учета готовой продукции имеют первостепенное значение для формирования информации, необходимой для принятия управленческих решений. Весьма существенной является информация о состоянии и движении готовой продукции для исчисления налоговой базы по основным косвенным налогам, прежде всего, по налогу на добавленную стоимость. Правильность определения финансовых результатов и, соответственно, налога на прибыль и размера прибыли, остающейся в распоряжении организации, так же напрямую зависит от того, насколько точно отражены в бухгалтерском учете и отчетности реализационные операции и определения себестоимости реализуемой готовой продукции [1].

Документами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, готовая продукция (как вид активов, предназначенных для продажи) относится к категории материально – производственных запасов, представленных на рисунке 1.

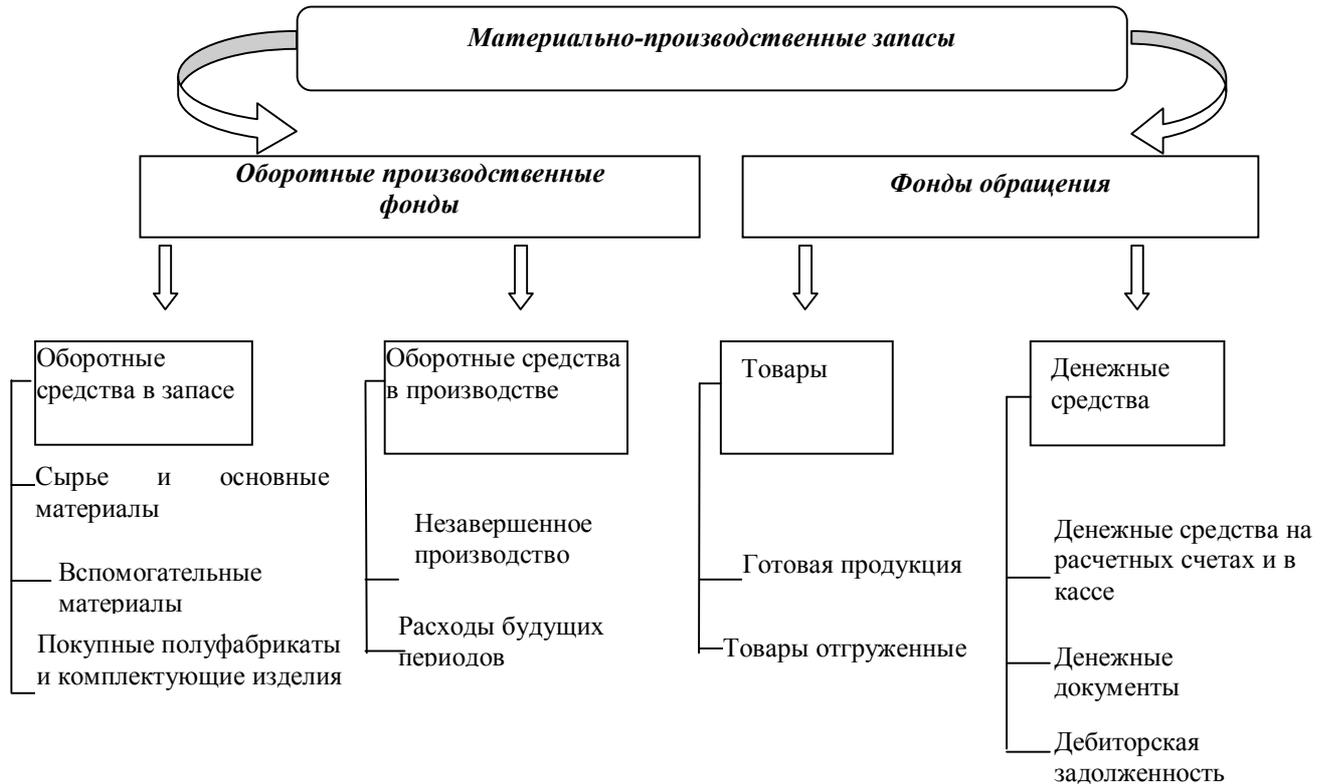


Рисунок 1 – Классификация материально–производственных запасов в соответствии с ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы»

В состав валовой продукции включают стоимость готовых изделий, полуфабрикатов и услуг производственного характера, предназначенных для использования как внутри предприятия, так и отпущенных на сторону, стоимость изготовления и ремонта тары, если она не включается в цену продукции. Валовая продукция характеризует общий объем производственной деятельности предприятия независимо от степени готовности продукции.

Готовая продукция подразделяется по видам, представленным на рисунке 2.

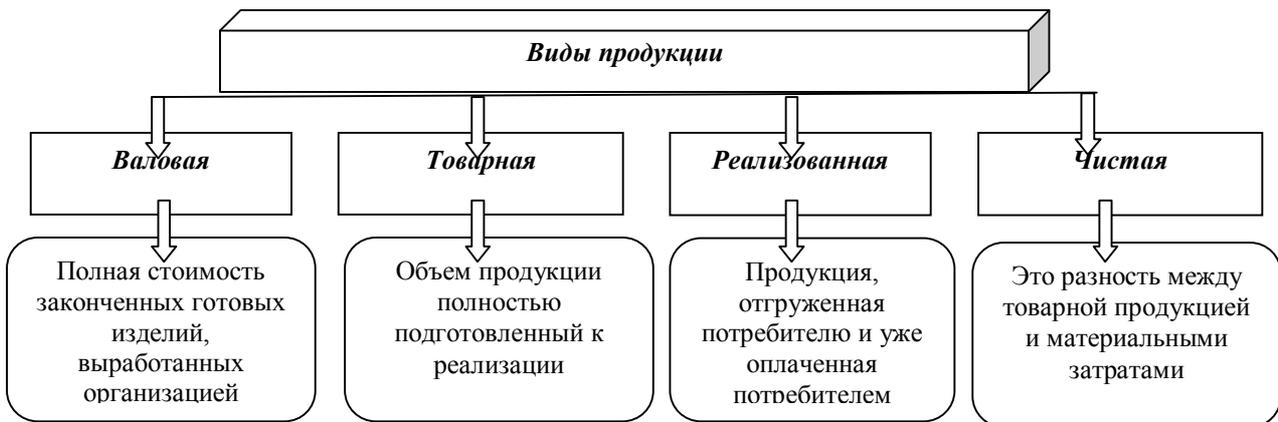


Рисунок 2 – Виды готовой продукции

Товарная продукция – это продукция, предназначенная для реализации потребителям. При этом необходимо иметь в виду, что если предприятие производит продукцию из давальческого сырья, то она включается в состав товарной продукции без стоимости сырья, т.е. по стоимости обработки.

Реализованная продукция – это продукция, отгруженная покупателем (заказчиком) и оплаченная ими в данном периоде (предъявлены расчетные документы). В реализованную продукцию включается часть стоимости товарной продукции предшествующего периода, оплата за которую произведена в текущем периоде. Поэтому объем реализованной продукции за определенный период может быть или меньше или больше объема товарной продукции за этот же период. С помощью стоимостного измерителя ведется аналитический и синтетический учет, определяются показатели выпуска продукции, объем выручки и финансовый результат от продажи продукции. При формировании стоимостных показателей продукция оценивается по нормативной (плановой) и фактической себестоимости, по продажным ценам. В настоящее время применяют следующие виды оценки готовой продукции, представленные на рисунке 3.



Рисунок 3 – Виды оценки готовой продукции в бухгалтерском учете

Реализация продукции производственным предприятием является важнейшим показателем объема его деятельности. Реализацией готовой продукции завершается кругооборот средств, авансированных на производство. Она необходима для возобновления цикла производства.

Процесс продажи представляет собой трехсторонний процесс доведения продукции до потребителя, в котором, с одной стороны, в момент продажи передаются права собственности на объект продажи от продавца к покупателю и признается ожидаемое поступление экономических выгод, то есть выручка, с другой – в результате этого процесса в момент продажи признаются расходы, и с третьей – осуществляется сопоставление доходов и расходов, что дает возможность определить финансовый результат процесса продажи: прибыль, убыток, безубыточность [2].

Продажа продукции (работ, услуг) производится: по свободным отпускным ценам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость (НДС), по государственным регулируемым оптовым ценам (тарифам), увеличенным на сумму НДС, и по

государственным регулируемым розничным ценам, включающим НДС. По подакцизной продукции к продажной стоимости добавляется акциз

Кругооборот готовой продукции и доходов от ее реализации представлен на рисунке 4.

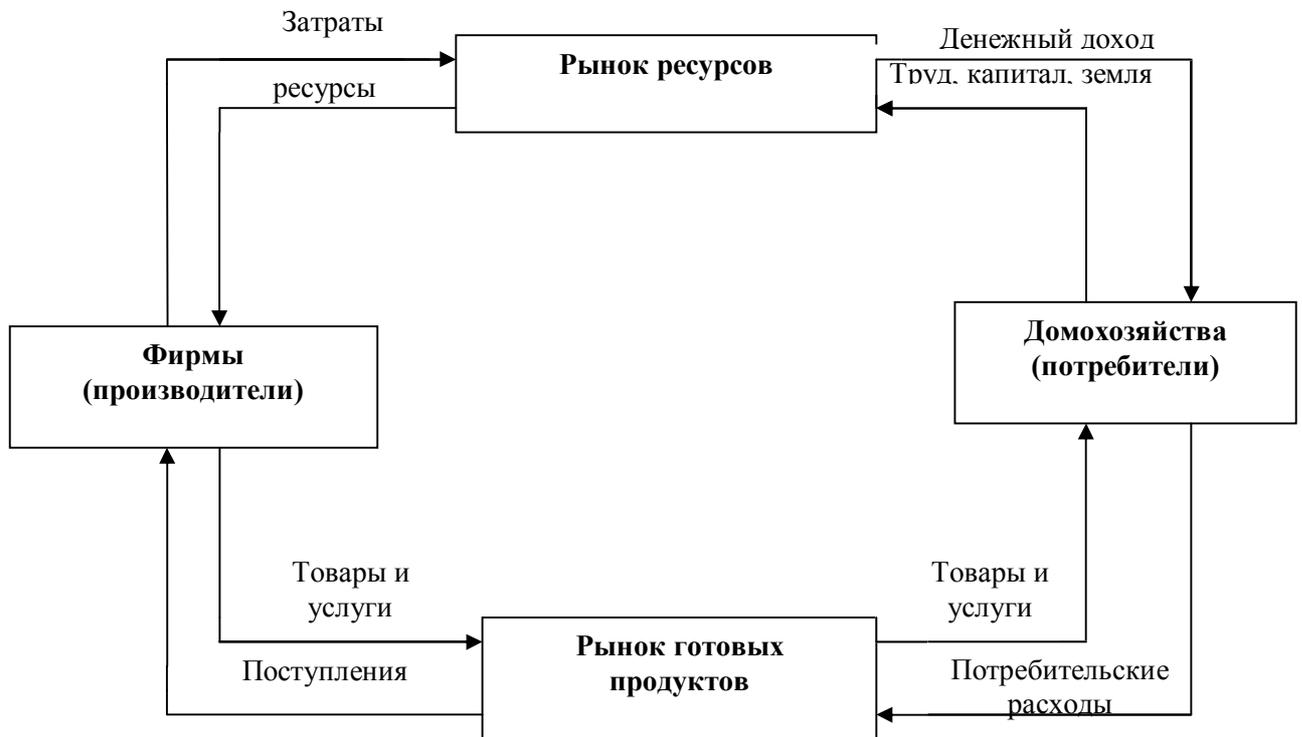


Рисунок 4 – Схема кругооборота производства продукции и доходов от ее реализации

Учет выпуска готовой продукции находится под постоянным контролем бухгалтерии организации, так как его ритмичность обеспечивает выполнение договорных обязательств по отгрузке продукции покупателям, своевременность реализации и всех расчетов и выплат. Ежедневно документы на выпуск готовой продукции поступают в бухгалтерию, которая ведет количественный, натуральный учет выпуска по видам изделий.

Для учета готовой продукции используют счет 43 «Готовая продукция» - активный, балансовый, инвентарный.

Этот счет используется организациями отраслей материального производства: осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность.

На практике используются два варианта записей на счетах, отражающих выпуск готовой продукции из производства. Синтетический учет готовой продукции представлен на рисунке 5.

Первый вариант применяется в организациях, использующих в учете счет 40 «Выпуск продукции, работ, услуг».

Счет 40 используется тогда, когда учет готовой продукции на счете 43 ведется по нормативной (плановой) себестоимости.

На счете 40 обобщается информация о выпущенной продукции (работах, услугах) и выявляются отклонения фактической производственной себестоимости продукции (работ, услуг) от нормативной (плановой) себестоимости.

Выявленные отклонения ежемесячно списываются на счет 90 «Продажи», поэтому счет 40 сальдо не имеет [1].

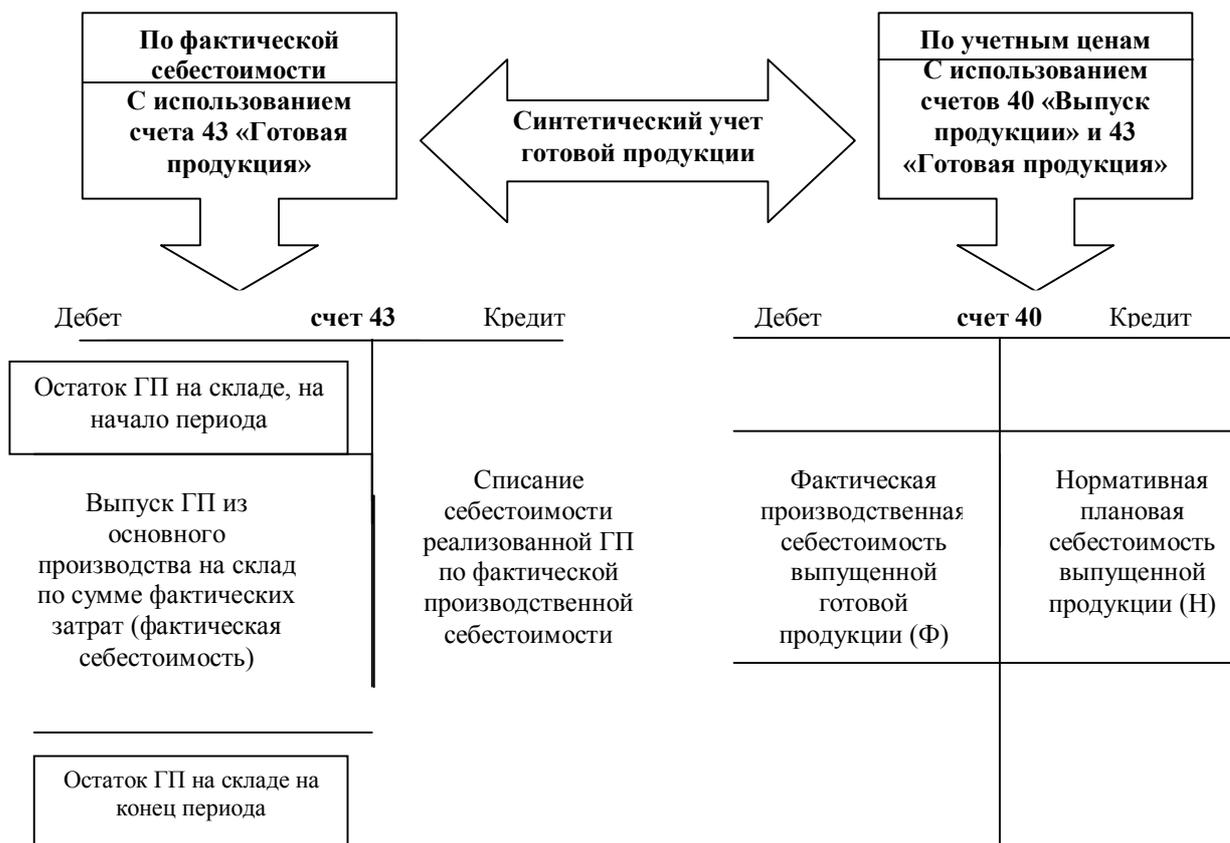


Рисунок 5 – Особенности синтетического учета готовой продукции

В этом случае действует следующий порядок отражения на счетах операций по выпуску продукции из производства (рисунок 6).

ПО УЧЕТНЫМ ЦЕНАМ

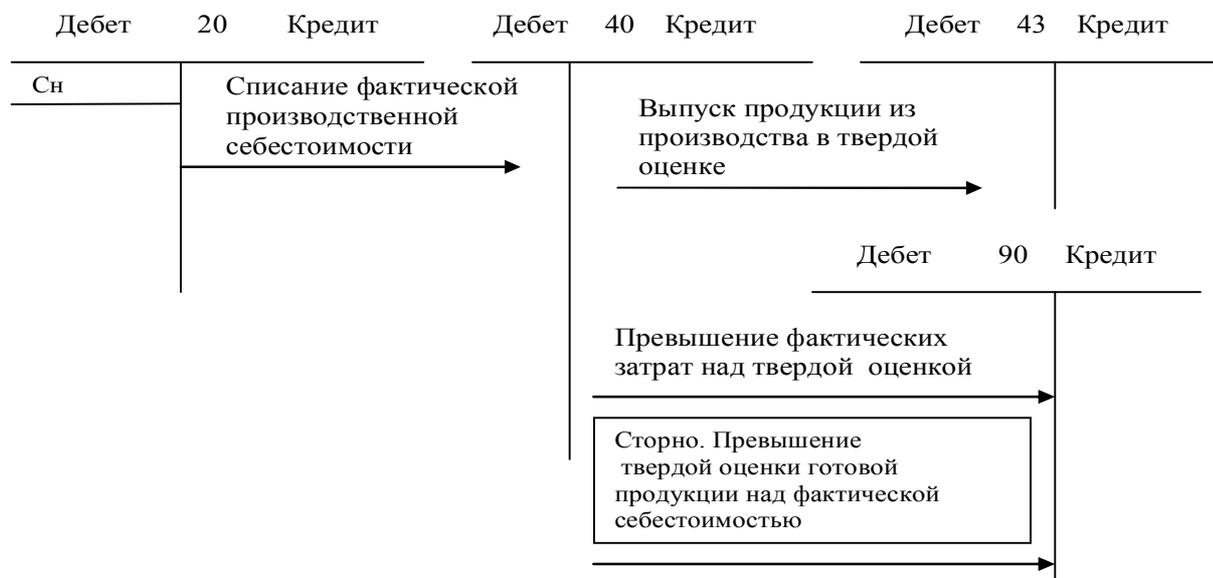


Рисунок 6 – Модель учета выпуска готовой продукции с использованием счета 40 «Выпуск продукции, работ и услуг»

При втором варианте учета выпуска готовой продукции счет 40 «Готовая продукция» не используется, готовая продукция по счету 43 «Готовая продукция» и в бухгалтерском

балансе отражается по фактической производственной себестоимости, схема представлена на рисунке 7.

ПО ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ

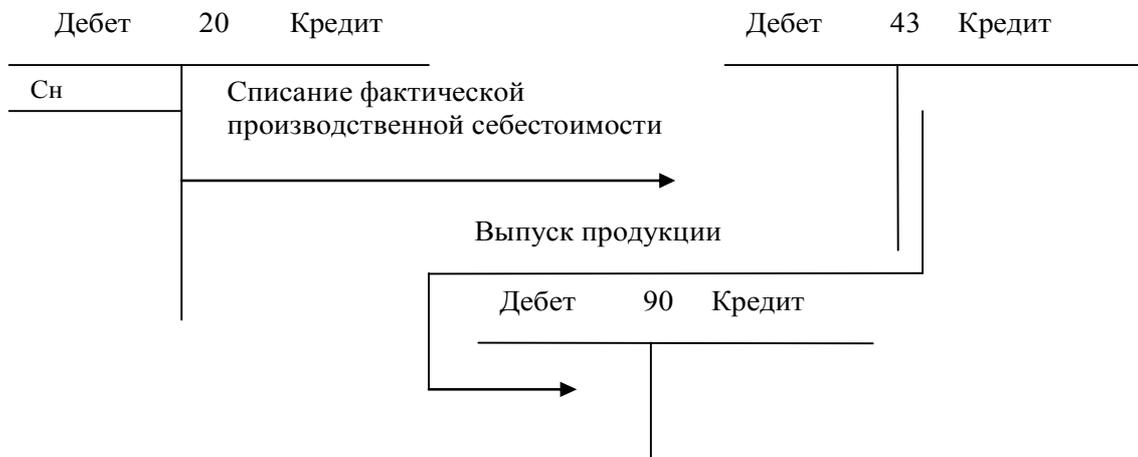


Рисунок 7 - Модель учета выпуска готовой продукции без использования счета 40 «Выпуск продукции, работ и услуг»

В соответствии с требованиями нормативных актов учетная информация о готовой продукции, формируемая в результате функционирования процессов, осуществляемых в организации - приобретение предметов труда, производство продукции, выпуск продукции, продажа продукции, обобщается и отражается на счетах бухгалтерского учета. Схема построения учета производства и реализации готовой продукции представлена на рисунке 8.



Рисунок 8 – Схема построения синтетического учета производства и реализации готовой продукции

Реализация – завершающий этап кругооборота активов организации. В результате продажи продукции, работ, услуг не только возмещаются затраты по ее производству и продаже, но и выявляется результат от продажи, а именно: прибыль или убыток.

Синтетический учет реализации готовой продукции призван обеспечить отражение в бухгалтерском учете всего объема отгрузки и отпуска в двух оценках – по фактической себестоимости и по отпускным ценам – с целью выявления финансовых результатов деятельности организации за отчетный месяц ли период с начала года и за год.

Международными стандартами аудита определено, что планирование аудита – это разработка общей стратегии и деталей аудиторской проверки.

Аудитор должен планировать свою деятельность по трем основным причинам: для получения достаточных и необходимых свидетельств о положении дел клиента; для определения затрат на аудит и для правильного распределения и координации работы аудиторов и ассистентов.

Согласно статьи 9 Федерального закона от 7.08.01 года № 119–ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудиторские организации и индивидуальные аудиторы в соответствии с требованиями законодательных и иных нормативных правовых актов Российской Федерации и федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности вправе самостоятельно выбирать приемы и методы своей работы, за исключением планирования и документирования аудита, составления рабочей документации аудитора, аудиторского заключения, которые осуществляются в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.02 г. № 696 (с изменениями от 4.07.03 г. № 405) утверждены стандарты, регулирующие процесс планирования: «Планирование аудита», «Существенность в аудите», «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом».

Целью аудита готовой продукции и реализации является установление полноты оприходования готовой продукции, правильности исчисления выручки от реализации и себестоимости реализованной продукции [2.]

В условиях формирования рыночных отношений меняется методика проведения аудиторских проверок. Больше внимания должно уделяться взаимосвязи аудита с анализом хозяйственной деятельности, с бухгалтерским учетом и финансовой отчетностью, как основе информации об объектах аудиторской проверки.

Немаловажное значение в производстве и реализации готовой продукции отводится системе аудита, включающей три составляющие, представленные на рисунке 9.

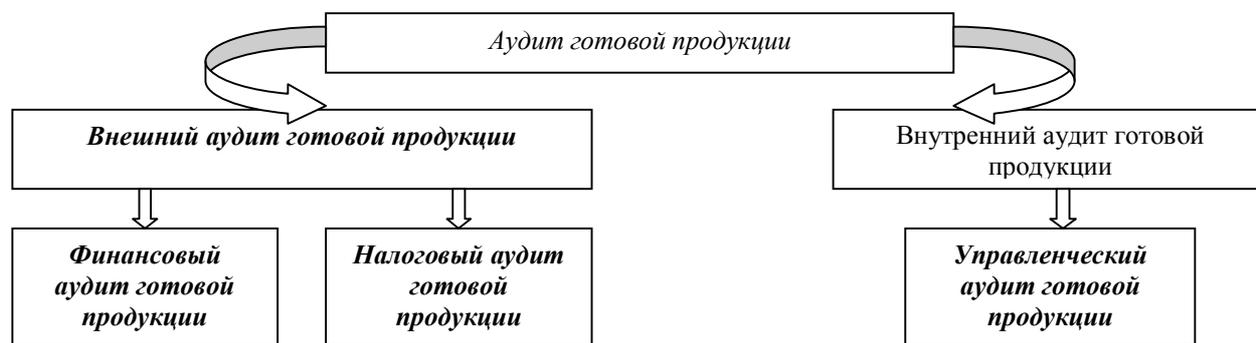


Рисунок 9 – Составляющие элементы системы аудита готовой продукции

Финансовый аудит готовой продукции – предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации в области производства и реализации готовой продукции.

Целью данного вида аудита является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

Налоговый аудит готовой продукции – выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов предприятия с целью выражения мнения о достоверности и соответствии порядка учета операций по производству и реализации готовой продукции и исчисления, связанных с ними налогов нормам, установленным законодательством Российской Федерации.

Управленческий аудит готовой продукции – это изучение деловых операций с целью выработки рекомендаций по экономическому использованию ресурсов, достижению конечного результата и выработки политики компании. Он должен помогать руководству в выполнении его функций и приводить к повышению прибыльности предприятия.

Первые два вида аудита готовой продукции можно отнести к внешнему аудиту, так как их проведение требует привлечения сторонних организаций. Управленческий аудит готовой продукции относится к видам внутреннего аудита и может проводиться службой внутреннего контроля предприятия.

Таким образом, оптимальная и эффективная системой производства и реализации готовой продукции предприятий промышленной отрасли является система взаимосвязанного существования учета, анализа и аудита, целью которой является постоянный контроль рациональности функционирования всей хозяйственной системы за выполнением программ по производству и реализации продукции, выявлению и мобилизации внутрипроизводственных резервов для повышения эффективности хозяйствования и снижения затрат на производство продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочкарева, И.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебник [Текст] / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2008. – 413 с.
2. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Инфра, 2008

Маслова Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: tera_27@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.

УДК 658.14:336.221

ДРОЖЖИНА И.А.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрено учетно-аналитическое обеспечение формирования финансового результата деятельности предприятия в целях налогообложения, представлена модель учетных аспектов финансового результата.

Ключевые слова: финансы, налоги, учет, финансовый результат.

In article registration-analytical maintenance of formation of financial result of activity of the enterprise with a view of the taxation is considered, the model of registration aspects of financial result is presented.

Key words: the finance, taxes, the account, financial result.

Важнейшим моментом предпринимательской деятельности на любом предприятии является определение финансовых результатов за определенный период.

В общем случае учет финансовых результатов сводится к трем составляющим:

- 1) отражению сведений о доходах от хозяйственной и финансовой деятельности;
- 2) формированию информации о расходах, которые способствовали получению этих доходов;
- 3) сопоставлению доходов и расходов и определению финансового результата

Финансовый результат (прибыль или убыток) характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Он составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела [1].

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любого промышленного предприятия. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный производительным трудом в сфере материального производства.

Как цель деятельности промышленного предприятия прибыль в условиях рыночной экономики является главным фактором экономического развития промышленного предприятия.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения инвестиционных проблем социально-экономического характера трудового коллектива.

Одновременно за счет прибыли выполняются обязательства перед бюджетом. Показатели прибыли стали важнейшими оценочными показателями результатов финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий [2].

Однако различных пользователей бухгалтерской информации интересуют определенные аспекты учета финансовых результатов.

Для того чтобы рассмотреть наиболее значимые из них, сформируем модель учета финансового результата на промышленном предприятии, и с помощью нее определим его составные части, сущность, значение и отличительные черты (рисунок 1).

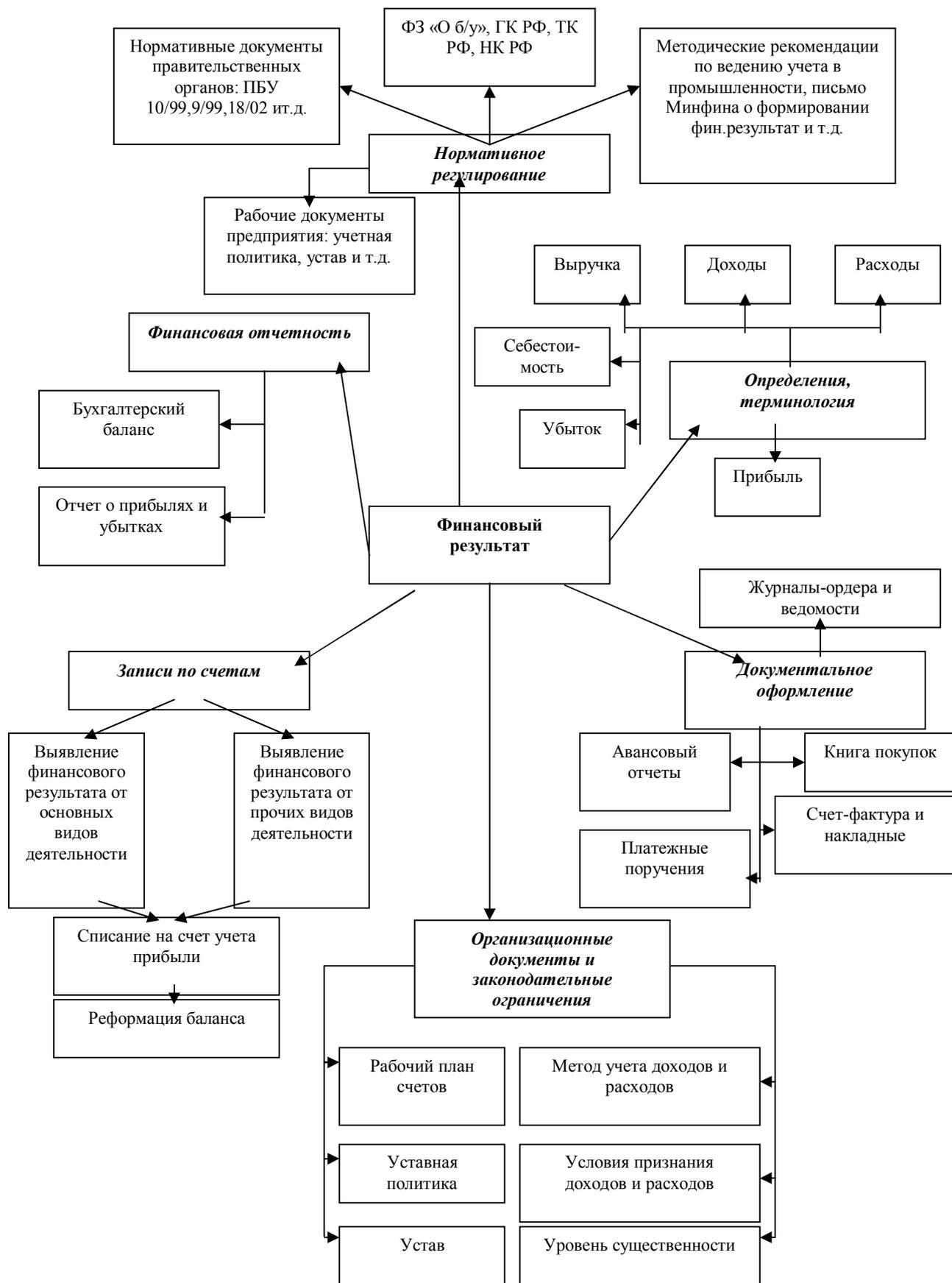


Рисунок 1 - Модель учетных аспектов финансового результата

Рассмотрение любого из представленных аспектов невозможно без изучения блока основных определений, используемых для характеристики финансового учета финансового результата (рисунок 2)

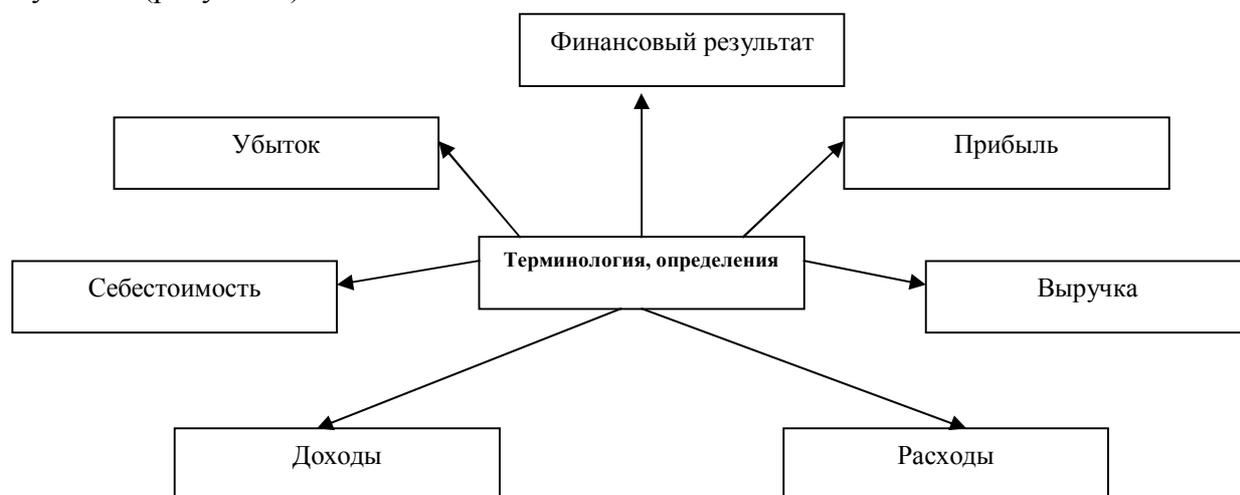


Рисунок 2 - Аспект терминологии финансового результата в финансовом учете

Начать необходимо с определений финансового результата. В бухгалтерском учете и в экономике в целом существует множество значений данного термина.

В Современном экономическом словаре представлено следующее определение: финансовый результат - итог хозяйственной деятельности компании и ее подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход [3].

Словарь «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право» дает такую трактовку: финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

Словарь финансовых терминов обозначает финансовые результаты как: финансовое выражение экономического итога хозяйственной деятельности всего предприятия или его подразделений [4].

Согласно юридической литературе: финансовый результат - это прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка.

Итак, если рассматривать практическую сторону данного термина, то можно дать следующее определение: финансовый результат – это в целом, разница доходов и расходов организации, закрепленных соответственно ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99, которые она получила и осуществила в течение отчетного периода. Если эта разница положительная, т.е. доходы превышают расходы, то конечным результатом деятельности предприятия является прибыль, при отрицательной разнице, говорят о превышении расходов над доходами – убытке.

Далее рассмотрим определение прибыли и для этого представим графически формирование отдельных ее видов (рисунок 3).

Итак, при формировании финансового результата в системе бухгалтерского учета принято исчислять ряд показателей, характеризующих эффективность деятельности организации. В качестве таких показателей используются:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж (обычных видов деятельности);
- прибыль до налогообложения или бухгалтерская прибыль;

- чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

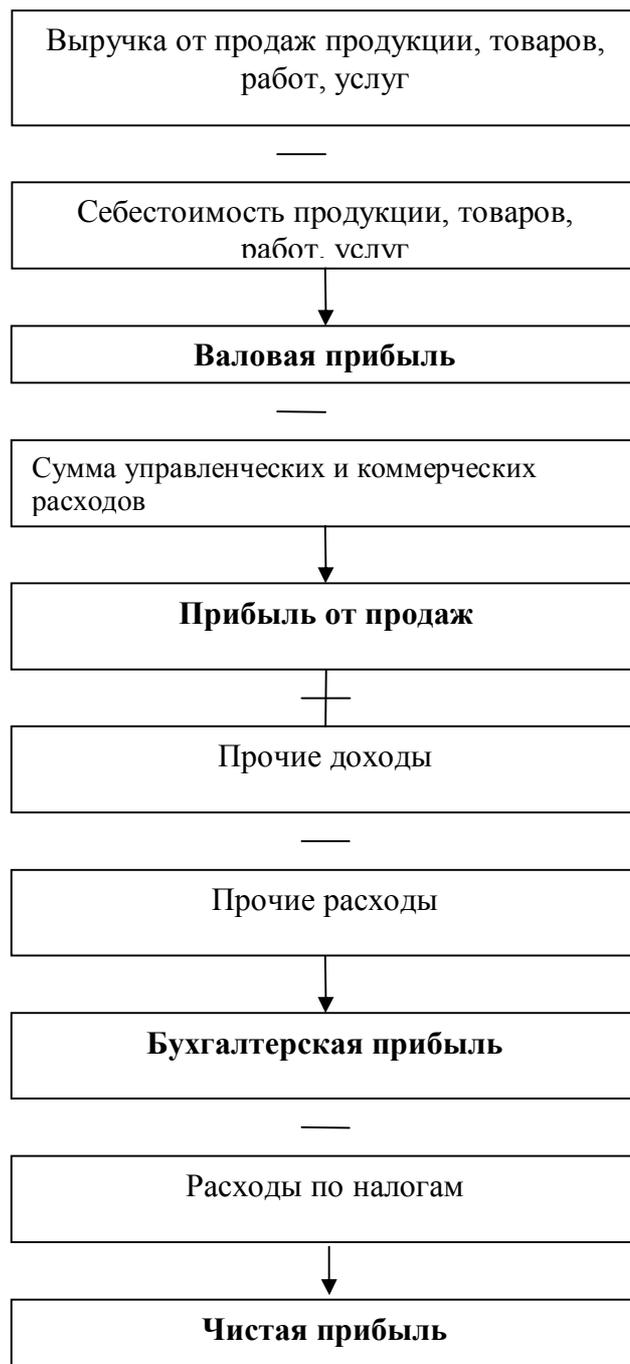


Рисунок 3 - Формирование чистой прибыли

Возвращаясь к Современному экономическому словарю, приведем определение, изложенное в нем: валовая прибыль - разница между выручкой предприятия, предпринимателя от продажи товаров и затратами на их производство, исчисленная до вычета налога на прибыль. Если рассматривать отражение валовой прибыли в отчетности и ее отражение в финансовом учете, то наиболее значимым и точным является следующее определение: валовая прибыль - показатель отчета о прибылях и убытках; определяется как разница между данными статьи «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» и данными статьи «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг».

Следующий этап формирования чистой прибыли заключается в определении прибыли от продаж, которая исчисляется путем вычитания из полученной валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов.

Бухгалтерская прибыль или прибыль до налогообложения во многих изданиях определяется как прибыль предприятия до вычета налога. Однако наиболее корректным, будет следующая трактовка данного термина: прибыль до налогообложения – прибыль от продаж с учетом полученных прочих доходов и произведенных прочих расходов. Перечень доходов и расходов от прочих видов деятельности закрепляется ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

Таким образом, чистая прибыль - прибыль отчетного периода, оставшаяся после уплаты налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей. Схожее определение дается в Современном экономическом словаре: чистая прибыль - прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы после выплаты налогов, отчислений, обязательных платежей. К вычитающимся налогам, отчислениям и обязательным платежам относят: налог на прибыль, штрафные санкции в бюджет и внебюджетные фонды.

Чистая прибыль может быть использована на выплату дивидендов, увеличение резервного, уставного капитала, покрытие убытков прошлых периодов. Оставшаяся сумма является нераспределенной прибылью, является одним из элементов собственного капитала, служит в качестве источника финансирования прироста вложений в различные виды активов и выступает последней ступенью формирования финансового результата.

Следовательно, возможно определить термин прибыль, как конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Говоря о прибыли, необходимо отделить ее от понятия выручка. В бухгалтерском учете: выручка - поступления от реализации товаров (работ, услуг). Схожими являются определения, отраженные в экономической литературе: выручка - денежные средства, полученные (вырученные) предприятием, фирмой, предпринимателем от продажи товаров и услуг.

Получение прибыли является основным источником, за счет которого происходит прирост собственного капитала, что проявляется в увеличении различных видов активов: денежных средств, дебиторской задолженности, запасов и т.д. Однако необходимо дать определение и такому термину как убыток. Убытки представляют собой уменьшение собственного капитала, в результате утраты собственных активов.

В гражданском праве убыток - выраженный в денежной форме ущерб, который причинен одному лицу противоправными действиями другого. В юридической литературе так же под убытком понимают, во-первых, расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для того, чтобы его восстановить, а также утрату или повреждение его имущества (реальный ущерб), во-вторых, доходы, которые оно получило бы, если бы обязательство было исполнено должником должным образом (неполученная прибыль).

В соответствии с Современным экономическим словарем убыток – это потеря от хозяйственной деятельности, выраженная в денежной форме или превышение расходов предприятия над доходами, влекущее уменьшение материальных и денежных ресурсов.

То есть убыток – это также как и прибыль – это финансовый результат деятельности предприятия, но противоположный ей по значению, отражающий неэффективность работы организации. Кроме того, учитывая юридический аспект, можно сказать, что он может рассматриваться не только как итог деятельности, но и как событие, приносящее ущерб предприятию по вине сторонних лиц или сотрудников организации.

Рассматривая экономическую категорию – себестоимость продукции, можно выделить общее определение, используемое в большинстве литературы: себестоимость

продукции - совокупность прямых издержек, связанных с производством изделия; все виды затрат, понесенных при производстве и реализации определенного вида продукции.

И более полное определение: себестоимость — это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Термин, имеющий непосредственное отношение к себестоимости продукции – это расходы организации.

Расходами организации согласно ПБУ 9/99 признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Доходами организации согласно ПБУ 10/99 признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Переходим к следующему аспекту финансового учета финансового результата, которым является нормативное регулирование его формирования, исчисления, учета и отражения в отчетности (рисунок 4).

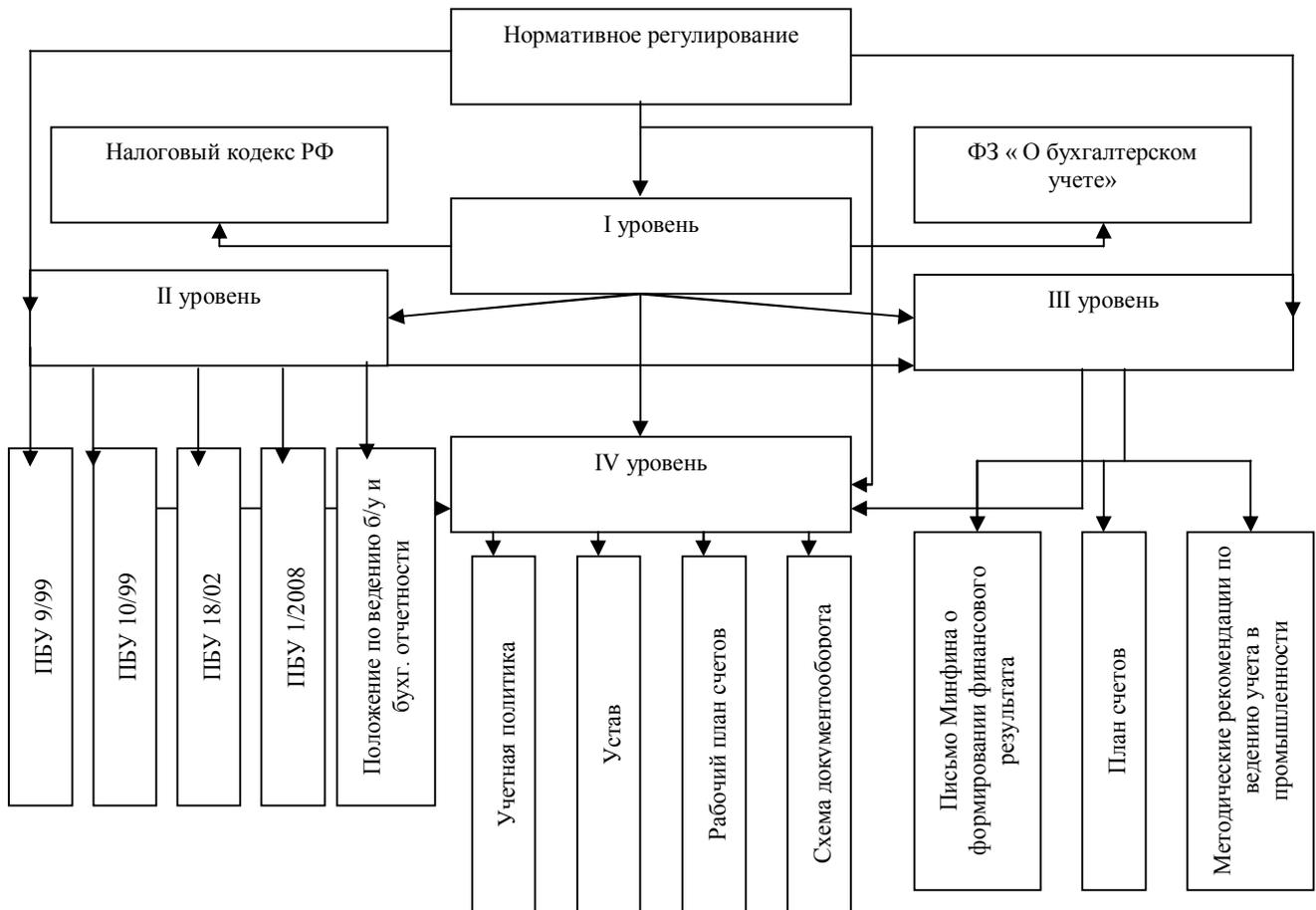


Рисунок - 4 Нормативное регулирование финансового учета финансового результата

Далее рассмотрим более подробно обозначенную ранее тему организационных документов и законодательных ограничений, касающихся финансового учета финансового результата (рисунок 5).

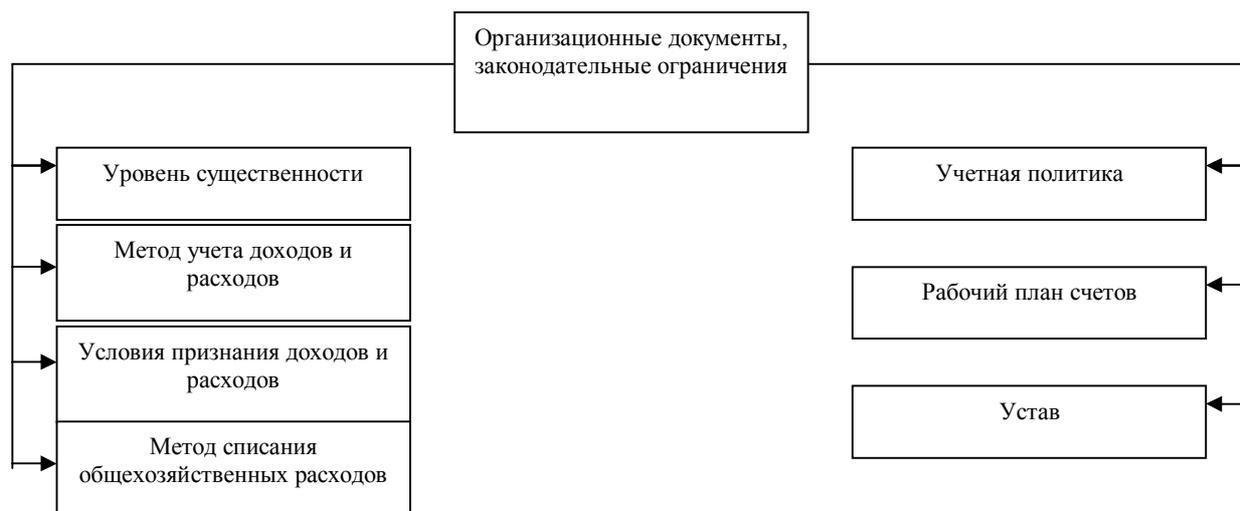


Рисунок 5 - Организационные документы и законодательные ограничения учета финансового результата

Рассмотрим также законодательные ограничения финансового учета финансового результата, изложенные в ПБУ 9/99 и 10/99, а именно условия признания доходов и расходов, формирующих конечный итог деятельности организации.

Согласно ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- б) сумма выручки может быть определена;
- в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Согласно ПБУ 10/99 расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- а) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- б) сумма расхода может быть определена;
- в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Данные ограничения являются важными, так как оказывают непосредственное воздействие на величину финансового результата деятельности организации.

Далее рассмотрим представление финансового результата в бухгалтерской финансовой отчетности (рисунок 6).

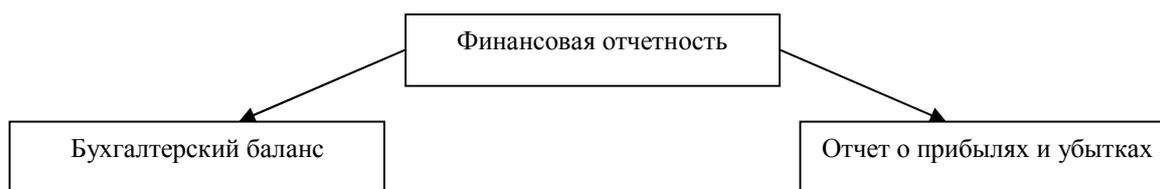


Рисунок 6 - Аспект отражения в финансовой отчетности финансового результата

Как видно из данного рисунка непосредственное отражение финансовый результат имеет в Форме №1 «Бухгалтерский баланс» в разделе III «Капиталы и резервы». В строку 470 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» вписывается величина чистой прибыли, которая не распределена между собственниками и осталась в распоряжении организации, или величина непокрытого убытка. При этом прибыль отражается как конечный финансовый результат деятельности организации, выявленный за отчетный период, уже за минусом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

В показатель по этой строке включается нераспределенная прибыль прошлых лет и чистая прибыль отчетного года.

Как уже отмечалось, при формировании показателя по строке 470 не учитывается решение собственников о распределении прибыли (погашении убытков) по результатам деятельности за отчетный год. Данные о распределении прибыли организация приводит в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности.

При заполнении строки 470 бухгалтерского баланса используется остаток по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредитовое сальдо по счету 99 «Прибыли и убытки». Дебетовый остаток (убыток) указывается в круглых скобках.

Также свое отражение финансовый результат имеет в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках», который содержит наиболее полную информацию об итогах деятельности организации, ее доходах, расходах, прибылях или убытках. Данный отчет состоит из четырех разделов:

1. Доходы, расходы по обычным видам деятельности.
2. Доходы, расходы по прочим видам деятельности.
3. Прибыль до налогообложения.
4. Чистая прибыль.

Доходами по обычным видам деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг. При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- а) материальные затраты;
- б) затраты на оплату труда;
- в) отчисления на социальные нужды;
- г) амортизация;
- д) прочие затраты.

Прочими расходами являются

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Следующими разделами являются прибыль до налогообложения и чистая прибыль, также рассмотрен процесс их формирования при раскрытии аспекта терминологии финансового результата.

Информация о полученной прибыли или убытке интересует различных ее пользователей.

Основное внимание инвесторов сосредоточено на демонстрируемых в отчетности прибылях, которые определяют размеры будущих дивидендов и влияют на курс акций – аспект отражения в финансовой отчетности.

Работников и представляющие их интересы группы пользователей интересуют данные о стабильности и прибыльности своих нанимателей.

Они также заинтересованы в информации, которая позволит им оценить способность компании обеспечить заработную плату, пенсии и возможность трудоустройства - организационные документы и законодательные ограничения.

Покупателей интересует информация о стабильности компании, особенно, когда они имеют с ней долгосрочные отношения.

При этом покупателям требуется оценивать надежность бизнеса отчитывающейся организации как в краткосрочной (смогут ли им поставить товары своевременно и в надлежащем состоянии), так и в долгосрочной перспективе (будет ли обеспечено послепродажное обслуживание и выполнение гарантийных обязательств, и сможет ли данный поставщик стать постоянным).

В данном случае может быть представлена информация непосредственно из записей по счетам, документального оформления или из финансовой отчетности промышленного предприятия.

Правительство и его органы заинтересованы в распределении ресурсов и, таким образом, в деятельности компаний в целом. Однако, прежде всего регулирующим органам информация необходима для того, чтобы регулировать деятельность компании, определять свою налоговую политику. Таким образом, в первую очередь здесь можно говорить о фискальных целях. В данном случае рассматривается соблюдение законодательства и предоставление финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ширококов, В. Г. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие [Текст] / В.Г. Ширококов. – 2-е изд., стереотипное. – М.: КНОРУС, 2008.
2. Чернецов, С.А. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие [Текст] / С.А. Чернецов. – М.: Магистр, 2008.
3. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А., Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б Стародубцева. - М: Инфра-М, 2006.
4. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия [Текст] – М.: Инфра-М, 2004 .

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: sakyra_04@mail.ru

УДК 657.471

ВАСИЛЬЕВА М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены вопросы терминологии по учету затрат, системы нормативного регулирования затрат, документального и законодательного ограничения, методы учета затрат и калькулирования себестоимости.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, модель, учет затрат, учет в промышленности.

In article terminology questions under the account of expenses, systems of standard regulation of expenses, documentary and legislative restriction, methods of the account of expenses and calculation cost prices are considered.

Key words: book keeping, model, the account of expenses, the account in the industry.

Затраты на производство являются одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность предприятия. Их величина оказывает влияние на конечные результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние. В настоящее время на предприятиях особое внимание уделяется снижению и оптимизации затрат на производство и продажу. Нужная информация о затратах по местам их использования, по видам продукции, по предприятию в целом и иные данные, которые могут заинтересовать сторонних пользователей можно представить моделью учетных аспектов затрат предприятия (рисунок 1).

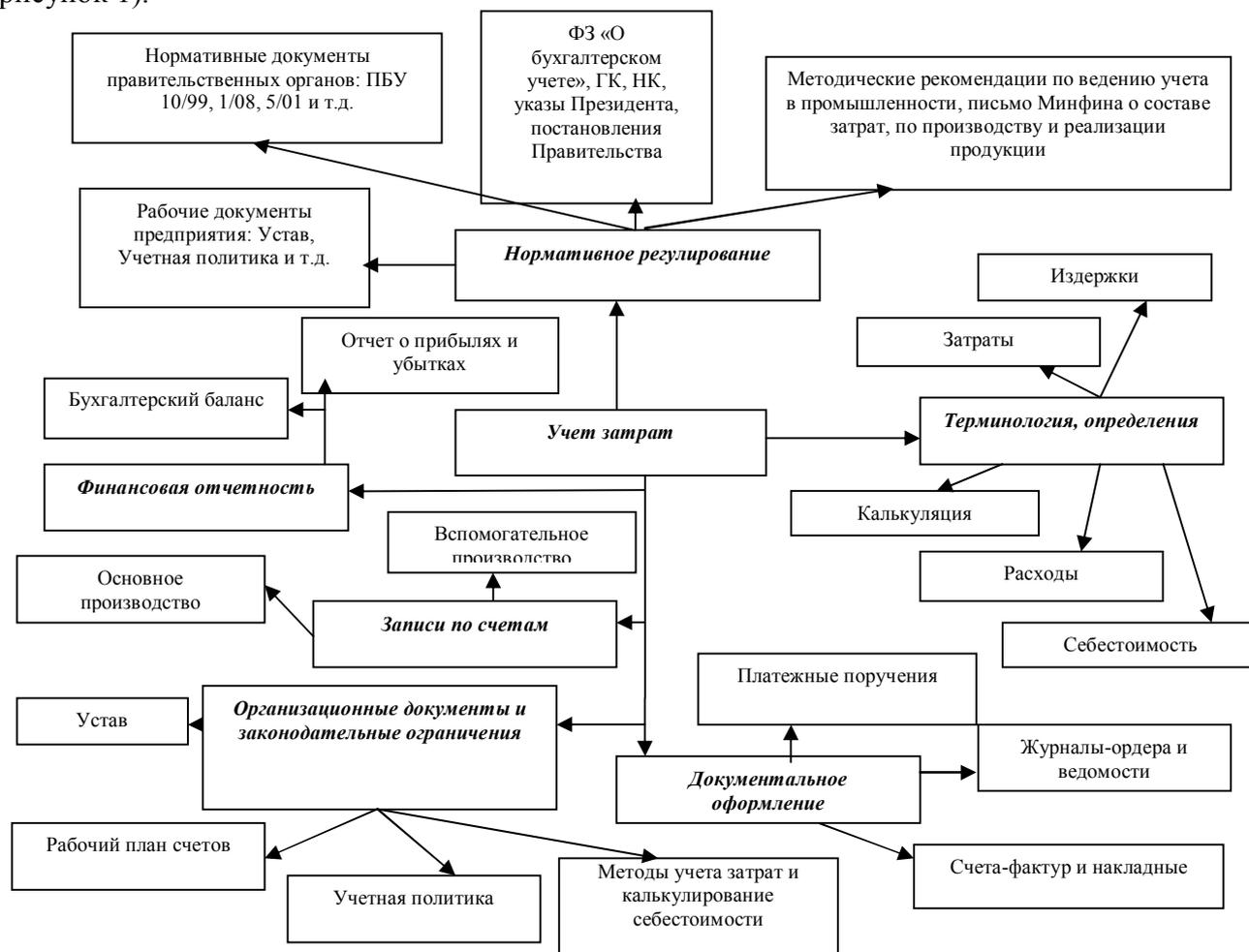


Рисунок 1 – Модель учетных аспектов затрат

Изучение данной модели начнем с терминологии, которая используется для характеристики финансового учета затрат (рисунок 2).

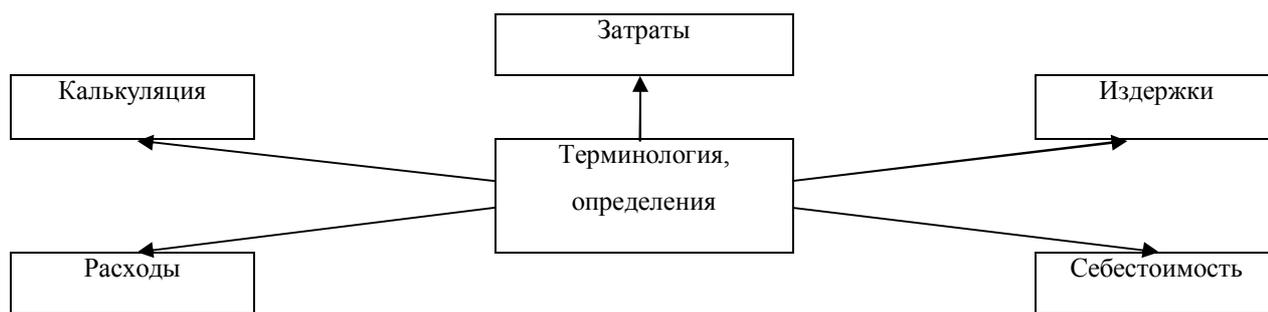


Рисунок 2 – Терминология учета затрат

Если обратиться к современному экономическому словарю, то в нем затраты определяются как расход материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов в стоимостном выражении для обеспечения процесса расширенного воспроизводства [1].

Затраты сырья, материалов, трудовых и иных ресурсов на изготовление (производство) продукции за определенный промежуток времени принято называть затратами на производство. Прямые затраты - это затраты, которые на основе первичных учетных документов можно непосредственно отнести к затратам на определенный вид продукции и прямо включить в себестоимость этого вида продукции (затраты на сырье, материалы, оплату труда производственного персонала, суммы начисленной амортизации основных средств и т.д.). Косвенные затраты - это затраты, которые, в отличие от прямых затрат, не могут быть непосредственно отнесены на себестоимость одного конкретного вида продукции. Косвенные затраты относятся одновременно ко всем видам продукции и распределяются между ними условно. К косвенным затратам относятся затраты на освещение и отопление, канцелярские и т.п. расходы.

В ходе процесса производства труд затрачивается в двух формах: в форме живого труда и в форме затрат прошлого труда. Синоним затрат в стоимостном выражении – «издержки». Совокупность затрат живого и овеществленного труда составляет издержки производства. Индивидуальные же издержки производства выступают в виде себестоимости, сущность которой состоит в том, что она отражает в денежной форме величину всех затрат конкретного предприятия, возмещение которых ему необходимо для осуществления простого воспроизводства.

Понятие «издержки производства» и «себестоимость» различны. Время осуществления затрат на производстве в большинстве организаций не совпадает со временем выпуска продукции, поэтому в учетной практике термин «издержки производства» принято употреблять для определения первичного потребления производственных ресурсов, связанных с использованием активов организации и рабочей силы, тогда как «себестоимость» отражает конечный результат производственного процесса и включает только издержки, относящиеся к выпущенной продукции.

Себестоимость продукции – это издержки производства и расходы на реализацию конкретных видов продукции, оцененные в денежном (стоимостном) выражении [2].

Согласно действующим нормативным документам по бухгалтерскому учету, расходы организации представляют уменьшение хозяйственных выгод в результате выбытия денежных ресурсов, имущества и возникновения обязательств, приводящих к изменению капитала, за исключением уменьшения вкладов по решению участников. В зависимости от направления и использования, состава расходов организации, они подразделяются на две категории:

- расходы для целей бухгалтерского учета;
- расходы для целей налогообложения.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), Налоговому кодексу РФ, расходами организации признаются затраты организации при условии, что они произведены для хозяйственной деятельности с целью получения дохода [3].

Часть расходов, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), нормируется для целей налогообложения (например, расходы на рекламу, представительские расходы). В себестоимость включают полную сумму таких расходов, но при расчете налогооблагаемой прибыли к ее фактически полученной величине прибавляют расходы, предприятием сверх норм. В себестоимость также включаются потери от брака, потери от простоев, недостачи и потери материальных ценностей в пределах норм естественной убыли. В бухгалтерском учете совокупность приемов аналитического учета затрат на производство и расчетных процедур исчисления себестоимости называется калькулированием себестоимости продукции. Калькуляция является конечным результатом калькулирования и представляет собой способ расчета себестоимости продукта. Объекты калькулирования себестоимости тесно связаны с объектами учета производственных затрат и в большинстве совпадают. Калькуляция может быть сметной, плановой, нормативной и фактической [2].

Сметная калькуляция – предварительное исчисление себестоимости продукции. Ее составляют на проектируемую или вновь осваиваемую продукцию. Калькуляция плановой себестоимости призвана установить предполагаемую экономическую эффективность запланированной к выпуску продукции. Калькуляция нормативной себестоимости составляется по действующим (текущим) нормам расхода материалов, заработной платы, и других издержек на единицу продукции.

Калькуляция фактической (отчетной) себестоимости составляется по данным фактических издержек производства и выпуска готовой продукции. Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг) определяются методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции с учетом характера и структуры производства, которые в свою очередь входят в систему нормативного регулирования.

Нормативной базой бухгалтерского учета затрат организаций являются общегосударственное и специальное законодательство Российской Федерации, нормативные акты по бухгалтерскому учету Министерства финансов РФ и других министерств и ведомств, а также локальные документы организации, принимаемые в рамках формирования учетной политики. В зависимости от назначения и статуса нормативные документы можно представить в виде следующей системы (рисунок 3)



Рисунок 3 – Система нормативного регулирования.

Организационные документы и законодательные ограничения, касающиеся учета затрат предприятия и входящие в состав четвертого уровня представлены на следующем рисунке 4.

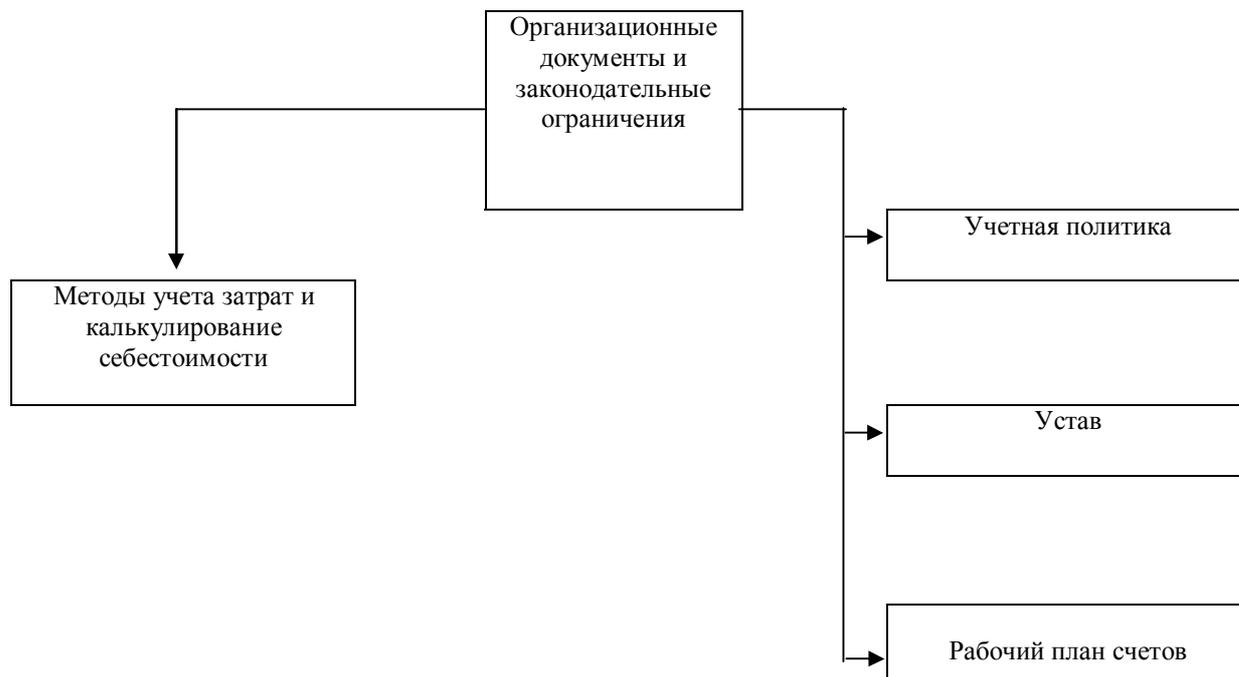


Рисунок 4 – Организационные документы и законодательные ограничения учета затрат

На основе общепринятой методологии, а также отраслевых рекомендаций организации разрабатывают положения, отражающие локальные подходы к формированию и предоставлению информации о затратах.

Так, организация самостоятельно принимает решения и прописывает в своей учетной политике (утвержденная приказом Минфина ПБУ 1/2008) положения о том, по каким элементам классифицировать затраты, устанавливает метод учета затрат и калькулирование себестоимости продукции, правильное отнесение затрат в состав расходов организации, способы оценки материально-производственных запасов и иные аспекты.

Среди применяемых методов учета затрат принято выделять:

- 1) метод учета фактических затрат;
- 2) метод учета нормативных затрат;
- 3) метод учета полных затрат;
- 4) метод учета частичных затрат.

Предприятие само выбирает, какой метод использовать в своей производственной деятельности, и отражает данное решение в учетной политике.

План счетов предусматривает два основных варианта учета затрат на производство:

1. ведение учета полных затрат и исчисление полной себестоимости – традиционный для отечественной практики вариант;

2. учет переменных затрат и исчисление сокращенной себестоимости – вариант, уже давно используемый в международной практике бухгалтерского учета.

Традиционный вариант учета затрат предусматривает подразделение затрат на прямые и косвенные и подсчет полной себестоимости продукции, работ, услуг.

Другой вариант учета затрат на производство предусматривает разделение затрат на переменные, включаемые в себестоимость продукции, и постоянные, учитываемые на отдельной счете и возмещаемые за счет выручки.

Для целей бухгалтерского учета при формировании производственных затрат (расходов по обычным видам деятельности) должна быть обеспечена их группировка по элементам.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет затрат по калькуляционным статьям затрат, входящим в состав элементов затрат. Перечень статей затрат используемых организацией для учета затрат на производство, устанавливается организацией самостоятельно.

Методы калькулирования теснейшим образом связаны с методикой группировки производственных издержек по объектам калькулирования в аналитическом учете. Все методы калькулирования могут быть разделены на две классификационные группы:

1. Индивидуальные, когда исчисление себестоимости индивидуализировано для отдельного продукта или группы однородных продуктов, в ходе которого осуществляется последовательное суммирование издержек для целей калькуляции.

2. Массовые, характеризующиеся распределением совокупности издержек по переделам, стадиям, когда исчисляется усредненная себестоимость произведенных продуктов за отдельный период.

При первом методе учет затрат осуществляется по калькуляционным объектам – видам продукции (работ, услуг), а калькуляция не зависит от временного периода; во втором – издержки производства группируются по отчетным периодам, а калькуляция составляется на объем производства калькуляционных объектов за данный период. Основные методы калькулирования представим в виде схемы (рисунок 5).



Рисунок 5 – Методы учета затрат и калькулирования себестоимости

Попередельный метод калькулирования применяется в производствах, в которых готовые продукты получают в результате последовательного ряда переделов, в каждом из них возникают полупродукты (полуфабрикаты), представляющие законченный продукт передела. Себестоимость каждого продукта будет составлять сумму затрат всех переделов. Прямые затраты отражаются по каждому переделу в отдельности, а стоимость исходного сырья включается в себестоимость продукции только первого передела.

Попроцессный метод применяют в производствах с ограниченной номенклатурой, в которых отсутствуют незавершенное производство или оно является стабильным, не изменяющимся из месяца в месяц. Калькулирование себестоимости заключается в суммировании издержек отдельных процессов и деление результатов на число

калькуляционных единиц. Калькуляция составляется за определенный период: месяц, квартал, полугодие, год.

Поиздельный метод применяется в массовом и крупносерийном производстве многономенклатурной продукции, в ходе которого готовое изделие получают путем соединения частичных изделий (деталей, узлов, агрегатов) в единое целое.

Нормативный метод применяют как правило в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукцией. На таких производствах отдельные виды затрат учитывают по текущим нормам, обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от норм с указанием места их возникновения, причин и виновников; фиксируют изменение текущих норм в результате организационно-технических мероприятий и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции.

При нормативном методе учета затрат на производство предприятия пользуются плановой, нормативной и отчетной калькуляциями.

Фактическую себестоимость продукции определяют сложением суммы затрат по текущим нормам, величины отклонений от норм и величины изменений норм:

$$\Phi_c = H_c + O_n + I_n, \quad (1)$$

где Φ_c – фактическая себестоимость,

H_c – нормативная себестоимость;

O_n – отклонение от текущих норм (экономия или перерасход);

I_n – Изменение норм (в сторону увеличения или уменьшения).

Положительные отклонения показывают экономию затрат, достигнутых при раскросе металла, при более полном использовании сырья и материалов с наименьшими отходами, сокращении времени на обработку деталей и на их сборку.

Положительные отклонения – дополнительное использование сырья и материалов сверх установленных норм, увеличение доходов:

$$O_n = H_c \times \text{Индекс отклонения (\%)}$$

$$I_c = H_c \times \text{Индекс отклонения (\%)}$$

$$\text{Индекс(\%)} = \frac{\text{Сумма отклонений то норм или сумм изменений норм}}{\text{Нормативная себестоимость выпуска}} \times 100\%$$

Применение нормативного метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции требует разработки нормативных калькуляций на основе норм основных затрат, действующих на начало месяца, и квартальных смет расходов по обслуживанию производства. Позаказный метод отличается от других индивидуализированным определением себестоимости. При этом методом объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, создаваемый на заранее определенное количество продукции. Учет прямых затрат по заказу ведется на основании первичных документов, отражающих расход материалов, заработной платы, выработку и т.д.

Косвенные расходы распределяются между отдельными заказами условно по принятым в данном производстве или отрасли способам. Все затраты считаются незавершенным производством вплоть до окончания заказа. Отчетную калькуляцию составляют только после выполнения заказа, что является существенным недостатком данного метода. Себестоимость заказа определяется суммой всех затрат производства со дня открытия его до дня выполнения. Окончание работ фиксируют в накладной, акте на сдачу выполненных готовых изделий.

Себестоимость одного изделия определяется делением суммы затрат по заказу на количество изготовленных изделий.

Таким образом, организации имеют возможность самостоятельно формировать учетную политику в части построения системы затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг).

На основе Плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета организация утверждает рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий полный перечень синтетических и аналитических (включая субсчета) счетов, необходимых для ведения бухгалтерского учета.

Данный организационный документ позволяет обеспечить необходимую степень аналитичности учету и отдельным операциям, требующим этого.

Далее рассмотрим представление затрат в бухгалтерской финансовой отчетности (рисунок 6):

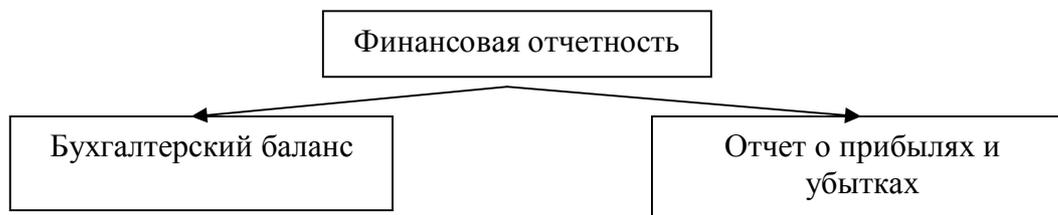


Рисунок 6 – Отражение учета затрат

Свое непосредственное отражение затраты предприятия имеют в Форме №1 «Бухгалтерский баланс» в разделе II «Оборотные активы». В группе «Запасы» (строка 210) отдельными статьями представлены оборотные активы сферы производства. Здесь показываются остатки запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, запасных частей, тары и других материальных ценностей. Материальные ценности, учитываемые на счетах 10 «Материалы», отражаются по фактической себестоимости их приобретения (заготовления), или учетным ценам. Фактическая себестоимость определяется исходя из затрат на их приобретение, включая оплату процентов за кредит, наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения, таможенные пошлины, расходы на транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций. В этом же разделе отражаются и предметы обращения: готовая продукция и товары отгруженные, расходы будущих периодов, которые должны оцениваться по фактической себестоимости.

По строке «Незавершенное производство» (213) показываются затраты по незавершенному производству и незавершенным работам (услугам) в оценке, принятой организацией при формировании учетной политики.

Цеховые и общезаводские расходы в большинстве отраслей промышленности включаются в себестоимость отдельных видов продукции путем распределения их пропорционально сумме заработной платы производственных расходов (без доплат по прогрессивно-премиальной системе) и расходам на содержание и эксплуатацию оборудования. Данные затраты находят свое отражение в Форме №2 «Отчет о прибылях и убытках». По статье «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» отражаются затраты предприятия, связанные с производственной деятельностью. При их определении следует руководствоваться Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, типовыми методическими рекомендациями и отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в части, не противоречащей вышеназванному Положению. Затраты, связанные со сбытом продукции, а также издержки обращения в данные этой строки не включаются. По статье «Валовая прибыль» подсчитывается валовая прибыль организации как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью.

Формы организации производственного учета, в центре внимания которого находятся производственные затраты, определяются многими факторами. Система учета должна

формироваться в целях принятия соответствующих управленческих решений в определенной сфере деятельности организации.

Хозяйственно-производственная деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, вспомогательных материалов, технологической энергии, воды, начислением заработной платы, отчислением в социальные фонды и рядом других необходимых затрат и отчислений.

Для подсчета суммы всех расходов предприятия приводят их к денежному показателю в виде себестоимости. На основе затрат осуществляется калькулирование продукции (работ, услуг) и определяется себестоимость изделия.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Определение себестоимости - очень сложный учетный процесс, учитывающий отраслевую специфику предприятия.

Таким образом, от того какая специфика производства на предприятии зависит приемы и методы исчисления себестоимости.

От величины затрат зависит финансовый результат от продажи готовой продукции, выполнения работ, услуг. Ведь финансовый результат определяют как разницу между выручкой от продажи продукции без вычетов, предусмотренных законодательством и затратами на ее производство и реализацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М: Инфра-М, 2006.
2. Гомола, А. И. Бухгалтерский учет: учеб. для студ. проф. учеб. заведений [Текст] / А. И. Гомола, В. Е. Кириллов, С. В. Кириллов. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2006.
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) Приказ Министерства финансов Российской Федерации №33н от 6.05.1999г.

Васильева Марина Владимировна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: vita_977@mail.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.

ФИНАНСЫ, НАЛОГИ **И КРЕДИТ**

УДК 336:338.23

ГРЕКОВ И.Е.

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ И РЕЖИМОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

В статье представлен ретроспективный анализ режимов денежно-кредитной политики. Проанализированы инструменты денежно-кредитной политики, используемые Банком России начиная с 1992 года.

***Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, режим денежно-кредитной политики, инструмент денежно-кредитной политики, Банк России*

In article the retrospective analysis of monetary policy regimes is presented. Monetary policy instruments used by Bank of Russia since 1992 are analysed.

***Key words:** monetary policy, monetary policy regime, monetary policy instrument, Bank of Russia*

В федеральных законах о Центральном банке и банках и банковской деятельности определение денежно-кредитной политики отсутствует. Нет его и в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 год. Вместе с тем, в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 1999 год» дано следующее определение: «Денежно-кредитная политика, формируемая в условиях двухуровневой банковской системы, в соответствии с точкой зрения Банка России представляет собой совокупность целей и действий по защите национальной денежной единицы, которые ставит перед собой и проводит центральный банк, используя специальные инструменты воздействия на политику коммерческих банков» [4].

Очевидно, что данное определение устарело, поскольку в более поздних документах приводятся другие целевые ориентиры денежно-кредитной политики. Например, в «Основных направлениях на 2007 год» указано, что единая государственная денежно-кредитная политика направлена на достижение стабильности уровня цен и создание условий для долгосрочного экономического роста и повышения уровня жизни населения. А в «Основных направлениях на 2008 год» главной целью денежно-кредитной политики на предстоящие три года провозглашается постепенное снижение инфляции до 5–6 % в 2010 году. При этом на 2008 год ставится задача снизить инфляцию до 6–7 % из расчета декабрь к декабрю.

В экономической литературе, также как и в официальных документах, нет единого определения денежно-кредитной политики. Приведем, наиболее известные определения.

Денежно-кредитная политика, по мнению О. Островской, совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивания платежного баланса [5].

Денежно-кредитная политика – это совокупность мероприятий, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов [3].

Денежно-кредитная политика, по определению В.Г. Садкова и О.П. Овчинниковой, – это совокупность мероприятий государства в лице Центрального банка РФ, направленных на разработку и реализацию стратегии по обеспечению целенаправленного, устойчивого развития и функционирования социальной, экономической и экологической сферы страны на

основе эффективного формирования и использования денежных и кредитных ресурсов [6].

Последнее определение наиболее полно раскрывает содержание денежно-кредитной политики, обозначая, по сути, в качестве целей денежно-кредитной политики достижение конечных целевых ориентиров развития всего общества.

Проведенный анализ денежно-кредитной политики России позволяет проследить эволюцию ее целей и режимов (промежуточных целей) с 1992 по 2008 год. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция целей и режимов денежно-кредитной политики России

Год	Цель денежно-кредитной политики	Фактический уровень инфляции, %	Режим денежно-кредитной политики
1992	Сохранение управляемости в народном хозяйстве, поддержание ликвидности предприятий и противодействие инфляционному давлению	2517	Экспансионистская политика
1993	Сокращение инфляции и ограничение темпов спада в экономике	840	
1994	Снижение инфляции, создание условий для стабилизации производства и осуществление институциональных и структурных изменений	215	Таргетирование денежного предложения
1995	Снижение инфляции до 4 % в месяц в течение года, соответствие динамики предложения денег (увеличения агрегата M2) задаче проведения антиинфляционного экономического курса	131	Таргетирование денежного предложения С 6.07.1995 г. также таргетирование валютного курса (валютный коридор)
1996	Снижение уровня инфляции до 1,9 % в среднем за месяц, стабилизация реального объема производства при дефиците бюджета на уровне 4 % ВВП	21,9	Таргетирование денежного предложения и валютного курса (валютный коридор)
1997	Снижение уровня инфляции до 11,8 %, прекращение экономического спада	11	
1998	Снижение инфляции до 5–8 % в год, поддержание стабильности национальной валюты, ВВП на уровне 100–102 % от предыдущего года	84,3	Таргетирование валютного курса (центральный обменный курс $\pm 15\%$)
1999	Ограничение роста цен (сокращение инфляции до 30 % в год) и поддержание их на уровне, позволяющем предотвратить значительное падение производства (сокращение объема ВВП на 3 %) и занятости	36,6	Таргетирование денежного предложения
2000	Снижение инфляции (до 18 %) при сохранении и возможном ускорении темпов роста ВВП (1,5 %).	20,1	Таргетирование денежного предложения с элементами целевой инфляции
2001	Снижение инфляции в 2001 году до уровня 12–14 %	18,6	
2002	Плавное снижение инфляции до уровней ниже, чем в предыдущем году (однако, конкретные целевые ориентиры не указываются)	15,1	
2003	Снижение инфляции в 2003 году до уровня 10–12 %	12	
2004	Снижение инфляции в 2004 году до уровня 8–10 %	11,7	Режим управляемого плавающего валютного курса с элементами целевой инфляции
2005	Снижение инфляции в 2005 году до уровня 7,5–8,5 %	10,9	
2006	Снижение инфляции в 2006 году до уровня 7–8,5 %	9	
2007	Снижение инфляции в 2007 году до уровня 6,5–8 %	11,9	
2008	Снижение инфляции в 2008 году до уровня 6–7 %, в 2009 году – 5,5–6,5 %, в 2010 году – 5–6 %.	13,3	

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что в целом проводимая Банком России политика была низко эффективна. В большинстве случаев целевые ориентиры по инфляции не достигались. Особенно тревожит политика, проводимая в 2004–2008 гг., когда на фоне фактической инфляции 10–12 % целевые ориентиры инфляции ежегодно ужесточаются, делая заведомо нереальным их достижение. В таких условиях доверие к денежно-кредитной политике серьезно страдает, в экономике повышается роль инфляционных ожиданий, переломить которые очень трудно.

Банк России не раз заявлял, что на динамику инфляции все большее влияние оказывают немонетарные факторы, поэтому достижение ее целевых ориентиров становится все более сложным. Однако такие «оговорки» не могут служить оправданием, тем более, что по базовому уровню инфляции, за который «отвечает» ЦБ, целевые ориентиры также не выполнялись.

Режимы денежно-кредитной политики Банка России до 2004 года в основном сводились к политике таргетирования денежной массы (на раннем этапе) и комбинированию этого режима с другими целевыми ориентирами (с 1995–1998 гг. в качестве второго ориентира выступал валютный курс, а с 2000 по 2003 годы – уровень инфляции). Начиная с 2004 года, Банк России фактически отказался от жесткого таргетирования денежных агрегатов и проводит смешанную политику управляемого плавающего валютного курса с элементами целевой инфляции. В будущем Банк России планирует перейти на режим целевой инфляции, однако для этого ему необходимо отказаться от активной валютной политики (постоянно проводимых интервенций), что становится реальной задачей в условиях наступившего снижения положительного сальдо платежного баланса России.

В целом отметим, что цели денежно-кредитной политики являются достаточно зауженными. Инфляция сама по себе не может выступать конечной целью реализации денежно-кредитной политики, хотя в качестве промежуточной цели (номинального якоря) она имеет право на существование. В этой связи представляется необходимым корректировка целей денежно-кредитной политики в сторону их расширения и подчинения глобальным целям развития России в XXI веке [1].

Эффективность денежно-кредитной политики, достижение ее целей во многом зависит от применяемых центральным банком инструментов. Как известно, для реализации денежно-кредитной политики Банк России использует следующие инструменты и методы [2]:

- 1) процентные ставки по операциям Банка России;
- 2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- 3) операции на открытом рынке;
- 4) рефинансирование кредитных организаций;
- 5) валютные интервенции;
- 6) установление ориентиров роста денежной массы;
- 7) прямые количественные ограничения;
- 8) эмиссия облигаций от своего имени.

Однако данный перечень является весьма общим и не полным. На практике, например, система рефинансирования включает в себя большое разнообразие кредитов: внутрисдневные, овернайт, ломбардные и т.д. Кроме того, к инструментам денежно-кредитной политики можно отнести активно используемые в настоящее время депозитные операции Банка России (хотя, согласно тому же закону они не относятся к инструментам денежно-кредитной политики). В этой связи была рассмотрена эволюция инструментов денежно-кредитной политики Банка России. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Необходимо отметить возрастающую роль такого инструмента как депозитные операции. Согласно Федеральному закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», они не относятся к инструментам и методам денежно-кредитной политики, а являются операциями Банка России. В то же время, Банк России относит их к операциям на открытом рынке, хотя согласно ст.39 того же закона «под операциями на открытом рынке

понимаются купля-продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций, прочих государственных ценных бумаг, облигаций Банка России, а также краткосрочные операции с указанными ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки».

Таблица 2 – Эволюция инструментов денежно-кредитной политики Банка России в 1992-2008 годах

Этап	Год	Состояние инструментов денежно-кредитной политики
1	2	3
Рост роли операций на открытом рынке ГКО-ОФЗ	1992–1994	В распоряжении Банка России фактически были только два инструмента: нормативы обязательных резервов, и рефинансирование
	1994	Начало проведения ежемесячных кредитных аукционов
	1995	Возрастает роль операций Банка России на открытом рынке ГКО-ОФЗ Начало проведения депозитных операция Банка России
	1996	Начало ломбардного кредитования под залог ГКО-ОФЗ взамен кредитных аукционов Появление однодневных расчетных кредитов Начало операций РЕПО Изменение порядка формирования обязательных резервов Утверждение Положения о проведении депозитных операций
	1997	Активное проведение операций на открытом рынке ГКО-ОФЗ
Переходный период*	1998	Замена необеспеченных однодневных кредитов на внутрисдневные кредиты и кредиты «овернайт» под залог государственных ценных бумаг Уменьшение сроков ломбардных кредитов
	1999	Снижение роли операций на открытом рынке, ограничение операций РЕПО Введение в практику новых депозитных операций (депозиты на срок 30 дней , 3 месяца, операции «спот») и депозитных аукционов
Рост роли депозитных операций Банка России	2000	Начало реализации механизма кредитования банков под залог векселей, прав требований по кредитным договорам и поручительство Повышение роли депозитных операций и расширение их перечня
	2001	Возобновление операций на открытом рынке Начало проведения депозитных операций «до востребования»
	2002	Создание рынка модифицированного РЕПО
	2003	Начало проведения ломбардных кредитных аукционов на срок 2 недели, аукционов прямого РЕПО на срок 1 неделя и 3 месяца
	2004	Введение в практику усреднения обязательных резервов
	2005	Прекращение операций обратного модифицированного РЕПО с госбумагами
	2006 – 2008	Рост роли депозитных операций и процентной политики Банка России

* Переходный этап характеризуется фактическим прекращением операций на открытом рынке государственных ценных бумаг со второй половины 1998 года и, вместе с тем, отсутствие механизма рефинансирования и депозитных операций

Таким образом, существуют некоторые правовые пробелы относительно места депозитных операций в системе инструментов Банка России.

То же самое можно сказать и об операциях на валютном рынке, которые также по существу относятся к операциям на открытом рынке.

В целом, с расширением инструментов и методов денежно-кредитного регулирования необходимо внесение соответствующих поправок в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

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. О Центральном Банке Российской Федерации. Федеральный Закон №86-ФЗ от 10.06.2002 г. (с изм.)
3. Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов [Текст] / Под ред Е.Ф. Жукова. – 2 изд., перераб и доп. М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 166 с.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1999 год [Текст] // Деньги и кредит.–1998.–№12.–С.3–35.
5. Островская, О.М. Банковское дело: Толковый словарь [Текст] / О.М. Островская. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 400 с.
6. Садков, В.Г. Системные основы совершенствования денежно-кредитной политики и перспективная модель банковской системы России [Текст] / В.Г. Садков, О.П. Овчинникова.– М.: Компания Спутник+, 2001. – 42 с.

Греков Игорь Евгеньевич

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Кандидат экономических наук, доцент кафедры

«Финансы, денежное обращение, кредит и банки»

Тел.: (4862) 73-23-51

E-mail: grekov-igor@mail.ru

Попова Л.В., Маслова И.А., Маслов Б.Г., Варакса Н.Г.

Бухгалтерский учет финансовых вложений: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2008.

Учебное пособие раскрывает особенности бухгалтерского учета и налогообложения финансовых вложений. Методология учета излагается с учетом современного нормативного регулирования налогообложения и направлений реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации в соответствии с МСФО. Авторами подробно излагаются принципы учета финансовых вложений, их документальное оформление, инвентаризация, большое внимание уделено вопросу учета долевых и долговых финансовых вложений, рассмотрен порядок оформления вексельных операций, а также особенности их налогообложения. Приведен ряд примеров, иллюстрирующих методику проведения учета разного вида финансовых вложений.



ТЕРМИНОЛОГИЯ В ИМУЩЕСТВЕННОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ И ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ЕЕ УТОЧНЕНИЯ

Терминология в имущественном налогообложении и практическая значимость ее уточнения. В статье проведен анализ термина «имущество» и его специфики как объекта налогообложения, а также сопоставлены дефиниции имущество, собственность и недвижимость, зачастую рассматриваемые в качестве синонимов. Определен состав имущества, относимого к объектам обложения налогами на имущество. Разграничены термины «имущественное налогообложение» и «налогообложение имущества».

Ключевые слова: Налог на имущество, собственность, имущество, недвижимость, имущественное налогообложение, объекты налогообложения

Terminology in the property taxation and the practical importance of its clarification. The article analyzes the term «estate» and its specificity as object of the taxation is carried out, and also definitions «estate», «property», «the real estate», frequently considered as synonyms are compared. The structure of the property, carried to objects of property taxation is defined. Terms «the tax of property » and «the property taxation» are differentiated.

Key words: The tax to property, the property, the real property, the real estate, the property taxation, objects of the taxation

Налоги на имущество и землю существуют в абсолютном большинстве государств мира и исторически были одним из первых видов налогообложения. Их весомая фискальная роль и регулирующее значение не оспаривается экономистами до сих пор, однако существовали и до сих пор имеются различные мнения относительно сути имущества как объекта налогообложения, перечня объектов, относимых к имуществу, пониманию того, что должно включаться в объект имущественного налогообложения

Представляется, что совершенствование системы налогообложения объектов имущества в России невозможно без четкого сопоставления дефиниций «имущество», «собственность», «недвижимость», «недвижимое имущество», а также разделения «имущества» как объекта права, экономической категории и объекта налогообложения.

Речь идет о том, что если брать за основу дефиниции «имущество» общетеоретическое понимание, то грань между имуществом и вещью (благом) практически отсутствует. При этом вещь может рассматриваться как в широком смысле – все, что имеет действительное и самостоятельное (физически или метафизически) существование, так и в узком смысле, то есть предмет неодушевленный и пассивный, представляющий противоположность существу одушевленному и активному [1]. Следует при этом отметить эволюционное расширение теоретических представлений о составляющих понятия имущества как блага. Если первоначально исходили исключительно из материального (вещественного) характера этого понятия [2], постепенно разделяя имущество по различным видам: происхождению (природные объекты и созданные человеческим трудом), видам использования (производственное, непроизводственное), мобильности (движимое и недвижимое), то дальнейшие исследования уже включали и понимание блага как явления [3] или нематериального предмета [4].

Продолжая опираться на объектно–ориентированный взгляд на имущество, следует также указать, что экономическая наука стала выделять из всей совокупности благ (вещей) те, которые обладают полезностью для человека и могут быть реально им использованы (то есть не просто дерево, а конкретная сосна для строительства дома). Дальнейшая эволюция взглядов на имущество привела к делению всех объектов имущества на те, которые используются однократно и теряют (меняют) свои свойства в процессе использования, и объекты имущества, не теряющие свои качества в течение длительного периода и многократного использования. В производственных отношениях это послужило основой

классификации имущества на средства труда (основные фонды) и предметы труда. Первую составную часть и подвергают обложению в рамках имущественного налогообложения значительное количество государств мира, уделяя основной акцент в налоговых отношениях вспомогательной его части – недвижимому имуществу, хотя распространена и практика налогообложения активной части имущества (машины, станки, оборудование и т.п.). Экономическим основанием этих отношений служит возможность использовать имущество для получения дохода и необходимость стимулирования эффективного их применения.

Другой составной частью имущества как объекта налогообложения являются отдельные виды имущества, не участвующие в процессе производства, а используемые в качестве необходимой составной части жизни человека – жилое и нежилое недвижимое имущество, транспортные средства и отдельные предметы роскоши. Обложение этого имущества является одним из наиболее ранних видов налогообложения, поскольку, с одной стороны было удобным объектом для изъятия средств в пользу государства, а с другой было показателем благосостояния гражданина, его экономического потенциала, тем самым позволяя осуществить сглаживание дифференциации доходов общества. Кроме того, затраты государства, связанные с оказанием общественных услуг направлены и на поддержание городской (сельской) инфраструктуры; то есть налогообложение имущества – своего рода компенсация затрат органов местного самоуправления на услуги в отношении имущества и владельцев. Ко всем указанным аргументам иногда относят и тезис о том, что любое жилое имущество, по сути, прямо или косвенно участвует в производственном процессе – обеспечивая необходимые условия (осуществляя поддержание) для важнейшего фактора производства – человеческого ресурса.

Для утонения параметров выбора имущества в качестве объекта налогообложения, представляется справедливым исходить из трех основных классификаций имущества, позволяющие охватить большинство вещей (таблица 1).

Таблица 1 - Объекты, подвергающиеся налогообложению налогами на имущество

Вариант налогообложения	Классификация объектов имущества							
	по форме			по назначению			по статусу	
	материальные		нематер.	производственное		непроизводств.	регистр	незарег.
	недвиж	движим		средство труда	предмет труда			
1	*			*				*
2	*			*			*	
3	*					*	*	
4		*		*			*	
5		*		*(1)				*
6		*				*	*	
7			*	*			*	
8			*			*	*	

(1) актуально только при использовании объекта имущества в производстве длительный срок (свыше 12 месяцев или более одного производственного цикла).

Таким образом, лишь 8 из 18 вариантов имущества как экономической категории может быть объектом обложения налогами на имущество, сужаясь до предметов, которые могут потенциально использоваться для получения дохода не только однократно (т.е. от продажи), но и существовать в качестве постоянного источника получения дохода. К имуществу как объекту налогообложения следует отнести еще одну специфическую черту – необходимость постоянного управления этим объектом (управление движением прав на него, а также проведение определенных действий над ним – ремонт, уход и т.п.). Дополнительным аргументом различия терминов может служить и тот факт, что имущество как объект налогообложения предполагает обязательную регистрацию в соответствующих органах с занесением отдельных его параметров в специализированный каталог (реестр).

Наконец, отдельные объекты имущества (в первую очередь недвижимого) выступают также и как элемент национального богатства.

Одновременно, рассматривая дефиницию «имущество» применительно к экономическим отношениям, выявляется определенное смешение экономических представлений об имуществе с правовыми, приводящее к рассмотрению категории «имущество» и «собственность» в качестве синонимов. Определение различий этих терминов в контексте налоговых отношений позволяет уточнить объект и суть налоговых отношений в имуществе.

Под категорией *собственность* понимается принадлежность (отношения присвоения [3]) вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела, передела объектов собственности [5]. Таким образом, если понятие «имущество» раскрывает свойства (физический и экономический аспект) вещи или блага, то есть в контексте налогов характеризуют возможности существования налоговых отношений, то «собственность» определяет общественно-правовые отношения, характеризующие лиц, участвующих в имущественных отношениях, лишь частью которых являются налоговые отношения. При этом *собственность* – не только отношение человека к вещи (что отражает суть понятия имущества), но и включает отношение человека к человеку в процессе отношения к вещи [6].

Правовой аспект в понятии *собственность* наиболее четко виден в различии английских понятий *real estate* (недвижимое имущество) и *real property* (недвижимая собственность). Первое охватывает физический аспект, второе правовой. Для определения объекта обложения налогами на имущество правовой аспект в терминологии должен иметь вторичное значение, поскольку он является более важным для формирования другого элемента налога – налогоплательщика.

Таким образом можно утверждать, что *собственность* и *имущество* – два среза одной категории – блага, при этом в налоговых отношениях используется их синергия. Поэтому под имуществом как объектом обложения налогами на имущество следует понимать материальную ценность (или совокупность таковых), одновременно удовлетворяющую следующим характеристикам: имеет стоимостную или физическую оценку; используется человеком для дальнейшего многократного потребления; неразрывно связана с зарегистрированными в установленной форме правами владения и пользования; ее использование приносит или потенциально может приносить доход в течение длительного периода времени (если данное имущество связано с производством – более одного производственного цикла, либо если имущество не связано с производством – долговременное использование не приводит к существенному изменению характеристик данной материальной ценности).

При этом чрезвычайно важно, что имущество (в налоговом понимании), также как и вещь, может и будет выступать в качестве товара – т.е. имущества реализуемого либо предназначенного для реализации, но уже в рамках других видов налогообложения (подходного, налогообложения операций и сделок). Однако этот товар также имеет ряд специфических свойств, отличающих его от прочих (долговечность, неизменность качеств со временем, долговременность создания и продажи, более сложное оформление прав и их перерегистрация при смене собственника, возможность быть не только объектом купли продажи, но и аренды, долгосрочного залога). Кроме того, у имущества (в первую очередь недвижимого) может быть изменено назначение.

Вышеуказанное позволяет поднять чрезвычайно важный вопрос о различии близких по терминологии, но разных по содержанию, терминов «налогообложение имущества» и «имущественное налогообложение».

Понятие «имущественное налогообложение» является более широким по своему содержанию, чем дефиниция «налогообложение имущества», поскольку включает не только статическую составляющую прав на имущество, но и динамическую составляющую

имущественных отношений (переход права собственности, смена бессрочного пользователя, уничтожение объекта, передача объекта в аренду). Имущественное налогообложение в значительной степени – это взаимоотношения в специфической сфере экономики – экономике недвижимости, то есть в хозяйстве, осуществляющем организацию и управление отдельными объектами имущества, при этом рассмотрение недвижимости происходит и с позиции его как товара.

Более того, можно сказать, что при рассмотрении понятия «налогообложение имущества» имущество является и объектом (через право собственности) и предметом налогообложения, в то время как при имущественном налогообложении имущество – это предмет налога, а объектом может оказаться прибыль, имущество, доход, сам факт проведения операции и др.

Следующим моментом, активно дискутируемым в экономической литературе, является вопрос состава предметов, относимых к имуществу как объекту налогообложения, и в первую очередь речь идет о понятии недвижимость, недвижимое имущество, а также роли и месте земли в системе имущественного налогообложения.

Понятия «недвижимость» (объект недвижимости) и «недвижимое имущество» в экономической литературе рассматриваются как синонимы, хотя имеют различную содержательную нагрузку. Вторая дефиниция характеризует в большей степени созданное руками человека (включая улучшения), в то время как недвижимость – это совокупность созданных людьми объектов (в том числе искусственно объединенных в экономике объектов, например имущественный комплекс), а также земли и иных природных объектов.

Из этого постулата вытекает два важных положения. Во-первых, в случае формирования объединенного объекта, включающего землю и объекты, непосредственно связанные с ней, в качестве объекта налогообложения необходимо указывать именно недвижимость, а при раздельном налогообложении земли и иных объектов правомерно указывать недвижимое имущество.

Во-вторых, неправомерно рассмотрение недвижимости как объекта налогообложения исключительно в виде земли и строений, непосредственно находящихся на ней, поскольку не учитывает отдельные объекты, которые по своему экономическому смыслу должны подлежать (и зачастую подлежат) налогообложению. Речь идет, например, о подземных строениях, сооружениях и т.п., где собственники наземной части земельного участка, самого участка и подземной его составляющей могут принципиально отличаться (подземный гараж и надземный торговый центр), что не позволяет применять существующие условия формирования единого объекта недвижимости. Кроме того, не включаются в понятие недвижимости сооружения и строения, которые напрямую не связаны с земельным участком (плавающие дома, нефтяные вышки, дома на колесах и т.п.) или же речь идет о земельных участках, созданных человеком (то есть не улучшения, а создание земельных участков).

До сих пор ни в теории налогообложения, ни в практике нет единого мнения, относить ли налог на землю к имущественным платежам или нет. Неопределенность земли как объекта налогообложения происходит из самой сути земли как фактора производства – с одной стороны, земля является первичным ресурсом, необходимым для производства сельскохозяйственной продукции, главным фактором развития лесного хозяйства, неотъемлемым элементом добычи природных ресурсов, т.е. земля, выступает, как объект обложения ресурсными платежами. С другой стороны, земля одновременно является неотъемлемой частью имущественного комплекса (недвижимого имущества), в связи с чем, подлежит обложению имущественными налогами. Более того, следует учитывать, что земля длительное время не снижает своих полезных качеств как природный ресурс и не меняет своих свойств как объект имущества.

Представляется, что применительно к налогообложению, земельные отношения следует рассматривать исходя из двух взаимосвязанных свойств земли, дополняющих действующую налоговую систему государства. Первый компонент включает обложение земли как природного ресурса; причем как в части использования земли в качестве

сельхозугодий, лесном хозяйстве, разработке полезных ископаемых и др. (как средство производства), так и в качестве основы, базиса для добычи полезных ископаемых (т.е. объект производства). Можно условно сравнить данный компонент с налогообложением водного объекта – где обложению подвергается изъятие воды, а также использование водного объекта без изъятия. Второй компонент – земля как объект имущества (в части использования земли в качестве объекта недвижимости – то есть право владения). Обложение этого компонента земли в настоящее время осуществляется земельным налогом.

Механизм налогообложения указанных компонентов должен кардинально различаться. Если при налогообложении природного ресурса – земли идет речь о рентном обложении и приоритетными при формировании налоговой базы становятся такие факторы как собственное плодородие земли и размер финансовых вложений в улучшение ее качества, а также оценочная стоимость полезных ископаемых, находящихся в недрах, то при имущественном налогообложении главенствующим фактором является местоположение земельного участка, а также возможные правовые ограничения в его владении или использовании.

Представляется важным рассмотреть вопрос о включении основных фондов производственного назначения в перечень объектов имущественного налогообложения. С одной стороны включение таких объектов тормозит процесс обновления фондов, стимулирует инвестиционный и инновационный процесс, но с другой – активная часть основных фондов (а именно ее обложение подвергается критике) обладает всеми признаками имущества, может крайне неэффективно использоваться, при этом продолжает амортизироваться и увеличивать цену конечного товара. Исходя из этого, представляется обоснованным как с фискальных так и (приоритетно) с регулирующих позиций, подвергать налогообложению объекты производственного назначения. Одновременно возможно рассмотреть варианты дифференцированного подхода к таким объектам в рамках системы налогообложения имущества.

Не менее важной теоретической проблемой является вопрос отнесения имущественных прав и нематериальных благ к таким объектам. Сделки с имущественными правами представляют собой стремительно развивающуюся сферу гражданского оборота. Отнесение этих объектов гражданских прав к числу предметов договоров купли-продажи, залога, дарения как наиболее распространенных видов соглашений о возникновении, изменении и прекращении имущественных правоотношений порождает немало теоретических и практических вопросов. Многие страны (например, США, Германия) облагают имущественные права (в первую очередь отдельные ценные бумаги и паи) в рамках системы имущественного налогообложения. В России имущественные права Гражданским кодексом отнесены к объектам имущества, однако в налоговых отношениях исключаются из понятия имущества и не подвергаются налогообложению.

Несомненно имущественные права являются частью имущественных отношений, которые можно разделить как минимум на три группы: вещные, обязательственные, наследственные (иногда в рамках обязательственных). При этом субъект любого имущественного правоотношения уже является носителем субъективного имущественного права.

Имущественные права в обязательственных отношениях представляют собой либо благо, на которое направлены субъективные права и юридические обязанности участников обязательства [7], либо благо, по поводу которого кредитор приобретает право на чужие действия [8]. В российском законодательстве имущественные права определяются в качестве приобретения прав на чужие действия [9] (например, право на возмещение ущерба, причиненного жизни или здоровью гражданина, а также вреда, причиненного имуществу физического или юридического лица). То есть, возможно отсутствие непосредственно предмета имущества или возможность его отделения от определенных прав, связанных с ним.

Вещные правоотношения, фиксируют статику имущественного положения субъектов, в них за субъектом закрепляется возможность непосредственного воздействия на вещь с правом ее защиты от третьих лиц. Вещные права носят абсолютный характер и для них присуще следование за соответствующим имуществом, которое они как бы обременяют, сопровождают [10]. Однако по мнению многих специалистов, в вещных правоотношениях имущественные права как объекты гражданских прав используются только в качестве юридической фикции и еще Д. Мейер высказал предположение о том, что «вещные права заменяются впоследствии правами на действия» [11]. Вследствие этого современное законодательное регулирование имущественных прав как объектов гражданских прав основано на признании в качестве таковых обязательственных имущественных прав или, по крайней мере, имущественных прав, имеющих не вещный характер. При этом имущественные права как объекты могут использоваться в узком и широком смысле такого термина. В первом случае к ним следует относить только права требования, во втором случае имущественные права представлены суммой прав требований и обязанностей совершения определенных действий [13].

Исходя из вышеизложенного, поскольку суть имущественного права позволяет отделить объект права непосредственно от самого имущества, закрепленного в этом праве, а также исходя из того, что названные объекты являются вторичными по отношению к самому объекту имущества, представляется, что дефиниция «имущество» как объект налогообложения не должна включать эту составляющую, что справедливо отражено в положениях Налогового кодекса РФ. То есть деньги, ценные бумаги и иные подобные составляющие (согласно ст. 128 ГК РФ) не должны подвергаться обложению налогами на имущество.

В отношении нематериальных благ ситуация не менее сложная. При этом важно разделить нематериальные блага, под которыми понимают широкий перечень категорий (жизнь и здоровье, достоинство личности, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация, личная и семейная тайна, и др.) и нематериальные активы (произведения науки, литературы и искусства, компьютерные программы, изобретения, секреты производства (ноу-хау), товарные знаки и др.). Первые характеризуются своей внеэкономической природой, непосредственной связью с личностью, подчеркивая уникальность и неповторимость человека. Вторые обладают, по своей сути, большинством свойств имущества как объекта налогообложения, за исключением материального характера. То есть объект способен приносить экономические выгоды в будущем, имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам, существует возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов, наконец, объект предназначен для использования в течение длительного времени не в качестве товара. Однако в рамках второй группы существует ряд объектов, которые относятся к обязательственным имущественным правам – т.е. являются вторичными по отношению к предмету имущественного права. Наиболее ярким примером является лицензия на пользование программным продуктом, которая является лишь соглашением, заключенным между пользователем этого программного продукта и собственником (владельцем патента на созданный продукт) и не должна подвергаться налогообложению налогами на имущество. В то же время нематериальные активы, предусмотренные ст. 1225 Гражданского кодекса РФ (справедливо название «объекты интеллектуальной собственности», данное в этой статье), находящиеся на праве собственности (исключительном праве) у организаций или физических лиц правомерно включить в перечень объектов имущественного налогообложения.

Разделение понятий «имущественное налогообложение» и «налогообложение имущества» имеет важнейшее практическое значение для единства налоговой системы. Речь идет о том, что в настоящее время информация, формирующаяся в процессе налогообложения по одним обязательным платежам, практически не коррелируется с другими налогами, что приводит к возможности уклонения или минимизации налоговых обязательств и существенно усложняет работу контролирующим органам.

Например, информация о смене собственника по транспортному средству, принадлежащему организации, должна быть вспомогательной при контроле за уплатой других налогов (налога на прибыль, НДС, госпошлины и др.), а также основанием для изменения налогоплательщика по транспортному налогу и налогу на имущество организаций (с учетом увеличения стоимости основного средства).

Очевидно, что необходимо формирование единого информационного пространства, позволяющего сконцентрировать всю информацию об объектах имущества и правах, связанных с ним, что существенно повысит эффективность налогообложения, а также снизит затраты (временные и финансовые) при контроле за отдельными операциями с объектами имущества и их результатами.

Разделение понятий «имущественное налогообложение» и «налогообложение имущества» имеет значение и для практической деятельности налогоплательщика, поскольку может способствовать оптимизации его налоговых платежей. Именно сопоставление выгод от потенциального использования имущества и налоговыми выплатами от его владения с выгодами от продажи этого имущества и расходами, связанными с этой продажей (в том числе и налоговые выплаты по имущественным налогам), являются одним из факторов, позволяющим спрогнозировать необходимость и возможность дальнейшего владения и использования объекта имущества в производственных или личных интересах.

Схожесть порядка формирования налоговых баз по таким платежам позволяет достаточно четко определить экономические выгоды от того или иного варианта использования имущества. Расчет оптимального использования имущества напоминает, таким образом, весы, на одной чаше которого владение и пользование имуществом, а на второй – продажа этого имущества. С учетом перспектив повышения сумм налогов на имущество актуальность этого вопроса будет увеличиваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Энциклопедия Брокгауза и Эфрона [Текст]
2. Большая советская энциклопедия; Экономический словарь [Текст]
3. Видяпина, В.И. Экономическая теория: Учебник [Текст] / под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – М., Инфра-М, 2003.
4. Булатова, А.С. Экономика: Учебник [Текст] / под ред. А.С. Булатова. – М. Юрист, 2002.
5. Современный экономический словарь [Текст] – М. Инфра-М., 2002 г.;
6. Добрынина, А.И. Экономическая теория: Учебник [Текст] / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб. «Питер Пабблишинг», 1997.
7. Грязнова, А.Г. Экономическая теория: Учебник [Текст] / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М.: «Экзамен», 2005.
8. Матузов, Н.И. Теория государства и права [Текст] / Н.И. Матузов, А.В. Малько. - М., 1997.
9. Мейер, Д.И. Русское гражданское право [Текст] / Д.И. Мейер. - ч. 2.- М.: 1997.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Текст] // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32
11. Суханов, Е.А. Развитие института вещных прав при переходе к рынку [Текст] / Е.А. Суханов // Гражданское право России при переходе к рынку. М., 1995. С. 83 - 92.
12. Порошков, В.Специфика имущественных прав [Текст] / В. Порошков // Российская юстиция, № 5, 2000 г.
13. Рыбаков, В.В. Обязательственное имущественное право как объект гражданского оборота [Текст] / В.В. Рыбаков. - Гражданское право, 2008, № 2
14. Комментарий к Федеральному закону от 24 апреля 2008 г. № 48-ФЗ «Об опеке и попечительстве» (постатейный) [Текст] / Под ред. Ю.А. Дмитриева. – М.: Деловой двор, 2008.

Смирнов Денис Александрович

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский просп., 49
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение»
Тел.: 8-903-165-22-38, 8-495-454-25-26
E-mail: densm@yandex.ru

ЕЛИСЕЕВА Т.В.

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ НОРМАТИВОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Показано, что модель ипотечного кредитования структурно может быть представлена в виде Эволюционно-симулятивной модели статистической оптимизации. Эта формулировка была ориентирована на решение задачи максимально возможного привлечения ипотечных кредитов жилья в России. Однако мировой ипотечный кризис, разразившийся в последнее время требует, с одной стороны, внесения существенных корректив в постановку задачи и, с другой стороны, превращения структурной формулировки в конкретную формулировку, пригодную для программной реализации.

Ключевые слова: Эволюционно-симулятивная модель, ипотека, клиент (ссудополучатель), недвижимость, закладная, кредитор, рынок ценных бумаг.

It is shown that the model of hypothecary crediting can be structurally presented in the form of Evolutionary-simulative model of statistical optimisation. This formulation has been focused on the decision of a problem of the greatest possible attraction of hypothecary credits of habitation in Russia. However the world hypothecary crisis which has burst recently demands, on the one hand, entering of essential corrective amendments into statement of a problem and, on the other hand, transformation of the structural formulation into the concrete formulation, suitable for program realisation.

Key words: Evolutionary-simulative model, the mortgage, the client (loan recipient), the real estate, mortgage, the creditor, a securities market.

Модель ипотечного кредитования структурно может быть представлена в виде эволюционно-симулятивной модели статистической оптимизации. Эта формулировка ориентирована на решение задачи максимально возможного привлечения ипотечных кредитов жилья в России, которая остается актуальной и в настоящее время. Однако мировой ипотечный кризис, разразившийся в последнее время требует, с одной стороны, внесения существенных корректив в постановку задачи и, с другой стороны, превращения структурной формулировки в конкретную формулировку, пригодную для программной реализации. Этим вопросам и посвящена данная статья.

Термин «Ипотека» имеет два основных значения. Во-первых, это полномочия банка, как правило, на основе вручения ему залогового письма, продавать товары, которые были переданы банку в качестве залога по займу. Банк получает право продажи товара в случае отказа заемщика от платежа. Во-вторых, ипотека - это обязательство, выдаваемое судовладельцем в качестве гарантии выплаты с процентами всех средств, которые он занимает во время плавания судна в связи с возникающими неотложными обстоятельствами (например, оплата срочного ремонта) после благополучного прибытия корабля к месту назначения.

В случае, когда речь заходит об ипотечном кредитовании жилья, имеется в виду 1-ый из указанных смыслов ипотеки. В нормативных актах Российской Федерации и научной литературе понятия «ипотека» и «ипотечный кредит» зачастую употребляется как идентичные. Российское законодательство определяет ипотеку как способ обеспечения обязательств, при котором кредитор – залогодержатель приобретает право в случае не использования должником обеспеченного ипотекой обязательства получить удовлетворение за счёт заложенного недвижимого имущества преимущественно перед другими кредиторами.

Удовлетворение прав кредитора по возрасту долга может осуществляться одним из следующих двух способов: за счет средств, вырученных от продажи заложенной недвижимости на торгах (такая норма принята в законодательстве России и ряда других стран); путем передачи титула собственности кредитору (этот подход используется в США).

Объектом залога чаще всего при ипотеке служит жилье, но возможен так же залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им.

Ипотека может быть установлена на любое недвижимое имущество, но именно кредитование под залог жилой недвижимости является наиболее развитой и важной формой ипотечного кредитования. Особая роль рынка ипотечного кредитования жилья, его огромное значение и быстрый рост определяются, помимо социально-экономических факторов, еще и тем, что именно жилье, в силу присущих ему характеристик, является почти идеальным обеспечением по всем обязательствам домашних хозяйств. Жилье является недвижимостью, причем стандартизированной, легко оцениваемой и высоко ликвидной. Финансирование покупки недвижимости за счет кредита позволяет использовать свободные средства на иные потребительские нужды – машину, мебель, и т.д.

Кроме того, обеспечение финансовых обязательств семьи собственным жильем и потенциальная угроза его потери является сильнейшим мотивирующим фактором своевременного исполнения обязательств.

До недавнего времени было распространено мнение, что ипотека является одним из наиболее надежных инструментов кредитования, ибо залог гарантирует кредитодателя от любых потерь. Однако современный мировой ипотечный кризис вполне определенно показал, что и эта система нуждается в существенных преобразованиях.

В настоящее время специалисты пытаются найти глубинные причины нынешнего кризиса. Некоторые полагают, что этот кризис принципиально связан с той моделью развития цивилизации, которая сформировалась в XVII-XVIII веках и которая, в свою очередь, опиралась на «революцию идей» XVI века. Одним из важных результатов той революции было разрешение свободного использования ссудного процента. Идея состояла в том, что технологический и научно-технический прогресс обеспечат рост капитала и выплаты процентов по кредитам.

Эта экономическая модель успешно работала примерно до середины XX века, когда стала обнаруживаться ее ограниченность, состоящая в том, что в модели не учитывалась зависимость технического прогресса от необходимости расширения рынков сбыта. До тех пор, пока существовали доступные области такого расширения, экономический рост был достаточно устойчив. Именно ограничения по рынкам сбыта была объяснена стагнация западных экономик, которая имела место в 70-х годах прошлого века.

Ответом на эту ситуацию стала модель Рейгана, суть которой была в том, чтобы возместить невозможность расширения рынков сбыта резервами уже имеющихся рынков. Эти резервы раскрывались путем увеличения эмиссии, направленной на стимулирование совокупного спроса. Рассматриваемая экономическая модель, вместе с тем, предполагала возникновение новых секторов рынков, вызванных появлением новых видов товаров и услуг из области так называемой информационной экономики. Модель Рейгана привела к экономическому «буму» 90-х годов.

В настоящее время и эта экономическая модель обнаружила свои ограничения. Она не учла возникновение структурных диспропорций, вызванных, с одной стороны, переизбытком инвестиций и, с другой стороны, их неоправданно высокой доступностью. В частности, массовая выдача ипотечных кредитов в США для лиц, которые, как оказалось, не в состоянии их оплачивать, породила ипотечный кризис.

Надо сказать, что недостатки той или иной экономической модели, более того, принципиальную ограниченность любой модели и вообще любого научного знания, не следует, по нашему мнению, рассматривать как доказательство того, что развитие западной цивилизации является тупиковым. Скорее это свидетельствует о том, что развитие цивилизации носит циклический характер, в котором усовершенствуется экономика, пополняются знания и уточняются модели. Определенным изменениям подлежат и некоторые механизмы порождения циклов: если в XVIII - XIX веках это были циклы относительного перепроизводства, открытые Марксом, в XIX - XX веках - «технологические

циклы», открытые Кондратьевым, то современные циклы имеют кредитно-финансовую основу.

Для России нынешний ипотечный кризис не столь опасен и даже создает определенные конкурентные преимущества на фондовом рынке. Дело в том, что объемы ипотечного кредитования у нас не занимают такой большой доли как на западе. Это, однако, не означает, что уроки истории экономики можно игнорировать. Основной вывод, который по нашему мнению следует сделать, это по возможности полно учесть риски банков при выдаче ипотечного кредита.

Укрупненно схему ипотечного кредитования можно представить следующим образом: клиент (ссудополучатель) обладающий недвижимостью для получения кредита передает закладную кредитору, который выставляет закладную для продажи на рынке. На рисунке 1 показаны лишь основные участники ипотечной сделки.

Доля финансовых организаций на рынке ипотечного кредитования различна и зависит от сложившихся в том или ином государстве традиций. Например, в Дании все ипотечное кредитование осуществляется специальными банками; в Германии наряду с ипотечными банками активно выдают ссуды строительные сберкассы; в США первоначально кредиты выдают коммерческие банки, судо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы, но держателями большой доли национального ипотечного портфеля являются специальные правительственные агентства.

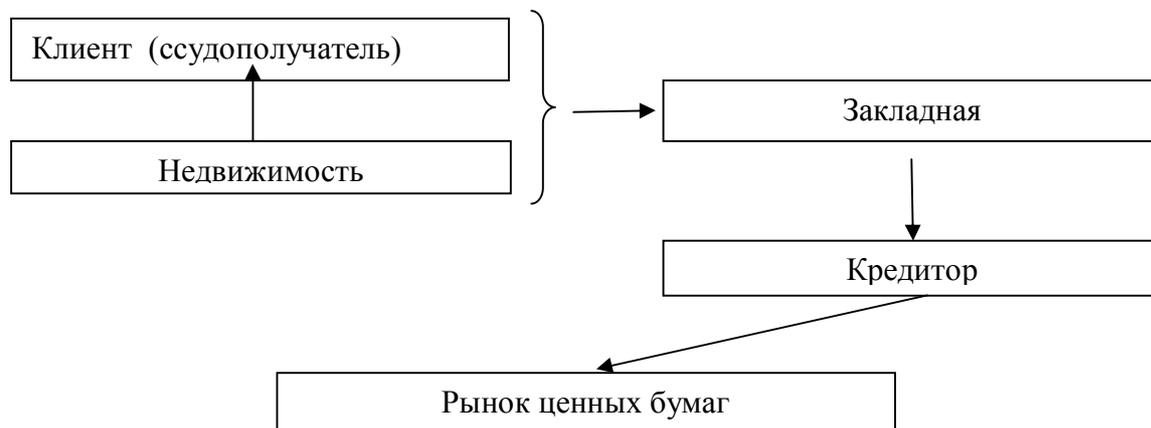


Рисунок 1 - Схема ипотечного кредитования

Структура системы ипотечного кредитования включает следующие основные элементы: сберегательный (депозитный) банк, в портфеле которого остаются закладные и который одновременно является инвестором; судо-сберегательные ассоциации или кассы, источником кредитных ресурсов которых являются накопительные вклады; специализированные ипотечные банки, осуществляющие исключительно ссудную деятельность (первоначально за счет собственных или заемных средств, далее за счет перепродажи закладных инвесторам).

Инфраструктура, в свою очередь, включает такие элементы, как:

- эмиссионно-финансовые корпорации (ЭФК), обеспечивающие трансформацию первичных закладных, приобретенных у банков, в ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью;

- инвесторы, приобретающие ипотечные ценные бумаги за реальные деньги (как правило, это коммерческие банки, коммерческие и пенсионные фонды, отдельные граждане).

Обычно наличествуют все названные элементы структуры системы ипотечного кредитования и ее инфраструктуры. Это свидетельствует о достаточной развитости ипотечной системы.

Обратимся к формулировке Эволюционно-симулятивной модели (ЭСМ) ипотечного кредитования (2), в которой в явной форме учитываются риски кредитодателя, в частности.

Поскольку предлагаемая модель предполагается программно реализовать в модуле Equilibrium инструментальной системы Decision, то мы воспользуемся обозначениями, принятыми в этой системе. Вся исходная информация предстает в виде набора факторов, то есть случайных величин, обозначаемых буквой f с порядковым индексом, и исходных показателей, обозначаемых буквой p с порядковым индексом. Другие обозначения мы дадим в процессе рассмотрения модели.

Пусть p_1 - срок кредитования; p_2 - ставка %-та, под которую выдается кредит; p_3 - доля, которую составляет кредит от стоимости квартиры; p_4 - первоначальный взнос; p_5 - предельная доля дохода (в процентах), которую могут составить расходы на погашение долга; p_6 - предельная стоимость квадратного метра приобретаемого жилья. Перечисленные величины в совокупности образуют систему нормативов ипотечного кредитования жилья и задача состоит в том, чтобы подобрать такие значения этих нормативов, при которых наилучшим образом согласовывались бы интересы кредитодателя и кредитополучателя и, вместе с тем, риски кредитодателя оставались бы в допустимых пределах.

В соответствии с принятыми в Equilibrium требованиями к обозначениям введем в рассмотрение величину FA - суммарный платежеспособный спрос на жилую площадь, приобретаемую через ипотеку и величину PL - заранее неизвестный, искомый оптимальный объем жилья для ипотечного кредитования.

Рассмотрим факторы: f_1 - количество жителей в регионе возрасте от 20 до 30 лет; f_2 - средний доход категории клиентов от 20 до 30 лет; f_3 - доля дохода, которые клиенты возрастной категории от 20 до 30 лет готовы затратить на ипотеку; f_4 - количество жителей в регионе возрасте от 30 до 40 лет; f_5 - средний доход категории клиентов от 30 до 40 лет; f_6 - доля дохода, которые клиенты возрастной категории от 30 до 40 лет готовы затратить на ипотеку; f_7 - количество жителей в регионе возрасте от 40 до 55 лет; f_8 - средний доход категории клиентов от 40 до 55 лет; f_9 - доля дохода, которые клиенты возрастной категории от 40 до 55 лет готовы затратить на ипотеку.

$$FA = \Omega(p_1, p_2, p_3, p_4, p_5, p_6, f_1, f_2, f_3, \dots, f_9), \quad (1)$$

где Ω - имитационная модель.

При этом:

- $f_1 * f_2 * f_3$ - сумма средств, которую клиенты возрастной категории от 20 до 30 лет готовы затратить на ипотеку.

- $f_4 * f_5 * f_6$ - сумма средств, которую клиенты возрастной категории от 30 до 40 лет готовы затратить на ипотеку.

- $f_7 * f_8 * f_9$ - сумма средств, которую клиенты возрастной категории от 40 до 55 лет готовы затратить на ипотеку.

Эти суммы должны быть скорректированы с учетом конкретных значений нормативов ипотечного кредитования. Дело в том, что каждый норматив ипотечного кредитования, либо стимулирует потенциального клиента к тому, чтобы попытаться взять ипотечный кредит, либо наоборот удерживает от такой попытки. Для учета этого влияния воспользуемся безразмерными коэффициентами K_1 , K_2 и K_3 для каждой возрастной категории соответственно.

С учетом сказанного имитационная модель Ω предстает в виде:

$$FA = f_1 * f_2 * f_3 * K_1 + f_4 * f_5 * f_6 * K_2 + f_7 * f_8 * f_9 * K_3 \quad (2)$$

Проблема выбора оптимальных значений параметров ипотечного кредитования $p_1, p_2, p_3, p_4, p_5, p_6$ проистекает из того, что условия кредитования имеют двойные последствия. Ужесточение этих условий:

- с одной стороны, увеличивает доходы региональных органов власти или других гарантов предоставления кредитов, увеличивают доходы банков, предоставляющих кредиты, уменьшают вероятность не возврата кредитованных средств;

- с другой стороны, уменьшает ожидаемый объем жилья, приобретаемого с помощью ипотеки, влечет рост издержек на содержание не востребовавшего жилого фонда, недогрузку строительного комплекса.

Ослабление условий кредитования имеет обратные противоречивые следствия. Таким образом, любой набор нормативов кредитования порождает двойкий риск, а именно риск завышения (чрезмерного ужесточения условий кредитования) и риск занижения (неоправданного ослабления условий кредитования).

Риск завышения это экономические последствия возникновения ситуации, в которой $PL > FA$. При этом разность $PL - FA$ выражает не востребовавшую жилую площадь. Затраты от замораживания средств, вложенных в ее строительство и содержание обозначим $\Psi_1(PL, FA)$. Математическое ожидание этих затрат обозначим $M\{\Psi_1(PL, FA)\}$, где M знак математического ожидания.

Риск занижения это экономические последствия ситуации, когда $PL < FA$. При этом, разность $FA - PL$ выражает жилую площадь, которую можно было бы дополнительно реализовать через ипотеку. Возникающий при этом упущенный доход от возможных операций на рынке долговых обязательств обозначим $\Psi_2(PL, FA)$. Математическое ожидание этих потерь обозначим $M\{\Psi_2(PL, FA)\}$, где M знак математического ожидания.

Модифицированный вариант структурной формулировки модели ипотечного кредитования состоит в следующем:

$$\begin{cases} \Psi_1(PL, FA), PL > FA \\ \Psi_2(PL, FA), PL < FA \end{cases} \quad (3)$$

При любом сочетании нормативов ипотечного кредитования p_1, \dots, p_6 риск $R(p_1, \dots, p_6)$ определяется условием:

$$R(p_1, \dots, p_6) = \min_{PL} \left\{ \max_i \left\{ M\{\Psi_i(PL, FA)\} \right\} \right\} \quad (4)$$

Оптимальным является такое сочетание нормативов ипотечного кредитования p_1, \dots, p_6 , при котором риск минимален, то есть:

$$\min_{(p_1, \dots, p_6)} R(p_1, \dots, p_6) \quad (5)$$

В совокупности соотношения (1) – (4) составляют математически корректную формулировку задачи статистической оптимизации нормативов ипотечного кредитования.

Обратимся теперь к построению имитационной модели замораживания финансовых ресурсов $\Psi_1(PL, FA)$ и имитационной модели упущенного дохода $\Psi_2(PL, FA)$, учитывая описанные выше основные механизмы функционирования участников рынка ипотечных займов.

Имитационные модели $\Psi_1(PL, FA)$ и $\Psi_2(PL, FA)$, будут, вообще говоря, различны для разных вариантов страхования рисков и для разных кредитных организаций.

Нам, однако, достаточно ограничиться рассмотрением одного случая, который, при необходимости, может быть дополнен и уточнен. В частности, в случае, если кредитная организация выдала ипотечных кредитов в объеме PL , но фактически оказалось возможным выдать меньшее количество FA , то средства в объеме $PL - FA$ окажутся замороженными на период, пока им ни будет найдено достаточно эффективное применение. Если обозначить через R среднюю ставку доходности среднесрочных депозитов, то $R * (PL - FA)$ – потери от замораживания средств. Таким образом: $\Psi_1(PL, FA) = R * (PL - FA)$ при $PL > FA$.

Функция $\Psi_1(PL,FA)$ отражает ситуацию, когда кредитная организация планирует выделить определенные средства для ипотечного кредитования, но по причине недостаточности спроса эти средства оказываются невостребованными.

Если же кредитная организация не резервирует достаточного количества средств для ипотечного кредитования и возникает неудовлетворенный спрос.

Это значит, что при $PL < FA$ возникает упущенный доход. Если обозначить через S средний доход, который получает кредитная организация на рубль выданного кредита, то величина $S * (FA - PL)$ выражает размер упущенного дохода. Таким образом: $\Psi_2(PL,FA) = S * (FA - PL)$ при $FA > PL$.

С учетом этих уточнений модель (1) – (4) получает заверченный вид.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Практикум: применение системы Decision в микро- и макроэкономике: учеб. пособие [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. - М.: Финансы и статистика - 2008. – 512 с.
2. Колобов, С.С. Жилищное ипотечное кредитование [Текст] / С.С. Колобов, В.С. Колобова. - М.: Изд. «Дашков и К» – 2002. – 120 с.
3. Закиров, А. Формирование фондовых инструментов финансирования ипотечных кредитов [Текст] / А. Закиров. – М.: МАОР, 2005. – 214 с.
4. Зеленский, Е.В. Особенности привлечения сбережений населения [Текст] / Е.В. Зеленский // Интеграл. – 2006. – № 6. – 56 с.

Елисева Татьяна Викторовна

ГОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления»

105064, г. Москва, ул. Земляной Вал, 73

Аспирант заочной формы обучения

Старший преподаватель кафедры «Гражданско-правовых дисциплин»

Тел.: 8-495-368-33-32, 8-916-060-19-99

E-mail: Yelisseyeva@yandex.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.



МАЛКИНА Е.Л.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотрены теоретические основы налогового учета по налогу на прибыль организаций, взаимосвязь величины налога и финансового результата полученного организацией.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налог на прибыль, прибыль организаций.

In article theoretical bases of the tax account under the profit tax of the organisations, interrelation of size of the tax and financial result received by the organisation are considered.

Key words: taxes, the taxation, the profit tax, profit of the organisations.

Налог на прибыль – это федеральный налог, регулируемый главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации, которая постоянно изменяется и дополняется, в связи с изменениями, как экономики России, так и международных экономических отношений. Однако постоянное экспериментирование с законодательной базой по налогу на прибыль часто не позволяет предприятиям правильно ориентироваться в порядке исчисления налогооблагаемой базы, что приводит в конечном итоге к спорам и разногласиям с налоговыми органами. Формирование прибыли предприятия осуществляться исходя из разности между доходами и расходами предприятия (рисунок 1).

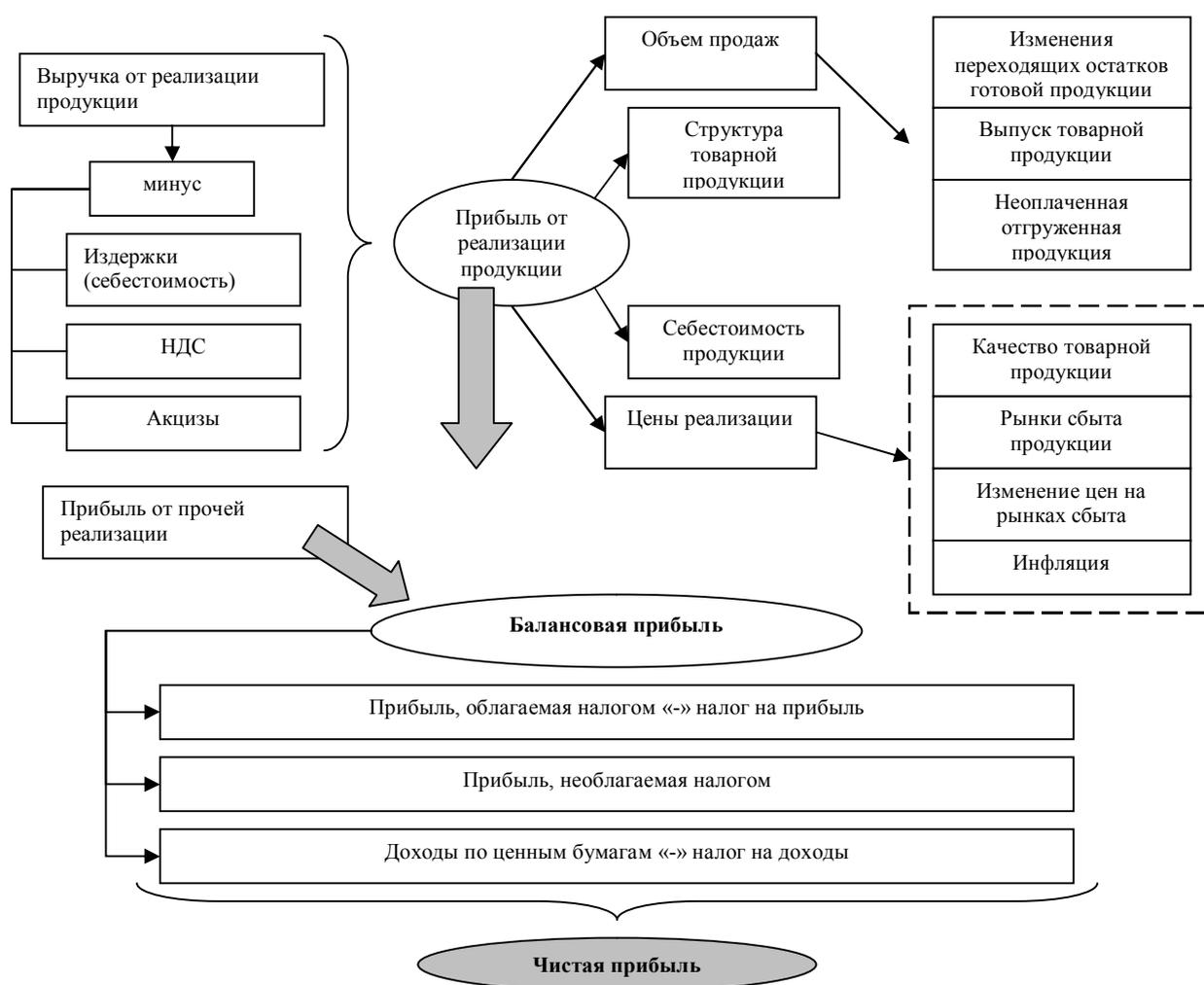


Рисунок 1 – Формирование прибыли предприятия

На прибыль оказывают влияние различные факторы, следовательно, экономический субъект, предполагающий получение прибыли, должен стремиться к обладанию наибольшей информацией. В современной экономической теории выделяют несколько видов прибыли (рисунок 2).

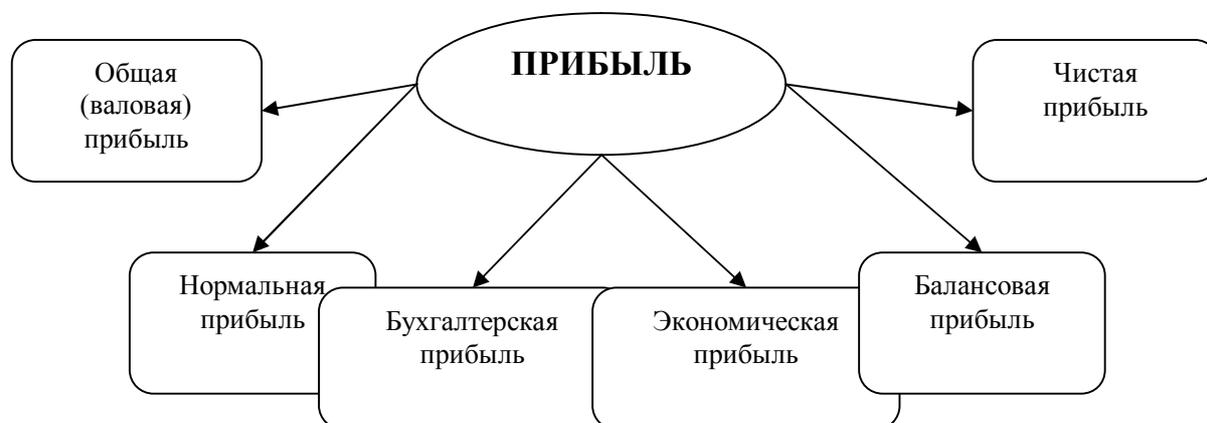


Рисунок 2 – Виды прибыли

В зависимости от того, кто является плательщиком налога на прибыль и что признается объектом налогообложения, налоговая база определяется по-разному (рисунок 3).

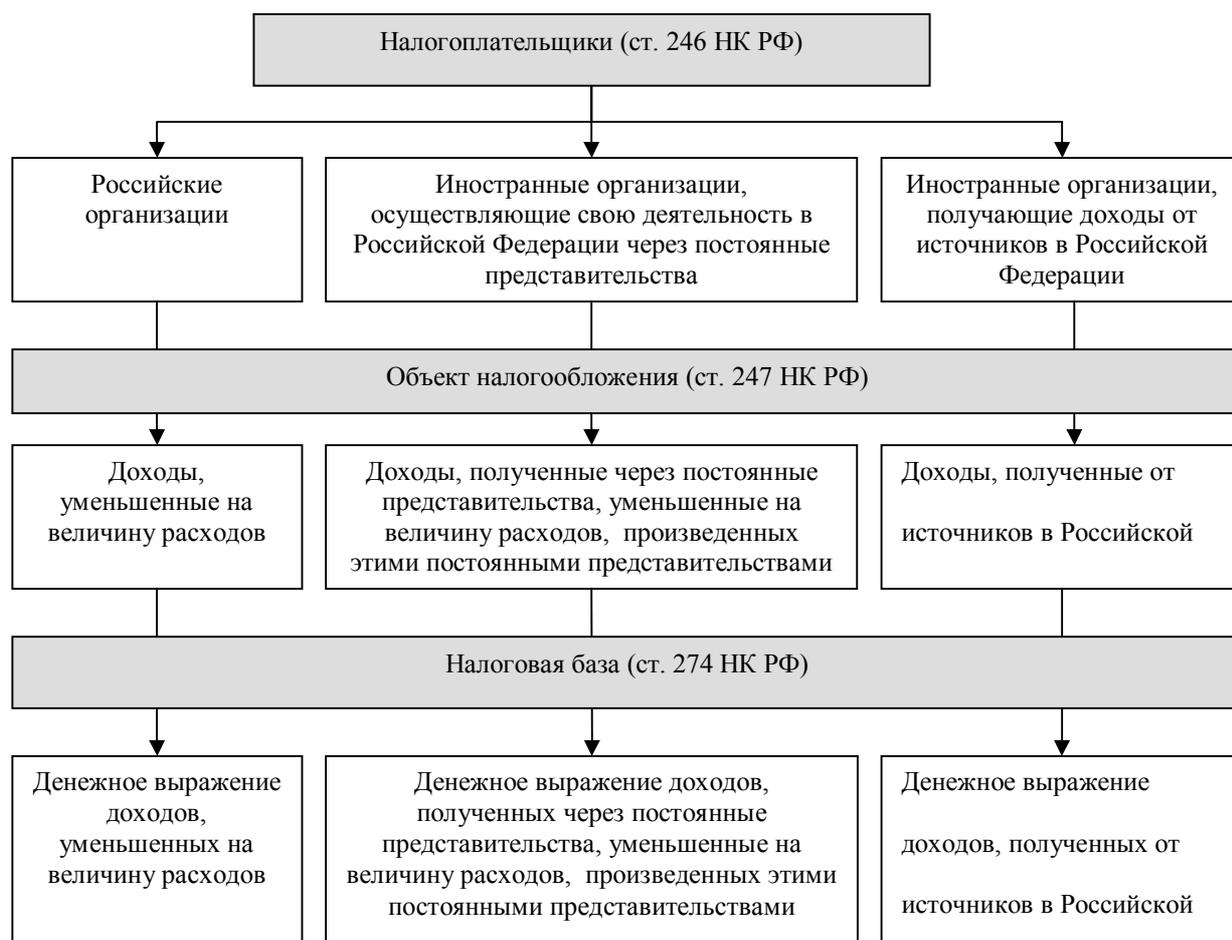


Рисунок 3 – Определение налоговой базы в зависимости от налогоплательщика и объекта налогообложения

Доходы, учитываемые для целей налогообложения прибыли, определяются в соответствии со статьей 248, 249, 250 Налогового кодекса. В статье 251 указаны доходы, которые не учитываются при определении налоговой базы.

Доходы, стоимость которых выражена в иностранной валюте или условных единицах, учитываются в совокупности с доходами, стоимость которых выражена в рублях. Доходы определяются на основании первичных документов, документов налогового учета и других документов, подтверждающих полученные налогоплательщиком доходы [1].

После определения доходов организации, которые учитываются для целей налогообложения, а также доходов, которые не учитываются при определении налоговой базы, необходимо определить расходы, понесенные организацией. Расходы в соответствии со статьей 252 Налогового кодекса – это обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. При этом расходы подразделяются на расходы от производства и реализации (прямые и косвенные) и внереализационные расходы. Применительно к расходам также определяются расходы, которые не учитываются для целей налогообложения. Они определяются в соответствии со статьей 270 Налогового кодекса. При определении расходов необходимо определить учитываются ли данные расходы в полном объеме или в соответствии с нормами, установленными законодательством.

Исходя из данных налогового и бухгалтерского учета, формируется налоговая база по налогу на прибыль, при этом налог определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Порядок исчисления налога и авансовых платежей определяется статьями 286, 288 Налогового кодекса Российской Федерации (рисунок 4).

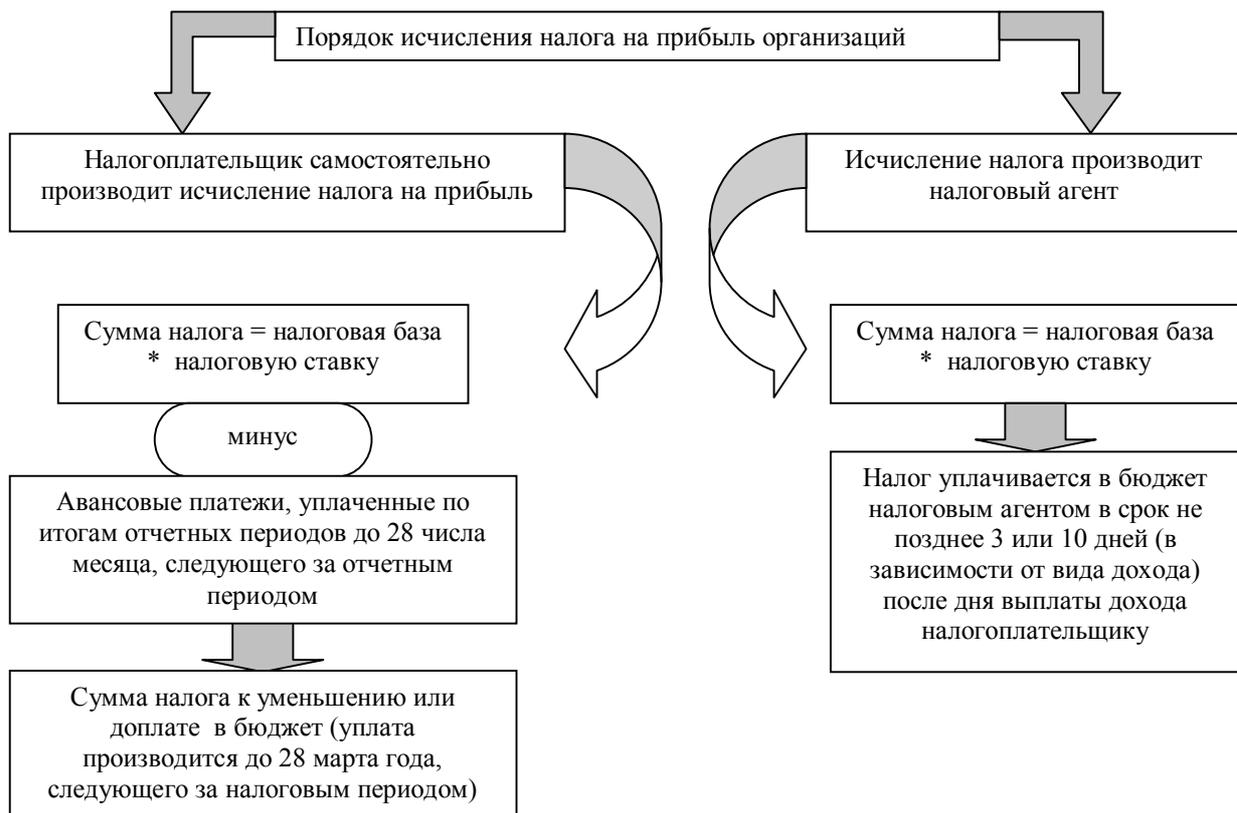


Рисунок 4 – Порядок исчисления налога на прибыль организаций

Налоговая ставка по налогу на прибыль устанавливается в размере 20%, за исключением случаев, предусмотренных статьей 284 НК РФ.

В соответствии со статьей 286 Налогового кодекса, по итогам каждого отчетного периода налогоплательщики исчисляют сумму авансового платежа, исходя из ставки налога и прибыли, подлежащей налогообложению, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания отчетного периода. При этом налоговым периодом

признается календарный год, а отчетными периодами являются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Сумма авансового платежа может рассчитываться исходя из фактически полученной прибыли или в порядке, предусмотренном статьей 286 (рисунок 5).

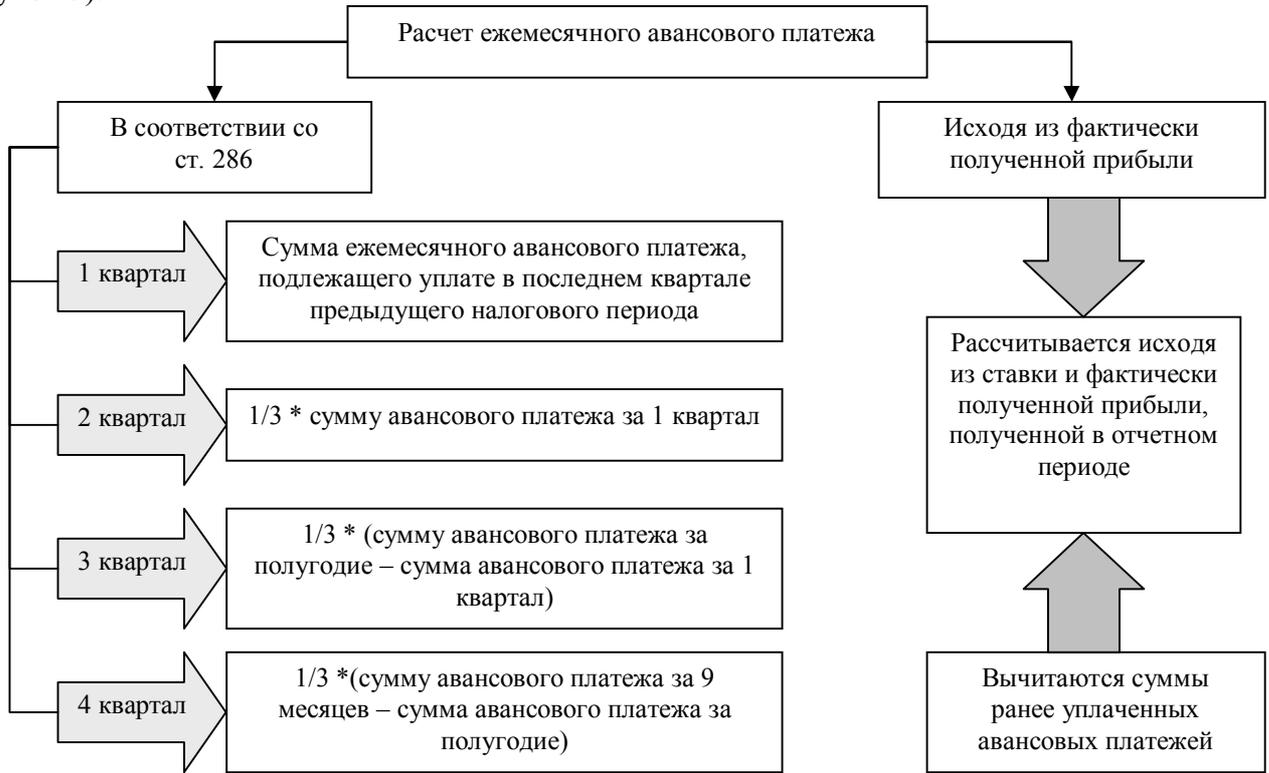


Рисунок 5 - Исчисление авансовых платежей по налогу на прибыль

Отчетными периодами для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли, признается месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года. Система уплаты авансовых платежей не может изменяться налогоплательщиком в течение налогового периода.

Если у организации за предыдущие четыре квартала доходы от реализации не превышали в среднем 3 миллионов рублей за каждый квартал, то уплачиваются только квартальные авансовые платежи по итогам отчетного периода. Авансовые платежи уплачиваются не позднее 28 числа месяца, следующего за отчетным периодом, а сумма налога по итогам налогового периода не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Уплаченные авансовые платежи по итогам отчетных периодов зачисляются в счет уплаты налога по итогам налогового периода. Если выплаты производит налоговый агент, то он обязан перечислить соответствующую сумму налога в течение 3 дней после дня выплаты денежных средств иностранной организации или иного получения доходов иностранной организацией. По доходам, выплачиваемым налогоплательщикам в виде дивидендов, процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, налог перечисляется в бюджет налоговым агентом в течение 10 дней со дня выплаты дохода [2].

В соответствии со статьей 289 Налогового кодекса, налогоплательщики, независимо от наличия у них обязанности по уплате налога и (или) авансовых платежей по налогу, обязаны по истечении каждого отчетного и налогового периода представлять в налоговые органы по месту своего нахождения и месту нахождения каждого обособленного подразделения соответствующие налоговые декларации. Налогоплательщики представляют налоговые декларации за отчетный период не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода. Налоговые декларации по итогам налогового периода

представляются налогоплательщиками не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом [3].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что для определения налоговой базы по налогу на прибыль не достаточно данных бухгалтерского учета, организации необходимо дополнительно вести налоговый учет. В учетной политике организации необходимо определить порядок учета доходов и расходов. Ставка налога на прибыль зависит от вида полученного дохода и статуса плательщика данного налога.

В соответствии с требованиями главы 25 НК РФ, расчет налога на прибыль организация должны производить на основе данных налогового учета. Он необходим также для обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей в целях контроля за правильностью исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль.

Налоговый учет – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ [2].

Налоговый учет должен быть организован таким образом, чтобы обеспечить возможность непрерывного отражения в хронологической последовательности фактов хозяйственной деятельности, систематизации указанных фактов (учет доходов и расходов) и формирования показателей налоговой декларации по налогу на прибыль.

Законодатель предусмотрел различные варианты обобщения информации для целей налогового учета. Для систематизации и накопления информации, например, о доходах и расходах, формирующих налоговую базу по налогу на прибыль организации, могут быть использованы регистры бухгалтерского учета, регистры налогового учета, дополненные необходимыми реквизитами (при недостаточности информации для определения налоговой базы), аналитические регистры налогового учета [2].

Таким образом, налогоплательщик может выбрать одну из моделей налогового учета с учетом степени его автономности по отношению к системе бухгалтерского учета.

Первая модель предусматривает использование самостоятельных аналитических регистров налогового учета, при этом налоговый учет ведется параллельно с бухгалтерским (рисунок 6).

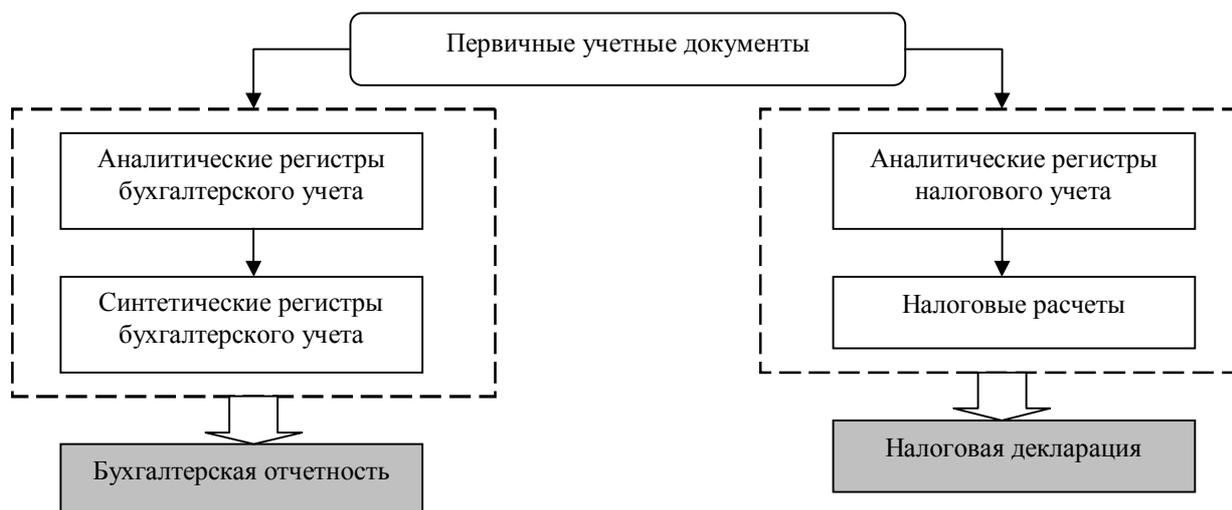


Рисунок 6 – Схема формирования показателей налоговой декларации в соответствии с первой моделью налогового учета

Аналитические регистры налогового учета составляются на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным налоговым законодательством, и представляют собой сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период. Регистры налогового учета формируются по всем операциям, которые учитываются для целей налогообложения. Налогоплательщик

самостоятельно определяет, по каким объектам учета он должен разработать и утвердить формы регистров налогового учета, в которых должны быть представлены все данные, необходимые для правильного определения показателей налоговой декларации.

Преимуществом данной модели является то, что она дает реальную возможность получать данные для формирования налоговой базы непосредственно из налоговых регистров. При этом исключаются ошибки в исчислении налоговой базы, поскольку показатели налоговых регистров формируются в соответствии с требованиями налогового законодательства, а не бухгалтерского учета. Взаимодействие двух систем учета при использовании этой модели сводится к минимуму. Общими для бухгалтерского и налогового учета являются лишь данные первичных документов.

Вместе с тем такое параллельное ведение двух видов учета требует значительных затрат, связанных с необходимостью создания в организации отдела или группы налогового учета, привлечения высококвалифицированных специалистов для разработки налоговых регистров, системы документооборота и программных продуктов, модернизации учетного процесса и вычислительной техники.

В основу второй модели положены данные, формируемые в системе бухгалтерского учета. При этом регистры бухгалтерского учета дополняются реквизитами, необходимыми для определения налоговой базы (рисунок 7).

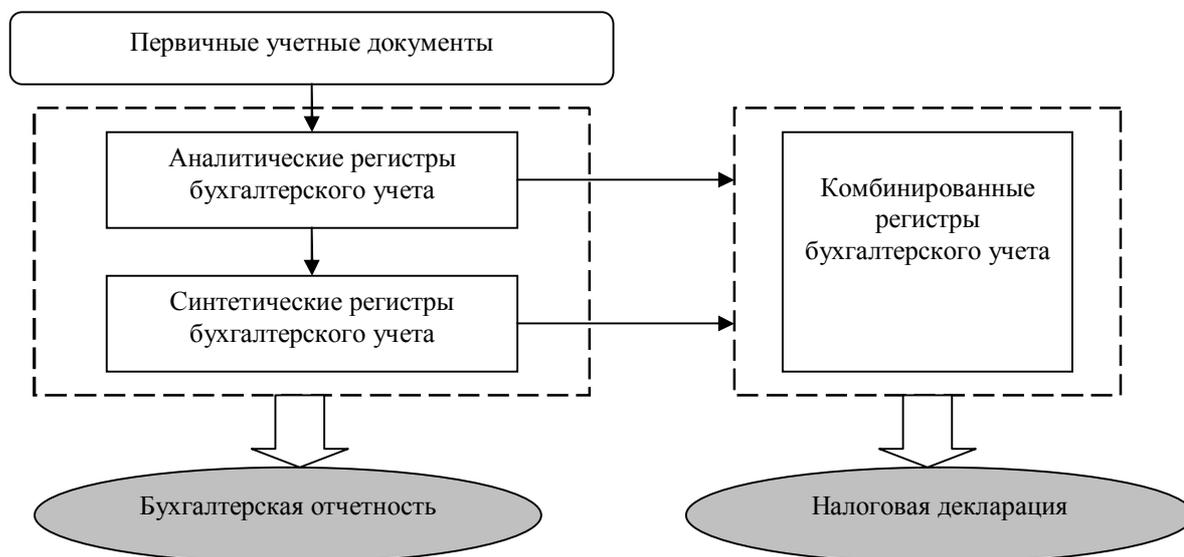


Рисунок 7 – Схема формирования показателей налоговой декларации в соответствии со второй моделью налогового учета

Однако, в тех случаях, когда требуется определить стоимость приобретенных материально-производственных запасов или основных средств, учесть убыток от реализации основных средств или по операциям уступки права требования согласно правилам бухгалтерского учета и налогового законодательства, либо когда организация выбирает разные способы начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам для целей бухгалтерского и налогового учета, применение комбинированных регистров практически невозможно.

В третьей модели используются регистры и бухгалтерского, и налогового учета. В том случае, если порядок группировки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения не отличается от порядка, установленного правилами бухгалтерского учета, целесообразно применять бухгалтерские регистры. Налоговые регистры вести не обязательно.

Для налогового учета операций по реализации продукции (работ, услуг) собственного производства, например, можно использовать данные регистров бухгалтерского учета, поскольку порядок группировки доходов от реализации в бухгалтерском и налоговом учете

почти идентичен. В том случае, если необходимы незначительные корректировки данных бухгалтерского учета для целей налогообложения, могут быть использованы бухгалтерские справки. При различных правилах учета целесообразно наряду с бухгалтерскими регистрами применять аналитические регистры налогового учета (рисунок 8).

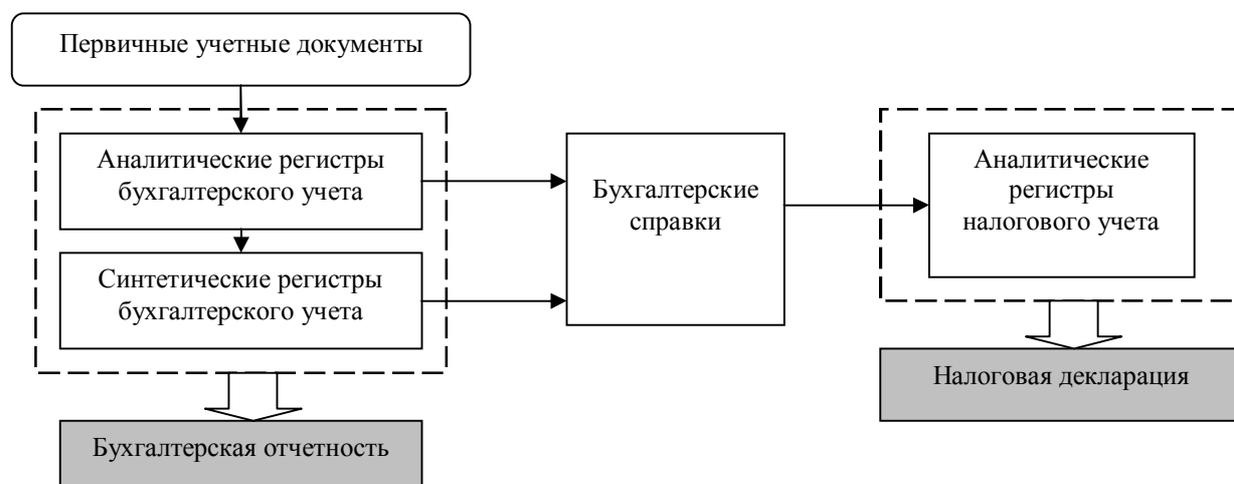


Рисунок 8 – Схема формирования показателей налоговой декларации в соответствии с третьей моделью налогового учета

В отличие от модели 1 в данной модели основанием для составления аналитических регистров налогового учета являются не первичные учетные документы, а регистры бухгалтерского учета и бухгалтерские справки.

Такая модель позволяет в максимальной степени использовать данные бухгалтерского учета и, в конечном счете, сближает две системы учета.

При этом требуется разработка методологических и организационных основ, обеспечивающих возможность рационально, с наименьшими финансовыми затратами вести оба вида учета.

Данные налогового учета за отчетный (налоговый) период систематизируются и накапливаются в аналитических регистрах налогового учета. Именно регистры должна иметь организация для подтверждения расчета налога на прибыль.

Система налогового учета разрабатывается организацией самостоятельно. Ни налоговые, ни иные органы согласно ст. 313 НК РФ не вправе устанавливать обязательные для организаций формы документов налогового учета.

Порядка ведения налогового учета, определенного организацией должен быть закреплен в учетной политике организации для целей налогообложения (она также называется налоговой политикой) и применяться последовательно от одного налогового периода к другому.

Для ведения налогового учета могут быть использованы как бухгалтерские, так и аналитические регистры налогового учета. Требования к аналитическим регистрам налогового учета установлены в ст. 313 и 314 НК РФ, требования к регистрам бухгалтерского учета – в ст. 10 Федерального закона «О бухгалтерском учете». Но в отличие от регистров бухгалтерского учета систематизация данных первичных учетных документов в регистрах налогового учета производится на основе их группировки без отражения на счетах бухгалтерского учета. Это главная отличительная особенность регистров налогового учета.

Несмотря на то, что налоговым законодательством установлен принцип самостоятельности налогоплательщиков при разработке форм аналитических регистров налогового учета, в ст. 313 НК РФ приведен перечень обязательных реквизитов регистров для определения налоговой базы (рисунок 9).



Рисунок 9 – Обязательные реквизиты регистров налогового учета

Для оказания практической помощи организациям-налогоплательщикам Министерством Российской Федерации по налогам и сборам рекомендована система налогового учета для исчисления прибыли в соответствии с нормами главы 25 НК РФ. Все предлагаемые регистры подразделены на группы (рисунок 10).

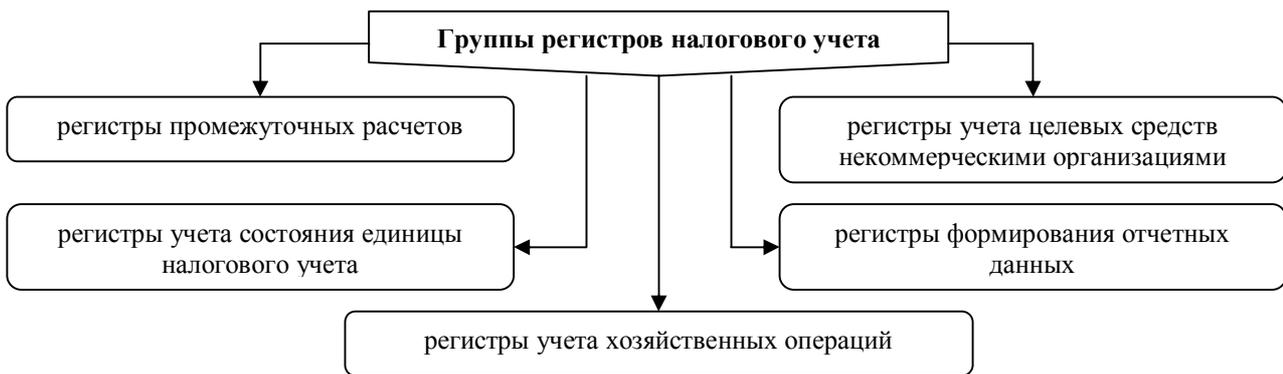


Рисунок 10 – Группы регистров налогового учета

Система регистров налогового учета, рекомендованная МНС России, на наш взгляд, может быть применена в том случае, если организация - налогоплательщик использует первую модель налогового учета, при которой бухгалтерский и налоговый учет ведутся параллельно. Использование системы регистров налогового учета позволит регистрировать, систематизировать и обобщать всю необходимую информацию в целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль. Налогоплательщики исчисляют налоговую базу на основе данных налогового учета. Данные налогового учета – данные, которые учитываются в разработочных таблицах, справках бухгалтера и иных документах налогоплательщика, группирующих информацию об объекте налогообложения (рисунок 11).

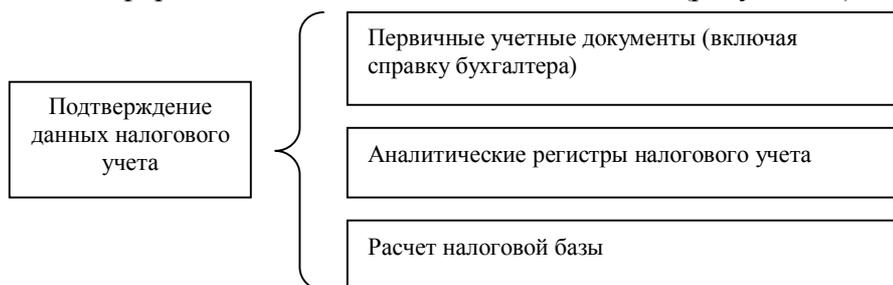


Рисунок 11 – Документы, подтверждающие данные налогового учета

При этом формирование данных налогового учета предполагает непрерывность отражения в хронологическом порядке объектов учета для целей налогообложения. На предприятии организуется аналитический учет таким образом, чтобы он раскрывал порядок формирования налоговой базы [2]. Расчет налоговой базы должен содержать данные, перечисленные в статье 315 Налогового кодекса (рисунок 12).



Рисунок 12 – Расчет налоговой базы для исчисления налога на прибыль организации

Таким образом, для того чтобы определить налоговую базу по налогу на прибыль, предприятие обязано вести учет (бухгалтерский и налоговый) доходов и расходов организации на основе данных первичных документов, регистров аналитического учета и других документов. При определении расходов необходимо определить учитываются ли данные расходы в полном объеме или в соответствии с нормами, установленными законодательством. После определения налоговой базы производится исчисление и уплата налога в бюджет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов, В.Б. Кейнсианская модель макроэкономического регулирования: возможность использования в современной экономике [Текст] / В.Б. Акулов. - М.: 1993. - 321 с.
2. Аникин, А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 4-е изд. [Текст] / А.В. Аникин. - М.: Политиздат, 1985. - 367 с.
3. Бартенев, С.А. Экономические теории и школы (история и современность) [Текст] / С.А. Бартенев. - М: ЮНИТИ, 1997. - 188 с.

Малкина Елена Леонидовна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: leka_1377@mail.ru

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 331.101.262 + 658.5] : 334.716

НИКИТИН С.А., БАРАНОВ И.В.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению показателей, характеризующих организационно-технический уровень предприятия и его персонала, которые определяют качество производственного потенциала.

Ключевые слова: производственный потенциал, качество потенциала, технический уровень, организационный уровень, уровень качества кадров.

The article is devoted to the activities characterizing logistical standards of an enterprise and it is personnel which define the productive potential quality.

Key words: industrial potential, quality potential, technical level, organization level, personnel quality level.

Оценить качество экономического потенциала, которым располагает предприятие, важно как с точки зрения предприятия обоснованных и реальных плановых заданий по степени использования своих ресурсов, так и с точки зрения планирования самого процесса организационного и технического совершенствования производственной системы.

На наш взгляд целесообразно описать качество экономического потенциала производственной системы, используя три измерителя: технический уровень; уровень качества кадров; организационный уровень.

Измеритель технического уровня призван характеризовать потенциальные возможности средств труда, которыми располагает производственная система (желательно в расчете на единицу их стоимости). В такой постановке измеритель технического уровня не должен отражать таких факторов, как совершенство конструкции выпускаемых изделий, их эксплуатационные качества, возможность изготовления продукции определенного класса (например, по точности обработки, используемым материалам, весовым и габаритным характеристикам и т. д.), хотя в обиходе, употребляя термин «технический уровень», чаще всего имеют в виду именно эти факторы.

Измеритель технического уровня должен характеризовать техническое совершенство применяемых средств труда, потенциальную производительность оборудования, эффективность применяемых технологических процессов.

Поэтому, необходимо отдельно оценивать качество основных фондов и технологических процессов. Однако в заготовительных и обрабатывающих производствах технологические процессы в основном определяются составом оборудования; в то же время в сборочных производствах, преобладающих, например, в судостроении, применяемое в небольших количествах оборудование сравнительно мало влияет на эффективность производства (по сравнению с влиянием технологических процессов). Все это говорит о допустимости и полезности применения единого измерителя технического уровня.

Измеритель уровня качества кадров близок по своему назначению к измерителю технического уровня с той точки зрения, что он также оценивает качество элементов, составляющих производственную систему. Однако в современных условиях он приобретает особую важность в силу двух обстоятельств: дефицитности трудовых ресурсов, определяющих зачастую реальные производственные мощности предприятий; невозможности повышения экстенсивного использования трудовых ресурсов (аналогично,

например, повышению коэффициента сменности оборудования) и ограниченных возможностей интенсификации труда, повышения его напряженности (психофизиологические и социальные ограничения). Таким образом, потенциальные возможности трудовых ресурсов могут увеличиваться только лишь за счет повышения их качества, т. е. квалификации, образования, стабильности, опыта и т. д.; оценить эти характеристики кадров и призван измеритель уровня качества кадров.

Несколько отлучно назначение измерителя организационного уровня, призванного оценивать не качество элементов, составляющих систему, а качество структуры и связей системы как единого целого. Проблема создания объективных количественных измерителей качества экономического потенциала уже в течение длительного времени привлекает внимание многих исследователей. За это время опубликовано значительное число предложений и создан целый ряд методик, большинство из которых не решают поставленных перед ними задач. В то же время их анализ позволяет сформулировать общие требования к измерителям качества экономического потенциала, главнейшие из которых сводятся к следующему:

- по своему назначению методы оценки качества экономического потенциала должны быть аналитическими, дающими возможность выбирать оптимальную стратегию развития системы (по заданным критериям эффективности) ;

- между измерителями качества экономического потенциала и показателями эффективности функционирования системы должна существовать достаточно тесная корреляция;

- измерители должны быть удобными для использования в максимально широком диапазоне уровней производственных систем;

- необходимо иметь возможность оценивать качество экономического потенциала системы, даже не располагая данными об эффективности ее функционирования, т. е. должны оцениваться свойства системы и соответствующих ее элементов, а не результаты деятельности;

- должно быть обеспечено единообразие методов оценки различных составляющих экономического потенциала, возможность совместного использования частных методик.

Возможно использование в качестве эталонов при оценке качества экономического потенциала устойчивых констант, имеющих строгий математический смысл. Однако еще многие объективные характеристики производственной системы и составляющих ее элементов не сформулированы на уровне строгих понятий, не говоря уже о количественном их выражении. Следует выбрать хотя и менее строгий, но практически осуществимый в современных условиях метод оценки качества экономического потенциала.

Лучшим из таких методов может быть признан метод экспертной оценки на основе стандартных формализованных таблиц оценочных критериев, где каждое из известных технических и организационных решений оценивается условным баллом.

Этот подход реализован в отраслевых методиках оценки технического и организационного уровня. В силу единства методического аппарата упомянутых методик целесообразно подробно рассмотреть лишь одну из них – методику оценки организационного уровня.

Основная цель оценки организационного уровня состоит в оценке степени совершенства организации производства, которая будет определяться степенью достижения такого сочетания и соединения основных элементов производства – орудии труда, предметов труда и самого труда, при котором они используются наиболее качественно и полно.

Поэтому наилучшим измерителем организационного уровня любой производственной системы явилась бы величина, показывающая, насколько эффективность рассматриваемой системы (участка, цеха, предприятия) ниже, чем у системы, состоящей из тех же элементов, но организованной идеальным образом. Но на практике идеальная организация, которая могла бы послужить эталоном для сравнения не достигнута, даже теоретически представить себе идеальную организацию на современном уровне развития науки не удается.

Остается единственный выход – принять в качестве эталона лучшие из известных в настоящее время организационных решений. Это могут быть и решения, осуществленные на практике передовыми предприятиями (например, централизация вспомогательных служб), и эталонные показатели, полученные экстраполяцией лучших современных достижений (например, охват технически обоснованными нормами 100% работ); наконец, часть эталонов может быть получена и на основании прогнозных оценок (например, полная автоматизация сбора и обработки управленческой информации). Большие затруднения встречаются и при построении шкалы оценок.

Принципиальное значение имеет выбор количества и номенклатуры оцениваемых характеристик организации. На первый взгляд для объективной оценки организационного уровня принимают во внимание все аспекты деятельности организации. При разработке некоторых методик были предприняты попытки максимально расширить набор оцениваемых организационных параметров. Это сделало методики громоздкими и усложнило расчеты по ним, но более существенным недостатком подобного подхода явилось то, что по мере увеличения количества оцениваемых параметров качество оценки понизилось [1].

Причиной этому было то, что далеко не все параметры организации могут быть описаны количественными измерителями. Если же для оценки какого-либо параметра приходится прибегать к качественным определениям типа «хорошо – плохо», «рационально – нерационально», «достаточно – недостаточно» и т. д., то это делает оценку сильно зависящей от субъективного мнения людей, осуществляющих оценку. Разные люди, оценивая организационный уровень одного и того же цеха, весьма сильно расходятся в своих субъективных оценках, что ставит под сомнение объективность и сопоставимость оценки организационного уровня.

Выход из противоречия между качеством и количеством оценок удалось найти благодаря наличию сильно выраженной автокорреляции между отдельными аспектами организации. Связи между элементами любой производственной системы тесны, и их взаимодействие строится таким образом, что качество различных аспектов организации в сильной степени выравнивается между собой. Невозможно, скажем, представить себе завод, на котором была бы прекрасно организована узкая специализация рабочих мест, но при этом отсутствовала централизованная система их комплексного обслуживания. Такой завод просто не смог бы нормально работать, и узкоспециализированные рабочие то и дело простаивали бы из-за отсутствия заготовок, деталей, инструмента и т. д. Узкая специализация требует надежного обслуживания; зная уровень специализации на интересующем нас предприятии, можно с достаточной точностью говорить и об уровне обслуживания рабочих мест, даже не занимаясь специально его оценкой. Это явление и можно назвать автокорреляцией организационных характеристик.

Благодаря наличию автокорреляции, даже располагая точными количественными методами оценки каждой организационной характеристики, не было бы необходимости всякий раз делать все «замеры». Нужно, задаваясь требуемой точностью, отобрать необходимое и достаточное число характеристик, по которым и оценивать организационный уровень. Практически эта задача выглядит еще проще: нужно выбрать лишь те характеристики организации, которые поддаются достаточно строгой количественной оценке, и по ним судить об организационном уровне производственной системы в целом.

Заметим, что для оценки организационного уровня предлагаются разные направления и соответствующие им показатели, зачастую исчисляемые несколькими десятками. На наш взгляд, заслуживает внимания предложение автора работы [3], который предлагает использовать восемь частных показателей организационного уровня производства. К ним относятся следующие коэффициенты: загрузки оборудования; сменности работы оборудования; нормирования труда; использования рабочего времени; удельный вес технически обоснованных норм; ритмичности выпуска; обслуживания рабочих мест по планоно – предупредительной системе; использования производственной площади.

Для повышения объективности оценки состояния организации производства, необходимо определить значимость отдельных направлений его развития. Для этого экспертным путем следует найти коэффициент экономической значимости частных показателей α_i , используемые при расчете обобщающего показателя организационного уровня производства (K_{OUI}) по выражению:

$$K_{OUI} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot \gamma_{oi}, \quad (1)$$

где n – число частных показателей организационного уровня производства;

α_i – коэффициент значимости I – го частного показателя организационного уровня производства;

γ_{oi} – I – й частный показатель организационного уровня производства.

Аналогично оценивается и технический уровень. В качестве частных показателей технического уровня производства принимаем: удельный вес прогрессивного оборудования в парке; удельный вес оборудования в возрасте до 10 лет; удельный вес прогрессивной контрольно – измерительной аппаратуры; удельный вес прогрессивных технологических процессов; удельный вес механизированных погрузочно – разгрузочных и транспортно – складских работ; коэффициент использования сырья и материалов; степень охвата рабочих механизированным и автоматизированным трудом; уровень механизации и автоматизации слесарно – сборочных работ.

Многообразие путей и методов организации производственной системы выдвигает еще одну проблему: на каком иерархическом уровне вести оценку? Диапазон возможных вариантов довольно широк – от предприятия в целом до рабочего места. Чтобы избежать разнобоя, целесообразно приурочить все оценки по возможности к одному иерархическому уровню – уровню рабочих мест, ибо именно на этом уровне организация производственной системы оказывает непосредственное влияние на уровень производительности труда – основную составляющую эффективности производства.

Поскольку оценка эффективности производства ведется в разрезе отдельных видов производства, то и качество экономического потенциала также признано необходимым оценивать отдельно для каждого вида производства.

Обобщающий показатель технического уровня производства ($K_{ТУ}$) составит:

$$K_{ТУ} = \sum_{g=1}^m \beta_g \cdot \gamma_{tg}, \quad (2)$$

где m – число частных показателей технического уровня;

β_g – коэффициент значимости g – го частного показателя технического уровня;

γ_{tg} – g – й частный показатель технического уровня производства.

Для каждого производства важнейшими показателями являются рост производительности труда и повышение конкурентоспособности (качества) выпускаемой продукции. На каждом предприятии в большей или меньшей степени в различное время будет сказываться влияние технического или организационного уровня. Экспертным или расчетным методом можно определить коэффициенты значимости технического σ_T и организационного σ_O уровней и учесть их при расчете комплексного показателя организационно – технического уровня производства K_{OTUI} :

$$K_{OTUI} = \sigma_T \cdot K_{ТУ} + \sigma_O \cdot K_{OUI}. \quad (3)$$

Учитывая, что организационные усовершенствования требуют гораздо меньших затрат, нежели внедрение новой техники и технологии, напрашивается вывод о целесообразности повышения качества экономического потенциала главным образом за счет совершенствования организации труда и управления. В то же время настаивает другая

тенденция. Дисперсия значений организационного уровня относительно средней его величины существенно ниже, чем дисперсия значений технического уровня. Если передовые в техническом отношении заводы далеко обгоняют отстающих по уровню техники и технологии, то в области организации дистанция, отделяющая лучших от худших, значительно меньше. Следовательно, действуют регулирующие факторы, среди которых главное место, на наш взгляд, занимает действующая система используемых методов управления, которая нивелирует организационный уровень предприятий.

К тому же для организационного уровня характерна гораздо большая инертность, чем для технического. Ни на одном из изучаемых предприятий организационный уровень не растет больше чем на 0,02 в год, а средние темпы его прироста вдвое ниже. В то же время темпы роста технического уровня могут достигать 0,05 и более в год и их предел определяет величина затрат на техническое перевооружение производства.

Повышение же организационного уровня всегда требует изменения структуры и внутренних связей производственной системы, ощутимых усилий большого числа людей и непосредственно затрагивает их интересы. Это ведет к тому, что руководители предприятий и подразделений неохотно идут на коренную организационную перестройку, заметно повышающую организационный уровень предприятий. Реально достижимые темпы роста организационного и технического уровней (в качестве своеобразных нормативов) необходимо всегда иметь в виду при планировании эффективности производства.

Характеристики различных уровней технического и организационного совершенства производственной системы являются, по сути дела, неким макетом плана повышения эффективности производства, так как их формулировки содержат укрупненную номенклатуру и последовательность выполнения мероприятий по повышению организационного и технического уровней. Рассмотренные методики позволяют даже найти оптимальный вариант такого плана, ибо дают возможность выбрать те направления организационного и технического прогресса, которые в конкретных условиях предприятия обеспечат заданный прирост эффективности производства при минимальных затратах.

В значительно меньшей степени, чем вопросы оценки технического и организационного уровней, разработан вопрос оценки качества кадров. Хотя в практике управления промышленностью это понятие используется постоянно и ему отводится важное место в обосновании управленческих решений, о необходимости его количественного определения заговорили сравнительно недавно. Какие-либо законченные методические разработки по этому вопросу до настоящего времени отсутствуют. Необходимо поэтому сделать ряд вводных замечаний.

Говоря о качестве кадров как об одной из характеристик экономического потенциала, целесообразно ограничиться лишь оценкой рабочих кадров; качество управленческих кадров, к которым применимы несколько иные критерии оценки, следует рассматривать как одну из характеристик системы управления.

Принципиально качество рабочих кадров тоже можно оценить с помощью таблиц оценочных критериев, подобно организационному и техническому уровням. Однако большая однородность критериев оценки качества рабочих кадров (т. е. независимость их от вида производства и т. д.) и большая формализованность оценочных критериев позволяют выбрать более строгий путь.

Можно выделить группу характеристик рабочих кадров, обладающих достаточной количественной и качественной определенностью и в то же время непосредственно влияющих на производительность труда. Среди них: возраст; квалификация; образование; стаж работы по специальности; владение смежными профессиями; устойчивость (характеристика, противоположная текучести); социальные качества (дисциплина, общественная активность и т. д.). Перечень характеристик рабочих кадров может быть дополнен еще рядом показателей [2].

Количественные оценки каждой из перечисленных характеристик могут быть получены из действующих форм отчетности по кадрам; однако наиболее достоверную и

полную информацию в любых разрезах можно получить непосредственно из массивов подсистемы АСУ «Кадры».

Используя методы математической статистики можно определить взаимосвязь между повышением важнейших показателей деятельности предприятия и факторами, определяющими качество рабочей силы:

$$\gamma = f(\chi_1, \chi_2, \chi_3, \dots, \chi_n), \quad (4)$$

где γ - функция отражающая экономические показатели работы предприятия (производительность труда, рентабельность производства и т.д.);

χ_i - фактор – аргумент, отражающий i – й показатель качества рабочей силы или организационный уровень производства.

Опыт оценки качества экономического потенциала большой группы предприятий позволяет сделать ряд выводов, важных для дальнейшего развития системы управления эффективностью.

Прежде всего статистика подтверждает хорошую корреляцию между значениями показателей организационного и технического уровней, с одной стороны, и показателями эффективности производства (прежде всего индексом производительности труда) - с другой.

Характер полученных зависимостей говорит и о большом влиянии, которое оказывают организационный и технический уровни производственной системы на эффективность производства. На каждый процент прироста организационного уровня приходится около трех процентов прироста производительности труда, на каждый процент технического уровня — около двух процентов [1]. Это подтверждает важность учета качества экономического потенциала при планировании эффективности производства, а также свидетельствует о больших резервах роста эффективности за счет планомерного повышения организационного и технического уровней предприятий. Правда, при оценке величины этих резервов необходимо помнить о значительной автокорреляции между показателями организационного и технического уровней: как правило, заводы, имеющие высокий организационный уровень, отличаются и более высоким техническим уровнем; это обстоятельство требует заметно снизить оценку потенциальной эффективности повышения организационного и технического уровней. Оценить пределы «извлекаемости» этих резервов позволяет анализ организационного и технического уровней разных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев, В.Н. Организация производства [Текст] / В.Н. Васильев.– М.: Машиностроение, 1993.- 386с.
2. Радько, С.Г. Анализ и оценка трудового потенциала: Монография [Текст] / С.Г., Радько. – СПб: Просвещение, 2005. – 136с.
3. Солдак, Ю.М. Производственные системы: организация и перспективы развития [Текст] / Ю.М. Солдак. - М: Машиностроение, 1993. – 128с.

Никитин Святослав Аркадьевич

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Доктор экономических наук, профессор
Тел.: 8 (486-2) 45-41-35
E-mail: anngor88@mail.ru

Баранов Иван Васильевич

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант
Тел.: 8-915-505-1000
E-mail: Director_orel@mail.ru

ЭЛЕМЕНТЫ ПЛАНА ПРОГРАММНО ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ ПЛАНА ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

На основе известных значений основных конечных показателей функционирования предприятия (объемов производства продукции в стоимостном выражении, расчетного объема потребности рынка и др.), прогнозных значений эффективности производства и ожидаемых или фактических ограничений на ресурсы определяется минимально допустимый уровень повышения эффективности производства за счет интенсивных факторов. Методика формирования плана интенсификации производства с использованием элементов программно-целевого подхода может применяться на любом уровне управления

Ключевые слова: элементы плана интенсификации производства предприятия, организационно-технический уровень производства, система показателей, интенсификация, дерево целей, стратегический план

On basis of known values of main finite indices in enterprise functioning (production volumes in cost parameters, design volume of market demands and so on), forecasting values in productive efficiency and foreseeable or actual limits on resources a permissible minimum level of production efficiency enhancement at the expense of intensive factors is defined. The techniques of production intensity plan formation with the use of elements of software-purposeful approach can be applied at any level of control.

Key words: elements of plan of intensification of industrial production, organisational technical level of plan, system of indicators, intensification, tree of aims, strategic plan

В связи с переводом экономики на интенсивный путь развития, усилением воздействия научно технического прогресса, инноваций на повышение эффективности производства предприятий особое место приобретает вопрос измерения достигнутого организационно-технического уровня производства с помощью системы взаимосвязанных показателей. При этом предлагаются самые разнообразные классификационные признаки (факторы), на базе которых строится та или иная система показателей организационно-технического уровня производства (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация факторов, влияющих на технический и организационно – технический уровни производства

Факторы, влияющие на технический уровень	Факторы, влияющие на ОТУП
Уровень механизации и автоматизации производства	Уровень специализации производства
Уровень прогрессивности технологических процессов	Уровень кооперирования производства
Средний возраст технологических процессов	Коэффициент сменности работы технологического оборудования
Средний возраст технологического оборудования	Укомплектованность штатного расписания предприятия, %
Фондовооруженность труда работников предприятия	Уд.вес основных производственных рабочих в общей численности, %
Отношение стоимости нематериальных активов к численности персонала	Показатель текучести кадров за год, %
Размеры производственных площадей	Потери рабочего времени, %
Цены на оборудование	Показатель частоты травматизма
	Коэффициент параллельности
	Коэффициент прямоточности
	Коэффициент ритмичности

Система показателей может подвергаться влиянию различных факторов на конечный результат деятельности предприятия в рамках корреляционно-регрессионного анализа, где комплексный показатель позволяет на наш взгляд, однозначно оценить организационно-технический уровень производства предприятия, выявить резервы, дать инструментарий, необходимый при составлении планов повышения организационно-технического уровня производства и эффективности производства с учетом системного подхода [3].

Несмотря на достигнутые экономической наукой успехи в вопросах оценки, планирования и прогнозирования организационно-технического уровня производства остается много проблем в части комплексного его повышения, перехода от локальных мероприятий на основе модернизации оборудования к новой научно-технической политике, технологий пятого уровня с учётом отраслевых особенностей, которые нуждаются в дальнейшей разработке и теоретическом обоснования. Особенно это относится к предприятиям легкой промышленности, функционирующим в условиях рыночных отношений.

По данным статистики [4], ёмкость российского рынка товаров легкой промышленности превышает 20 млрд.рублей - на такую сумму денег население покупает за год товаров этой отрасли. И только 5 млрд. рублей из этой огромной суммы – отечественные изделия. Остальные изделия зарубежных производителей. Причины подобного дисбаланса - незаконный ввоз в Россию уже готовых товаров легкой промышленности, а также производство их в сфере «теневой экономики», технологическая отсталость предприятий легкой промышленности, нехватка оборотных средств и т.д. Легкая промышленность отдана на откуп регионам, которые не имеют достаточных инвестиций. Поэтому без регулярной модернизации производства и освоения новых технологий, современного высокопроизводительного оборудования предприятиям невозможно обеспечить конкурентоспособность продукции.

Таким образом, остаются вопросы в части перевооружения предприятий, так как организационно-технический уровень производства характеризует степень совершенства технической базы предприятия, которая направлена на выпуск конкурентоспособной продукции в требуемом ассортименте с учётом сохранения определенного уровня групп и видов свойств в отраслях, в том числе, в легкой промышленности (производственные, эргометрические, технические, экологические, эстетические, социальные и др.). При этом организационно-техническое развитие становится не целью, а лишь средством её достижения [2]. Целью определения организационно-технического уровня производства должно служить установление основных параметров техники, технологии организации и управления производством с учетом использования всех ресурсов и, в конечном итоге, эффективности производства.

Анализируя состояние дел в промышленности России, нетрудно убедиться в том, что предприятия в настоящее время вынуждены работать в экстремальных условиях, поэтому необходимо решить вопрос о саморегулировании процессов интенсификации производства и управления их деятельностью. Для этого каждое предприятие должно иметь чёткую систему внутрифирменного планирования, которая формирует не только рациональную производственную структуру предприятия и его организационно-технические возможности, но и обеспечивает неуклонный рост эффективности производства на основе его интенсификации.

Методика формирования плана интенсификации производства с использованием элементов программно-целевого подхода может применяться на любом уровне управления, поскольку приемы построения дерева целей и подцелей, обоснования вариантов достижения целей интенсификации, перехода от целей к совокупности управленческих работ и т.д. для предприятия, объединения, региона одинаковы [1].

Исходным моментом планирования является стратегический план развития предприятия, анализ фактической эффективности производства и прогноз ее основных тенденций на 5-10 лет [2]. При этом рассчитываются следующие показатели: затраты на

единицу созданной на предприятии чистой продукции; затраты на 1 руб. товарной продукции и прибыли; материалоемкость единицы чистой, товарной продукции и прибыли и др.

На основе известных значений основных конечных показателей функционирования предприятия, прогнозных значений эффективности производства и ожидаемых или фактических ограничений на ресурсы определяется минимально допустимый уровень повышения эффективности производства за счет интенсивных факторов. Например, при материалоемкости единицы прибыли b , заданной величине прибыли Π в общем лимите материальных ресурсов B (в стоимостном выражении) минимальная экономия материальных ресурсов ($\Delta \mathcal{E}_b^{\min}$) должна быть равна:

$$\Delta \mathcal{E}_b^{\min} = b\Pi - B, \quad (1)$$

минимальное снижение материалоемкости в абсолютной величине

$$\Delta b^{\min} = \Delta \mathcal{E}_b^{\min} \div \Pi, \quad (2)$$

в процентах к исходной материалоемкости (k_b)

$$k_b = (\Delta^{\min} \div b) \cdot 100 \%, \quad (3)$$

Аналогично рассчитываются первоначальные минимальные значения снижения трудоемкости, фондоемкости и энергоемкости производства. Вместо прибыли может фигурировать товарная продукция или другой основной для предприятия данной отрасли стоимостной показатель.

Для углубленного анализа возможностей снижения фондо-, материало-, энерго- и трудоемкости производства, повышения качества и технико-экономического уровня продукции целесообразно применять некоторые элементы программно-целевого подхода, а именно построение частных деревьев целей, соответствующих указанным направлениям интенсификации. Затем намеченные на их основе мероприятия координируются и включаются в единый план или комплексную программу интенсификации производства.

Дерево целей – графическое представление основной цели и совокупности работ по ее достижению, увязанных в определенную последовательность. При этом цель разбивается на подцели, каждая из них – на подцели более низкого ранга и т.д., вплоть до конкретных работ. Совокупность подцелей должна быть такой, чтобы их реализация обеспечивала достижение цели более высокого ранга. В дереве отражаются также отношения поддержки, конкурентности, нейтральности между подцелями [2].

В качестве примера рассмотрим направление интенсификации «снижение трудоемкости производства на предприятии» (цель 1) и соответствующее ему дерево целей. Реализация цели 1 связана с достижением двух основных подцелей: 1.1 – снижение нормативной, заложенной в проектной и плановой документации потребности в затратах труда на изготовление продукции предприятия; 1.2 – повышение производительности труда. В свою очередь, снижение потребности в затратах труда на изготовление продукции зависит от: разработки и внедрения в производство проектов новых малотрудоемких изделий (подцель 1.1.1); структурных сдвигов в выпуске в сторону менее трудоемкой продукции (подцель 1.1.2); повышение трудозатрат на производственную программу в связи с необходимостью улучшения качества продукции (подцель 1.1.3). Этот фактор противодействует подцелям 1.1.1 и 1.1.2. Реализация подцели 1.2 связана с повышением коэффициентов: использования труда в единицу времени (подцель 1.2.1); годового фонда рабочего времени (подцель 1.2.2); внутрисменного рабочего времени (подцель 1.2.3); квалификация рабочих (подцель 1.2.4); творческого потенциала рабочих (подцель 1.2.5) – и с уменьшением коэффициента непроизводительных потерь времени труда рабочих (подцель 1.2.6). В таблице.2 приведен четвертый ярус дерева целей. С нашей точки зрения, при структуризации подцелей повышения производительности труда следует учитывать, что специализация производства, механизация ручного труда, совмещение профессий, применение бригадной формы организации труда, прирост фондо- и электровооруженности

руда и т.п. – не резервы, а средства для продуктивного использования количественных и качественных характеристик имеющейся на предприятии рабочей силы, отраженных в коэффициентах и подцелях 1.2.1 – 1.2.6.

Разграничение резервов и средств позволяет точнее определять совокупность организационных, технических и экономических мероприятий, необходимых для прироста указанных коэффициентов. Например, при планировании мероприятий 1.2.3.1 – 1.2.3.8 подцели 1.2.3 – повышение коэффициента использования внутрисменного рабочего времени – следует иметь в виду, что: совокупное влияние всех мероприятий не даст величину коэффициента использования внутрисменного рабочего времени больше единицы и что для реализации данной подцели может быть достаточно провести не все, а лишь некоторые наименее капиталоемкие из предложенных мероприятий.

Таблица 2 - Дерево целей снижения трудоемкости производства (четвертый ярус дерева целей)

Подцель третьего яруса	Подцель четвертого яруса
1	2
1.1.1 – разработка и внедрение в производство проектов новых малотрудоемких изделий	1.1.1.1 – расширение сферы применения ФСА выпускаемых изделий и определение возможных конструктивных изменений с целью снижения трудоемкости из производства (у производителей), эксплуатации и ремонтного обслуживания (у потребителей)
	1.1.1.2 – внедрение практики проектирования новых изделий с заданными технико-экономическими характеристиками (не менее нижнего предела), в том числе с заданным процентом снижения трудоемкости изготовления при высоком ТЭУ изделия
1.1.2 – структурные сдвиги в выпуске в сторону менее трудоемкой продукции	1.1.2.1 – определение границ спроса на менее трудоемкую продукцию
	1.1.2.2 – технико-экономическое обоснование выпуска менее трудоемких изделий и включение их в план
1.1.3 – повышение трудозатрат на производственную программу в связи с необходимостью улучшения качества продукции (противодействующий фактор)	1.1.3.1 – анализ связи качества продукции и трудоемкости ее изготовления
	1.1.3.2 – обоснование вариантов повышения качества продукции (полного снятия с производства и замены новыми изделиями или повышения качества за счет некоторого, в заданных границах, прироста трудоемкости)
1.2.1 – повышение коэффициента использования труда в единицу времени	1.2.1.1 – повышение квалификации рабочих
	1.2.1.2 – улучшение оргоснастки рабочих мест
	1.2.1.3 – повышение фондовооруженности активными основными фондами и качества фондов (использование принципиально новых орудий и технологий)
	1.2.1.4 – улучшение качества обрабатываемого материала
	1.2.1.5 – повышение процента доплат за превышение часовой нормы выработки
	1.2.1.6 – повышение процента доплат за многостаночное обслуживание
	1.2.1.7 – повышение процента охвата рабочих бригадным подрядом и совершенствование последнего
	1.2.1.8 – повышение коэффициента напряженности норм выработки

Продолжение таблицы 2

	1.2.1.9 – повышение уровня внутрипроизводственной и цеховой специализации до экономически и социально целесообразных границ
	1.2.1.10 – более широкое применение передовых методов и приемов труда
1.2.2 – повышение коэффициента использования годового фонда рабочего времени	1.2.2.1 – улучшение условий труда
	1.2.2.2 – повышение коэффициента трудовой дисциплины
	1.2.2.3 – повышение коэффициента ритмичности производства
	1.2.2.4 – повышение коэффициента стабильности кадров
	1.2.2.5 – увеличение процента охвата рабочих и ИТР бригадным подрядом, совершенствование последнего
	1.2.2.6 – повышение финансово-экономической устойчивости предприятия
1.2.3 – повышение коэффициента использования внутрисменного рабочего времени	1.2.3.1 – повышение процента охвата бригадным подрядом и совершенствование последнего
	1.2.3.2 – повышение коэффициента ритмичности производства
	1.2.3.3 – повышение коэффициента надежности технологии и работы оборудования
	1.2.3.4 – улучшение учета потерь внутрисменного рабочего времени
	1.2.3.5 – повышение коэффициента сбалансированности сменных заданий по рабочей силе, мощностям и материалам
	1.2.3.6 – улучшение качества обслуживания вспомогательным производством
	1.2.3.7 – повышение квалификации рабочих
	1.2.3.8 – повышение квалификации и качества труда мастеров
1.2.4 – повышение эффективности использования труда рабочих	1.2.4.1 – улучшение расстановки кадров
	1.2.4.2 – повышение сбалансированности потребности и наличия рабочей силы по уровню квалификации
1.2.5 – повышение коэффициента использования творческого потенциала рабочих	1.2.5.1 – создание экономических и организационных условий для развития рационализации и пересмотра норм выработки по инициативе рабочих
	1.2.5.2 – улучшение научно-технического информирования рабочих
1.2.6 – уменьшение коэффициента непроизводительного использования труда	1.2.6.1 – устранение брака продукции
	1.2.6.2 – устранение брака в управлении (из-за ошибок в технической документации, неправильных распоряжений и т.п.)

В приведенном перечне подцелей четвертого яруса (1.2.1.1 – 1.2.6.2) некоторые из них повторяются, так как оказывают влияние сразу на несколько показателей использования рабочей силы. Например, рост квалификации рабочего обычно приводит к повышению часовой выработки и более рациональному использованию внутрисменного рабочего времени. практически каждая цель четвертого яруса является, в свою очередь, основанием дерева, которое необходимо детализировать до конкретных должностных лиц и работ, предусмотрев их ресурсное, экономико-организационное, информационное и психологическое обеспечение.

На первом этапе составления плана интенсификации производства с использованием элементов программно-целевого метода разрабатывается схема дерева целей, для чего применяется разложение синтетических показателей (т.е. расчет их в обратном порядке) либо опрос экспертов.

Экспертный анализ проводится для того, чтобы: оценить полноту совокупности целей и работ (в качестве исходной информации используют схемы деревьев целей интенсификации); определить относительную важность подцелей и работ (с учетом их значений для достижения более общих целей, ограниченности ресурсов и времени); выявить возможные варианты достижения целей (подцелей) и выполнения работ. В результате формируется перечень возможных вариантов, где представлены задания плана интенсификации производства предприятия.

На втором этапе разработки плана интенсификации производства с использованием программно-целевого метода оценивается полнота учета факторов (подцелей, работ) в дереве целей с применением расчетно-аналитических и корреляционных методов.

На третьем этапе по каждому фактору (показателю), вошедшему в дерево целей, определяются возможные границы изменения по отношению к его базисному значению. Например, в дереве целей повышения фондоотдачи оцениваются: изменение средней цены путем увеличения удельного веса продукции высшей категории качества; повышение коэффициента сменности; сокращение периода освоения новых производств; уменьшении сроков строительства; увеличение доли активных основных фондов в общей стоимости основных средств и др. при этом даются три оценки возможных границ изменения: минимальная; ожидаемая или наиболее вероятная; максимально достижимая при имеющихся перспективах повышения технико-экономического уровня производства и ресурсах. По каждому из вариантов рассчитываются сумма текущих и капитальных затрат, а также эффект.

На третьем этапе целесообразно от графического представления направления (и факторов) интенсификации перейти к табличному, представляющему собой технико-экономическое обоснование вариантов проекта плана интенсификации.

На четвертом этапе производится привязка общих деревьев целей снижения материало-, трудо-, энерго- и фондоемкости производства, повышения технико-экономического уровня и качества продукции к структуре управления с разделением каждой позиции дерева целей на мероприятия.

При выделении специфических для каждого уровня управления мероприятий следует пользоваться примерным перечнем задач интенсификации с их уточнением по каждой функции управления (научно-техническое развитие, материально-техническое снабжение, капитальное строительство, планирование труда и заработной платы и т.д.). привязка позиций дерева целей к конкретным уровням управления, структурным подразделениям, функциям и должностным лицам производится по соответствующей форме.

Это позволяет: довести план интенсификации производства до рабочего места каждого работника управления, ИТР и рабочего; сформировать основную часть схемы организации выполнения плана интенсификации; определить вклад уровней управления, структурных подразделений и должностных лиц в достижение целей интенсификации и повышение эффективности производства.

Пятый этап состоит в координации всех полученных на основе частных деревьев целей, направлений и работ по интенсификации в едином документе, а также в увязке плана интенсификации со всеми разделами и показателями плана предприятия.

При координации направлений интенсификации учитываются: ограниченность ресурсов, затрачиваемых на эти цели, в частности, исходной суммы капитальных вложений; необходимость соблюдения пропорциональности прироста материальных, трудовых, энергетических ресурсов и фонда времени работы оборудования вследствие реализации плана интенсификации (причем, необходимая пропорциональность прироста определяется структурой затрат на производства и исходной дефицитностью ресурсов); разная

эффективность направлений интенсификации по производствам в связи с неодинаковым уровнем в них материало-, трудо-, фондо- и энергоемкости и различной отдачей этих направлений с позиции общего критерия эффективности.

Чтобы получить совокупность всех управленческих работ по интенсификации производства того или иного подразделения и уровня управления, необходимо выделить в табличном представлении деревьев целей интенсификации производства позиции и по каждой позиции (подцели), закрепленной за данным структурным подразделением, сформировать перечень управленческих работ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боумен, К. Основы стратегического менеджмента [Текст]: пер. с англ. / К. Боумен. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 475 с.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Текст] / О. С. Виханский. - М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252с.
3. Реброва, Т.И. Повышение организационно-технического уровня производства предприятий легкой промышленности на основе программно-целевого подхода [Текст]: дис....канд..экон..наук.; защищена 14.10.2006. утверждена 25.07.2007 / Т.И.Реброва. – Орел: ОрелГТУ, 2006.-. 250с.
4. Инвестиции по программе [Текст] // Орловская правда от 19 01.20054 №15

Реброва Тамара Ивановна

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

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и статистика»

Тел.: (4862)47-25-57

E- mail: meis_ostu@mail.ru



Журнал «**Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании**».

Главный редактор журнала - **Маслова Ирина Алексеевна**.

Периодичность журнала - 1 раз в 2 месяца.

Издательство «Финпресс».

В каждом номере: учет, отчетность и налогообложение на предприятиях оптовой и розничной торговли, в посреднической деятельности, в ресторанах, кафе, столовых, комбинатах питания, буфетах и др.; оформление поступления и продажи товаров и продукции; реализация оказываемых услуг; скидки, наценки и списания; практическое применение УСН и ЕНВД; особенности заключения хозяйственных договоров; оплата труда работников; контрольные тесты; ответы на вопросы читателей; новые нормативные документы и комментарии к ним; подготовка к проверкам.

ФЕДОТЕНКОВА О.А.

МЕТОДИКА ПРОГНОЗНОГО АНАЛИЗА ЗАГРУЖЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ХЛЕБОПРИЕМНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Вложение инвестиций в строительство предприятий по хранению и доработке зерна должно базироваться на данных прогнозного анализа развития зернового производства региона. Именно от темпов развития зерновой отрасли зависит загруженность производственных мощностей данных организаций и соответственно эффективность их деятельности. В статье проанализировано состояние зерновой отрасли региона и сделаны выводы о целесообразности вложений по наращиванию производственных мощностей элеваторов.

Ключевые слова: динамика урожайности, прогноз объема закупок, мощность элеватора, индексный метод анализа, хлебоприемные предприятия, темп роста.

Making investments in building and development of grain processing enterprises should be based on a careful analysis of this branch of agricultural sphere in a particular region. The loading of grain processing factories and their affectivity greatly depends on the tempo of growth in grain sphere in general. The article dwells upon the condition and the peculiarities of grain sphere in Orel region. The author makes some reasonable conclusions about the worthwhile investments and extending of granary's capacity.

Key words: the dynamics of crop capacity, the prognosis of the purchase volume, the capacity of granary, the tempo of growth, grain processing enterprises, forecast analysis.

По данным Управления сельского хозяйства и продовольствия по пищевой перерабатывающей промышленности и организации государственных закупок Департамента аграрной политики Орловской области в 2009 г. планируется строительство элеваторов и складских помещений общей мощностью 307 тыс. т., объем инвестиций при этом составит 2355,7 млн. руб.

Исследование динамики и структуры посевной площади, оценка устойчивости динамики урожайности и производства зерна позволяют составить прогнозы по размещению зернопроизводства и уровню производства зерна на ближайшую перспективу.

Зерновое производство агропромышленного комплекса находится под воздействием почвенно-климатических условий. Отрицательное их влияние может быть в определенной мере нивелировано воздействием биологических, технико-технологических и организационно-экономических факторов.

Зерно является одним из важнейших стратегических продовольственных товаров, так как обеспечение населения России зерном и продуктами его переработки ведется за счет собственного производства. Спрос на зерно как продукт питания и сырья для перерабатывающей промышленности является постоянным и непрерывным, имеет долговременную тенденцию роста. Одна из сложных и ответственных задач в работе АПК – обеспечение устойчивого наращивания производства высококачественного продовольственного и фуражного зерна. Объемы производства и переработки зерна влияют на структуру потребления ресурсов и формирование валового внутреннего продукта страны. Неустойчивость внешней среды приводит к колебаниям объемов зернового производства. Имея достаточные площади плодородных земель, при рациональном ведении зернового хозяйства Россия способна не только обеспечить внутренние потребности в продовольственном и фуражном зерне, но и стать крупнейшим его поставщиком на мировой рынок.

В Орловской области существует деление на природно-экономические зоны: Западная, Центральная Юго-восточная, характеризующиеся особенностями климата, почв,

структуры земельных угодий, специализацией, подавляющей части хозяйств, плотностью населения и рядом других условий.

1. Западная зона – скотоводческая, с производством картофеля и зерна. В ее состав входят 11 районов: Болховский, Дмитровский, Знаменский, Кромской, Мценский, Орловский, Сосковский, Троснянский, Урицкий, Хотынецкий, Шаблыкинский районы.

2. Центральная зона – скотоводческо-свиноводческая с производством зерна, сахарной свеклы, картофеля; включает в себя следующие административные районы: Глазуновский, Залогощенский, Корсаковский, Малоархангельский, Новосильский, Покровский, Свердловский.

3. Юго – восточная зона – свиноводческое - скотоводческое с производством сахарной свеклы, зерна, картофеля и овощей. Зона образована шестью административными районами: Верховский, Новодеревеньковский, Краснозоренский, Ливенский, Колпнянский и Должанский.

Юго-восточная зона Орловской области является основной зоной выращивания зерна. За период 1986-1990 г.г. ежегодное производство составляло 659,4 тыс. т зерна, что соответствует 36,8% от всего производства. За период 1986 – 2007 г.г. доля этой зоны в общем валовом сборе имела тенденцию роста.

За 1986-1990 г.г. в Западной зоне выращивалось 36,2%, в Центральной – 27% зерна Орловской области. За исследуемый период валовой сбор зерна в Западной зоне остается неизменным.

В Центральной зоне Орловской области с 1996-2008 г.г. прослеживается тенденция увеличения производства зерна с 26,9% до 30,8%.

В 2008 г. валовой сбор зерна Юго-восточной зоны составил 38%. Рассматриваемый показатель снизился по сравнению со средним уровнем 2006-2007 г.г. на 2,5 процентных пункта.

Среднегодовой уровень производства зерна в Орловской области за 2008 г. по сравнению со среднегодовым производством за 1996-2000 г.г. повысился почти в 2 раза, в том числе в Западной зоне - в 1,7 раза, в Центральной – в 2,2 раза, в Юго-восточной – в 1,9 раза.

Валовой сбор зерна Орловской области имеет не постоянную тенденцию, т.е. происходит то увеличение этого показателя, то его спад (рисунок 1).

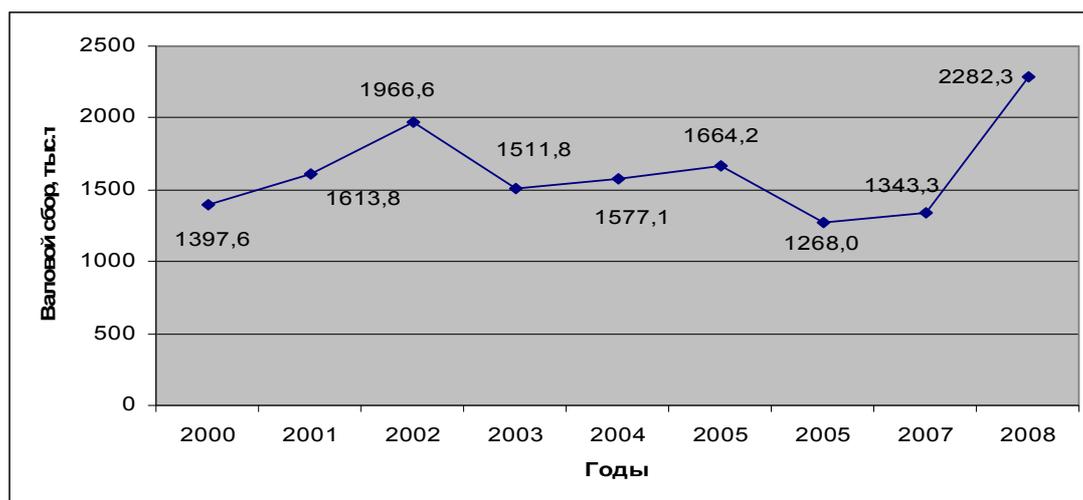


Рисунок 1 – Динамика валового сбора зерна в Орловской области за 2000 -2008 г.г.

В 2006 г. производство зерна достигло своей критической точки – 1268 тыс.т, что в 1,8 раза ниже валового сбора зерна за 2008 г. За 2008 г. при расширении посевной площади и повышения урожайности производство зерна увеличилось на 1014, 3 тыс. т. по сравнению с уровнем 2006 г.

С развитием рыночных отношений сельскохозяйственные предприятия получили свободу для формирования структуры посевной площади и стали выращивать те культуры, реализация которых приносит доход предприятию, в основном это зерновые культуры.

Индексным методом анализа установлены абсолютное и относительное изменение среднегодового уровня валового сбора зерна в целом и за счет отдельных факторов в 2003-2007 г.г. и 2008 г. Исходная информация приведена в таблице 1, по данным которой рассчитаны индексы валового сбора, посевной площади, урожайности фиксированного состава, структурных сдвигов и индекс урожайности переменного состава.

Таблица 1 – Показатели среднегодовых размеров посевной площади, урожайности и валового сбора зерна в Орловской области

Природно-экономические зоны	Посевная площадь, тыс. га		Урожайность, ц/га		Валовой сбор, тыс. т		
	2003-2007 г.г.	2008 г.	2003-2007 г.г.	2008 г.	2003-2007 г.г.	2008 г.	условный
	$\sum \Pi_0$	$\sum \Pi_1$	$\sum Y_0$	$\sum Y_1$	$\sum \Pi_0 Y_0$	$\sum \Pi_1 Y_1$	$\sum \Pi_1 Y_0$
Западная	239,3	264,4	20,0	26,9	478,8	712,5	529,0
Центральная	194,2	229,1	22,0	30,7	426,4	702,7	503,0
Юго-восточная	231,7	253,4	24,5	33,5	567,6	867,1	620,8
Орловская обл.	665,2	746,9	x	x	1472,8	2282,3	1652,8

Индекс валового сбора рассчитывается по следующей формуле:

$$J_{(B)} = \frac{\sum \Pi_1 Y_1}{\sum \Pi_0 Y_0}; \quad (1)$$

$$J_{(B)} = 2282,3 : 1472,8 = 1,55 \text{ или } 155\%,$$

где Y_0, Y_1 – урожайность в базисном и отчетном периодах, ц/га;

Π_0, Π_1 – посевная площадь в базисном и отчетном периодах [2].

Абсолютное изменение валового сбора определяем по формуле:

$$\Delta_{(B)} = \sum \Pi_1 Y_1 - \sum \Pi_0 Y_0; \quad (2)$$

$$\Delta_{(B)} = 809,5 \text{ тыс. т}$$

Индекс размера посевной площади находят по формуле:

$$J_{(II)} = \frac{\sum \Pi_1}{\sum \Pi_0}; \quad (3)$$

$$J_{(II)} = 746,9 : 665,2 = 1,123 \text{ или } 112,3\%.$$

Абсолютное изменение валового сбора за счет увеличения посевной площади определяется следующим образом:

$$\Delta_{(II)} = (\sum \Pi_1 - \sum \Pi_0) \times \tilde{Y}_0; \quad (4)$$

$$\Delta_{(II)} = 180,89 \text{ тыс. т.}$$

Индекс урожайности фиксированного состава рассчитывается следующим образом:

$$J_{(Y)} = \frac{\sum \Pi_1 Y_1}{\sum \Pi_1 Y_0}; \quad (5)$$

$$J_{(Y)} = 2282,3 : 1652,8 = 1,381 \text{ или } 138,1\%.$$

Абсолютное изменение валового сбора за счет изменения урожайности в отдельных природно-экономических зонах определяется:

$$\Delta_{(Y)} = \sum \Pi_1 Y_1 - \sum \Pi_1 Y_0; \quad (6)$$

$$\Delta_{(Y)} = 629,5 \text{ тыс. т.}$$

Индекс урожайности переменного состава представлен в следующей формуле:

$$J_{(\bar{y})} = \frac{\sum \Pi_1 Y_1}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum \Pi_0 Y_0}{\sum \Pi_0}; \quad (7)$$

$$J_{(\bar{y})} = \frac{2282,3}{746,9} \div \frac{1472,8}{665,2} = 3,056 : 2,214 = 1,38 \text{ или } 138\%.$$

Абсолютное изменение валового сбора за счет изменения средней урожайности имеет вид:

$$\Delta_{(\bar{y})} = (\bar{Y}_1 \div \bar{Y}_0) \times \sum \Pi_1; \quad (8)$$

$$\Delta_{(\bar{y})} = 628,89 \text{ тыс. т.}$$

Индекс структурных сдвигов определяется по формуле:

$$J_{(cmp.cdv.)} = \frac{\sum \Pi_1 Y_0}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum \Pi_0 Y_0}{\sum \Pi_0}; \quad (9)$$

$$J_{(cmp.cdv.)} = \frac{1652,8}{746,9} \div \frac{1472,8}{665,2} = 1 \text{ или } 100\%.$$

Абсолютное изменение валового сбора за счет изменения структуры посевной площади производится по формуле:

$$\Delta_{(cmp.cdv.)} = (\bar{Y}_{ysl.} \div \bar{Y}_0) \times \sum \Pi_1; \quad (10)$$

$$\Delta_{(cmp.cdv.)} = -0,747 \text{ тыс. т.}$$

Взаимосвязь индексов:

$$J_{(e)} = J_{(\Pi)} * J_{(Y)} * J_{(cmp.cdv.)} = J_{(\Pi)} * J_{(\bar{y})} \quad (11)$$

$$1,55 = 1,123 * 1,381 * 1 = 1,123 * 1,38.$$

$$1,55 = 1,55$$

Взаимосвязь абсолютных приростов имеет вид:

$$\Delta_{(e)} = \Delta_{(\Pi)} + \Delta_{(Y)} + \Delta_{(cmp.cdv.)} = \Delta_{(\Pi)} + \Delta_{(\bar{y})}; \quad (12)$$

$$809,5 = 180,89 + 629,5 - 0,747 = 180,89 + 628,89$$

$$809,5 = 809,5$$

Расчеты показали, что в 2008 г. по сравнению со среднегодовым уровнем 2003-2007 г.г. производство зерна в Орловской области увеличилось на 55% или на 809,5 тыс. т., что обеспечено увеличением посевных площадей зерна на 12,3% и повышением урожайности на 38,1%. Изменение валового сбора за счет изменения урожайности в отдельных природно-экономических зонах Орловской области составило 629,5 тыс. т.

Для установления тенденции динамики валового сбора за 1998-2008 г.г. проведено аналитическое выравнивание динамического ряда, рассчитаны показатели устойчивости динамики и производства зерна в Орловской области, а также в районах, в которых предусмотрено строительство хлебоприемных предприятий.

Таблица 2 - Уравнения тренда и показатели колеблемости валового сбора зерна в Орловской области за 1998-2008 г.г.

Природно-экономические зоны	Уравнение тренда	Показатель колеблемости, %	Коэффициент устойчивости, %
Орловская обл.	$\tilde{Y}_{(t)} = 1512,79 + 63,08t$	22,3	77,7
Западная зона	$\tilde{Y}_{(t)} = 505,55 + 13,3t$	21,6	78,4
в т.ч.: Болховский	$\tilde{Y}_{(t)} = 52,63 + 1,91t$	29,8	70,2
Шаблыкинский	$\tilde{Y}_{(t)} = 25,47 - 1,03t$	35,8	64,2
Дмитровский	$\tilde{Y}_{(t)} = 34,96 - 0,02t$	26,1	73,9

Продолжение таблицы 2

Хотынецкий	$\tilde{Y}_{(t)} = 43,83 + 0,12t$	22,1	77,9
Троснянский	$\tilde{Y}_{(t)} = 43,11 + 2,81t$	22,0	78,0
Центральная зона	$\tilde{Y}_{(t)} = 418,09 + 27,34t$	23,6	76,4
в т.ч.: Малоархангельский	$\tilde{Y}_{(t)} = 57,47 + 1,67t$	33,5	66,5
Юго-восточная зона	$\tilde{Y}_{(t)} = 574,92 + 25,03t$	18,7	81,3
в т.ч.: Верховский	$\tilde{Y}_{(t)} = 69,79 + 1,32t$	23,3	76,7
Новодеревеньковский	$\tilde{Y}_{(t)} = 67,89 + 2,04t$	24,7	75,3
Колпнянский	$\tilde{Y}_{(t)} = 76,18 + 6,51t$	23,1	76,9

За период с 1998-2008 г.г. производство зерна имело тенденцию роста в Орловской области и во всех природно-экономических зонах. Устойчивость тенденции динамики достаточно высокая.

В целом за исследуемый период тенденция объема продукции была положительной в основном за счет роста урожайности. Уравнение тренда валового сбора имеет вид:

$$\tilde{Y}_{(t)} = 1512,79 + 63,08t$$

Это означает, что среднегодовое производство зерна за изучаемый период составляет 1512,8 тыс.т, при ежегодном росте в среднем на 63,08 тыс.т.

При сохранении среднегодового прироста в 63,08 тыс. т до 2009 г. валовой сбор зерна составит 1891,3 тыс. т.

При условии сохранения зернопроизводства на уровне 2008 г., урожайность, валовой сбор зерна в разрезе природно-экономических зон в 2009 г. могли бы достичь уровней, приведенных в таблице 3.

Таблица 3 – Прогноз урожайности, валового сбора и посевной площади зерна в 2009 г.

Природно-экономические зоны	Валовой сбор, тыс. т	Урожайность, ц/га	Посевная площадь, тыс. га	Структура посевной площади, %
1	2	3	4	5
Орловская обл.	1891,27	29,98	664,01	100
Западная зона	585,35	27,94	201,88	30,4
в т.ч.: Болховский	64,09	26,21	24,77	3,7
Шаблыкинский	19,29	18,97	10,02	1,5
Дмитровский	34,84	19,84	17,91	2,7
Хотынецкий	44,55	24,25	19,4	2,9
Троснянский	59,97	32,99	22,81	3,4
Центральная зона	582,13	27,65	212,36	32,0
в т.ч.: Малоархангельский	67,49	33,52	21,35	3,2
Юго-восточная зона	725,1	28,64	254,27	38,3
в т.ч.: Верховский	77,71	25,01	32,56	4,9
Новодеревеньковский	80,13	26,58	31,84	4,8
Колпнянский	115,24	35,17	33,6	5,1

При сохранении темпов развития зернопроизводства на уровне 2008 г., валовой сбор зерна в 2009 г. составит 1891,27 тыс.т, при средней урожайности 29,98 ц/га и размере посевной площади 664,01 тыс. га. Размещение зернопроизводства по природно-экономическим зонам следующее: в общей площади посева наибольший удельный вес занимает Юго-восточная зона – 38,3%, доля Западной и Центральной зон в общей площади посева равна соответственно 30,4% и 32%.

Общая плановая емкость единовременного хранения зерна по хлебоприемным предприятиям Орловской области на 01.01.2009 г. составила 880,3 тыс.т. Прогноз оказанных услуг в связи с планируемым объемом мощностей, которые будут введены в эксплуатацию по каждому району представлен в таблице 4. Согласно, Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Орловской области 56% (в среднем за 2005-2007г.г.) от всего объема зерна идет на хранение. Данный показатель взят для расчета прогноза объема закупок зерна по оказанию услуг.

Таблица 4 – Прогноз оказания услуг по ожидаемому объему мощностей с учетом ввода в эксплуатацию на 2009 г.

Природно-экономические районы	Общая производственная мощность на 01.01.2009г., тыс.т.	Прогнозируемая емкость элеваторов с учетом ввода в эксплуатацию, тыс.т.	Прогноз валового сбора, тыс.т	Прогноз объема закупок с учетом ввода в эксплуатацию, тыс.т.
Западная зона	93,7	295,7	585,35	327,8
в т.ч.: Болховский	-	16	64,09	35,89
Шаблыкинский	-	4	19,29	10,8
Дмитровский	-	16	34,84	19,51
Хотынецкий	29,9	129,9	44,55	24,95
Троснянский	-	16	59,97	33,58
Центральная зона	124,6	154,6	582,13	326,0
в т.ч.: Малоархангельский	19	49	67,49	37,79
Юго-восточная зона	339	524	725,1	406,06
в т.ч.: Верховский	56	141	77,71	43,52
Новодеревеньковский	42	92	80,13	44,87
Колпнянский	55	105	115,24	64,53

Строительство хлебоприемных предприятий будет проводится в тех районах области, в которых либо не было предприятий данной специфики, либо было, но не достаточно.

Таким образом, прогнозируя объем закупок с учетом ввода в эксплуатацию мощностей в Орловской области на 2009 г. мы подтверждаем целесообразность строения элеваторов и складских помещений.

Приведенные расчеты валового сбора и урожайности зерна могут быть использованы на ближайшую перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 536с.
2. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов [Текст] / Д.В. Лысенко – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320с.
3. Новак, В.А. Экономический анализ эффективности производства [Текст] / В.А. Новак – М.: Финансы, 1969

Федотенкова Ольга Анатольевна

Орловский государственный аграрный университет
302019, г. Орел, ул. Генерала Родина, 69
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Тел.: (4862) 73-10-39
E-mail: o-fedotenkova@yandex.ru

ВЛАСОВА Т.А.

РАЗВИТИЕ СВЕКЛОСАХАРНОЙ ОТРАСЛИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Приведены основные показатели, характеризующие развитие свеклосахарной отрасли Белгородской области, составлены прогнозы валового сбора и посевной площади в зависимости от имеющейся и планируемой мощностей сахарных заводов.

Ключевые слова: Белгородская область, свеклосахарное производство, производственная мощность, прогнозирование

Presented basic indicators characterize the development of sugar beet industry of Belgorod Region, work out forecast of collection and area under crop depending from be available are scheduled productive capacity of sugar-refineries.

Key words: Belgorod Region, sugar beet industry, productive capacity, prognostication

Белгородская область занимает одно из ведущих мест по показателям производства сахарной свеклы и сахара в нашей стране, на долю ее производства ежегодно приходится 10- 12 % сахарной свеклы и около 12 % сахара, поэтому сахарная промышленность является одной из стратегических отраслей для области. Свеклосахарное производство области включает более 100 свеклосеющих хозяйств, семеноводческое хозяйство, семенной завод и 9 сахарных заводов. Основные показатели свекловодства и выработки сахара из отечественного сырья рассмотрим с помощью данных таблицы 1.

Таблица 1 – Динамика основных показателей свекловодства, объемов закупок, переработки сахарной свеклы и производства сахара в Белгородской области

Показатели	В среднем за год				2006 г.	2007 г.	2008 г.	В среднем за 2006-2008 гг.	2006-2008 гг. в процентах к среднегодовому уровню	
	1986-1990 гг.	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.					1986-1990 гг.	2001-2005 гг.
Валовой сбор, тыс. т.	4175	2530,6	1791,8	2288,1	3098	3335	2670	3034,3	72,7	132,6
Посевная площадь, тыс.га	134	125,5	102,3	94,8	100,3	108,1	75,9	94,8	70,7	100,0
Урожайность, ц/га	273	203	187	252	321,9	319,1	353,5	320,2	117,3	127,1
Объемы закупок сахарной свеклы, тыс. тонн	3705	2264	1592	1951	2781	2741	2296	2606,0	70,3	133,6
Переработка сахарной свеклы, тыс. тонн	3298	2231	1587	2017	2831	2959	2295	2695,0	81,7	133,6
Выработка сахара всего, тыс. тонн	415,5	413,4	756,0	789,9	736,5	732,8	710,9	726,7	174,9	92,0
В том числе из сахарной свеклы, тыс. тонн	358,9	255	211,9	265,6	379,3	363,4	345,4	362,7	101,1	136,6
Доля сахара произведенного из отечественного сырья	86,4	61,7	28,0	33,6	51,5	49,6	48,6	49,9	×	×

Объемы закупаемой и перерабатываемой сахарной свеклы резко снизились в 1996-2000 гг., что вызвало катастрофическое снижение доли сахара, вырабатываемого из отечественного сырья, составившее 28% против 86,4% в 1986-1990 гг.

В период с 2001 по 2005 гг. объемы закупок сахарной свеклы начали увеличиваться, что соответственно привело к росту доли сахара, произведенного из отечественного сырья, которая составила 33,6%. За последние 3 года (2006-2008 гг.) из отечественного сырья вырабатывается около 50 % сахара, однако в 2008 году по сравнению с 2006 годом наблюдается незначительное снижение доли сахара, произведенного из сахарной свеклы. Это еще раз подтверждает нестабильность объемов производства сахарной свеклы, основное влияние на которые оказывают посевная площадь и урожайность сахарной свеклы. Наивысшего расцвета свекловодство в области достигло с 1986 по 1990 годы, когда при среднегодовой посевной площади 134 тысяч гектаров и урожайности 273 ц/га валовой сбор составлял 4175 тыс. тонн. В последующие 10 лет наблюдалось как сокращение посевной площади, так и снижение урожайности сахарной свеклы. В итоге валовой сбор в 1996-2000 гг. сократился больше, чем в 2 раза и составил 1791,8 тыс. тонн.

В последнее десятилетие наблюдается восстановление объемов производства свеклосырья. В среднем за 2006-2008 гг. валовой сбор сахарной свеклы составил 3034,3 тыс. тонн, что составляет 72,7 % от уровня 1986-1990 гг. и на 32% превышает уровень 2001-2005 гг. При этом посевная площадь в среднем за 2006-2008 гг. на 29,3% меньше, чем в 1986-1990 гг. и соответствует площади в 2001-2005 гг., урожайность же, составившая 320,2 ц/га существенно выше и уровня 1986-1990 гг. (на 17,3%) и уровня 2005-2005 гг. (на 27,1%). Таким образом, можно отметить, что в последние годы рост объемов свеклосырья обеспечен за счет интенсификации отрасли, когда при сокращении посевных площадей достигнута более высокая урожайность культуры. Необходимо пояснить, какие факторы повлияли на динамику основных показателей работы свеклосахарного производства за рассматриваемый период в Белгородской области. Системный кризис в постперестроечный период привел к резкому ухудшению дел в свеклосахарной отрасли и распространению давальческих схем взаимоотношений, которые на первых порах носили бартерный характер.

При структурной перестройке отрасли основной упор делался на изменение формы собственности предприятий, произошла концентрация производственных мощностей в руках крупных торгово-промышленных компаний, к которым можно отнести Русагро, Продимекс, Разгуляй, Евросервис и другие. В результате проведенной приватизации сахарные заводы Белгородской области перешли в собственность хозяйственных обществ, большая часть которых является дочерними или зависимыми обществами коммерческих организаций.

На начальный этап формирования холдинговых структур потенциал сахарных заводов был недоиспользован. Резкое снижения мировых цен на сахар-сырец и существенное повышения цен на сахар на внутреннем рынке сказалось на увеличении закупок сахара-сырца, эффективность сахарной отрасли обеспечивалась за счет переработки сахара-сырца. В дальнейшем изменение государством условий импорта и введение механизма аукционной продажи квот способствовало изменению ситуации в отрасли.

Часть холдингов начала реализовывать свекловичные проекты. На базе крупных компаний были созданы агропромышленные холдинги, в рамках которых удается консолидировать финансовый и аграрный капитал для повышения конкурентоспособности продукции и эффективности отрасли, что дает возможность, полученную прибыль направлять на развитие материально-технической базы свеклосеющих хозяйств и техническое перевооружение сахарных заводов. Приход инвесторов в отрасль в конце 90-х годов прошлого века стабилизировал ситуацию в отрасли. Свеклосахарная отрасль оказалась весьма привлекательной для инвестиций. Это вызвано тем, что в России сформированы зоны свеклосахарного производства, которые в перспективе имеют потенциал дальнейшего развития. Главной причиной увеличения финансово-инвестиционной поддержки со стороны крупных операторов сахарного рынка послужило

повышение цены реализации на сахарном рынке. Интеграция в свеклосахарной отрасли позволила компаниям сконцентрировать в руках весь производственный процесс: от производства и переработки до реализации готовой продукции – сахара. Поскольку переработка сахарной свеклы собственного производства может обойтись дешевле, чем закупка сырья, компании для снижения зависимости от покупной сахарной свеклы стали активно развивать собственную сырьевую базу.

Итак, с увеличением объемов производства сахарной свеклы произошло и увеличение объемов закупок свеклосырья, но в тоже время как уже было указано выше, около половины сахара в области вырабатывается из сахара-сырца. Вместе с тем, переработка сахара-сырца на сахарных заводах в объемах, обеспечивающих его загрузку менее чем на 1,0-1,5 месяца полностью не окупает всех производственных издержек и является неэффективной, поэтому в России сократилось количество заводов в межсезонный период перерабатывающих сахар-сырец.

Увеличение объемов закупок свеклосырья отразилось на увеличении длительности производственного сезона переработки свеклы, который в период 1996-2000 гг. сократился до 71 суток в Белгородской области, а в целом по РФ до 68 суток. В 2006-2008 гг. производственный сезон в области приблизился к оптимальным 100 суткам, аналогичная тенденция наблюдается и в целом по РФ. Анализ динамики длительности производственного сезона в регионах выявляет еще одну очевидную проблему, заключающуюся в том, что рост объемов сахарной свеклы может опережать рост мощностей по её переработке.

В некоторых регионах России (Липецкая, Рязанская, Тамбовская области) рост объемов производства сахарной свеклы уже привел к недостатку перерабатывающих мощностей, что ограничивает производство свеклосырья в целом по стране.

В Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» поставлена задача осуществить импортозамещение на внутреннем сахарном рынке посредством ограничения импорта сахара-сырца и поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Доля сахара, произведенного из сахарной свеклы должна в соответствии с программой составить в 2012 году 67%. В дальнейшем для достижения уровня самообеспеченности страны сахаром до уровня 80%, зафиксированного в проекте. Доктрины продовольственной безопасности, необходимо дальнейшее увеличение объемов производства свеклосырья, которое должно сопровождаться увеличением производственных мощностей, для того чтобы своевременно за 100 суток перерабатывать собранный урожай.

Поэтому основной задачей уже в настоящее время становится постепенное увеличение производственных мощностей.

В Белгородской области для регулирования производства и переработки сахарной свеклы в области действует разработанная целевая программа «Развитие свеклосахарного комплекса Белгородской области на 2009-2013 гг.», в соответствии с которой намечено к 2013 году довести валовой сбор сахарной свеклы до 3798 тыс. тонн. При этом согласно стратегии развития АПК Белгородской области для своевременной переработки сырья планируется увеличить производственные мощности заводов до 44 тыс. т в сутки, в то время как на 1 января 2009 года общая производственная мощность составляет 30,29 тыс. тонн в сутки. В связи с этим нами была рассчитана структура посевной площади сахарной свеклы в зависимости от планируемой общей производственной мощности сахарных заводов в сырьевых зонах Белгородской области при условии, что длительность производственного сезона будет составлять оптимальные 100 суток. Для обеспечения сахарных заводов сырьем для переработки за 100 суток необходимо вырастить 4929,63 тыс. тонн сахарной свеклы при урожайности 44,91 т/га, с учетом ввоза из других областей - 4421,63 тыс. тонн (таблица 2).

Таблица 2 - Прогноз валового сбора и размера посевной площади сахарной свеклы, в зависимости от планируемой производственной мощности сахарных заводов к 2013 г.

Наименование завода	Планируемая производственная мощность на 1 января 2013 года, тыс. тонн в сутки	Объем переработки при длительности производственного сезона 100 суток	Потери при транспортировке и хранении в среднем за 2006-2008 гг., %	Прогноз объема закупок, тыс. тонн	Загрязненность в среднем за 2006-2008 гг., %	Без учета поставок из других областей				С учетом поставок из других областей			
						Прогноз валового сбора, тыс. тонн	Теоретическая урожайность сахарной свеклы, ц с 1 га	Прогноз размера посевных площадей, тыс. га	Структура посевной площади, %	Прогноз валового сбора, тыс. тонн	Теоретическая урожайность сахарной свеклы, ц с 1 га	Прогноз размера посевных площадей, тыс. га	Структура посевной площади, %
ЗАО «СК Алексеевский»	6	600	2,4	614,2	10,1	676,2	45,3	14,92	13,6	511,2	45,3	11,28	11,5
ЗАО «СК Большевик»	3	300	2,1	306,4	8,8	333,4	47,5	7,02	6,4	333,4	47,5	7,02	7,2
ОАО «Валуйки-сахар»	6	600	1,7	610,2	9,6	668,9	40,3	16,62	15,1	568,9	40,3	14,13	14,4
ОАО «Ника»	6	600	2,0	611,7	9,9	672,4	53,0	12,69	11,6	672,4	53,0	12,69	12,9
ОАО «Дмитротарановский сахарник»	6	600	2,0	612,1	7,4	657,4	42,8	15,35	14,0	657,4	42,8	15,35	15,6
ЗАО «Краснояржский сахарник»	4,5	450	2,4	460,7	8,0	497,4	44,5	11,18	10,2	386,4	44,5	8,69	8,8
ОАО «Сахзавод им. Ленина»	2	200	1,8	203,6	9,1	222,0	44,8	4,95	4,5	90,0	44,8	2,01	2,0
ОАО «Ржевский сахарник»	4,5	450	2,0	458,9	10,7	507,8	48,7	10,42	9,5	507,8	48,7	10,42	10,6
ЗАО «Кристалл - Бел»	6	600	2,1	612,3	13,3	694,0	41,8	16,61	15,1	694,0	41,8	16,61	16,9
Итого по области	44	4400	2,0	4490,2	9,6	4929,6	44,9	109,76	100	4421,6	44,9	98,20	100

На сегодняшний день процессы воспроизводства в сахарной промышленности нельзя охарактеризовать однозначно, так как их направленность определяется конъюнктурой рынка и проводимой политикой, как владельцев заводов, так и производителей сырья. К тому же, финансовый кризис затронул и свеклосахарный комплекс, поэтому мероприятия по реконструкции и увеличению производственных мощностей сахарных заводов могут быть приостановлены. В связи с этим нами была рассчитана и структура посевной площади в зависимости от наличия имеющихся производственных мощностей сахарных заводов (таблица 3). Было выделено два варианта структуры посевной площади: с учетом ошибки прогноза урожайности, рассчитанной предварительно по линии тренда на 2010 год.

При уровне урожайности 34,51 т/га посевная площадь должна составить 83,49 тыс. га, а при достижении максимального уровня урожайности 44,76 т/га - 64,37 тыс.га.

Таблица 3 - Прогноз валового сбора и размера посевной площади сахарной свеклы, в зависимости от производственной мощности сахарных заводов на 2010 гг.

Наименование завода	Общая производственная мощность на 1 января 2009 года, тыс. тонн в сутки	Объем переработки при длительности производственного сезона 100 суток	Потери при транспортировке и хранении в среднем за 2006-2008 гг., %	Прогноз объема закупок, тыс. тонн	Загрязненность в среднем за 2006-2008 гг., %	Прогноз валового сбора, тыс. тонн	Прогноз валового сбора с учетом ввоза свеклосырья из других областей, тыс. тонн	Минимальная теоретическая урожайность сахарной свеклы, т с 1 га	Прогноз размера посевных площадей, тыс. га	Структура посевной площади, %	Максимальная теоретическая урожайность сахарной свеклы, т с 1 га	Прогноз размера посевных площадей, тыс. га	Структура посевной площади, %
ЗАО «СК Алексеевский»	3,74	374	2,4	382,9	10,1	421,5	256,5	35,8	7,17	8,6	45,3	5,66	8,8
ЗАО «СК Большевик»	2,9	290	2,1	296,2	8,8	322,3	322,3	33,1	9,73	11,7	47,5	6,79	10,5
ОАО «Валуйки-сахар»	4,75	475	1,7	483,1	9,6	529,5	429,5	31,3	13,72	16,4	40,3	10,67	16,6
ОАО «Ника»	3	300	2,0	305,9	9,9	336,2	336,2	40,1	8,39	10,1	53,0	6,35	9,9
ОАО «Дмитротарановский сахарник»	4,5	450	2,0	459,1	7,4	493,0	493,0	35,6	13,85	16,6	42,8	11,51	17,9
ЗАО «Краснояржский сахарник»	3	300	2,4	307,2	8,0	331,6	220,6	33,8	6,54	7,8	44,5	4,96	7,7
ОАО «Сахзавод им. Ленина»	1,6	160	1,8	162,8	9,1	177,6	45,6	28,3	1,61	1,9	44,8	1,02	1,6
ОАО «Ржевский сахарник»	3,1	310	2,0	316,1	10,7	349,8	349,8	39,4	8,88	10,6	48,7	7,18	11,2
ЗАО «Кристалл - Бел»	3,7	370	2,1	377,6	13,3	428,0	428,0	31,4	13,61	16,3	41,8	10,24	15,9
Итого по области	30,29	3029	2,0	3090,8	9,6	3389,7	2881,7	34,5	83,49	100	44,8	64,37	100

В заключении, еще раз подчеркнем, что именно пропорциональное увеличение объемов производства свеклосырья и мощностей по его переработке может обеспечить повышение эффективности свеклосахарного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова, Ю.В. Индикативное планирование развития свеклосахарной отрасли (На материалах Курской области) [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Курск, 2000 216 с. РГБ ОД, 61:01-8/361-6
2. Литяйкин, С.В. Развитие вертикальной интеграции в свеклосахарном подкомплексе (На примере Республики Мордовия) [Текст]: Дис. канд. экон. наук : 08.00.05 : Йошкар-Ола, 2003 205 с. РГБ ОД, 61:03-8/2266-7

Власова Татьяна Александровна

Орловский государственный аграрный университет
302019, г. Орел, ул. Генерала Родина, 69

Аспирант, ассистент кафедры «Статистика и экономический анализ деятельности предприятий»

Тел.: (4862) 45-41-09 (раб.), 89606251750 (моб.)

E-mail: vlasova-84@inbox.ru

ШЕНДРИКОВА О. О.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ДИАГНОСТИКИ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье описана методика проведения диагностики состояния производства на предприятиях машиностроения с целью последующей оценки его эффективности и определению мероприятий по ее повышению.

Ключевые слова: диагностика состояния, машиностроение, подходы.

In clause described a system of realization the diagnostics of production status in mechanical engineering enterprise with following evaluation its efficiency and then determination a measures of rising efficiency.

Key words: condition diagnostics, mechanical engineering, approaches.

Для проведения мероприятий по повышению эффективности производства необходимо провести диагностику состояния производства на предприятии.

Анализ понятия и роли диагностики позволяют сформулировать цель диагностики состояния производства на предприятии: целью диагностики является выявление «узких мест» и «проблемных точек» в функционировании предприятия на основе всестороннего анализа производства и обобщения полученных результатов [2].

Цель диагностики раскрывается через ее задачи, к которым относятся:

- 1) комплексный анализ элементов производства и особенностей внешней по отношению к ней среды в статике и динамике;
- 2) изучение закономерностей и тенденций на производстве в конкретных условиях предприятия;
- 3) контроль за соответствием критериев состояния производства установленным на предприятии нормам;
- 4) изучение влияния объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов на состояние производства на предприятии;
- 5) разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов производства;
- 6) выявление и установление проблем функционирования предприятия;
- 7) выявление перспективных направлений их решения;
- 8) изучение особенностей функционирования проблемных подсистем производства на предприятии;
- 9) постановка диагноза состояния производства на исследуемых предприятиях;
- 10) повышение эффективности производства.

Учитывая, что диагностика должна давать всестороннюю оценку состояния производства, автор выделяет следующие этапы в проведении диагностики:

1 Организационно-подготовительный этап, включающий в себя:

- постановку цели диагностики состояния производства;
- определение объекта и предмета исследования;
- определение задач диагностики состояния производства;
- установление сроков проведения диагностики;
- формирование рабочей группы;
- составление технического задания на проведение диагностики, предполагающее распределение задач и ответственности;
- формирование общего календарного плана работ;
- выбор и обоснование показателей диагностики состояния производства (таблица 1);
- сбор на предприятии информации, необходимой для расчета утвержденных показателей;
- определение порядка расчета и параметров диагноза.

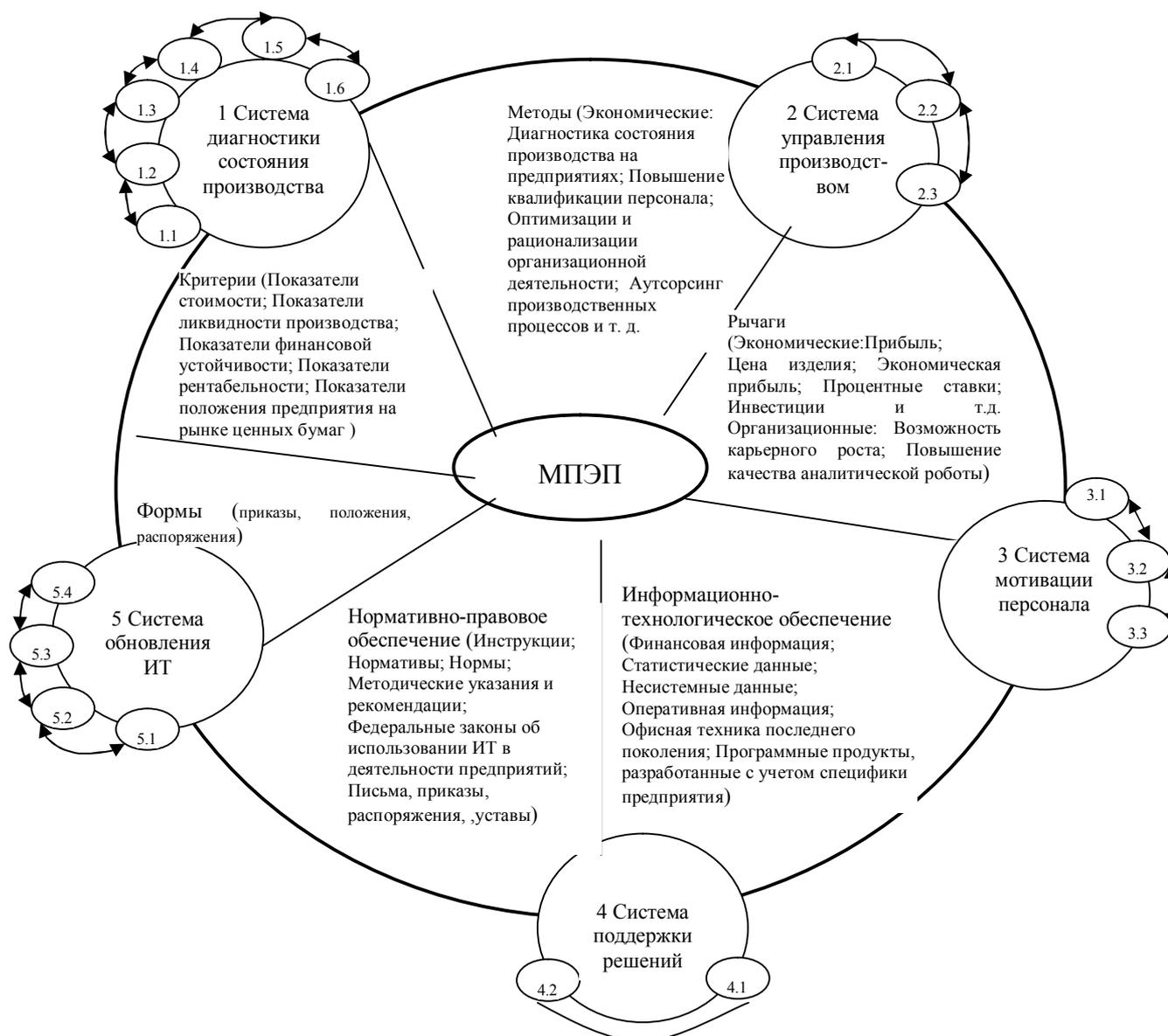


Рисунок 1 - Механизм повышения эффективности производства в условиях применения научно-информационных технологий

2 Этап – Проведение анализа и оценки состояния производства.

- расчет выбранных показателей за период с 2005 по 2007 годы;
- анализ состояния производства на основании проведенных расчетов.

3 Этап – Постановка диагноза и выработка рекомендаций. Данный этап предполагает:

- представление окончательного решения о состоянии производства, основных проблемах производства и месте их локализации, а также возможности разрешения проблемных ситуаций;
- выявление причин неэффективности функционирования подсистем производства и разработка мероприятий по их устранению;
- разработку программы действий, рекомендующей комплекс мероприятий по выходу из проблемных ситуаций.

Для проведения расчетов необходимо использовать следующую информационную базу предприятий: финансовую отчетность (форма №1, форма №2, №3, №4, №5), выпуск товарной продукции, численность производственного персонала, паспорт технологического оборудования.

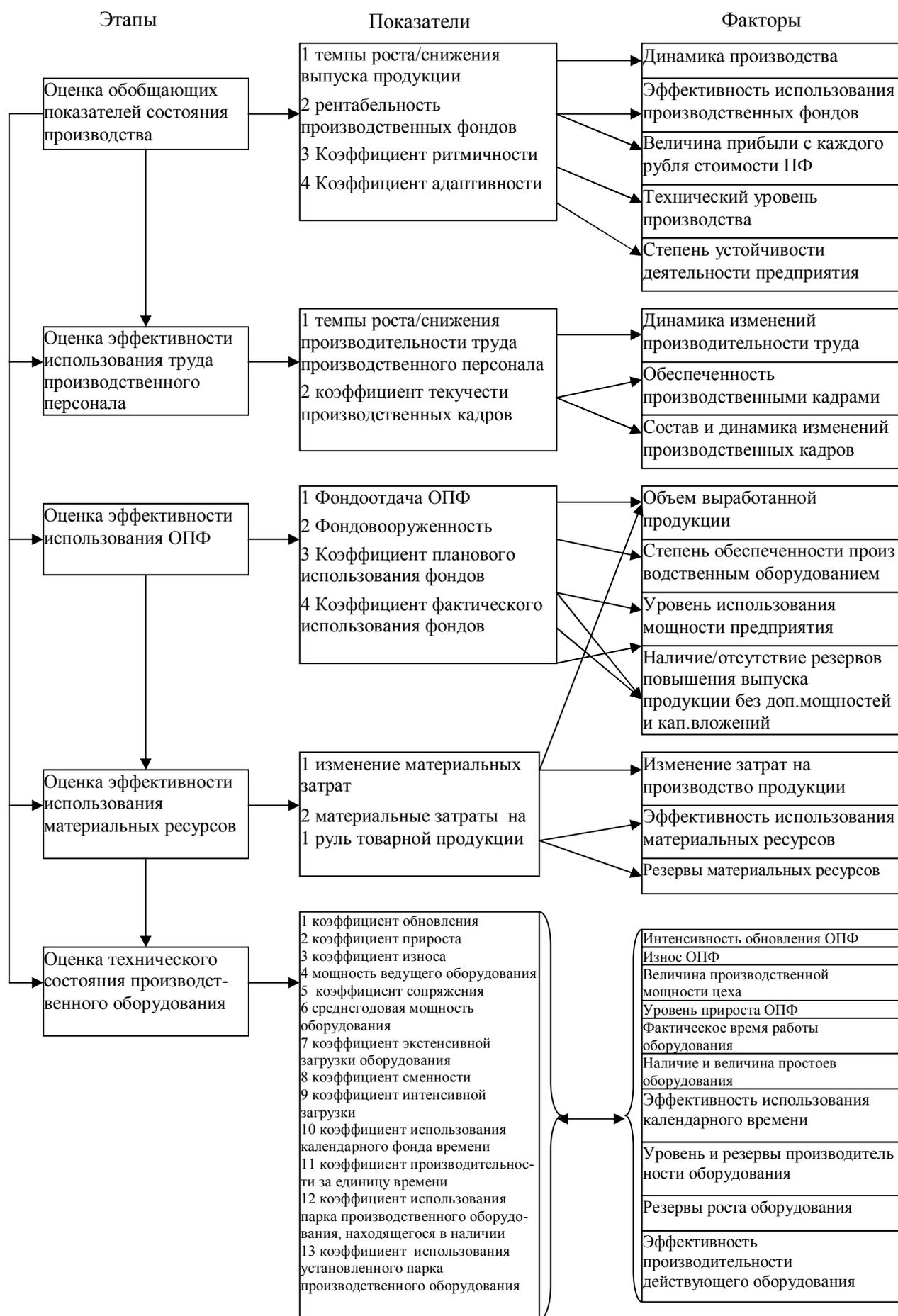


Рисунок 2 – Схема анализа и оценки состояния производства на предприятии

Автор предлагает разделить выбранные показатели на 5 групп, по которым провести последовательный расчет:

- 1 группа - обобщающие показатели эффективности производства;
- 2 группа - показатели эффективности использования труда производственного персонала;
- 3 группа - показатели эффективности использования основных производственных фондов;
- 4 группа - показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- 5 группа - показатели технического состояния производственного оборудования.

В качестве параметров диагноза выступают установленные предприятием значения рассчитываемых показателей.

Исходя из факторов, оказывающих влияние на состояние производства, и принимая во внимание составляющие систем механизма повышения эффективности производства (рисунок 1) [1], в таблице 1 автор приводит обоснование выбора показателей для проведения диагностики.

Таблица 1 – Выбор и обоснование показателей для проведения диагностики состояния производства.

Наименование показателя	Обоснование выбора
1	2
1 Обобщающие показатели эффективности производства	
1.1 Темпы роста выпуска продукции	Рассчитывается для анализа динамики производства
1.2 Рентабельность производственных фондов	Отражает эффективность использования производственных фондов предприятия и показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля их стоимости.
1.3 Коэффициент ритмичности	Позволяет охарактеризовать технический уровень производства, посредством оценки степени соответствия фактического выпуска продукции плану-графику выпуска продукции.
1.4 Коэффициент адаптивности	в количественном виде отражает, насколько устойчивой является деятельность на исследуемом предприятии или в подразделении при дестабилизирующем влиянии внешних и внутренних факторов.
2 Показатели эффективности использования труда производственного персонала:	
2.1 Темпы роста/снижения производительности труда производственного персонала	Отражает динамику изменений производительности труда производственного персонала
2.2 коэффициент текучести производственных кадров	Характеризует обеспеченность производственными кадрами на основании постоянства их состава и динамики его изменений.
3 Показатели эффективности использования основных производственных фондов	
3.1 Фондоотдача основных производственных фондов	показывает объём выработанной продукции, приходящейся на 1 р. среднегодовой стоимости основных производственных фондов
3.2 Фондовооруженность	Показывает степень обеспеченности предприятия производственным оборудованием
3.3 Коэффициент планового использования фондов	На основании сравнения данных показателей определяется уровень использования мощности в целом по предприятию, также сравнение Кпл и Кф позволяет установить изменение использования мощности. Низкий коэффициент использования мощности свидетельствует о наличии резервов повышения выпуска продукции без ввода дополнительных мощностей и капитальных вложений
3.4 Коэффициент фактического использования фондов	
4 Показатели эффективности использования материальных ресурсов:	
4.1 изменение материальных затрат	Характеризует изменение затрат на производство продукции в зависимости от изменений количества валовой продукции
4.2 материальные затраты на 1 р. товарной продукции	Характеризует изменение уровня эффективности использования материальных ресурсов на производство продукции и резервы его повышения.
5 Показатели технического состояния производственного оборудования	
5.1 Коэффициент обновления	Характеризует состояние ОПФ предприятия, а именно интенсивность обновления ОПФ
5.2 Коэффициент прироста	Характеризует уровень прироста ОПФ и отдельных групп за анализируемый период
5.3 Коэффициент износа	Отражает удельный вес износа ОПФ в их балансовой стоимости на конец года

Продолжение таблицы 1

1	2
5.4 Мощность ведущего оборудования	По мощности ведущего оборудования рассчитывается мощность участка, на основании которой можно судить о производственной мощности цеха.
5.5 Коэффициент сопряжения	Рассчитывается для анализа уровня использования производственной мощности в силу наличия в цехе разного оборудования. (K_c должен быть равен 1,0; при несоответствии K_c заданному значению, т.е. при несопряженности между мощностями цехов, должны разрабатываться мероприятия, позволяющие достичь заданного значения)
5.6 Среднегодовая мощность оборудования	По данному показателю определяется выпуск продукции в планируемом году
Показатели экстенсивного использования оборудования (по времени)	
5.7 коэффициент экстенсивной загрузки оборудования	Выражает фактическое время работы оборудования, наличие и величину простоев за исследуемый период
5.8 коэффициент сменности	Характеризует работу оборудования во времени
5.9 Коэффициент интенсивности загрузки	Характеризует интенсивность выпуска продукции за единицу времени в среднем на единицу оборудования
5.10 Коэффициент использования календарного фонда времени	Характеризует эффективность использования календарного времени производственного оборудования, наличие простоев и их величину
Показатели интенсивного использования оборудования (по производительности)	
5.11 Коэффициент производительности за единицу времени (фактический и плановый)	Показывает уровень и резервы производительности оборудования. (При отсутствии $F_{норм}$ применяют показатель $F_{вых}$, представляющий собой максимальный объем выпуска продукции за аналогичный отрезок времени).
5.12 Коэффициент использования парка производственного оборудования, находящегося в наличии	Характеризует интенсивность производительности действующего производственного оборудования и показывает резервы ее роста
5.13 Коэффициент использования установленного парка производственного оборудования	Характеризует эффективность производительности действующего оборудования по отношению к количеству установленного оборудования

Содержание 2 этапа диагностики (проведение анализа и оценки состояния производства) схематично представлен на рисунке 2.

Таким образом, результатом проведения диагностики является постановка диагноза состояния производства на исследуемых предприятиях, а также выбор мероприятий по повышению эффективности производства на них.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие [Текст] / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра – 2002. – 212с.
2. Букреев, А. М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием: Диссертация д.э.н: 08.00.05 [Текст] / А. М. Букреев. – Воронеж, 2000. – 357 с.
3. Кавыршина, О. А. Экономический механизм корпоративного управления. Монография [Текст] / О. А. Кавыршина, А. М. Букреев. – Воронеж: «Научная книга», 2007. – 172 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия – методологические аспекты [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: ООО «Новое знание» - 2003. – 159с.
5. Табурчак, П.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / под ред. д.э.н. проф. П.П. Табурчака, д.э.н., проф. В.М. Тумина, д.э.н. М.С. Сапрыкина. - Ростов-на-дону, 2002. – 288с.
6. /http://www.smartcat.ru/Management/Accounting6.shtml/

Шендрикова Олеся Олеговна

Воронежский государственный технический университет

394065, г. Воронеж, Героев-Сибиряков, 34

Ассистент, аспирант

Тел.: (4732)31-59-61,

E-mail: oli-shendro@yandex.ru

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

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

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 5.10.2009 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