

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., секретарь

Астафиев П.А., д-р юрид. наук, проф.

Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.

Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.

Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.

Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.

Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Коростелкина И.А., канд. экон. наук, доц.

Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р экон. наук, проф.

Васильева М.В., д-р экон. наук, проф.

Гетьман В.Г., д-р экон. наук, проф.

Маслова И.А., д-р экон. наук, проф.

Павлова Л.П., д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,

Наугорское шоссе, 40

(4862) 41-98-60

www.gu-unpk.ru

E-mail: LVP_134@mail.ru

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

Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс **29503**

по объединенному каталогу

«Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

- Богунов Л.А.** Субъектное экономическое мышление в социально-экономической адаптации экономического человека..... 3
- Коваль О.И.** Социологический анализ особенностей креативного потенциала в процессах формирования конкурентоспособных студентов физкультурно-спортивного профиля..... 9

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

- Тихомиров А.А.** Управляемый субъект инновационной деятельности: проблемы формирования и реализации человеческого потенциала.... 16

Научная область использования учетно-аналитических систем

- Алимов С.А.** Теоретические основы экологического аудита территориально-хозяйственных систем..... 22
- Елисеева И.В.** Теоретический анализ содержания понятия потоварная издержкостность в розничной торговле..... 27
- Барышев С.Б.** Теоретические основы взаимосвязи учетно-аналитической системы и финансового менеджмента..... 32
- Вандина О.Г.** Организация и процедуры непрерывного, периодического и разового внутреннего контроля..... 44
- Иванова В.Г.** Совершенствование системы внутреннего контроля..... 49
- Козлюк Н.В.** Процесс бюджетирования производственных процессов по формированию стоимости услуг водоснабжения и водоотведения 55

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

- Попова Л.В.** Порядок применения методов факторного анализа в целях изучения влияния налоговых обязательств на деятельность предприятия..... 60
- Маслова И.А.** Исследование теоретических аспектов оптимизации налогообложения..... 65
- Коростелкина И.А.** Методика анализа структурных параметров многоуровневой налоговой политики..... 71
- Дедкова Е.Г.** Особенности формирования в бухгалтерском учете налоговой базы по транспортному налогу..... 78
- Коростелкин М.М.** Налоговые затраты в информационной системе предприятия..... 83
- Чермошанский А.В.** Методика расчета налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов..... 88
- Варакса Н.Г.** Формирование структурных элементов налогового механизма и их взаимодействие на макро- и микроуровне..... 92
- Васильева М.В.** Оценка зарубежного опыта формирования системы налогообложения прибыли..... 99
- Савкина Е.С.** Формирование и функционирование модели системного налогового анализа территориальных финансов..... 103

Научное развитие экономики и управления предприятием

- Сибирский Н.А.** Состояние и проблемы реализации стратегического процесса в системе корпоративного управления..... 107
- Лапин Д.Р.** Теоретические вопросы управления стоимостью фирмы.. 114

Editorial council:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

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

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

Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

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

Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Get'man V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

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

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

Responsible for edition:

Dedkova E.G. *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Address:

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

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

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

© State University-ESPC, 2012

CONTENTS

Science of social management and social development

- Bogunov L.A. Subject economic thinking in the social and economic adaptation of economis's men.....** 3
- Koval' O.I. A sociological analysis of the creative potential of the processes of formation of the competitive students of physical culture and sport profile** 9

Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Tihomirov A.A. Manageable subject of innovation activity: the problems of forming and implementation of human potential.....** 16

Scientific area of use of registration-analytical systems

- Alimov S.A. Theoretical bases of ecological audit of territorially-economic systems.....** 22
- Eliseeva I.V. Theoretical analysis of the concept cost in retail.....** 27
- Baryshev S.B. Theoretical basis of accounting relationship and analysis of financial management and.....** 32
- Vandina O.G. Organization and procedures for continuous, recurrent and occasional internal control.....** 44
- Ivanova V.G. Improving the system of internal control.....** 49
- Kozljuk N.V. Budgeting process for production processes for the formation of the cost of water services.....** 55

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

- Popova L.V. Application methods for factor analysis to study the influence of tax liability for business activities.....** 60
- Maslova I.A. Research theoretical aspects of tax optimization.....** 65
- Korostelkina I.A. Technique of the analysis of structural parameters of the multilevel tax policy.....** 71
- Dedkova E.G. Features of accounting in the tax base for tax transport.....** 78
- Korostelkin M.M. Tax expenses in information system of the enterprise.....** 83
- Chermoshanskij A.V. Method of calculation of the tax burden of economic entities.....** 88
- Varaksa N.G. The formation of structural elements of the tax mechanism and their interaction at the macro and micro levels.....** 92
- Vasil'eva M.V. Evaluation of foreign experience in forming a system of taxation of profits.....** 99
- Savkina E.S. Formation and functioning of model of the system tax analysis of territorial finance.....** 103

Scientific development of economy and operation of business

- Sibirskij N.A. The state and problems of implementation of strategic process in the system of corporate governance.....** 107
- Lapin D.R. Theoretical issues of the cost of the company.....** 114

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 330.101

Л.А. БОГУНОВ

СУБЪЕКТНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

В статье представлен анализ феномена «субъектное экономическое мышление» как фактора организующего начала экономической деятельности, как характеристика экономического человека, субъекта экономической деятельности, определяющего и управляющего экономическими процессами посредством своего экономического мышления, что предполагает его активную преобразующую роль в экономических процессах, что положительным образом скажется на его социально-экономической адаптации. В связи с чем, также анализируется специфика формирования и развития субъектного экономического мышления.

Ключевые слова: экономическое мышление, субъектное экономическое мышление, экономический человек, экономический субъект, социально-экономическая адаптация.

Когда человек не может себе обеспечить необходимый материальный достаток, он не может в необходимой степени удовлетворять свои потребности.

Низкий уровень материального благосостояния обусловлен в том числе и неспособность экономического человека адекватно реагировать на происходящие социально-экономические преобразования. Это связано с соответствующим качеством экономического мышления, поскольку сформированные у него ранее представления об экономической действительности, экономических процессах, вопросах труда, производства, распределения, обмена и потребления оказываются несоответствующими или не успевают за современными экономическими тенденциями. И это происходит тем в большей степени, чем более низкое качество экономического мышления он имеет.

Невозможность в необходимой степени удовлетворять свои потребности, чувствовать себя полноценным членом общества приводит к многочисленным негативным последствиям. Если проследить по иерархии потребностей А. Маслоу [3], то это не только физиологические, но и потребности в безопасности, которые трудно удовлетворить без достаточного материального достатка и ощущения финансовой стабильности, потребности в принадлежности к обществу, социальным группам, потребности в уважении, самоуважении и далее по иерархии.

Низкий материальный достаток, и уж тем более потеря работы а, возможно, средств к существованию, как минимум ударяет по самооценке человека.

К негативным последствиям при невозможности удовлетворения своих потребностей относятся стрессы, рост заболеваний, падение рождаемости, увеличение смертности, неконтролируемые миграционные процессы, различные формы девиантного поведения, то есть действия, отклоняющиеся от общепринятых норм и представлений, поведение части населения в форме правонарушений, алкоголизма, наркомании [4], в целом массовые волнения, и др.

Однако, чтобы понять частные моменты функционирования экономического мышления и специфику субъектного экономического мышления в социально-экономической адаптации экономического человека, необходимо рассмотреть процессы становления мышления и адаптации более глобально.

Итак, ключевым результатом эволюции является адаптация. Чтобы вид или индивидуальный организм выжил в окружающей среде, он должен уметь адаптироваться к изменениям в ней.

Подобно тому, как плохо адаптирующиеся представители вида могут погибнуть при столкновении с враждебной средой, могут умереть в чем-то уме плохо адаптирующиеся идеи, когда они сталкиваются с логическими противоречиями. Рассматривая социально-экономическую адаптацию, мы имеем адаптирующегося экономического человека, задача которого выжить в постоянных экономических трансформациях. При этом неготовность экономического мышления, или то, что мы называем низким качеством экономического мышления, гибко реагировать на новые экономические обстоятельства, понимать их, правильно интерпретировать, приводит к неконкурентоспособности субъекта.

Поэтому, процесс видоизменения существующих представлений об окружающей действительности так, чтобы они лучше соответствовали требованиям окружающей среды, есть основа мыслительной деятельности и, в целом, интеллектуального развития. Приспособление схем к среде есть суть эволюции адаптации. Приспособление же этих схем предполагает соответствующие знания, умения, навыки; готовность мышления вообще и экономического мышления в частности. Яркими примерами, подтверждающими выше обозначенный тезис, могут быть экономические кризисы, при которых отдельные индивиды или группы становятся экономически сильнее, их благосостояние растет. И даже, если они что-то теряют, то быстро восстанавливают и преумножают. Так работает их экономическое мышление. Другие же, и таких, как правило, большинство, только теряют.

Исследователь мышления Л.С. Выготский [2] говорил о том, что в процессе своего культурно-исторического развития происходит процесс овладения индивидом способами мышления и поведения. Просматривая ретроспективно историю экономического учения мы отчетливо наблюдаем такое явление, когда экономическое мышление современников в своей интерпретации экономической действительности отражает именно общие представления о социально-экономическом устройстве своего времени. Но, вместе с тем, последующие поколения несут в себя опыт предшествующих поколений.

Таким образом, каждый экономический человек в своем онтогенетическом становлении усваивает – интериоризирует, с одной стороны, экономические представления, сформированные всей экономической наукой до конкретного исторического момента, а с другой стороны те образцы экономической деятельности, которые он наблюдает непосредственно в социально-экономической ситуации вокруг себя.

Вот с этими интериоризированными стратегиями экономического мышления и поведения нам приходится иметь дело, когда мы говорим об экономической компетентности, экономической эффективности, социально-экономической адаптации и конкурентоспособности. Поэтому один экономический человек более успешен, другой менее, один более эффективен в своей экономической жизнедеятельности, другой менее эффективен. Но эта ситуация подвластна сознательной коррекции.

Проведенный нами [1] анализ содержания экономического мышления, представленный в современной литературе, не позволил выделить сколько-нибудь ясные акценты на предмет повышения социально-экономической адаптации экономического человека через его экономическое мышление, в связи с чем, мы считаем необходимым обратить внимание на данную проблему и предложить свои варианты решения через формирование и развитие субъектного экономического мышления, понимающего обучаемого и воспитываемого в качестве субъекта экономической деятельности, в качестве ее организующего начала. И мы считаем, что при непосредственном, активном включенном участии субъекта экономической деятельности и только при таком участии, должны быть реализованы соответствующие экономические образовательные программы.

Принцип Л.С. Выготского «внешнее через внутреннее», понимаемый как взаимообусловленное и взаимообратное движение как раз дает возможность говорить о ведущей роли обучаемого субъекта в процессе обучения и воспитания.

Способность к осознанию своей экономической деятельности в целом и экономического мышления в частности является составляющей субъектного экономического мышления, а значит, должна быть ориентирующей целью экономического образования.

Процесс экономической интериоризации проходит через усвоение стратегий экономической деятельности.

Эти стратегии определяют дальнейшую социально-экономическую адаптацию и конкурентоспособность экономического человека, его успешность и не успешность. Поэтому, в процессе экономического воспитания в контексте формирования субъектного экономического мышления больше внимания следует уделять и возможности переформирования экономических стратегий, поскольку сформированные однажды и эффективные в каких-то экономических ситуациях они могут оказаться неэффективными в новых ситуациях.

Проблема экономического мышления, формирования экономического мышления, поиски путей повышения экономической эффективности субъекта обозначают свою актуальность и приобретают свое важнейшее значение с одной стороны в кризисные периоды развития экономики, а с другой стороны являются атрибутом рыночной экономики вообще. И когда страны постсоветского пространства вышли на новый этап своего социально-экономического развития, от каждого гражданина потребовались новые знания, умения и навыки для своего экономического самоопределения. Ситуация, когда тебе самому нужно принимать решения, в самом себе находить защиту себя и защиту своих близких предполагает качественно иную экономическую компетентность, чем это было в той же плановой экономике.

Большинство современных исследований в большей степени сориентированы на формирование определенных представлений об экономической действительности. Но, если к этому добавить возможность формирования готовности всестороннего восприятия ситуации, осознание субъективности своего восприятия и принятие ответственного решения, как характеристики конкурентоспособного экономического мышления, то это, по нашему мнению, будет способствовать осознанию такого представления об окружающей действительности, которое обуславливает восприятие новых экономических ситуаций и, в свою очередь, порождает большую экономическую эффективность.

Таким образом, экономическое мышление, выходящее за пределы субъективного стереотипного восприятия экономических ситуаций, может быть представлено как субъектное экономическое мышление.

Философская мысль востока говорит о «дисциплинированном уме». Считается, что «дисциплинировать» свой ум невозможно без соответствующей практики, а из-за его недисциплинированности накапливаются так называемые «дурные деяния», то есть неэффективные образцы мышления и поведения, которые, в свою очередь, закладывают в сознании человека «негативные предпосылки».

Под негативными предпосылками, относительно экономического мышления, следует понимать представления об экономической действительности, определенный экономический категориальный аппарат, количество и качество ассоциативных связей между экономическими категориями, которые обуславливают соответствующие стратегии неэффективного экономического поведения, например, не умение оценивать ситуацию на рынке, обращаться с финансами и т.п. При этом самим экономическим человеком данные стратегии не воспринимаются как негативные, но продолжают продуцировать экономическую, финансовую некомпетентность и давать результаты экономической неэффективности.

Эти предпосылки, проявляются благодаря внешним причинам и, если таковые предпосылки отсутствуют, то, сколько бы не было внешних факторов, негативные предпосылки не могут возникнуть. Такие предпосылки заложены мыследеятельностью, совершенной в прошлом. И без соответствующей организации своего ума изменить подобные предпосылки сложно.

Однако в рыночной экономике и свободной конкуренции практически не возможно представить ситуацию отсутствия таких внешних причин. Это ситуации и на макроуровне и на микроуровне.

Неэффективное экономическое мышление, сформировавшееся в течение всей жизни конкретного экономического человека ввиду отсутствия у него возможностей получать образцы эффективных ментальных и поведенческих экономических стратегий теперь проецируется на эти внешние условия-стимулы, определяя соответствующую экономическую некомпетентность.

Таким образом, встает вопрос об организации экономического мышления, которая, по нашему мнению, предполагает соответствующую подготовку и заключается: во-первых, в осознании своих экономически неэффективных стратегий; во-вторых, в способности изменять собственные неэффективные ментальные и поведенческие экономические стратегии и, в-третьих, в умении продуцировать новую экономически эффективную деятельность, обуславливающую гибкость и адаптивность экономического мышления в любых социально-экономических ситуациях.

Рассматривая феномен экономического мышления экономического человека для нас важно обосновать понимание позиции его существования в экономической среде. Мы считаем необходимым говорить об экономическом человеке не как об объекте, например, рассматривая его как рабочую силу, но как субъекте, определяющим и управляющим экономическими процессами посредством своего экономического мышления.

То есть мы рассматриваем человека как субъекта собственной жизни, возлагающего на себя ответственность за собственное существование, где под ответственностью следует понимать форму саморегуляции и самодетерминации, выражающейся в осознании себя причиной совершаемых действий, а также последствий этих действий, в осознании и контроле своей способности выступать причиной изменений в окружающей действительности, а, соответственно, и в своей жизни посредством собственного мышления.

Мы исходим из того, что субъект, экономический человек не может и не должен доверять принятию решения случаю или другим людям, надеясь, что в конечном итоге что-то произойдет, при этом находясь в зависимости от ситуации, а не во взаимодействии с ней. Посредством своего экономического мышления, обнаруживая и изучая явления, процессы, которые детерминируют его экономическую жизнь, он обретает ориентацию и оказывается вовлеченным в анализ вариантов, в осуществление выбора, каким бы незначительным данный выбор ни казался. При этом субъект приобретает определенное чувство экономической свободы.

По нашему мнению, именно такое неоправданное ожидание саморазрешения той или иной экономической ситуации, надежда на кого-то экономически более грамотного обуславливает экономическую некомпетентность, неумение пользоваться экономической информацией, цифрами, фактами и пр. Причем такая ситуация часто характеризует и людей, имеющих экономическое образование.

Таким образом, экономическое мышление это такое определяющее качество экономической деятельности человека, которое не толкает экономического человека к принятию решения, но способствует осознанию факта, что существует выбор в принятии решения и ответственность за данный выбор лежит на нем, на субъекте. А это уже есть предпосылка экономической компетентности и эффективности экономического поведения [5].

Учитывая, что формирование экономического мышления человека происходит в процессе его жизнедеятельности и, часто, сам процесс становления экономического мышления субъектом не осознается, в результате чего и формируются стереотипы, которые делают человека экономически неэффективным, то формирование и развитие экономического мышления, ориентированное на осознание процессов формирования и развития, может стать тем механизмом, который будет способствовать повышению экономической адаптивности и конкурентоспособности экономического человека.

Проведенный анализ содержательной специфики субъектного экономического мышления и его возможностей в социально-экономической адаптации экономического человека позволяет нам сделать следующие выводы.

Во-первых, субъектное экономическое мышление характеризуется пониманием экономического человека в качестве субъекта экономической деятельности, то есть организующего начала этой деятельности, рассматривая его в качестве определяющего и управляющего экономическими процессами посредством своего экономического мышления, когда обнаруживая и изучая явления, процессы, которые детерминируют его экономическую жизнь, он обретает ориентацию и оказывается вовлеченным в анализ вариантов, в осуществление выбора, приобретает определенное чувство экономической свободы, что предполагает его активную преобразующую роль, в позиционировании и понимании себя в качестве субъекта, которому самому нужно принимать экономические решения, в себе находить защиту себя и защиту своих близких, возлагающего на себя ответственность за собственное существование, а не надеяться на случай или кого-то экономически более грамотного.

Во-вторых, формирование и развитие субъектного экономического мышления должно предполагать осознание со стороны субъекта процессов формирования и развития своего экономического мышления, т.е. основываться на непосредственном и активном включенном его участии в этой деятельности; формирование и развитие субъектного экономического мышления должно предполагать не формирование определенных представлений об экономической действительности, но формирования готовности всестороннего восприятия экономических ситуаций, умения выходить за рамки инерционности экономического мышления, за пределы субъективного стереотипного восприятия экономических ситуаций, готовности адекватного реагирования на новые экономические стимулы, что в свою очередь порождает большую экономическую эффективность, повышает социально-экономическую адаптацию экономического человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богунов, Л.А. Экономическое мышление мотивации трудовой деятельности: монография [Текст] / Л.А. Богунов, О.В. Копылова. – Петропавловск: Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева, 2011. – 112 с.
2. Выготский, Л.С. Мышление и речь. Изд. 5, испр. [Текст] / Л.С. Выготский. – Издательство «Лабиринт», М., 1999. – 352 с.
3. Маслоу, А. Мотивация и личность. [Текст] / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 2001. – 479 с.
4. Современный экономический словарь [Текст] – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФОРМА-М, 2004. – 480с.
5. Попова, Л.В. Значение социологии налогообложения для российской финансовой науки [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2011. - №5. – С.63-68

Богунов Леонид Александрович

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Кандидат психологических наук, экономист, доцент кафедры «Психология»,
старший преподаватель кафедры «Управление и бухгалтерский учет»
Республика Казахстан, 150004, г. Петропавловск, ул. Ауэзова, 180, кв. 71
Тел.: 8 (7152) 50-60-08,
E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

L.A. BOGUNOV

SUBJECT ECONOMIC THINKING IN THE SOCIAL AND ECONOMIC ADAPTATION OF ECONOMIC'S MEN

The article presents an analysis of the phenomenon of subject economic thinking as the factor of organizing principle of economic activity, as the characteristic of economic person, the subject of economic activity, defining and managing economic processes by means of his economic thinking, which involves his active role in transforming the economic processes that have positive effect on its social and economic adaptation. In this connection, the specific of the formation and development of subject economic thinking are also examined.

Keywords: *economic thinking, subject economic thinking, homo economicus, economic subject, social and economic adaptation.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bogunov, L.A. Jekonomicheskoe myshlenie motivacii trudovoj dejatel'nosti: monografija [Tekst] / L.A. Bogunov, O.V. Kopylova. – Petropavlovsk: Severo-Kazahstanskij gosudarstvennyj universitet im. M. Kozybaeva, 2011. – 112 s.
2. Vygotskij, L.S. Myshlenie i rech'. Izd. 5, ispr. [Tekst] / L.S. Vygotskij. – Izdatel'stvo «Labirint», M., 1999. – 352 s.
3. Maslou, A. Motivacija i lichnost'. [Tekst] / A. Maslou. – SPb.: Evrazija, 2001. – 479 s.
4. Sovremennyj jekonomicheskij slovar' [Tekst] – 4-e izd., pererab. i dop. – M.: INFORMA-M, 2004. – 480s.
5. Popova, L.V. Znachenie sociologii nalogooblozhenija dlja rossijskoj finansovoj nauki [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2011. - №5. – S.63-68

Bogunov Leonid Aleksandrovich

Northern Kazakhstan state university of M. Kozybaev, Petropavlovsk

Candidate of Psychological Science, economist, Associate Professor of the Department «Psychology»,

Senior Lecturer of the Department «Management and accounting»

Numb.: 8 (7152) 50-60-08

E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

О.И. КОВАЛЬ

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРОЦЕССАХ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТУДЕНТОВ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО ПРОФИЛЯ

Представлен социологический анализ гендерных и профессиональных особенностей креативного потенциала с характеристикой направленности и интегрированными показателями в процессах формирования конкурентоспособных студентов физкультурно-спортивного профиля. В результатах конгруэнтного анализа выделены необходимые социолого-диагностические аспекты формирования социолого-управленческого потенциала, обоснована адаптация соответствующих методов и способов.

Ключевые слова: креативность, повышение творческого потенциала, учебный процесс, физкультура, спорт, гендер, здоровый образ жизни.

Социализация студентов физкультурно-спортивного профиля осуществляется в качестве будущих специалистов-руководителей здорового образа жизни, поэтому в настоящее время становится необходимым учитывать сущностные особенности социальной подсистемы предприятия как главного компонента, управление которым является их имманентной функцией. Социология в вузе предстает важнейшим фактором социализации будущего специалиста-руководителя, а ключевым звеном также является освоение вузовскими студентами знаний законов системы естественных наук, системы общесоциологических и формационных законов, основных тенденций развития человеческих сообществ, познание ими сущностных особенностей социальной подсистемы предприятия.

Именно в этих аспектах социология может выполнить одну из важнейших функций - функцию социализации во взаимосвязи с формированием социолого-управленческой грамотности. Отсюда правомерно вытекает вывод о том, что социализация молодежи в вузе и формирование социолого-управленческой грамотности у будущих руководящих специалистов - единый процесс.

Решению задач социализации способствует не только социально ориентированное преподавание курса социологии и других обществоведческих дисциплин, но и различного рода социологические исследования, направленные как на познание социальных процессов, так и познание обучающимися своего креативного потенциала, как одного из определяющих факторов конкурентоспособности будущего специалиста.

С этих позиций представляют особый интерес социологические данные о креативном потенциале, о потенциальных возможностях социального, инновационного и изобретательского творчества студентов спортивно-физкультурного профиля.

Исследования по данному направлению проводились на Потоках 2-го и 4-го курсов Факультета физической культуры и спорта (ФФК и С) Сибирского федерального университета.

В организации исследования использовались общие схемы и рекомендации проведения социальной диагностики [1].

Прежде всего, следует отметить, что специфика самого исследования определяется его функцией в совокупности этапов формирования социолого-управленческой грамотности. Это выражается в том, чтобы исследование влияния преподавательской деятельности на процесс формирования социолого-управленческого потенциала у студентов спортивно-физкультурного профиля осуществлять не в конце, а середине освоения предмета.

Такая информация необходима по следующим причинам:

- во-первых, для того, чтобы получить удовлетворение от результатов деятельности;
- во-вторых, чтобы на основе позитивных результатов усилить уверенность в оптимальности выбранных способов и методов и возможности достичь запланированного результата;

- в-третьих, ввести в действие появившиеся новые возможности и способы для коррекции учебного процесса в соответствии с целями формирования социолого-управленческого потенциала, как ключевого звена подготовки конкурентоспособных специалистов, так и преодоления недостатков, отраженных в исследовательской информации о состоянии учебного процесса.

Характеристика основных методов исследования представлена в соответствии с позицией социализации, включающей 4 компонента, исследование её состояния предполагает использование совокупности социологических методов, в том числе: наблюдения, интервью, контент – анализ, сравнительный анализ, ретестовый подход, метод разработки реферативных социологических исследований (РСИ), защита (РСИ), социолого-тестовая оценка деятельности преподавателя в четырьмя подсистемами, методы диагностики состояния учебных процессов, представленные в разделе «Методология и организация конкретного социологического исследования в сфере физической культуры» [2-6]. Учитывая эту специфику, в то же время в исследовании обеспечена конгруэнтность авторских изобретательских приоритетных способов с классическими методиками и техниками проведения социологических исследований [3,4].

Валидность, высокий уровень репрезентативности и надежность информации осуществлялась за счет 100% опроса присутствующих на занятиях. Наряду с этим производилась актуализация зависимости реализации планов и интересов каждого студента от формируемой с их непосредственным участием информации, рекомендациями каждому студенту по применению полученной информации в своих управленческих решениях, направленных на формирование социолого-управленческого потенциала.

Согласно социологическим данным, представленным в таблице 1, высокую готовность к участию в изменениях имеют юноши факультета в спорте (76,9 % - 1 ранг), управлении (53,8 % - второй ранг), труд (30,8 % - третий ранг). Девушки отличаются от юношей тем, что в их группе второе и третье место принадлежат «управлению» и «экономике» - по 20,0 % .

Таблица 1 - Характеристика направленности креативного потенциала студентов физкультурно-спортивного профиля (2009 - 2010 учебный год)

Область творческих поисков	2 курс юноши %	4 курс юноши %	2 курс девушки %	4 курс девушки %
1. Государство	7,7	22,2	0	16,7
2. Издания	7,7	0	0	16,7
3. Коммуникации	7,7	0	0	33,4
4. Образование	23,1	0	0	50,0
5. Культура	7,7	0	0	16,7
6. Медицина	7,7	11,1	0	16,7
7. Наука	0	0	0	16,7
8. Общество	23,1	22,2	0	50,0
9. Учеба	15,4	11,1	0	66,7
10. Труд	30,8	22,2	0	33,4
11. Управление	53,8	22,2	20	50,0
12. Социология	15,4	0	0	16,7
13. Философия	23,1	0	0	0
14. Техника	23,1	22,2	0	16,7

Продолжение таблицы 1

15. Строительство	15,4	0	0	16,7
16. Спорт	76,9	66,6	80,0	83,3
17. Экономика	7,7	11,1	20,0	0
18. Менеджмент	15,4	11,1	0	0
19. Реклама	15,4	0	0	66,7
20. Компьютерная техника, технология, другое	23,1	22,2	0	0
21. Человек	23,1	22,2	0	33,4
22. Экология	7,7	11,1	0	33,4
Интегральные данные креативного потенциала	116,5	92,2	84,85	172,6
Разрыв в %% на 2 курсе: креативный потенциал у юношей выше на 37,87 %, чем у девушек				
Разрыв в %% на 4 курсе: креативный потенциал у девушек выше на 87,2 %, чем у юношей				
Разрывы в интегральных значениях креативного потенциала юношей 2 и 4 курсов: 26,3 % в пользу юношей 2 курса				
Разрывы в интегральных значениях креативного потенциала девушек 2 и 4 курсов: 2,03 раза % в пользу девушек 4 курса				

Примечание: При определении интегральных показателей применялись рекомендации, представленные в литературных источниках [1].

Кроме этого, видно, что 20,0 % девушек 2 курса заявили о том, что они могут использовать свою креативность в изменениях управления и экономики. По участию в изменениях в области экономики девушки опережают юношей почти в 3 раза. В то же время количество юношей готовых к вкладу в изменения в управление больше, чем девушек в 2,6 раза.

То, что девушки не смогли определить использование своей креативности в другие области жизнедеятельности может быть следствием отсутствия у них знаний и представлений о причинно-следственных связях, обуславливающих состояние вышеназванных аспектов жизнедеятельности общества.

Социологическая информация о полной неготовности девушек к участию в изменениях указанных аспектов жизнедеятельности общества, по сути, выступает одной из важнейших детерминант их социализации в учебном процессе вообще, а непосредственной проблематики в особенности. Безотлагательность коррекции процесса социализации вытекает из того, что, если студенты-девушки не имеют креативности «человеческих» изменений как внешней среды, то они еще не прошли этап профессиональной социализации. Запаздывание в профессиональной социализации свидетельствует о том, что имеет место отставание в развитии их креативности. По этим основаниям девушки оказались неготовыми к внесению креативного потенциала в совершенствование своей личности.

Согласно социологическим данным, высокую готовность к участию в изменениях имеют юноши факультета в спорте (76,9 % - 1 ранг), управлении (53,8 % - второй ранг), труд (30,8 % - третий ранг). Девушки отличаются от юношей тем, что в их группе второе и третье место принадлежат «управлению» и «экономике» (по 20,0 %).

Так как представленная социологическая информация имеет императивное значение для коррекции процесса социализации, то для субъектов этого процесса необходимо иметь соответствующие аргументы, а эту функцию должны выполнить интегральные данные о креативности респондентов, имеющих не только гендерные, но и профессиональные особенности (табл. 1).

Из социологических данных вытекает, что на факультете физкультуры и спорта как юноши второго, так и юноши 4 курса в ряде аспектов жизнедеятельности ограничены в своей творческой деятельности.

Например, для юношей второго курса оказалась закрытой лишь одна область – это «наука», а для четвертого 9 из 23, а такие области, как «издание, коммуникации,

образование, наука, социология, философия строительство, реклама», оказались для их креативного потенциала сложными, когда юноши 4 курса смогли определить их состояние. Однако исследовательский процесс не направлен только на констатацию этих возможностей креативности как у юношей 2 курса, так и 4 курса. Поэтому следует предположить, что в момент исследования юноши 4 курса отнеслись критично к уровню своей креативности к возможностям ее использования в целях совершенствования 9 указанных областей.

Однако важно, что юноши 2 и 4 курсов определяют спорт в качестве основного направления приложения своей креативности (у обоих курсов первое место, 76,9 и 66,6 % соответственно). Таким образом, они имеют представления о причинно-следственных связях, обуславливающих состояние вышеназванных аспектов жизнедеятельности общества.

Социологическая информация о полной неготовности студентов-юношей к участию в изменениях указанных аспектов жизнедеятельности общества, по сути, выступает одной из важнейших детерминант их социализации в учебном процессе вообще, а непосредственной проблематики в особенности. Безотлагательность коррекции процесса социализации студентов 4 курса вытекает из того, что, если юноши не имеют креативности для изменений в 9 аспектах изменений внешней среды, то они концентрируют свою креативность на спорте, не связывая ее с профессиональной деятельностью значительной группы предприятий и организации. Запаздывание в профессиональной социализации свидетельствует о том, что имеет место отставание в развитии их креативности. По этим основаниям юноши 4 курса оказались неготовыми к внесению креативного потенциала в ряд аспектов своей жизнедеятельности.

В отличие от юношей 4 курса второкурсники, формируемые специалисты – юноши факультета физкультуры и спорта, заявили о том, что они могут внести изменения во все исследуемые аспекты жизнедеятельности общества. В то же время юноши 2 курса, также как и юноши 4 курса подчеркнули, что они не готовы к своему участию в изменениях «науки».

Как видно, юноши 2 курса факультета по уровню креативного потенциала отличаются своими возможностями от юношей 4 курса. Например, если группа юношей имеет творческий потенциал для внесения изменений во все аспекты жизнедеятельности общества (кроме науки), то юноши 4 курса вообще не имеют готовности для своего участия в большинстве областей общественной жизнедеятельности. Однако важно, что 66,6 % респондентов – юношей 4 курса определили ведущий аспект использования своего креативного потенциала – это спорт. В этом аспекте юноши 4 курса отстают от юношей 2 курса на 15,47 %.

Согласно социологическим данным, как юноши, так и девушки обоих курсов, видят основной аспект в приложении своего креативного потенциала в спорте (80 и 83,3 % соответственно). Интересно, что разрыв в показателях креативности составляет 4,13 % в пользу девушек 4 курса. Кроме этого видно, что показатель 83,3 % у девушек 4 курса – самый высокий и по сравнению с девушками и юношами обоих курсов. В то же время показатель возможностей использования креативности у девушек в спорте имеет тенденцию к росту, а юношей, наоборот, к снижению, составляя 15,46 %.

Как видно, ведущие акценты приложения креативного потенциала у юношей и девушек совпадают. Социологические данные позволяют сделать вывод о том, что профессиональный, а не гендерный аспект выступает определяющим в использовании креативного потенциала у студентов спортивно-физкультурного профиля.

У юношей 2 курса 53,8 % полагают, что они смогут использовать свою креативность в изменениях в системе управления, и только 22,2 % респондентов 4 курса, т.е. снижение количества юношей 4 курса, способных использовать свою креативность, уменьшилось по сравнению со вторым курсом в 2,42 раза. Подобная тенденция наблюдается в совершенствовании труда – уменьшение количества юношей 4 курса по сравнению с юношами 2 курса составляет 1,39 раза.

Интересно отметить, что, согласно социологическим данным, девушки 4 курса существенно отличаются как от девушек 2 курса, так и юношей 4 курса и от юношей

2 курса.

Во-первых, ограничение использования их креативности составляют «философия, экономика, менеджмент, компьютерная техника» (всего 4 аспекта; у юношей 4 курса – 9; у девушек 2 курса -19).

Во-вторых, 66,7 % девушек видят возможности использования своей креативности в совершенствовании учебы.

В-третьих, девушки 4 курса превосходят девушек 2 курса по готовности использования своей креативности в управлении, а юношей превосходят в 2,5 раза. При этом 66,7 % девушек 4 курса полагают, что смогут внести изменения в рекламу, 50,0 % - в образование и управление обществом, а 33,4 % - в коммуникации, в организацию труда, в совершенствование жизнедеятельности человека.

Таким образом, представленные результаты позволяют констатировать наличие изменений в возможных аспектах использования креативного потенциала студентов спортивно-физкультурного профиля. Можно отметить как тенденции роста, так и уменьшения представлений респондентов об использовании своей креативности в аспектах жизнедеятельности общества.

Так как социологическая информация имеет императивное значение для коррекции процесса социализации, то важно для субъектов этого процесса иметь соответствующие аргументы. Очевидно, эту функцию должны выполнить интегральные данные о креативности респондентов, имеющих не только гендерные характеристики, но и возрастание их образовательного и профессионального потенциала.

С этих позиций вызывают интерес интегральные показатели изменений в креативности у респондентов в ходе учебного процесса, представленные в таблице 2 и на рисунке 1.

Таблица 2 - Количественные показатели гендерных и профессиональных особенностей креативности респондентов физкультурно-спортивного профиля

Область творческих поисков	Поток, 2 курс в %% юноши/девушки	Поток, 4 курс в %% юноши/девушки
Интегральные данные креативного потенциала	116,5 / 84,9	92,2 / 172,6
Креативный потенциал Разрыв в %%	на 37,2 % у юношей курса выше, чем у девушек	на 87,2 % у девушек 4 курса выше, чем у юношей
Разрывы в потоках 2 и 4 курсов юношей	26,4 % в пользу юношей 2 курса	
Разрывы в потоках 4 и 2 курсов девушек	2,03 раза в пользу девушек 4 курса	

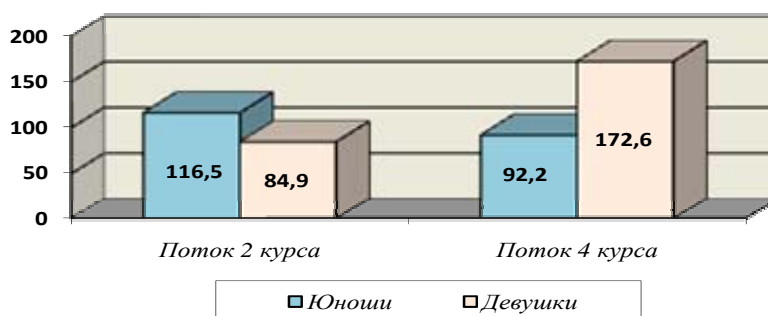


Рисунок 1 - Интегральные данные креативного потенциала

Согласно интегральным данным о креативном потенциале, у юношей факультета 2 курса он выше на 37,2 %, чем у девушек.

Исходя из этих данных, вытекает следующее:

1. По исследуемому предмету интегральные показатели юношей и девушек различаются на 37,2 %. Отсюда следует, что проблемы качественной социализации на ФФК и С в большей мере связаны с гендерными особенностями креативности респондентов (табл. 2);

2. На 4 курсе возможности использования креативного потенциала у девушек существенно расширились: по сравнению с девушками второго курса они возросли в 2,03 раза, а по сравнению с юношами своего потока - в 1,87 раза. Налицо существенное возрастание креативности в группе респондентов девушек 4 курса и, следовательно, увеличение возможностей ее использования.

Сложившуюся ситуацию в группе девушек можно характеризовать как более позитивную, чем у юношей.

Очевидно, на ФФК и С необходимо усиление информационного обеспечения преподавательского состава о зависимости состояния физкультуры и спорта от других факторов, изменение которых вполне возможно с участием специалистов спортивно-физкультурного профиля.

Практическое использование методов исследования применялось в ходе учебного процесса, были реализованы как теоретико-методологические, так и методико-практические изменения в учебном процессе в виде способа (уровень изобретения) и технологии формирования социолого-управленческого потенциала в вузах. Каждый из них находится под патентной защитой российского государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазов, М.М. Управление персоналом: анализ и диагностика персонал-менеджмента. Учебник [Текст] / Под ред. М.М. Глазова. - СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2007. – 251 с.
2. Лубышева, Л.И. Социология физической культуры и спорта: учебное пособие [Текст] / Л.И. Лубышева. – М.: Издательский центр «АКАДЕМА», – 2001. –240 с.
3. Столяров, В.И. Социология физической культуры и спорта: учебник [Текст] / В.И. Столяров. - М.: Физическая культура, 2005. – 400с.
4. Максименко, А.М. Теория и методика физической культуры: учебник для вузов физической культуры [Текст] / А.М. Максименко. – 2 –е изд, испр. и доп.- М.: Физическая культура, 2009. – 496 с.
5. Педагогика физической культуры и спорта: учебник [Текст] / под ред. С.Д. Неверковича. – М.: Физическая культура, 2006. – 528 с.
6. Родионов, А.В. Психология физического воспитания и спорта: учебник для вузов [Текст] – М.: Академический Проект; Фонд «Мир», 2004. –576 с.

Коваль Олег Иванович

Индивидуальный предприниматель

Преподаватель курсов и тренингов здорового образа жизни

109518, Москва, Грайвороново кв-л, 90А, корп. 5, кв. 94

Тел.: 8-915-248-05-67

E-mail: olekoval07@rambler.ru

O.I. KOVAL'

A SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF THE CREATIVE POTENTIAL OF THE PROCESSES OF FORMATION OF THE COMPETITIVE STUDENTS OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT PROFILE

Represented sociological analysis of gender and professional peculiarities of creative potential with the characteristic of orientation and integrated indicators in the processes of formation of the competitive students of physical culture and sport profile IN the results of congruent analysis of the necessary sociological and diagnostic aspects of the formation of sociological management capacity, the adaptation of the relevant methods and techniques.

Key words: *creativity, increase of creative potential, educational process, physical training, sports, gender, healthy way of life*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Glazov, M.M. Upravlenie personalom: analiz i diagnostika personal-menedzhmenta. Uchebnik [Tekst] / Pod red. M.M. Glazova. - SPb.: OOO «Andreevskij izdatel'skij dom», 2007. – 251 s.
2. Lubysheva, L.I. Sociologija fizicheskoj kul'tury i sporta: uchebnoe posobie [Tekst] / L.I. Lubysheva. – M.: Izdatel'skij centr «ACADEMA», – 2001. –240 s.
3. Stoljarov, V.I. Sociologija fizicheskoj kul'tury i sporta: uchebnik [Tekst] / V.I. Stoljarov. - M.: Fizicheskaja kl'tura, 2005. – 400s.
4. Maksimenko, A.M. Teorija i metodika fizicheskoj kul'tury: uchebnik dlja vuzov fizicheskoj kul'tury [Tekst] / A.M. Maksimenko. – 2 –e izd, ispr. i dop.- M.: Fizicheskaja kul'tura, 2009. – 496 s.
5. Pedagogika fizicheskoj kul'tury i sporta: uchebnik [Tekst] / pod red. S.D. Neverkovicha. – M.: Fizicheskaja kul'tura, 2006. – 528 s.
6. Rodionov, A.V. Psihologija fizicheskogo vospitaniija i sporta: uchebnik dlja vuzov [Tekst] – M.: Akademicheskij Proekt; Fond «Mir», 2004. –576 s.

Koval' Oleg Ivanovich

Individual Entrepreneur

Teacher of courses and training of healthy way of life

109518, Moscow, Graivoronovo kv-1 90A, korp. 5, kv. 94

Numb.: 8-915-248-05-67

E-mail: olekoval07@rambler.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 330.341:331.1:001.895

А.А. ТИХОМИРОВ

УПРАВЛЯЕМЫЙ СУБЪЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

В данной статье рассматриваются проблемы управления человеческим потенциалом как фактором повышения инновационной восприимчивости предприятия. С позиции систем дан анализ функций и возможностей совместного инвестирования в развитие человеческого капитала. Рассмотрены современные подходы к управлению инновационной деятельностью индивида. На основе анализа факторов влияния делается вывод об эффективности проектного метода управления в стимулировании адресной реализации человеческого капитала.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, человеческий потенциал, инвестиции, развитие, маркетинг человеческого капитала, система, мотивация, стимулирование, проектное управление.

Приведенный в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года анализ состояния инновационной сферы показывает, что, не смотря на значительные усилия государства по формированию институциональной среды инновационной экономики, перелома негативных тенденций не произошло - ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций особенно технического характера. По показателю «Способность компаний к заимствованию и адаптации технологий» Россия в 2009 году находилась на 41-м месте из 133 среди стран мира.

Для ответа на стоящие перед Россией вызовы в сложившихся условиях Стратегия предусматривает дальнейшее развитие инструментальных институтов обеспечивающих на первом этапе ее реализации включение механизмов самоуправления процессами повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям.

С позиции теории деятельности процесс восприятия имеет следующую архитектуру: обнаружение объекта в воспринимаемом поле; различение отдельных признаков в объекте; выделение в объекте информативного содержания, адекватного цели действия; ознакомление с выделенным содержанием и формирование образа и подстраивание воспринимающей системы к свойствам воздействия. Это позволяет описать управление процессами восприятия инноваций как организацию поиска и оценки инновации, принятие решения о внедрении, осуществление инновации и ее рутинизации [2], т.е. превращение инновации в стандарт мышления.

Исследования показывают, что на этом пути встречаются следующие проблемы: а) система управления не стремится к нововведениям в принципе, б) система управления чаще не сама адаптируется к ним, а адаптирует нововведения к себе, к старым консервативным формам, в) любая инновация сопровождается переходным процессом, требующим время и дополнительные ресурсы для преобразований.

Каждая из вероятных проблем, отражающая различные элементы архитектуры процесса восприятия инноваций, детерминирована человеческим потенциалом участников этого процесса, и, если быть точнее – той его частью, относящейся к реально функционирующему работнику, опыт, знания и способности которой выявлены, развиваются и задействованы, приводя к созданию добавленной стоимости и умножению доходов, т.е. человеческим капиталом.

Трансформация человеческих ресурсов в капитал предприятия формирует стратегическое измерение кадровой работы, которое предусматривает формирование, развитие и реализацию человеческого капитала в интересах предприятия с одной стороны, а с другой - становление рынка человеческих капиталов детерминирует его маркетинг - вид управленческой деятельности, направленный на привлечение, удержание, обучение и мотивацию высокопрофессиональных специалистов. Философия маркетинга как такового при этом не меняется и довольно проста: через эффективное удовлетворение нужд сотрудников формируется, развивается и реализуется их человеческий капитал, чем обеспечивается стабильное развитие организации на рынке.

Наиболее широко развитие человеческого капитала организовано в крупных, вертикально интегрированных компаниях. Активно применяя компетентностные подходы, предприятия разрабатывают собственные методологии отбора и управления развитием человеческого капитала, которые, тем не менее, имеют общие системные характеристики. К ним можно отнести отбор кадров по отношению к труду, по соответствию стратегии инновационного развития, по типу инновационного поведения, по потенциалу к саморазвитию и по креативным способностям.

Это связано с тем, что в отличие от физического капитала человеческий капитал неотделим от самого человека, его нельзя купить или продать сам по себе, так что фактически человек сдает свои способности в аренду. Поскольку работник, в конечном счете, является субъектом принятия решений, то поведение, направление развития и условия реализации его человеческого капитала не всегда предсказуемы. Высокая степень неопределенности условий, в которых осуществляются инвестиции в человеческий капитал и, как следствие, наличие негативного опыта привели к необходимости анализа его «инвестиционной привлекательности», которая дает оценку вероятности достижения целей инвесторов, т.е. характеризует инвестиционный потенциал реципиента и риск инвестиций.

Процедуры отбора персонала позволяют обеспечить такие базовые принципы инвестирования в человеческий потенциал, как адресности и сонаправленности векторов развития.

Принцип адресности [1] инвестиций в человеческий капитал. Инвестиции должны направляться в конкретного работника (группу), целенаправленно и концентрированно в элементы его (их) человеческого капитала, которые требуют развития для реализации запланированных инноваций.

Принцип сонаправленности векторов развития. Инвестиции направляются только в те направления, которые отвечают инновационной стратегии предприятия и обеспечивают ускорение процессов саморазвития работников.

Однако, отбор персонала по этим критериям не устраняет такие угрозы как недостаточно интенсивное развитие и реализация человеческого капитала работником в интересах инвестора, что снижает вероятность достижения истинных целей инвестиционной деятельности.

Вопросы управляемости инвестиционной деятельностью находятся в проблемном поле неоклассической парадигмы, закрепляющую систему контурного взаимодействия. В ее рамках нейтрализация рисков (возмущающих действий) закладывается в целеполагании управления - планируется не управляющее воздействие, а требуемое состояние системы, т.е. следствие воздействий на объект.

Процедура отбора и найма работника снижает до некоторой степени неопределенность действия персонала, что обеспечивает достаточную управляемость при низком уровне сложности и значимости для конечного результата работ. В этом случае система управления воздействует на объект после факта отклонения от цели. Конечно, избежать потерь невозможно, но и потери не так велики. Во всяком случае, не сопоставимы с издержками на модернизацию управления.

Процесс инвестирования в человеческий капитал, основанный на этих принципах управления, позволяет нейтрализовать только угрозу потери денежных средств, да и то, без

учета их стоимости, что ни как не может устраивать инвестора. Вопрос стоит не в защите инвестиций, а в достижении инвестиционного результата. Инвестиционный процесс предусматривает повышение уровня сложности и значимости для предприятия поручаемой работнику деятельности, которая сопровождается процессом непрерывного развития его человеческого капитала. Динамика человеческого капитала проявляется в изменениях трудового поведения. Чем сложнее управляемый объект, тем достоверность прогнозов о качестве его участия в рудовой деятельности ниже. Угрозы теперь связаны с динамикой неопределенности.

Потребности в компенсации роста неопределенности реализуются формированием саморегулирующихся систем. К основной системе управления по возмущениям, подключается еще и механизм оценки наилучших параметров - делегируется функция контроля, которая трансформирует объект управления в управляемый субъект. Другими словами, работник трансформируется из простой системы в сложную, саморегулирующуюся, где интересы инвестора полностью совпадают с его личными. В этом случае инвестор не только делегирует ответственность за результаты на самого носителя капитала, но и нейтрализует возмущения, снимает неопределенность, мобилизуя весь его потенциал на достижение собственных целей.

Анализ специальной литературы и личный опыт позволяют сделать вывод о том, что основными угрозами экономическим мотивам инвестирования в человеческий капитал являются низкая интенсивность развития человеческого капитала и его реализация вне сферы интересов инвесторов.

Для интенсификации процесса развития человеческого капитала в последнее время получило широкое распространение совместное инвестирование. Этой процедурой контур управления развитием делегируется объекту инвестиций. Появляющаяся личная ответственность мобилизует все внутренние ресурсы работника на достижение наилучшего результата - качества и интенсивности развития. Но не более того. Инвестиции в человеческий капитал не сама цель, не конечный замысел инвесторов. Необходима его реализация в конкретном месте и времени. Отсутствие экономических результатов делает бессмысленным этот вид инвестиционной деятельности.

Придание работнику статуса инвестора обеспечивает согласование интересов всех участников процесса в развитии человеческого капитала и совершенно не затрагивает их интересы в его реализации. Оставаясь в конечном итоге, собственно, единственным субъектом принятия решений, работник выбирает наилучший для себя (без учета мнения остальных инвесторов) вариант применения своего капитала. Потребность в снятии противоречий интересов всех сторон привела к расширению измерения стратегического управления человеческим капиталом. К формированию и развития добавляется функция его реализации. Внедрение системы стратегического управления получило наибольшее распространение на предприятиях среднего бизнеса. На этих предприятиях содержание, методы кадрового маркетинга и маркетинга человеческого капитала «отформатированы» таким образом, что их внедрение обеспечивает восприятие и отношение к потенциальным и уже работающим сотрудникам как к «клиентам», а рабочее место в организации представляет собой продукт, который продается на рынке труда. Такая постановка вопроса предполагает стимулирование выбора носителем объекта реализации собственного человеческого капитала.

Удовлетворение индивидуума вознаграждением за свой труд зависит от многих факторов. Частично от того, насколько его ожидания совпадают с тем, что он действительно получает. Оно возникает в процессе сравнения своей работы, квалификации, образования и прикладываемых трудовых усилий с внешними и внутренними факторами, стимулирующими труд, то есть отдачей от труда.

Удовлетворение работника оплатой труда также связано с тем, как аналогичный труд оплачивают в других организациях. То есть работник сопоставляет соотношение вклад/отдача для себя с аналогичным соотношением для других работников.

Еще недавно оценка уровня трудовой мотивации рассматривалась на основе общественной оценки существующего уровня заработной платы. Сегодня все большее предприятий пытаются решить проблемы индивидуализации стимулирования внедрением системы управления мотивацией на достижение целей на базе КРІ (сокращение от англ. Key Performance Indicator) – ключевого индикатора выполнения.

Система КРІ надежно обеспечивает интересы предприятия, поскольку с одной стороны ключевые показатели количественно определяют желательные будущие результаты, а с другой - закреплены за конкретными исполнителями, несущими ответственность за их достижение. Более того, ключевые показатели работают в процессном контексте, в котором используются целевые и пороговые значения, и пользователи имеют возможность время от времени количественно оценивать прогресс.

Эффективность системы стимулирования достижения КРІ связывают с тем, что интересы работника, по мнению компании, учитываются достаточно полно:

- сотрудник получает вознаграждение за достижение результата и за выполнение работ, которые должны привести к результату;
- позволяет корректировать направленные усилия сотрудников без серьезной модификации самой системы при изменении ситуации на рынке;
- достойная оценка вклада сотрудника в общий успех компании и справедливое распределение рисков (между сотрудником и компанией) в случае неуспеха;
- сотрудник понимает, за что компания готова его вознаграждать;
- компания понимает, за какие результаты и сколько она готова заплатить.

Этот принцип стимулирования нашел отражение в многочисленных управленческих концепциях, к которым можно отнести и систему управления на основе показателя EVA (Экономическая добавленная стоимость), автором которой является Стюарт Штерн (начало 1990-х гг.), и систему сбалансированных показателей Нортон и Каплана (1992 г.), и управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management) (90-е г. XX в.), и универсальную систему показателей деятельности Рамперсада Хьюберта – Total Performance Scorecard (2003 г.) и ряд других.

Не смотря на определённую прогрессивность, данная система стимулирования все же атрибут индустриального производства – работник выступает в роли субъекта управления. Стимулирование напряженного труда, лежащее в основе всех этих концепций, еще не повод для реализации человеческого капитала. Формирование предприятий инновационного типа предполагает индивидуализацию системы трудовой мотивации. Большая группа исследователей считает целесообразным построение индивидуальных, объективных моделей трудовой мотивации носителей человеческого капитала.

Наиболее ярко этот подход нашел отражение в работах Н.А. Тюленевой. Алгоритм построения таких моделей основан на применении контент-анализа, метода рейтинговой оценки, SWOT-анализа, что дает возможность оценить роль отдельных факторов, влияющих на трудовую мотивацию. Ею предложен обобщающий критерий измерения потребностей и их покрытия, выраженный пятикомпонентным показателем S(Ф). В формализованном виде это можно представить следующим образом:

$$K_{по} = СИ - СП, \quad (1)$$

где $K_{по}$ – общий коэффициент покрытия потребностей;

СИ – совокупные источники покрытия потребностей;

СП – совокупные потребности.

Совокупные источники покрытия потребностей включают: источники стимулирования на корпоративном уровне, выплачиваемые обязательно (оклады, доплаты и компенсации, надбавки и премии) и дополнительно («компенсационный пакет»), устанавливаемые в соответствии с локальными корпоративными актами; источники стимулирования социальных выплат, как обязательных, выплачиваемых из бюджетов либо внебюджетных фондов различных уровней, установленных федеральным законодательством или законодательством субъектов Российской Федерации.

В свою очередь, совокупные потребности определяются как сумма базовых и социальных потребностей:

$$\text{СП} = \text{БП} + \text{СП}, \quad (2)$$

где БП – базовые потребности;

СП – социальные потребности.

При несомненной перспективности идеи адресности подобная модель, на взгляд автора практических перспектив не имеет. Ее простота на самом деле кажущаяся. Во-первых, проблематично учесть все факторы, особенно нематериальные, влияющие на удовлетворенность сложной изменяющейся во времени личности. Во-вторых, попытка ввести в оборот как можно больше факторов приводит к громоздкости модели, мало пригодной для оперативного использования. В – третьих, при учете большого количества факторов сложно найти баланс интересов всех заинтересованных в реализации потенциала сторон. С достаточной степенью уверенности можно утверждать, что внедрение данной системы стимулирования придаст носителю человеческого капитала характеристики неуправляемого субъекта. Маркетинговый подход предполагает удовлетворение нужд и потребностей работников не в ущерб собственным интересам предприятия. Поэтому стимулирование должно побуждать носителей человеческого потенциала при достижении собственных целей соблюдать интересы компании. Созданием условий отождествления интересов организации и работника, при которых то, что выгодно и необходимо одному, становится столь же необходимо и выгодно другому формируется баланс интересов. С материальными интересами успешно справляются системы управления мотивацией на достижение целей на базе КРІ.

И, тем не менее, оценка ущербности этих подходов в исследуемой ситуации дана таким искушенный американским автором, Питер Друкер: - «Нам уже известно, что не срабатывает: подкуп. В последние 10 или 15 лет многие компании в Америке использовали доплаты или включали сотрудников в состав акционеров для привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов. Это никогда не срабатывает... Управление «работниками знания» должно основываться на допущении, что корпорация нуждается в них сильнее, чем они в ней. Такие служащие обладают свободой передвижения и уверенностью в собственных силах и могут уйти из компании в любой момент, потому что это означает, что с ними следует обращаться как с добровольцами и управлять ими соответствующим образом, точно так же, как добровольцами, работающими в некоммерческих организациях. Во-первых, такие люди хотят знать к чему стремится компания и что именно она пытается делать. Во-вторых, они заинтересованы в личных достижениях и персональной ответственности... И в-третьих, они хотят, чтобы их уважали, не только как личностей а как специалистов в своей области с акцентом на профессиональные знания» [3].

На сегодняшний день одним из самых прогрессивных подходов к ведению бизнеса является управление проектами. Информация об управлении проектами собрана в различных международных и национальных документах, некоторые из которых признаны стандартами управления проектами. Наиболее популярны «Свод знаний по управлению проектами» - РМВоК, впервые изданный Американским институтом управления проектами (PMI), и Международные требования к компетентности специалистов - ICB IPMA, издаваемые Международной ассоциацией управления проектами (IPMA). Управление проектами (англ. project management) - в соответствии с определением РМВоК - область деятельности, в ходе которой определяются и достигаются четкие цели проекта при балансировании между объемом работ, ресурсами, временем, качеством и рисками. Основным отличием проектной деятельности является четкое, осязаемое понимание миссии этого проекта. Система деятельности приобретает цели, опосредованные ясными функциями, обязанности исполнять которые она берет на себя. Теперь миссия constanta, а цели – производная миссии, ресурсов времени и т.д.

Так вот, структурой стандарта РМIPMВоК кроме всего прочего предусмотрена разработка миссии проекта, бюджет проекта и организационная структура проекта.

Добровольное участие в проекте удовлетворяет не только материальные потребности, но и социальные (по миссии проекта и уровню порученной ответственности удовлетворяются потребности личности) и духовные (по сложности решаемых задач).

Возможность участия в проекте обладает мощным потенциалом стимулирующего развитие и адресную реализацию человеческого капитала действия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коркина, Т.А. Принципы управления инвестициями в человеческий капитал предприятия [Текст] / Т.А. Коркина // Управление персоналом. – 2009. – № 17. – С. 30-33.
2. Масленникова, Н.П. Инновационная восприимчивость как основа роста инновационной активности организации. Проблемы развития инновационно-креативной экономики [Текст] / Н.П. Масленникова // Сборник докладов по итогам международной научно-практической конференции, Москва, 29 марта-09 апреля 2010 г. / Под общей редакцией проф. Мельникова О.Н. – М.: Креативная экономика, 2010. – 384с.
3. Олве, Н. Баланс между стратегией и контролем [Текст] / Н.Олве, К.Петри, Ж.Рой, С.Рой / - СПб.: ПИТЕР, Издательский дом, 2005. – 320с.

Тихомиров Алексей Александрович

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Орловский филиал

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и управление народным хозяйством»

302028, г. Орел, Бульвар Победы, 5-а

Тел.: 8-960-645-64-96

E-mail: aleksey.a.tikhomirov@gmail.com

А.А. TIHOMIROV

MANAGEABLE SUBJECT OF INNOVATION ACTIVITY: THE PROBLEMS OF FORMING AND IMPLEMENTATION OF HUMAN POTENTIAL

This article discusses the problems of management of human potential as a factor in increasing the innovation susceptibility of an enterprise. From the systems standpoint, analyses of functions and features co-investment in human capital are given. Modern approaches to the management of innovation activities of the individual are reviewed. The conclusion about the effectiveness of project management method in stimulating the targeted implementation human capital based on an analysis of factors influence was made.

Keywords: *innovation susceptibility, human potential, investment, development, human capital marketing, the system, motivation, promotion, project management.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Korkina, T.A. Principy' upravleniya investitsiyami v chelovecheskiy kapital predpriyatiya [Tekst] / T.A. Korkina // Upravlenie personalom. – 2009. – № 17. – s. 30-33.
2. Maslennikova, N.P. Innovatsionnaya vospriimchivost' kak osnova rosta innovatsionnoj aktivnosti organizatszii. Problemy' razvitiya innovatsionno-kreativnoj e'konomiki [Tekst] / N.P. Maslennikova // Sbornik dokladov po itogam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferenczii, Moskva, 29 marta-09 aprelya 2010g. / Pod obshhej redaktsiej prof. Mel'nikova O.N. – M.: Kreativnaya e'konomika, 2010. – 384s.
3. Olve, N. Balans mezhdru strategiej i kontrolem [Tekst] / N.Olve, K.Petri, Zh.Roj, S.Roj / - SPb.: PITER, Izdatel'skij dom, 2005. – 320s.

Tihomirov Aleksej Aleksandrovich

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Orel Branch

Candidate of Economic Science, Associate professor of the Department «Management of National Economy»

302028, Orel, Pobedy' blvd., 5-a

Numb.: 8-960-645-64-96

E-mail: aleksey.a.tikhomirov@gmail.com

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 504.03

С.А. АЛИМОВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В статье рассмотрена необходимость экологического аудирования территорий в России, а также теоретические основы формирования методики экологического аудита территориально-хозяйственных систем.

***Ключевые слова:** экологический аудит, окружающая природная среда, системный подход.*

Экологическое аудирование включается в систему мер по обеспечению экологической безопасности и устойчивого развития Российской Федерации на основе внедрения в практику хозяйственного регулирования системы независимой оценки и экспертизы, какой в сущности и является экологический аудит.

Если за рубежом экологический аудит стал реальным инструментом управления, то в России работа по формированию правовой и нормативной базы, созданию соответствующих стандартов и документов в данной области только начинается, хотя определенный практический опыт в этом направлении уже существует. Развивающиеся в стране процессы, связанные с совершенствованием рыночных отношений, переходом на принципы устойчивого развития, привлечением зарубежных инвестиций, осуществлением программ приватизации и реструктуризации государственных и муниципальных предприятий требуют применения соответствующих, общепринятых в мировой практике экологических процедур.

Концептуальные и методологические принципы процедур экологического аудита (ЭА) согласовываются с положениями теории устойчивого развития страны, стратегическим планированием развития экономики регионов, стабилизацией антропогенной нагрузки на окружающую природную среду (ОПС), научно обоснованным использованием природного капитала, формированием экологоориентированного стиля жизнеобеспечения, экологизацией экономического потенциала территории через соответствующую систему управления и, по возможности, восстановлением устойчивости ОПС.

Процедура экологического аудита территориально-хозяйственных систем, под которой понимают соединение в пространстве природной и антропогенной составляющих ОПС, логически согласовывается с выяснением способов и механизмов эффективного использования природно-ресурсного потенциала регионов. В то же время ЭА является способом приведения в соответствие внутренних возможностей и внешних условий, что касается как объектов территориально-хозяйственной системы, так и ее самой по отношению к высшим по иерархии системам. Научная сложность методик ЭА пространственного развития территориально-хозяйственных систем обусловлена необходимостью привлечения больших объемов информации. Поэтому следует учитывать взаимосвязь влияния пространственных факторов на субъекты экономической деятельности территориально-хозяйственных систем; методы и способы управления на основе комплексности, динамичности, масштабности, организованности; соблюдение требований системного анализа; наработанные статистические, аналитические и комплексные показатели состояния всех составляющих ОПС; использование концептуальных положений экологической сертификации территорий и ее синергетического эффекта.

Методические, информационно-аналитические основы экологического аудита в Российской Федерации приведены в работах А. Карелова, Г. Беллера, И. Потравного и

других ученых. Эти и другие труды освещают преимущественно ЭА предприятий, систем менеджмента, отдельных ресурсов ОПС. Однако теперь необходимо использовать систематизированные процедуры и показатели ЭА как отдельных составляющих ОПС, так и эколого-экономических, социальных составляющих территориально-хозяйственных систем; комплексные показатели, причем для разных ресурсов, в том числе с целью экологической сертификации территориально-хозяйственных систем.

Сегодня развитие теоретических основ ЭА территориально-хозяйственных систем должно предусматривать системную оценку сбережения и использования природного капитала во взаимосвязи с экономическими и социальными условиями жизнеобеспечения населения и их синтез благодаря решающему значению природной составляющей в экономическом развитии регионов и страны в целом; индексам состояния территориально-хозяйственных систем разного уровня по совокупности показателей балльной, интегральной, энергетической, стоимостной (комплексной и отдельных видов природных ресурсов) оценки; определению инновационной привлекательности административных территорий, регионов; созданию единого информационного пространства; соответствию специализации региона на основе имеющегося потенциала природного капитала; функциональному зонированию территорий; распространению обоснованной интеграции региона; развитию промышленности и ликвидации депрессивных зон; сбалансированному природопользованию на основе теоретико-методологических положений природного капитала; экологическому картографированию; кадастрам природных ресурсов; охране ОПС и экологической безопасности и др.

Наиболее широко изучены вопросы поэлементной оценки природно-ресурсного потенциала территории. С этой целью широко применяются методы балльной оценки. Для корректировки полученных балльных оценок используются также экспертные методы.

Так, показатели, по которым оценивают состояние территориально-хозяйственных систем, входят в оценку экономического потенциала (рис. 1).

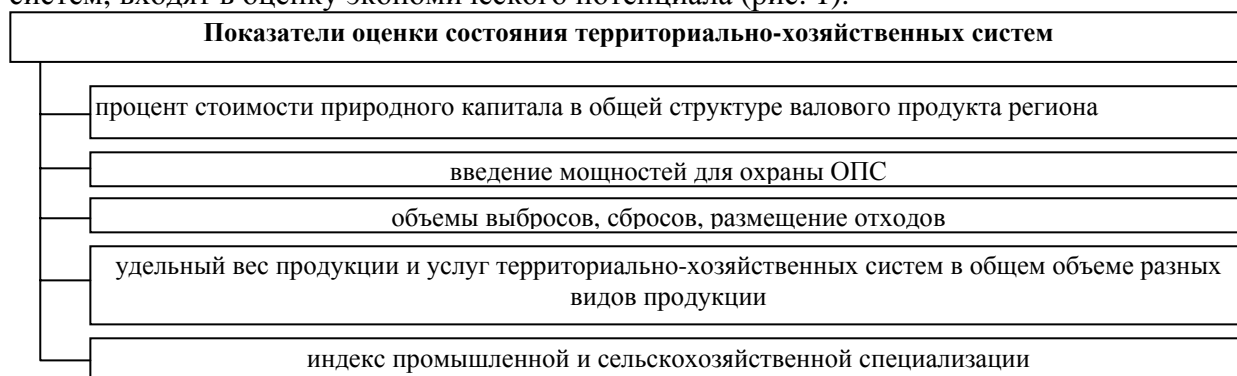


Рисунок 1 – Показатели оценки территориально-хозяйственных систем

При этом необходимо проверять соблюдение требований относительно согласованного сбалансированного отражения всех существенных взаимосвязей процессов воспроизводства природного капитала и его функций, в частности, на уровне территориально-хозяйственных систем.

В процедуре ЭА экономического потенциала территориально-хозяйственных систем необходимо учитывать следующие свойства: целостность, структурированность, иерархичность, функциональность, управляемость, целенаправленность, самоорганизация, бесконечность как природной, так и антропогенной составляющих. Причем категория целостности является основополагающей в теории систем и означает, что отдельные свойства территориально-хозяйственных систем нельзя свести к сумме свойств составляющих ее элементов и частей.

Методика ЭА базируется на универсальном методе системного анализа с использованием концептуального аппарата экономики, социологии, экологии,

моделирования и других дисциплин, с помощью которых изучают взаимодействие социальных, экономических и экологических составляющих системы. При этом использование междисциплинарного подхода и синтеза систем позволяет выявить пространственную неоднородность исследуемых территориально-хозяйственных систем, степень кризиса, состояние территорий, количественные и качественные отличия между ними, выработать возможные подходы к управлению. Целью управления в дальнейшем на практике будет введение экологической сертификации территориально-хозяйственных систем, практическая значимость которой состоит в системном сочетании экологических, экономических, социальных и других показателей для научно обоснованного сохранения природного капитала и социально-экономического развития регионов и государства в целом.

Особенно велико его значение при ЭА социо-эколого-экономических систем, где модель является, чуть ли не единственным инструментом анализа, поскольку реальный физический эксперимент здесь невозможен или ограничен. Системное моделирование социально-экономических процессов на основе методов теории систем и системного анализа отражает информационный образ объекта и процессы, происходящие в нем. При этом инструментами ЭА выступают следующие методы: экспертной оценки, математические и статистические методы (в частности, кластерный, факторный, корреляционный анализы, регрессионный анализ с оценкой существенности влияния исследуемых факторов).

При проведении экологического аудита территориально-хозяйственных систем необходимо использовать основные принципы системного подхода: принцип многоуровневого описания (минимально необходимое количество уровней описания - 3); принцип последовательного движения по этапам формирования системы; принцип согласования цели развития отдельных подсистем для развития системы в целом [1].

Методика проведения ЭА территориально-хозяйственных систем приведена на рисунке 2.

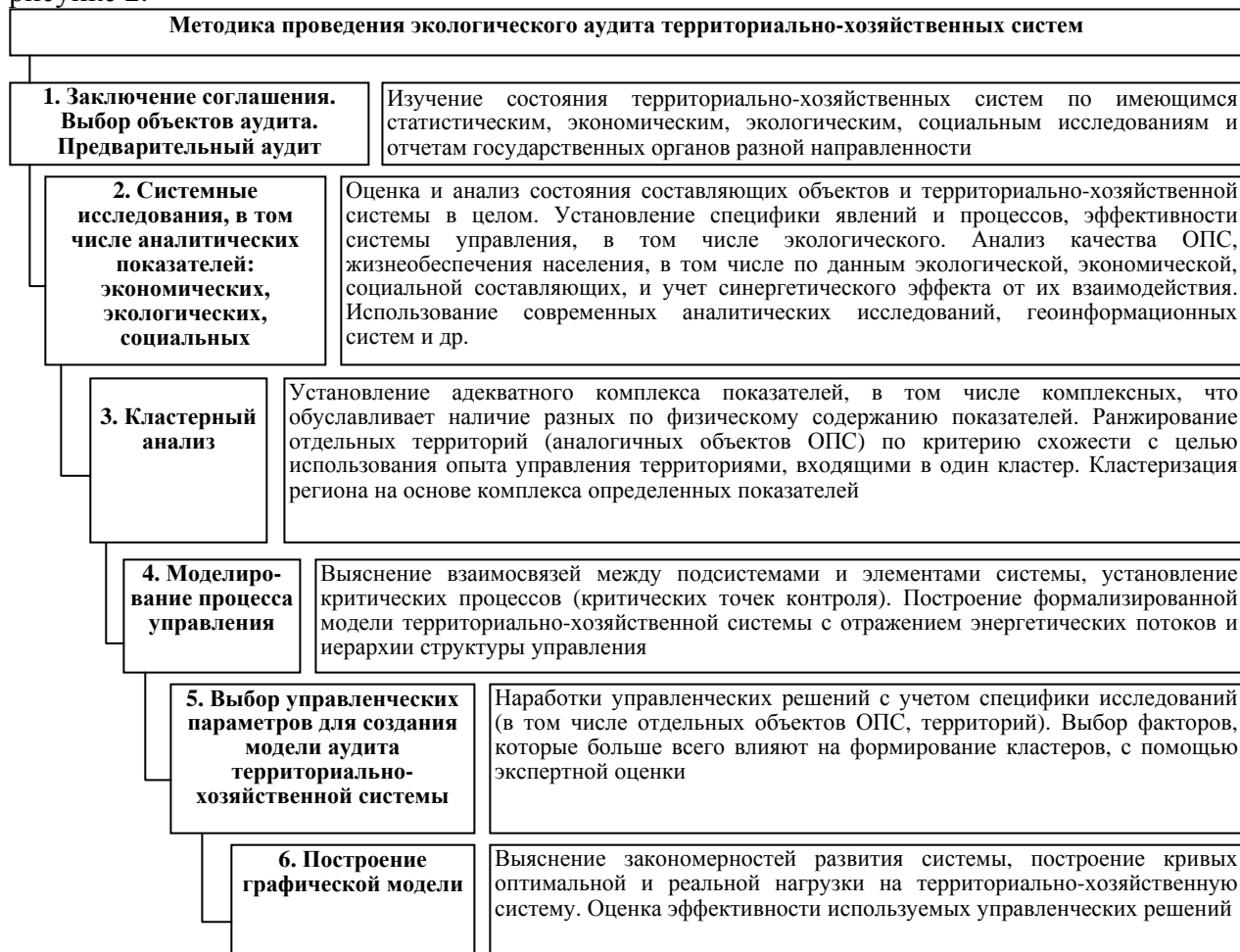


Рисунок 2 – Методика экологического аудита территориально-хозяйственных систем

Для оценки состояний и моделирования на перспективу территориально-хозяйственных систем необходимо использовать экономические, экологические и социальные показатели. В качестве информации для экспертной оценки целесообразно применять показатели общеэкономической и инвестиционной деятельности, комплексной оценки природно-ресурсного потенциала, демографической ситуации; уровень развития рыночных отношений; экологические риски; статистические данные разных уровней; официальные информационные источники. При этом необходимо учитывать географическую ситуацию, исторически сложившуюся обстановку, совокупность условий ОПС, факторы, способствующие взаимодействию ее компонентов. Применение такого подхода (совместно с системным) обусловлено необходимостью моделировать состояние территориально-хозяйственных систем, прогнозировать их развитие и, прежде всего, осуществлять процедуру ЭА и управления с целью дальнейшей экологической сертификации. Сущность предложенной методики ЭА территориально-хозяйственных систем состоит в необходимости получения полной эколого-экономической и социальной характеристики природного капитала, учета максимального (или оговоренного) количества показателей, согласно потребностям экологической сертификации.

Изучение состояния территориально-хозяйственных систем необходимо проводить с использованием кластерного анализа и пространственного корреляционного анализа множественной линейной регрессии. В процессе кластерного анализа осуществляется разноуровневая кластеризация территорий с определением степени неоднородности элементов, которые входят в систему по группе экономических, экологических и социальных факторов. Корреляционный анализ позволяет формировать группы подобных территорий на основе общих признаков (экономических, экологических, социальных), а также группировать показатели исходя из их влияния на состояние территориально-хозяйственных систем. С помощью множественной линейной регрессии процесс моделирования осуществляют с целью разработки эффективных управленческих решений, наиболее оптимального развития территориально-хозяйственных систем.

Таким образом, в настоящее время территориальное планирование является одним из приоритетных направлений в стратегии административно-хозяйственного управления РФ.

Без учета экологической информации в процессе планирования развития территории невозможно достичь главной цели градостроительной деятельности - создания комфортной и благоприятной среды для жизни населения. Поэтому для определения экономически целесообразных, экологически допустимых и социально обоснованных управленческих решений рекомендуется проводить процедуру экологического аудита территорий [2].

Системный подход и моделирование в ЭА позволяют:

- установить приоритетные отрасли развития территориально-хозяйственных систем;
- разработать механизмы принятия самого эффективного и перспективного варианта управленческого решения и сравнивать вложения ресурсов в разные сферы с помощью моделирования сценариев (изменения параметров уравнения множественной линейной регрессии);
- ввести на практике новый параметр - быстроту изменения (деградации) ОПС;
- переход от статического к динамическому рассмотрению вопроса оценки качества ОПС, то есть к новому направлению в экологическом менеджменте - реакции на изменения скорости процессов;
- определить комплекс критериев, с помощью которых можно наиболее адекватно охарактеризовать состояние системы;
- построить комплексные графические модели состояния территориально-хозяйственных систем и др. [3]

Основой для методологии ЭА территориально-хозяйственных систем является междисциплинарный подход, позволяющий выяснить организацию и закономерности функционирования и развития регионов в целом и выработать экономические механизмы управления. Для территориально-хозяйственных систем, в которые входят несколько

административных районов, должны разрабатываться рекомендации по управлению во всех сферах - экономической, экологической, социальной - с учетом идентичности условий их функционирования; отрабатываться оптимальные сценарии развития по известным приоритетам; подбираться комплекс механизмов для выполнения целей развития. В дальнейшем необходимо совершенствовать методику экологического аудита территориально-хозяйственных систем по вопросам выбора и адекватности показателей, касающихся оценки эколого-экономической и социальной ситуации в административных районах, областях и для государства в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алимов, С.А. Методика проведения управленческого анализа экологических затрат [Текст] / С.А. Алимов // Экономический анализ: теория и практика. – М.: «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2010. - №29 (сентябрь). – С. 17-23.
2. Алимов, С.А. Экономические и рыночные методы управления экологической деятельностью [Текст] / С.А. Алимов // Концептуальные основы построения системы учета, анализа и аудита в условиях посттрансформационной экономики России: материалы международной научно-практической конференции (13-14 апреля 2009 года, Орел). – Москва: Дело и сервис, 2009.
3. Алимов, С.А. Управленческий учет и анализ экологических затрат промышленных предприятий (глава монографии) [Текст] / Интеграция учетно-аналитических и налоговых процессов на микро- и макроуровнях: под общ ред. Л.В. Поповой. – М.: ЗАО «Финпресс», 2010.

Алимов Сергей Александрович

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

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

302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: alimov_serгей@mail.ru

S.A. ALIMOV

THEORETICAL BASES OF ECOLOGICAL AUDIT OF TERRITORIAALLY-ECONOMIC SYSTEMS

In article necessity of ecological audition of territories for Russia, and also theoretical bases of a technique of ecological audit of territorially-economic systems is considered.

Keywords: *the ecological audit, surrounding environment, the system approach.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Alimov, S.A. Metodika provedenija upravlencheskogo analiza jekologicheskikh zatrat [Tekst] / S.A. Alimov // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – М.: «Izdatel'skij dom FINANSY i KREDIT». – 2010. - №29 (sentjabr'). – S. 17-23.
2. Alimov, S.A. Jekonomicheskie i rynochnye metody upravlenija jekologicheskoi dejatel'nost'ju [Tekst] / S.A. Alimov // Konceptual'nye osnovy postroenija sistemy ucheta, analiza i audita v uslovijah posttransformacionnoj jekonomiki Rossii: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii (13-14 aprelja 2009 goda, Orel). – Moskva: Delo i servis, 2009. 410 s. - S. 341-345.
3. Alimov, S.A. Upravlencheskij uchet i analiz jekologicheskikh zatrat promyshlennyh predprijatij (glava monografii) [Tekst] / Integracija uchetno-analiticheskikh i nalogovyh processov na mikro- i makrourovnjah: pod obw red. L.V. Popovoj. – М.: ZAO «Finpress». – 2010.

Alimov Sergej Aleksandrovich

State University-ESPC

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

302040, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: alimov_serгей@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ ПОТОВАРНАЯ ИЗДЕРЖКОЕМОСТЬ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Издержкоемкость представляет собой экономический показатель, характеризующий затраты предприятия на товарооборот. Его расчет играет решающую роль не только для поддержания жизнеспособности организации и выживания ее на рынке, но и способствует увеличению прибыли от продаж. В статье рассмотрена сущность издержкоемкости, а также выделены исторические этапы исследования данной категории в России и за рубежом.

Ключевые слова: розничная торговля, товар, издержкоемкость, конкурентоспособность, анализ, история, этапы, исследование.

В рыночной экономике торговля является составным элементом хозяйственного механизма. В ходе торгового процесса складываются определенные пропорции спроса и предложения, устанавливается равновесная цена, происходит смена прав собственности на товар, осуществляется товародвижение. Движение товаров на рынке в зависимости от их принадлежности к оптовой или розничной торговле представлено на рисунке 1.

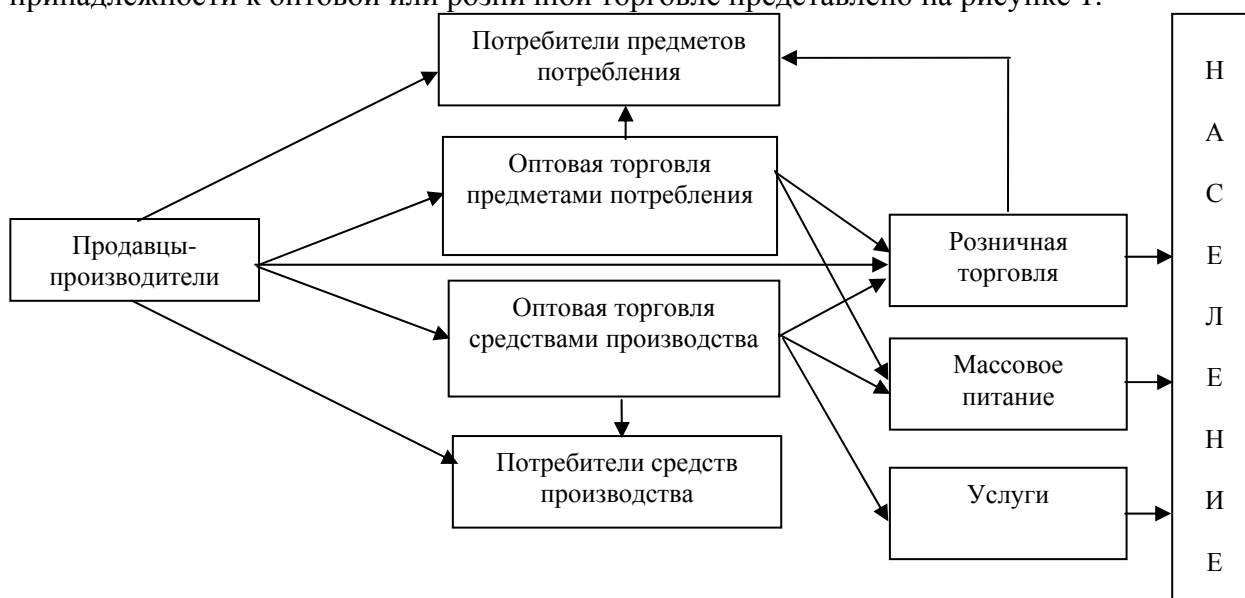


Рисунок 1 – Схема товарных связей на рынке товаров (продуктов и услуг)

Розничная торговля – это продажа товаров населению. Она характеризуется множественными актами купли-продажи, объем каждого из которых во много раз меньше, чем в оптовом звене, так как они призваны удовлетворять не массовые, а индивидуальные потребности.

Для обеспечения прибыльной работы предприятия розничной торговли руководству необходимо:

- знать сумму затрат, приходящихся на каждый вид товара, чтобы определить предельно возможное снижение цены;
- отказаться от использования в коммерческом обороте товаров, не пользующихся достаточным спросом при данной цене, если дальнейшее снижение цен на эти товары невозможно из-за высоких затрат;
- устанавливать торговую наценку дифференцированно по каждому виду товаров не ниже затрат на их реализацию (если позволяет спрос).

Большую роль в решении перечисленных проблем играет процесс калькуляции

издержек обращения. Издержки обращения, по мнению проф. Л.В. Поповой – это затраты торгового предприятия по доведению товара до конечных потребителей [3].

Под калькуляцией издержек обращения понимают исчисление издержкостности по группам товаров (определение потоварной издержкостности).

Под издержкостностью в торговле понимают сумму расходов, приходящихся на 1 руб. оборота, что по своему значению совпадает с уровнем издержек (в процентах к товарообороту). Уровень издержкостности торговой деятельности определяется как отношение суммы издержек обращения к сумме товарооборота, выраженное в процентах.

Первые попытки в изучении потоварно-групповых издержек обращения были сделаны за рубежом в начале XIX в. профессором Шером. Он проанализировал в 1910 г. калькуляции Базельского общества потребителей в Швейцарии по 12 группам товаров за 11 лет - с 1898 по 1908 гг. Калькуляции рассматривались по 8 группам продовольственных и 4 группам непродовольственных товаров. Исследование Шер проводил с целью:

- определения издержкостности и рентабельности торговли по отдельным товарным группам;
- оценки конкурентоспособности кооперативов;
- изыскания мер к удешевлению торгового аппарата, улучшения системы цен.

После исследований Шера, в США исследования в области потоварно-групповых издержек обращения проводились Министерством торговли под руководством Д. Милларда и Министерство земледелия, но в основном в оптовой торговле. Позднее начинают разрабатываться методы подсчета торговых расходов по товарным группам на мелких и средних розничных предприятиях.

В Германии изучением данной проблемы занимался М. Вебер, который предложил рекомендации по калькулированию издержек обращения в торговле. По его мнению, торговые расходы являются накладными расходами, так как причиной их возникновения являются все или несколько товаров. Их нельзя непосредственно соотнести с каким-либо определенным товаром, и поэтому они не могут быть непосредственно причислены к определенному товару как одноэлементные затраты (например, транспортные расходы). Каждый товар должен нести соответствующую долю торговых расходов. По рекомендациям Вебера при калькулировании затрат отдельных товаров торговые расходы рассчитываются с помощью торговой надбавки на их закупочную цену. Система, предложенная М. Вебером, не дает полных, достаточно точных расчетов.

Американские разработки в начале 30-х годов были опубликованы в российских научных изданиях. Исследования того времени еще не давали удовлетворительных методов калькулирования, расходостность по товарным группам определялась в них весьма условно. Распределение общих издержек между группами товаров производили пропорционально объему или стоимости товарных запасов, товарообороту, весу реализованных товаров и др. Метод учета прямых расходов не применяли.

Впоследствии внимание зарубежных экономистов к крупным оптовым и розничным предприятиям угасает. Снижение интереса к данной проблеме, по мнению проф. М.И. Баканова, объясняется все более последовательной товарной специализацией отделов и секций. В результате бухгалтерия фирмы имеет возможность получать достоверные данные об издержках обращения по каждому из этих подразделений, а, значит, и товарным группам.

Позднее в зарубежной экономической литературе стали оживленно обсуждаться методы подсчета торговых расходов по товарным группам на мелких и средних розничных предприятиях.

Первые попытки исследования потоварно-групповых издержек были предприняты в конце 20-х - в начале 30-х годов в СССР и продолжаются до настоящего времени (рис. 2).

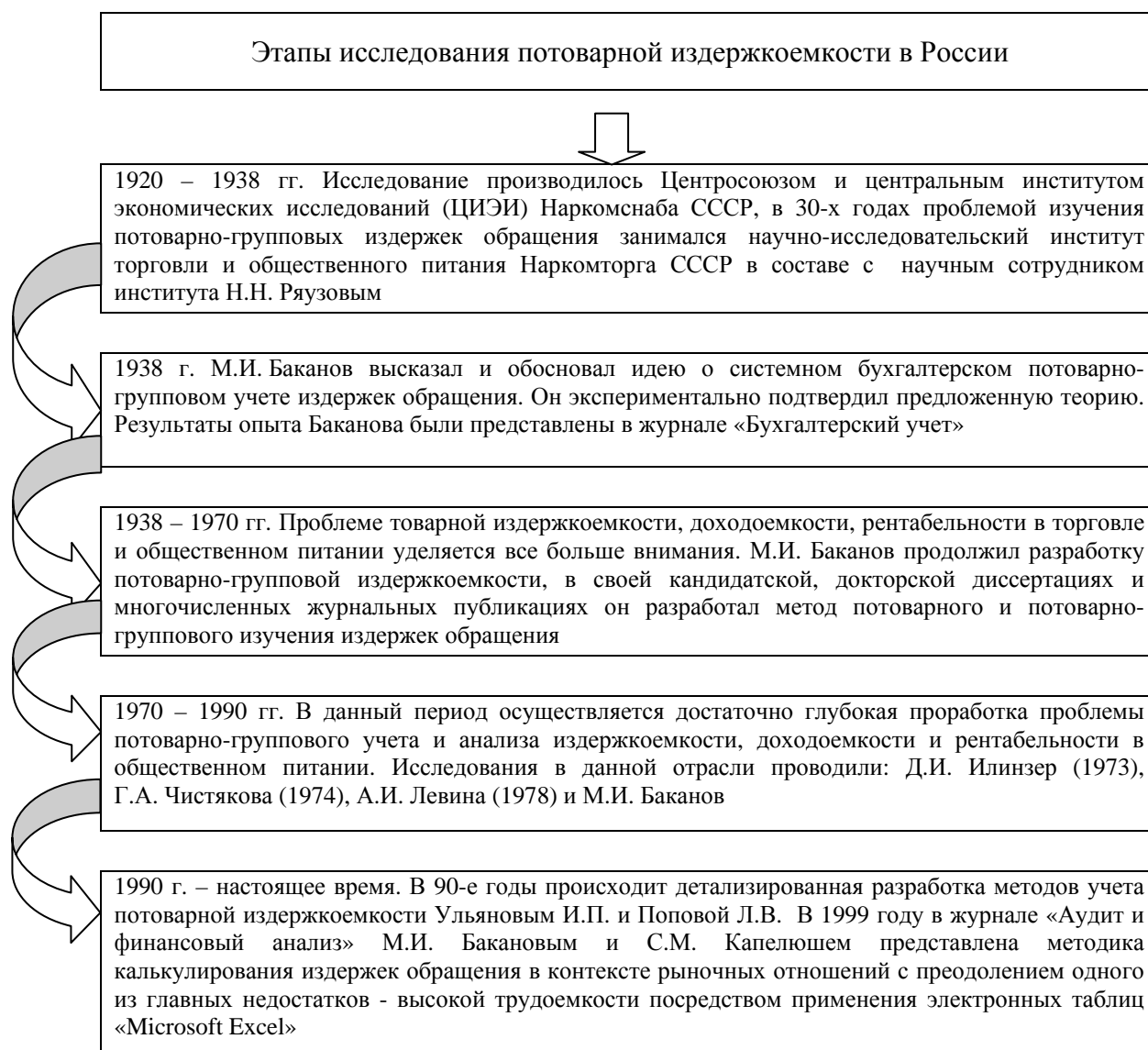


Рисунок 2 – Этапы исследования потоварной издержкостности в России

На первом этапе в 1931 – 1932 гг. Центросоюзом и центральным институтом экономических исследований (ЦИЭИ) Наркомснаба СССР были разработаны методические указания, по которым изучались издержки обращения по товарным группам в нескольких регионах страны. Собранные данные, хотя и давали некоторое представление о структуре цен отдельных товаров, все же были весьма условны, так как затраты в основном распределялись по товарным группам с помощью ряда грубо исчислявшихся коэффициентов. В конце 30-х годов институт торговли рекомендовал два принципиально различных метода изучения издержек обращения: один - расчетный для пищеторгов, второй - его назвали отчетной калькуляцией - для промторгов. Первый путь сглаживал различия между магазинами. Его результаты имели сравнительно невысокую достоверность. Второй путь отличался чрезмерной трудоемкостью [1].

Для определения издержкостности были также разработаны метод коэффициентов, метод экономико-математического моделирования, метод прямого счета. Однако всесторонняя экспериментальная проверка показала, что метод экономико-математического моделирования не обеспечивает необходимой достоверности. При использовании метода коэффициентов в процессе эксперимента было выявлено, что уровень издержек оказался завышенным на 35-80% по одним товарам и заниженным на 40 - 85% по другим, что делает и этот метод непригодным.

На втором и третьем этапах исследования потоварной издержкостности предложенные теории о системном бухгалтерском потоварно-групповом учете издержек обращения подтверждаются экспериментально.

На четвертом этапе накопленные материалы используются правительственными органами для обоснования торговых скидок (наценок) в оптовой и розничной торговле, общественном питании.

На пятом этапе развития потоварной издержкостности согласно методике применения электронных таблиц «Microsoft Excel» пользователю достаточно однажды набрать программу расчетов в системе. Для последующего их использования достаточно заменить исходные данные, и результаты расчетов найдут автоматическое отражение в соответствующих ячейках с автоматическим изменением иллюстрирующих графиков. Причем для набора такой программы не требуется специалист в области программирования. Программу калькулирования издержек в системе «Microsoft Excel» можно использовать не только для расчетов, но и в качестве эффективной модели для прогнозирования издержкостности и рентабельности групп товаров.

При планово-распределительной системе калькуляция не могла использоваться в полной мере, тогда от нее требовались в основном обоснование наценок и скидок, регулируемых государством с целью их соответствия произведенным затратам по каждой из товарных групп [2].

Проблема потоварно-групповой издержкостности, доходостности и рентабельности приобретает особую актуальность в настоящее время в системе рыночных отношений.

Проблема потоварно-групповой издержкостности и доходостности возникает в связи с необходимостью правильно рассчитывать потоварную издержкостность и доходостность с целью управления ценами при реализации товаров, которые можно снизить только до величины, не превышающей сумму расходов, требуемых для реализации данного товара, иначе предприятие понесет убытки.

Расчет уровня рентабельности издержек обращения является одним из важных показателей эффективности текущих затрат торгового предприятия. Расчет рентабельности (уровень рентабельности) по видам товаров возможен, только если известна их издержкостность. Он определяется как отношение суммы прибыли к сумме издержек обращения, выраженное в процентах и позволяет выявлять наиболее рентабельные товары.

На протяжении нескольких лет на территории Российской Федерации наблюдается рост оборотов розничной торговли.

Анализ состояния потребительского рынка города Орла показывает, что в течение прошедшего года в городе сохранялось устойчивое снабжение населения товарами, степень товарной насыщенности по всей номенклатуре товаров составляла 95-98%. Число ассортиментных разновидностей продовольственных товаров превысило 5 тыс. наименований, промышленных – 4,5 тыс. наименований. Общий объем розничного товарооборота во всех каналах реализации (включая общественное питание) по городу Орлу за 2007 год составил 18,0 млрд. руб., увеличившись по сравнению с 2006 годом по физическому объему на 13 %, в сопоставимых ценах - на 14,7 %.

Согласно прогнозу социально-экономического развития города Орла на 2008-2010 годы, разработанному в соответствии с требованиями Бюджетного Кодекса РФ, постановлением Коллегии администрации области №118 от 28.05.2007 года, постановлением администрации города Орла от 25.06.2007 года № 1362, развитие сферы торговли и услуг в прогнозируемом периоде по-прежнему останется одним из важнейших факторов экономического роста. Активное строительство наиболее современных объектов оптовой и розничной торговли увеличило обеспеченность торговыми площадями на 1 тысячу жителей города до 513 кв.м. В 2008 году оборот розничной торговли прогнозируется в размере 27,3 млрд. руб., темп роста к оценке 2007 года составит 118%, в 2010 году он достигнет 36 млрд. руб.

На современном этапе рыночных отношений особенно важно устанавливать цены в

сфере обращения (торговую наценку) на товары не только с точки зрения спроса, но и с точки зрения окупаемости, с помощью калькуляции, которая позволяет, также выбирать товары, приносящие прибыль, выявлять и исключать из оборота нерентабельные виды товаров [2].

Таким образом, в связи с ростом предприятий розничной торговли между ними возникает конкуренция. Поэтому предприятиям необходимо привлекать покупателей, в том числе и путем снижения цен на товары, для этого им необходимо уметь рассчитывать потоварную издержкостность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коростелкина, И.А. Формирование адаптированной модели отечественной информационной учетно-налоговой системы к МСФО [Текст] / И.А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. - 2012. - №3 (242). – С. 15-20
2. Маслова, И.А. Управленческий учет накладных расходов: возможности применения метода JIT (Just-In-Time) и метода ABC [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет - 2006. - №4. - С.15-26
3. Попова, Л.В. Экономическая информация в управлении промышленным предприятием [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки . - 2012. - № 4. – С. 112-116.

Елисева Ирина Вячеславовна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет - УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

I.V. ELISEEVA

THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT COST IN RETAIL

Cost an economic measure of the cost on a trade. His account is crucial not only to maintain the viability of the organization and its survival in the market, but also helps to increase the profits from sales. The article describes the essence of cost and highlighted the historical stages of the research in this category in Russia and abroad.

Keywords: retail, goods, cost, competitiveness, analysis, history, stages of the study.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Korostelkina, I.A. Formirovanie adaptirovannoj modeli otechestvennoj informacionnoj uchetno-nalогоvoj sistemy k MSFO [Tekst] / I.A. Korostelkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2012. - №3 (242). – S. 15-20
2. Maslova, I.A. Upravlencheskij uchet nakladnyh rashodov: vozmozhnosti primenenija metoda JIT (Just-In-Time) i metoda ABC [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet - 2006. - №4. - S.15-26
3. Popova, L.V. Jekonomicheskaja informacija v upravlenii promyshlennym predpriyatiem [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki . - 2012. - № 4. – S. 112-116.

Eliseeva Irina Vyacheslavovna

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

С.Б. БАРЫШЕВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОСВЯЗИ УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассматривается понятие учетно-аналитической системы организации и сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: *учетно-аналитическая система, стратегические цели, стратегия, планирование, управленческий учет, сбалансированное финансовое управление.*

Теория управления предприятиями постоянно развивается и эволюционирует. Это связано с тем, что стратегические цели управления хозяйствующим субъектом могут меняться в зависимости от состояния экономики в целом.

Менеджмент - это особый вид деятельности, специфический характер которой связан с выполнением управленческих действий – функций управления.

Менеджмент как область самостоятельных знаний, как наука сформировался в конце XIX века. Научная дисциплина «менеджмент» представляет собой совокупность эмпирических знаний, аккумулирующих разнообразный управленческий опыт и знания, накопленные за сотни и тысячи лет практики и обобщения в виде подходов, принципов и методов, раскрывающих и моделирующих различные аспекты управленческой деятельности.

Финансовый менеджмент - это специфическая система управления денежными потоками, движением материальных ресурсов и соответствующей организацией финансовых отношений организации. Финансовый менеджмент как система управления направлен на управление движением материальных ресурсов и материальных отношений организации, возникающих между хозяйствующими субъектами в процессе движения материальных ресурсов. Содержанием финансового менеджмента является ответ на вопрос, как искусно руководить этим движением и отношениями [1].

Как всякая наука, финансовый менеджмент обладает своими целями, принципами и задачами.

Принципы финансового менеджмента представлены на рисунке 1.

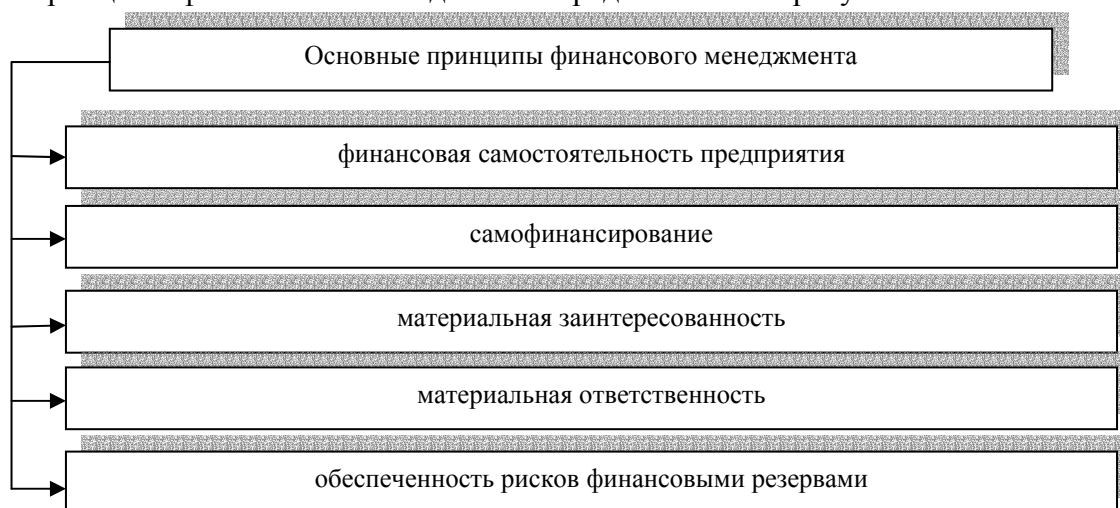


Рисунок 1 – Принципы финансового менеджмента

Цель финансового менеджмента - максимизация благосостояния собственников с помощью рациональной финансовой политики на основе долгосрочной максимизации прибыли и максимизации рыночной стоимости фирмы.

Для достижения цели финансового менеджмента выделяется ряд задач:

- обеспечение формирования объёма финансовых ресурсов, необходимого для обеспечения намеченной деятельности
- обеспечение наиболее эффективного использования финансовых ресурсов;
- оптимизация денежного оборота;
- оптимизации расходов;
- обеспечение максимизации прибыли предприятия;
- обеспечение минимизации уровня финансового риска;
- обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия;
- обеспечение устойчивых темпов роста экономического потенциала;
- оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия на предстоящие периоды;
- обеспечения целевой рентабельности;
- избежания банкротства (антикризисное управление);
- обеспечения текущей финансовой устойчивости организации.

Функции финансового менеджмента представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Функции финансового менеджмента

Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Управление финансами осуществляется во времени. Временной признак влияет на цели и направления управления. По временному признаку финансовый менеджмент делится на стратегический и оперативно-тактический [2].

Стратегический финансовый менеджмент - управление инвестициями. Стратегический финансовый менеджмент связан с реализацией выбранной цели стратегии. Стратегический финансовый менеджмент предполагает, прежде всего:

- финансовую оценку проектов вложения капитала;
- отбор критериев принятия инвестиционных решений;
- выбор наиболее оптимального варианта вложения капитала;

- определение источников финансирования.

Оценка инвестиций производится с помощью различных критериев, которые могут быть самыми многообразными.

Тактика - это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Финансовый менеджмент в качестве задачи тактики управления являет собой выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Оперативно-тактический финансовый менеджмент представляет собой оперативное управление денежной наличностью. Управление денежной наличностью направлено на:

- обеспечение такой суммы наличных денег, которой будет достаточно для выполнения финансовых обязательств;

- достижение высокой доходности от использования временно свободных наличных денег в качестве капитала.

В связи с постоянным и непрерывным развитием российских условий хозяйствования, базирующихся на международных экономических отношениях, возникла необходимость формирования информационного обеспечения стратегического управления предприятиями, экономическая устойчивость и стабильность деятельности которых возможна при постоянном прогнозировании, планировании, мониторинге, выявлении и упреждении проблем стратегической системы управления. Реализация этих инструментов возможна в рамках единой системы управления предприятием, имеющей стратегическую ориентацию.

Такой системой, решающей проблемы использования методов и инструментов стратегического менеджмента, формирования финансово-экономических показателей деятельности в пределах нормативных значений, является управленческая учётно-аналитическая система, имеющая стратегическую ориентацию. Она по праву может быть признана информационно-аналитической системой, обеспечивающей разработку и принятие как тактических, так и стратегических управленческих решений. Управленческий учёт, анализ и аудит отражают экономические, организационные, финансовые и управленческие возможности производства, а также сложившиеся внутрипроизводственные отношения в рамках одного экономического субъекта [3].

Основой для принятия рациональных планово-управленческих решений является информация, сформированная в учётно-аналитической системе предприятия. В настоящее время возникает глубокая необходимость в создании адекватной учётно-аналитической системы, позволяющей проанализировать, оценить и управлять разнообразными бизнес-процессами производства, выбирая рациональную стратегию развития и повышая эффективность деятельности как отдельных организаций, так и холдингов. В условиях кризиса растут требования к полноте и качеству информационно-аналитического обеспечения. Это определяет актуальность и необходимость анализа и совершенствования концепции бухгалтерской учётно-аналитической системы как системы поддержки обоснования эффективных управленческих решений.

В связи с тем, что современный этап развития российской экономики характеризуется процессами глобализации, стандартизации и унификации экономических отношений, то возникла необходимость формирования учётно-аналитического обеспечения стратегического управления экономическими субъектами, экономическая устойчивость и стабильность деятельности которых возможна при постоянном прогнозировании, планировании, мониторинге, выявлении и упреждении проблем стратегической управленческой системы. Реализация этих инструментов возможна в рамках единой системы управления, важнейшее место в которой занимает процедура формирования и анализа оценочных показателей, которые могут быть идентифицированы в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности деятельности предприятия.

Другими словами, необходимо из всей совокупности имеющихся показателей выделить те, которые в рамках конкретного предприятия наиболее полно отражают его имущественное положение и хозяйственную деятельность, а также позволяют составлять

максимально точные прогнозы.

Практический анализ показателей деятельности современных субъектов хозяйствования показал, что только некоторые из всей совокупности имеют реально функционирующую эффективную учетно-аналитическую систему, которая эффективно используется работниками управленческого звена для принятия различных управленческих решений: реализация новых видов деятельности, выход на новые рынки сбыта, снижение затрат, инвестирование, поэтому управленческая учетно-аналитическая система должна отражать экономические, организационные, финансовые и управленческие функциональные и целевые возможности экономического субъекта.

Управленческая направляющая учетно-аналитического пространства не исчерпала себя как подсистема развития и обеспечения управления. Поэтому в целях формирования и организации информационно-аналитической базы стратегического менеджмента, регистрации, упорядочения, обобщения и представления данных, в современных экономических условиях хозяйствования экономических субъектов существует острая необходимость в проведении дальнейших исследований теории, методологии и подготовке научно-методологических рекомендаций по формированию управленческой учетно-аналитической системы оценочных показателей.

Понятие оценочных показателей включает показатели финансово-экономической деятельности экономического субъекта, в частности капитал, финансовый результат (прибыль, убыток), доходы, расходы, себестоимость, обязательства, показатели финансового состояния и т.д. Данные показатели тесно взаимосвязаны, взаимозависимы друг от друга, множественны по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов (затрат) или капитала и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином учётно-отчётном алгоритме.

Учётные показатели - показатели, используемые для оценки и контроля деятельности предприятия. Финансовые показатели - набор показателей, используемых для исследования эффективности деятельности компании и для измерения степени риска её операций [4].

Финансовые показатели, используемые при составлении системы сбалансированных показателей, состоят из нескольких групп:

- коэффициенты ликвидности - показатель способности компании вовремя выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства;
- коэффициенты оборачиваемости - показатели, характеризующие скорость оборота средств или обязательств;
- коэффициенты рентабельности - показатели эффективности деятельности предприятия, характеризующие уровень отдачи от затрат и степень использования средств;
- коэффициенты структуры капитала - показатели, определяющие соотношение различных элементов капитала: краткосрочных и долгосрочных обязательств, а также величины собственного капитала.

Поскольку перед финансовым менеджментом стоит ряд задач, и у него есть множество функций, то для их реализации используется разная информация, полученная в учётно-аналитической системе.

Управление активами - деятельность коммерческой организации по прибыльному (с минимальным риском) размещению собственных и привлечённых средств (рис. 3)

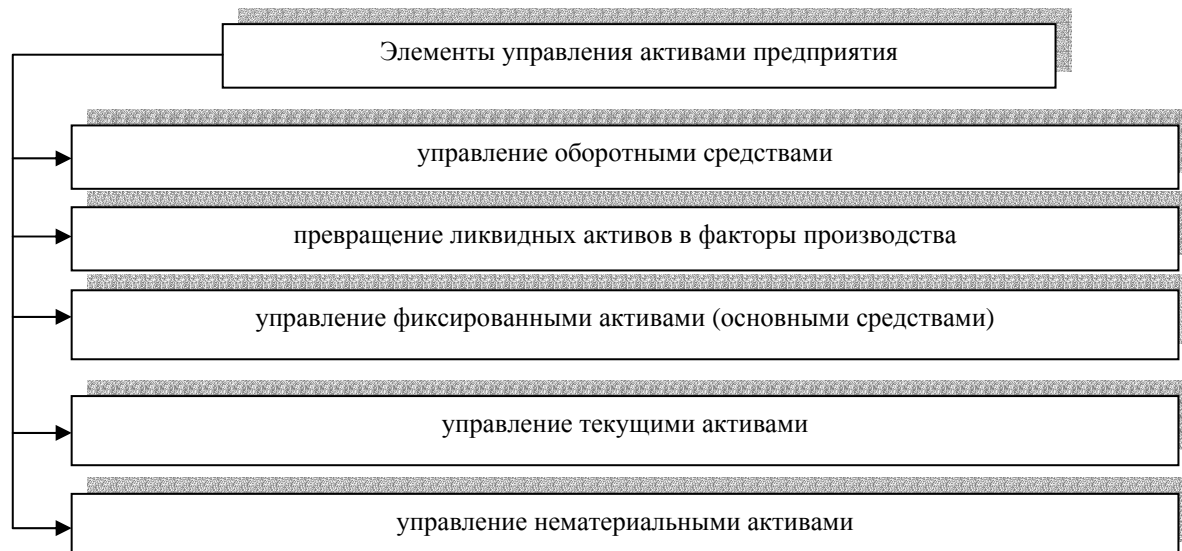


Рисунок 3 – Элементы управления активами предприятия

Главная цель системы управления активами - добиться наивысших конечных результатов при рациональном использовании всех видов активов.

Рассмотрим основные задачи и принципы управления активами предприятия (рис. 4)

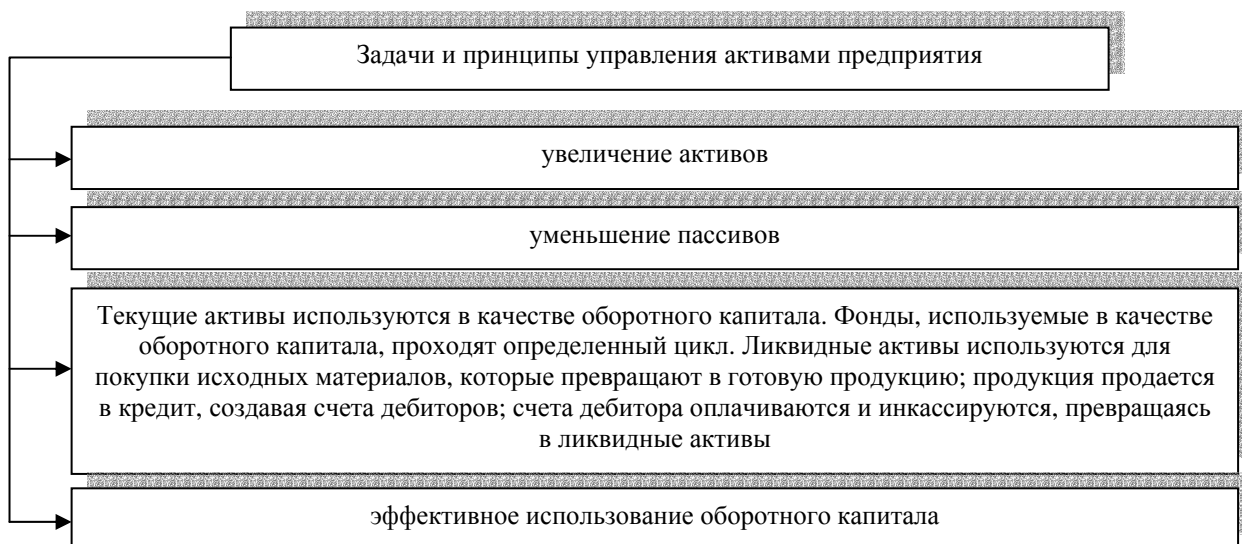


Рисунок 4 – Основные задачи и принципы управления активами

Управление капиталом предприятия является одним из наиболее важных звеньев системы финансового менеджмента. Об актуальности этого управления свидетельствует активное развитие в последние десятилетия его теоретического базиса и эффективные формы практического его осуществления. Круг вопросов, решаемых менеджментом капитала, довольно обширен, так как принимаемые управленческие решения в этой области неразрывно связаны со всеми основными видами деятельности предприятия и всеми стадиями его жизненного цикла, начиная с «рождения».

Собственный капитал организации как юридического лица в общем виде определяется стоимостью имущества, принадлежащего организации. Это так называемые чистые активы организации. Они определяются как разность между стоимостью имущества (активным капиталом) и заемным капиталом. Конечно, собственный капитал имеет сложное строение. Его состав зависит от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта. Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов [5].

Уставный капитал при этом представляет собой совокупность вкладов

(рассчитываемых в денежном выражении) акционеров в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами. В силу своей устойчивости уставный капитал покрывает, как правило, наиболее неликвидные активы, такие, как аренда земли, стоимость зданий, сооружений, оборудования.

Особое место в реализации гарантии защиты кредиторов занимает резервный капитал, главная задача которого состоит в покрытии возможных убытков и снижении риска кредиторов в случае ухудшения экономической конъюнктуры. Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеет строго целевое назначение. В условиях рыночной экономики он выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для возмещения убытков и защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия до того, как будет уменьшен уставный капитал.

В Гражданском кодексе РФ предусмотрено требование о том, что, начиная со второго года деятельности предприятия его уставный капитал не должен быть меньше, чем чистые активы. Если данное требование нарушается, то предприятие обязано уменьшить (перерегистрировать) уставный капитал, поставив его в соответствие с величиной чистых активов (но не менее минимальной величины). Формирование резервного капитала является обязательным для акционерных обществ, его минимальный размер не должен быть менее 15% от уставного капитала.

В отличие от резервного капитала, формируемого и соответствии с требованиями законодательства, резервные фонды, создаваемые добровольно, формируются исключительно в порядке, установленном учредительными документами или учетной политикой предприятия, независимо от организационно-правовой формы его собственности.

Следующий элемент собственного капитала - добавочный капитал, который показывает прирост стоимости имущества в результате переоценок основных средств и незавершенного строительства организации, производимых по решению правительства, полученные денежные средства и имущество в сумме превышения их величины над стоимостью переданных за них акций и другое. Добавочный капитал может быть использован на увеличение уставного капитала, погашение балансового убытка за отчетный год, а также распределен между учредителями предприятия и на другие цели. При этом порядок использования добавочного капитала определяется собственниками, как правило, в соответствии с учредительными документами при рассмотрении результатов отчетного года.

В хозяйствующих субъектах возникает еще один вид собственного капитала - нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль - чистая прибыль (или ее часть), не распределенная в виде дивидендов между акционерами (учредителями) и не использованная на другие цели. Обычно эти средства используются на накопление имущества хозяйствующего субъекта или пополнение его оборотных средств в виде свободных денежных сумм, то есть в любой момент готовых к новому обороту. Нераспределенная прибыль может из года в год увеличиваться, представляя рост собственного капитала на основе внутреннего накопления. В растущих, развивающихся акционерных обществах нераспределенная прибыль с годами занимает ведущее место среди составляющих собственного капитала. Ее сумма зачастую в несколько раз превышает размер уставного капитала [6].

Целевые (специальные) фонды создаются за счет чистой прибыли хозяйствующего субъекта и должны служить для определенных целей в соответствии с уставом или решением акционеров и собственников. Эти фонды являются разновидностью нераспределенной прибыли. Иначе говоря, это нераспределенная прибыль, имеющая строго целевое назначение.

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: инвестированный капитал, то есть капитал, вложенный собственниками в предприятие; и накопленный капитал - капитал, созданный на предприятии сверх того, что было первоначально авансировано собственниками.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. К данной группе обычно относят и безвозмездно полученные ценности. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе российских предприятий уставным капиталом, вторая - добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода), третья - добавочным капиталом или фондом социальной сферы (в зависимости от цели использования безвозмездно полученного имущества).

Накопленный капитал находит свое отражение в виде статей, возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, фонд накопления, нераспределенная прибыль, иные аналогичные статьи). Несмотря на то, что источник образования отдельных составляющих накопленного капитала - чистая прибыль, цели и порядок формирования, направления и возможности использования каждой его статьи существенно отличаются. Эти статьи формируются в соответствии с законодательством, учредительными документами и учетной политикой.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Заёмный капитал представляет собой часть стоимости имущества организации, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку, другому заимодавцу деньги либо ценности, эквивалентные стоимости такого имущества. В составе заемного капитала различают краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность (привлеченный капитал).

Долгосрочные заемные средства - это кредиты и займы, полученные организацией на период более года, срок погашения которых наступает не ранее чем через год. К ним относятся задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т.п. Кредиты и займы, привлекаемые на долгосрочной основе, направляются на финансирование приобретения имущества длительного использования.

Краткосрочные заемные средства - обязательства, срок погашения которых не превышает года. Среди этих средств следует выделить текущую кредиторскую задолженность, которая возникает в результате коммерческих и других текущих расчетных операций. К ней относятся: задолженность персоналу по оплате труда; задолженность бюджету и внебюджетным фондам по обязательным платежам; авансы полученные; предварительная оплата заказов и продукции; задолженность поставщикам и другие виды задолженности. Краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность являются источниками формирования оборотных активов.

Привлечение заёмных средств – довольно распространённая практика.

Управление денежными потоками компании является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Эффективное управление денежными потоками требует формирования специальной его политики, как части общей финансовой стратегии компании.

Процесс реализации данной политики разрабатывается в соответствии с 6 этапами (рис. 5)



Рисунок 5 – План реализации политики управления денежными потоками

Как любая система, система управления финансами предприятия состоит из ряда элементов.

Рассмотрим элементы системы управления финансами предприятия, представленные на рисунке 6.

Таким образом, система управления финансами на предприятии - это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на финансовые отношения для достижения поставленной цели.

Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к:

- улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;
- созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом;
- повышению ликвидности компании.

Управление денежными потоками - важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятием. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

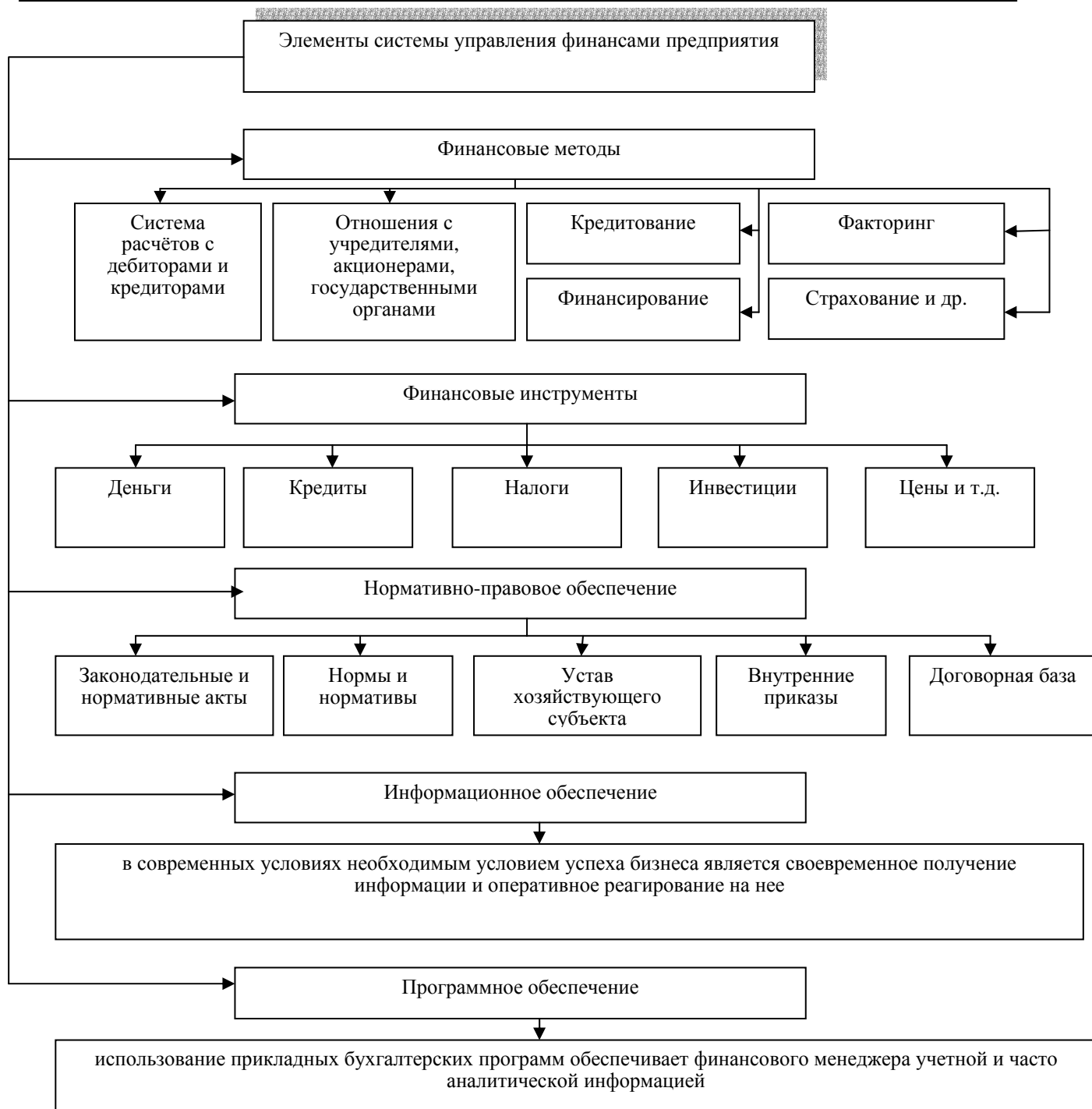


Рисунок 6 – Структура системы управления денежными потоками

Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) его хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Управление инвестициями предприятия – сложный процесс, который зависит от конкретной формы инвестирования.

Вложение капитала в уставные фонды совместных предприятий имеет наиболее тесную связь с операционной деятельностью предприятия. Она обеспечивает упрочение стратегических хозяйственных связей с поставщиками сырья и материалов (при участии в их уставном капитале); развитие своей производственной инфраструктуры (при вложении

капитала в транспортные и другие аналогичные предприятия); расширение возможностей сбыта продукции или проникновение на другие региональные рынки (путем вложения капитала в уставные фонды предприятий торговли); различные формы отраслевой и товарной диверсификации операционной деятельности и другие стратегические направления развития предприятия. По своему содержанию эта форма финансового инвестирования во многом подменяет реальное инвестирование, являясь при этом менее капиталоемкой и более оперативной. Приоритетной целью этой формы инвестирования является не столько получение высокой инвестиционной прибыли (хотя минимально необходимый ее уровень должен быть обеспечен), сколько установление форм финансового влияния на предприятия для обеспечения стабильного формирования своей операционной прибыли.

Помимо финансовых инвестиций, основной формой которых является вложение капитала в уставные фонды других предприятий, предприятие также может осуществлять реальные инвестиции:

1. Приобретение целостных имущественных комплексов. Оно представляет собой инвестиционную операцию крупных предприятий, обеспечивающую отраслевую, товарную или региональную диверсификацию их деятельности;

2. Новое строительство представляет собой инвестиционную операцию, связанную со строительством нового объекта с законченным технологическим циклом по индивидуально разработанному или типовому проекту на специально отводимых территориях. К новому строительству предприятие прибегает при кардинальном увеличении объемов своей операционной деятельности в предстоящем периоде, ее отраслевой, товарной или региональной диверсификации (создании филиалов, дочерних предприятий и т.п.);

3. Перепрофилирование представляет собой инвестиционную операцию, обеспечивающую полную смену технологии производственного процесса для выпуска новой продукции;

4. Реконструкция представляет собой инвестиционную операцию, связанную с существенным преобразованием всего производственного процесса на основе современных научно-технических достижений. Ее осуществляют в соответствии с комплексным планом реконструкции предприятия в целях радикального увеличения его производственного потенциала, существенного повышения качества выпускаемой продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий и т.п. В процессе реконструкции может осуществляться расширение отдельных производственных зданий и помещений (если новое технологическое оборудование не может быть размещено в действующих помещениях); строительство новых зданий и сооружений того же назначения вместо ликвидируемых на территории действующего предприятия, дальнейшая эксплуатация которых по технологическим или экономическим причинам признана нецелесообразной;

5. Модернизация представляет собой инвестиционную операцию, связанную с совершенствованием и приведением активной части производственных основных средств в состояние, соответствующее современному уровню осуществления технологических процессов, путем конструктивных изменений основного парка машин, механизмов и оборудования, используемых предприятием в процессе операционной деятельности;

6. Обновление отдельных видов оборудования представляет собой инвестиционную операцию, связанную с заменой (в связи с физическим износом) или дополнением (в связи с ростом объемов деятельности или необходимостью повышения производительности труда) имеющегося парка оборудования отдельными новыми их видами, не меняющими общей схемы осуществления технологического процесса. Обновление отдельных видов оборудования характеризует в основном процесс простого воспроизводства активной части производственных основных средств;

7. Инновационное инвестирование в нематериальные активы. Оно представляет собой инвестиционную операцию, направленную на использование в операционной и других видах деятельности предприятия новых научных и технологических знаний в целях достижения коммерческого успеха. Инновационные инвестиции в нематериальные активы

осуществляются в двух основных формах: а) путем приобретения готовой научно-технической продукции и других прав (приобретение патентов на научные открытия, изобретения, промышленные образцы и товарные знаки; приобретение ноу-хау; приобретение лицензий на франчайзинг и т.п.); б) путем разработки новой научно-технической продукции (как в рамках самого предприятия, так и по его заказу соответствующими инжиниринговыми фирмами). Осуществление инновационного инвестирования в нематериальные активы позволяет существенно повысить технологический потенциал предприятия во всех сферах его хозяйственной деятельности;

8. Обеспечение реализации отдельных инвестиционных проектов и инвестиционной программы. Основными инструментами, обеспечивающими реализацию каждого конкретного реального инвестиционного проекта, являются избранная схема его финансирования, а также разработанные капитальный бюджет и календарный график реализации инвестиционного проекта.

Схема финансирования проекта определяет финансовую базу его осуществления и является основой формирования необходимых инвестиционных ресурсов и разработки бюджетов выполнения отдельных работ.

Капитальный бюджет разрабатывается, обычно, на период до одного года и отражает все расходы и поступления средств, связанные с реализацией реального проекта.

Календарный график реализации инвестиционного проекта (программы) определяет базовые периоды времени выполнения отдельных видов работ и возложение ответственности исполнения (а соответственно и рисков невыполнения отдельных этапов работ) на конкретных представителей заказчика (предприятия) или подрядчика в соответствии с их функциональными обязанностями, изложенными в контракте на выполнение работ;

9. Обеспечение постоянного мониторинга и контроля реализации инвестиционных проектов и инвестиционной программы реализуется в рамках организуемого на предприятии инвестиционного контроллинга по основным результативным показателям каждого инвестиционного проекта (до завершения его жизненного цикла) и инвестиционной программы целом [7].

Таким образом, управление различными составляющими финансов предприятия - сложный процесс, включающий множество элементов. В связи с этим очень важным является формирование такой информационной базы, которая аккумулирует наиболее важную информацию, позволяющую в дальнейшем принять управленческие решения. Поскольку система финансового менеджмента сложна, возникает вопрос о её сбалансированности. Таким образом, предложим определение сбалансированного финансового менеджмента - это сбалансированная система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием наиболее рациональной структуры финансов предприятия, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Врублевский, Н.Д. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. [Текст] / Н.Д. Врублевский. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 400 с.
2. Керимов, В.Э. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики [Текст] / В.Э. Керимов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. [Текст] / Н.П. Кондраков. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 592 с.
4. Хорнгрен, Ч. Управленческий учёт [Текст]. / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. - СПб.: Питер, 2005. - 1008 с.
5. Маслова, И.А. Основа менеджмента как важнейшей функции управления финансами на предприятии в условиях постоянно изменяющейся рыночной среды [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет - 2011. - №11. - С.3
6. Васильева, М.В. Анализ эффективности управления финансовым результатом деятельности

организаций в целях налогового планирования [Текст] / М.В.Васильева // Управленческий учет. – 2009. - №11 – С.54-64

7. Маслов, Б.Г. Формирование информации о стоимостных характеристиках в отчетности в соответствии с МСФО [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. - 2010. - №6. – С. 91- 93

Барышев Сергей Борисович

АНО ВПО «Московский региональный социально-экономический институт»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

МО, г. Видное, ул. Школьная, 55а

Тел.: 8-903-236-73-77

E-mail: sergey_baryshev@mail.ru

S.B. BARYSHEV

**THEORETICAL BASIS OF ACCOUNTING RELATIONSHIP AND
ANALYSIS OF FINANCIAL MANAGEMENT AND**

This article discusses the concept of recording and analysis system of organization and Balanced Scorecard.

Keywords: *accounting and analysis system, strategic objectives, strategy, planning, management accounting, a balanced financial management.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vrublevskij, N.D. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: uchebnik. [Tekst] / N.D. Vrublevskij. – М.: Buhgalterskij uchet, 2005. – 400 s.
2. Kerimov, V.Je. Konceptija upravlencheskogo ucheta na sovremennom jetape razvitija jekonomiki [Tekst] / V.Je. Kerimov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2003. – № 4
3. Kondrakov, N.P. Buhgalterskij uchet: uchebnik. [Tekst] / N.P. Kondrakov. - М.: INFRA-M, 2004. - 592 s.
4. Horngren, Ch. Upravlencheskij uchjot [Tekst]. / Ch. Horngren, Dzh. Foster, Sh. Datar. - SPb.: Piter, 2005. - 1008 с.
5. Maslova, I.A. Osnova menedzhmenta kak vazhnejšej funkcii upravlenija finansami na predpriyatii v uslovijah postojanno izmenjajuwejsja rynočnoj sredy [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet - 2011. - №11. - S.3
6. Vasil'eva, M.V. Analiz jeffektivnosti upravlenija finansovym rezul'tatom dejatel'nosti organizacij v celjah nalogovogo planirovanija [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2009. - №11 – S.54-64
7. Maslov, B.G. Formirovanie informacii o stoimostnyh harakteristikah v otcetnosti v sootvetstvii s MSFO [Tekst] / B.G. Maslov // Upravlencheskij uchet. - 2010. - №6. – S. 91- 93

Baryshev Sergej Borisovich

Moscow Regional Socio-Economic Institute

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»

Vidnoe, str. School, 55a

Numb.: 8-903-236-73-77

E-mail: sergey_baryshev@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОЦЕДУРЫ НЕПРЕРЫВНОГО, ПЕРИОДИЧЕСКОГО И РАЗОВОГО ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Методы и процедуры контроля являются важной составляющей системы контроля. Предпринимателю, действующему без образования юридического лица и являющемуся единственным работником на своем предприятии, особые процедуры контроля не нужны. Что касается организаций, насчитывающих большое число наемных работников, то в их распоряжении должны быть такие методы и процедуры контроля, которые побуждали бы персонал действовать в соответствии с целями руководителей или владельцев этих предприятий. Кроме того, при наличии подобных методов резко сокращаются возможности для совершения или сокрытия мошенничества. В статье раскрыты основные методы и процедуры внутреннего контроля предприятия.

Ключевые слова: предприятие, метод, процедура, внутренний контроль, непрерывный контроль, периодический контроль, разовый контроль.

В отличие от мероприятий и процедур, являющихся частью контрольной среды и системы бухгалтерского учета и относящихся ко всем операциям, проводимым предприятием, специальные процедуры внутреннего контроля обычно устанавливаются для крупных или рискованных операций. На состав процедур контроля влияют объем, степень сложности и особенности видов деятельности предприятия, а также специфика контрольной среды и системы бухгалтерского учета.

Частота контрольных операций бывает разной в зависимости от контролируемых показателей, степени их календарного обобщения и назначения результатов контроля. Учитывая это, выделяют контроль непрерывный, периодический и разовый, состав методов которых представлен на рисунке 1.

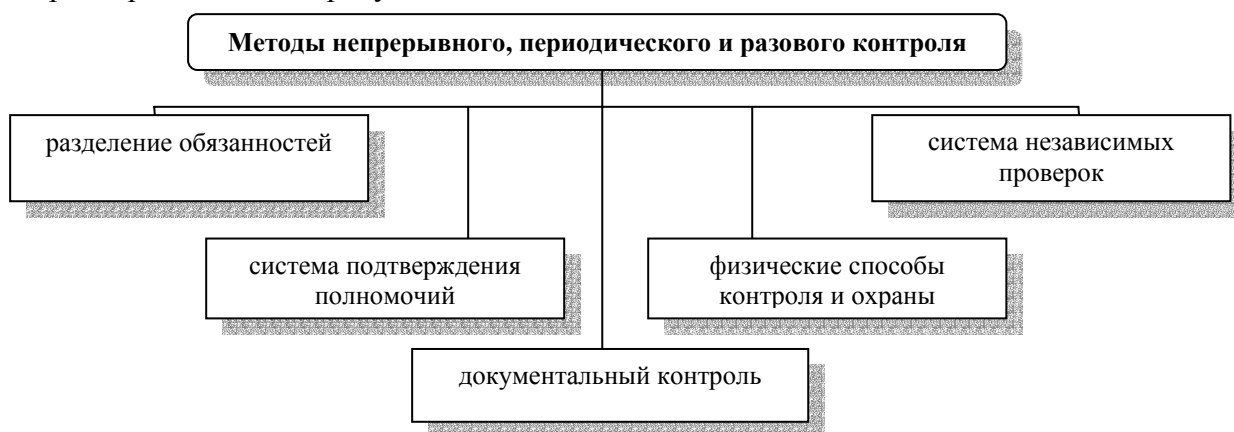


Рисунок 1 – Состав методов непрерывного, периодического и разового контроля

Предприятия разрабатывают и внедряют процедуры контроля для того, чтобы быть уверенными в законности осуществляемых хозяйственных операций, в том, что информация по ним зарегистрирована полностью и точно, что все ошибки в процессе ведения дел и регистрации данных по ним обнаруживаются с максимальной скоростью [3].

В таблице 1 представлена методология контроля, в разрезе соотношения процедуры и вида контроля.

Таблица 1 – Методы и процедуры внутреннего контроля (ВК)

Метод ВК	Процедура ВК	Вид контроля	Дополнение
1. Разделение обязанностей	Распределение обязанностей между сотрудниками	Непрерывный	Чаще всего применяются там, где производятся расчеты наличными денежными средствами
	Двойной контроль	Периодический	Одну и ту же задачу выполняют два человека, причем обязанности между ними распределяются таким образом, чтобы ни один из них не мог выполнить все действия по данной операции
	Выдача разрешений на выполнения того или иного класса операций	Разовый	При выполнении крупных сделок, процедура помогает подтверждать, что зарегистрированы данные по операциям, действительно имевшим место, и что данные по каждой операции регистрировались только один раз
2. Подтверждение полномочий	Система паролей	Периодический	Даёт возможность тем или иным людям пользоваться компьютером и получать доступ к определенным базам данных
	Специальные карточки с подписью	Периодический	Позволяет людям входить в помещения с банковскими сейфами, обналичивать чеки и совершать иные операции в финансовых учреждениях
3. Документальный контроль	Нумерация всех хозяйственных операций сразу после начала их свершения	Непрерывный	Процедура контроля осуществляется для проверки того, были ли данные по всем пронумерованным документам обработаны полностью
	Проверка обработки всех данных путем применения так называемых «контрольных сумм»	Периодический	Процедура контроля включает в себя сравнение двух сумм, поиск и исправление ошибок, ставших причиной расхождений
4. Физические способы контроля	Охрана имущества, ограничение доступа к нему	Непрерывный	Защиты от хищений или других злоупотреблений
	Проведение инвентаризации	Периодический	Процедуры контроля должны также обеспечивать защиту активов и учетных записей от физического случайного уничтожения, порчи или просто неправильного хранения
5. Система независимых проверок	Периодическая ротация кадров, проведение аттестаций персонала, ревизий, «горячие линии»	Периодический	Создание специальных номеров телефонов, по которым сотрудники могут сообщать о своих подозрениях
	Использование независимых аудиторских проверок	Периодический	Проведение периодических проверок со стороны внутреннего аудита

Непрерывный контроль осуществляется ежедневно как систематический мониторинг за движением материальных ценностей, незавершенного производства и продукции. Его основным инструментом является оперативный учет в системе внутреннего контроля. Непрерывный контроль играет важную профилактическую роль, поскольку дает возможность оперативно реагировать на нежелательные отклонения в ходе деятельности предприятия. Для данного вида внутреннего контроля характерна своевременность и трудоемкость выполнения.

Далее, рассмотрим более подробно процедуры периодического контроля.

Периодический контроль – это контроль, при котором поступление информации о

контролируемых параметрах происходит через установленные интервалы времени.

Точки контроля в этом случае ставятся через определенные промежутки времени, например каждый день в 9.00, каждую пятницу в 17.00, каждый последний день месяца и т.п.

К преимуществам периодического контроля можно отнести тот факт, что и руководитель, и сотрудник знают, когда будет проверяться ход работы. К минусам относятся: высокая частота проверок и, следовательно, значительные временные затраты. Периодический контроль превращается в процедуру, а значит, становится рутинным и может вызывать демотивацию сотрудников. Чтобы этого избежать, периодический контроль лучше использовать при выполнении задач процесса, а не результата, то есть там, где необходимо поддерживать рабочее состояние, быть в курсе происходящего и нет необходимости выделять этапы [2].

Например, текущая ситуация с клиентами, объем продаж за период - эти параметры необходимы старшему менеджеру, чтобы принимать решения и поддерживать продажи на заданном уровне. Периодический контроль (например, летучки, планерки один раз в неделю) в данном случае становится процедурой и применяется ко всем сотрудникам. Есть еще случаи, в которых необходим периодический контроль. Это сложные, новые, «одноразовые», экстремальные задачи с большим числом неизвестных параметров. При таких задачах ситуация меняется постоянно, а важность задач велика. Например, за две недели необходимо привлечь на сторону компании ключевых клиентов компании-конкурента, иначе доля компании на рынке снизится в 1,5 раза. Такие задачи поручаются лучшим исполнителям, и контроль не вызывает демотивации в силу сложности самой задачи. Руководитель и сотрудник встречаются для обмена мнениями и согласования действий. Периодический контроль применим и в ситуациях, когда задача проста, привычна, но сотрудник с ней не справляется. С помощью периодического контроля можно выяснить, почему сотрудник не справляется с работой, принять решение об обучении недостающим навыкам, переводе на другой участок работы или увольнении.

К методам периодического контроля относится также инвентаризация имущества.

В соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, физическому контролю подлежит все имущество организации независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств.

Кроме того, инвентаризации подлежат производственные запасы и другие виды имущества, не принадлежащие организации, но числящиеся в бухгалтерском учете (находящиеся на ответственном хранении, арендованные, полученные для переработки), а также имущество, не учтенное по каким-либо причинам. Инвентаризация имущества производится по его местонахождению материально ответственными лицами, за которыми закреплено это имущество. Количество инвентаризаций в отчетном году, дата их проведения, перечень имущества и финансовых обязательств, проверяемых при каждой из них, устанавливаются руководителем организации, кроме случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Для проведения инвентаризации в организации создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия. При большом объеме работ для одновременного проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств создаются рабочие инвентаризационные комиссии. При малом объеме работ и наличии в организации ревизионной комиссии проведение инвентаризаций может возлагаться на нее.

Персональный состав постоянно действующих и рабочих инвентаризационных комиссий утверждает руководитель организации.

В состав инвентаризационной комиссии включаются представители администрации организации, работники бухгалтерской службы и другие специалисты (инженеры, экономисты, техники и т.д.); возможно включение представителей службы внутреннего аудита организации, независимых аудиторских организаций. Отсутствие хотя бы одного члена комиссии при проведении инвентаризации служит основанием для признания

результатов инвентаризации недействительными.

Сведения о фактическом наличии имущества и реальности учтенных финансовых обязательств указываются в инвентаризационных описях или актах инвентаризации, которые создаются не менее чем в двух экземплярах.

В отличие от периодического, разовый контроль не имеет установившегося содержания и предварительно установленной регулярности. Его цель и диапазон контролируемых показателей определяются в каждом отдельном случае руководством предприятия или другим компетентным органом. Разовый контроль имеет по большей части такие формы, как инвентаризация материальных и финансовых активов, ревизия деятельности и аудиторская проверка. Для данного вида характерна существенность контролируемых явлений [1].

Система независимых проверок основывается на следующем психологическом факторе: люди, зная, что их работа контролируется кем-то другим, вряд ли решатся совершить мошенничество. Виды независимых проверок могут быть самыми различными. Один из них - метод «обязательного контроля», который применяется в США. Управление контроля денежного обращения в Соединенных Штатах требует, чтобы каждый банковский служащий имел в течение года не менее одного непрерывного недельного отпуска. Предполагается, что в его отсутствие соответствующая работа будет выполняться другими сотрудниками банка. Если же этого не происходит метод «обязательного контроля» не срабатывает и вероятность совершения мошенничества не уменьшается.

Другими формами независимых проверок могут быть периодическая ротация кадров, проведение аттестаций персонала, ревизий, организация так называемых «горячих линий», специальных номеров телефонов, по которым сотрудники могут сообщать о своих подозрениях, использование независимых аудиторских проверок, организация на предприятии подразделения внутреннего аудита, проведение периодических проверок со стороны подразделения внутреннего аудита головной организации, если предприятие является участником группы предприятий.

Таким образом, частота контрольных операций зависит от контролируемых показателей, степени их календарного обобщения и назначения итогов контроля. Исходя из этого, выделяют контроль непрерывный, периодический и разовый. Предприятия достигают целей контроля путем разработки и внедрения процедур контроля на разных уровнях организации и на разных уровнях обработки данных. На состав процедур контроля влияют объем, степень сложности и особенности видов деятельности предприятия, а также специфика контрольной среды и системы бухгалтерского учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коростелкина, И.А. Формирование адаптированной модели отечественной информационной учетно-налоговой системы к МСФО [Текст] / И.А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 3(242). – С. 15-21.
2. Маслов, Б.Г. Формирование модели государственного финансового контроля [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2012. – № 10 (237). – С. 70-79.
3. Попова, Л.В. Финансовый менеджмент и его роль в современной системе менеджмента [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки, 2012. – № 8(235). – С. 87-92.

Вандина Ольга Георгиевна

Армавирская государственная педагогическая академия
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление»
352901, г. Армавир, Р. Люксембург ул., 159
Тел.: 8 (4862) 41-70-68
E-mail: vandina08@mail.ru

O.G. VANDINA

ORGANIZATION AND PROCEDURES FOR CONTINUOUS, RECURRENT AND OCCASIONAL INTERNAL CONTROL

Methods and control procedures are an important component of the control system. Entrepreneur acting without legal entity and is the only employee in your company, special control procedures are not necessary. As for organizations with large numbers of employees, in their possession must be such practices and control procedures that encourage staff to act in accordance with the objectives of the owners or managers of these enterprises. In addition, if such methods are sharply reduced opportunities to commit or conceal fraud. In the article the main methods and procedures for internal control of the enterprise.

Keywords: *enterprise, methods, procedures, internal controls, continuous monitoring, periodic monitoring, a single control.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Korostelkina I.A. Formirovanie adaptirovannoj modeli otechestvennoj informacionnoj uchetho-nalogovoj sistemy k MSFO [Tekst] /I.A. Korostelkina// Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2012. – № 3(242). – S. 15-21.
2. Maslov, B.G. Formirovanie modeli gosudarstvennogo finansovogo kontrolja [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki, 2012. – № 10 (237). – S. 70-79.
3. Popova, L.V. Finansovyj menedzhment i ego rol' v sovremennoj sisteme menedzhmenta [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki, 2012. – № 8(235). – S. 87-92.

Vandina Ol'ga Georgievna

Armavir State Pedagogical Academy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Economics and Management»

352 901, Armavir, str. R. Luxemburg, 159

Numb.: 8 (4862) 41-70-68

E-mail: vandina08@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

В статье рассмотрены основные виды внутреннего контроля предприятия: управленческий контроль и управленческо-финансовый контроль. А так же изучена организация системы внутреннего контроля и предложена общая методика, рекомендуемая для применения отделом сбыта при подготовке планов продаж.

Ключевые слова: *центр ответственности, система внутреннего контроля, планирование продаж.*

Рыночные отношения выдвинули объективную необходимость значительного повышения внимания к вопросам организации контроля на промышленных предприятиях. Именно на уровне предприятия, где создается нужная обществу продукция, сосредоточены наиболее квалифицированные кадры, решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологий. На предприятии с целью снижения до минимума издержек производства и реализации продукции разрабатываются бизнес-планы, применяется маркетинг, осуществляется эффективное управление – менеджмент. Предприятие теперь выступает в роли собственника средств производства и продуктов труда, его дальнейшее развитие во многом зависит от сохранности этих средств и эффективности их использования. Таким образом, контроль должен осуществляться в первую очередь в интересах самого предприятия, его собственников, а также непосредственно работников.

Внутренний контроль осуществляют администрация предприятия, бухгалтерия. Внутренний контроль организуется руководством предприятия и определяет законность совершения хозяйственных операций, их экономическую целесообразность.

Исходя из функций внутреннего контроля принято выделять такие его основные виды, как управленческий (административный) и управленческо-финансовый контроль.

Управленческий контроль – это процесс влияния менеджеров на работников предприятия для эффективной реализации организационной стратегии. При этом его главной задачей является контроль по центрам ответственности. Другими словами, необходима система отражения, обработки и контроля плановой и фактической информации на входе и выходе центра ответственности. Учет по центрам ответственности предполагает разграничение полных затрат и затрат данного центра ответственности [1].

По мнению Л.В. Поповой центр ответственности – сегмент предприятия или определенное направление деятельности, ответственность за результаты по которому может быть возложена на несколько структурных подразделений, возглавляемых менеджером, обладающим делегированными полномочиями и отвечающим за результаты этого сегмента [1].

На ОАО «МЛЗ» центрами ответственности являются отдельные цеха, участки, бригады, возглавляемые их руководителями, которые несут ответственность за результаты их работы. При этом в сферу ответственности руководителя подразделения включаются лишь такие показатели издержек и выручки, на которые он может оказывать реальное воздействие.

Важнейшим условием реализации внутреннего финансового контроля являются финансовая информация, содержащаяся в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности ОАО «МЛЗ», а также обобщенные финансовые показатели, отражающие различные стороны хозяйственной деятельности. Финансовая информация одновременно служит и информационной базой для управленческого учета, но, очевидно, не ограничивается данной функцией.

Внутренний контроль организуется на средства ОАО «МЛЗ» внутри предприятия по решению руководства для повышения эффективности управления. Его информацию, как правило, использует управленческий персонал.

Внутреннему контролю подвергаются все участки и структурные подразделения ОАО «МЛЗ», он охватывает всю финансово-экономическую и производственную деятельность предприятия в целом.

По этим причинам, когда речь заходит о внутреннем контроле, часто говорят о системе внутрихозяйственного контроля.

Система внутреннего контроля ОАО «МЛЗ» может быть представлена в виде комплекса упорядоченных взаимосвязанных мер, методик и процедур в целях обеспечения соблюдения политики руководства и эффективного ведения хозяйственной деятельности.

Организация системы внутреннего контроля ОАО «МЛЗ» находится под воздействием следующих факторов (рис. 1).

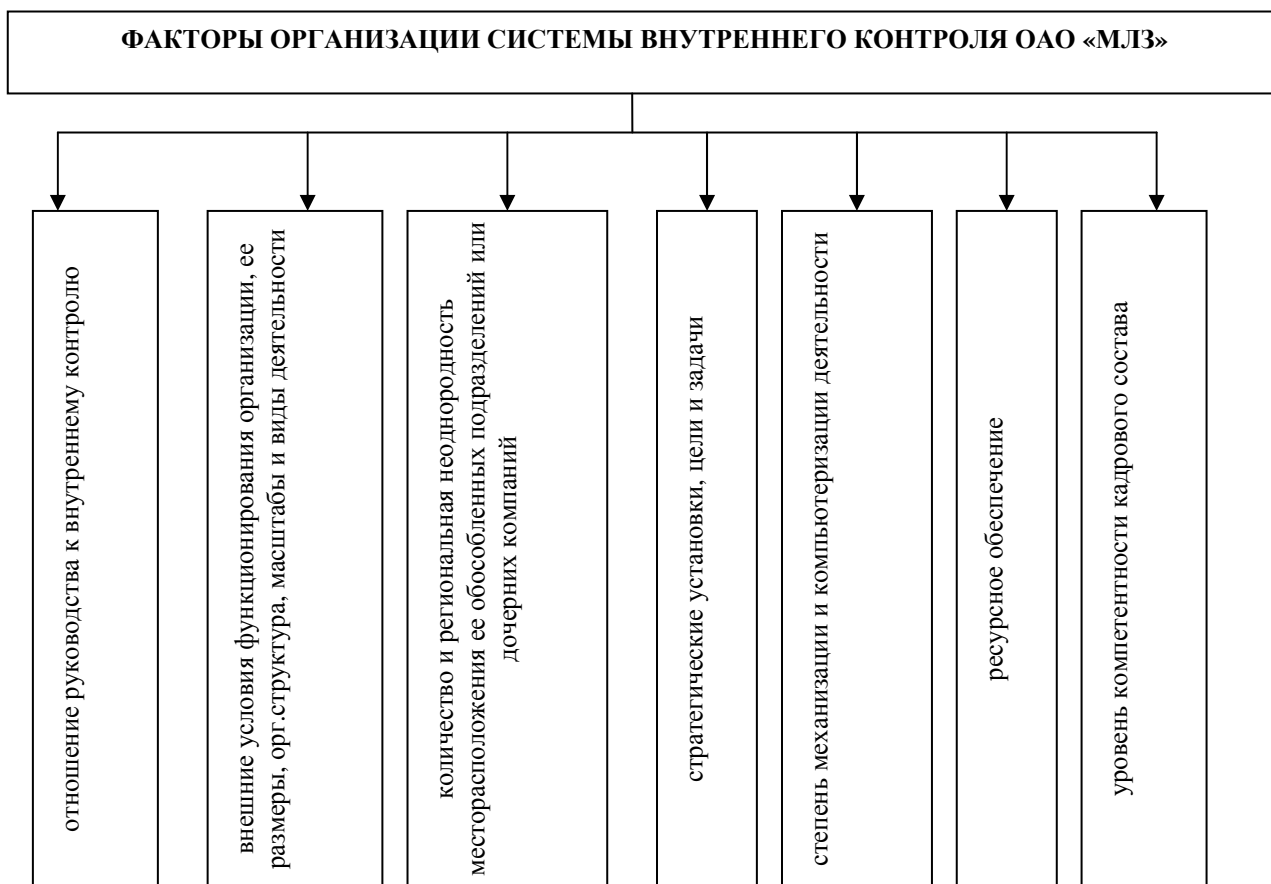


Рисунок 1 – Факторы организации системы внутреннего контроля ОАО «МЛЗ»

В любом случае организация эффективно функционирующей системы внутреннего контроля – это сложный многоступенчатый процесс.

Этапы организации системы внутреннего контроля ОАО «МЛЗ» показаны на рисунке 2.

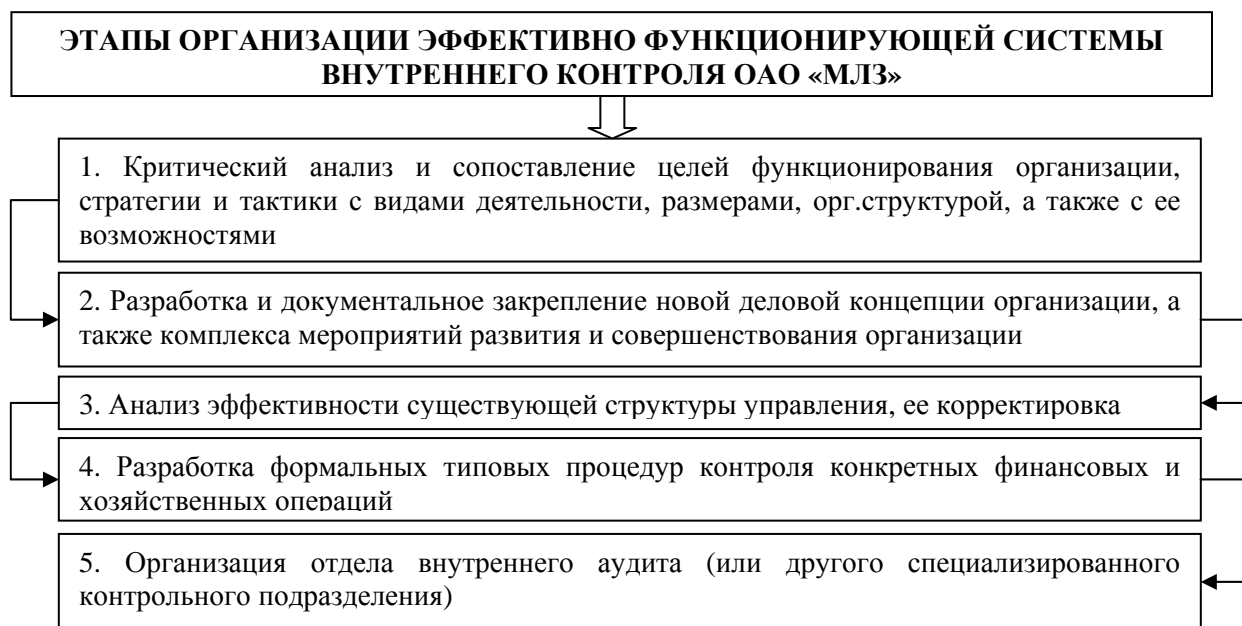


Рисунок 2 – Этапы организации системы внутреннего контроля ОАО «МЛЗ»

В систему внутреннего контроля принято включать три элемента: систему бухгалтерского учета, контрольную среду и средства контроля [4].

По нашему мнению, система внутрихозяйственного контроля ОАО «МЛЗ» должна включать следующие блоки (рис. 3).

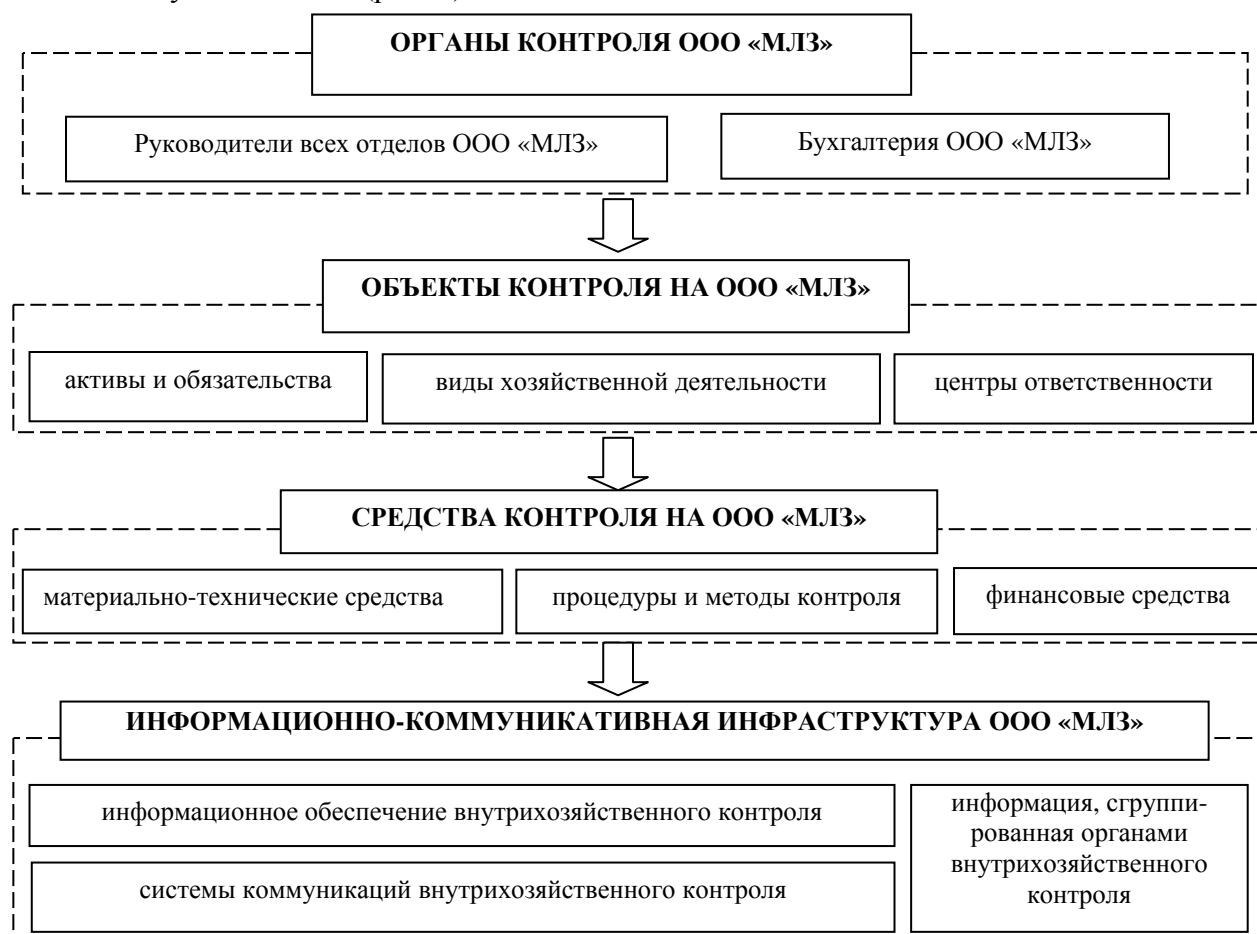


Рисунок 3 – Система внутреннего контроля ОАО «МЛЗ»

Информационное обеспечение внутрихозяйственного контроля ОАО «МЛЗ»

включает статистическую, нормативно-справочную, оперативную, плановую и другую информацию, информацию системы бухгалтерского учета, унифицированные и специальные системы документации, системы баз данных, подразделения и отделы, обеспечивающие информацией, и т.д.

Реализация предлагаемых направлений совершенствования внутреннего контроля ОАО «МЛЗ» должна обеспечить снижение возможности злоупотреблений должностных лиц и сохранность имущества организации, а также совершенствование, упрощение и снижение трудоемкости контрольной работы и, как следствие, – повышение эффективности системы внутреннего контроля в целом.

Одним из направлений совершенствования внутреннего контроля ОАО «МЛЗ» является формирование базы данных на покупателей и заказчиков.

Структура досье на покупателей разрабатывается одним из руководителей отдела сбыта (рис. 4).

Досье служит для контроля покупателя на предмет его надежности и финансовой устойчивости, соблюдения им договорной дисциплины, для контроля выполнения договорных обязательств ОАО «МЛЗ».

В рыночных условиях хозяйствования необходимым условием выживания коммерческой организации является завоевание и сохранение предпочтительной доли рынка, на что и направлена оптимизация планирования продаж.

Планированием продаж в организации должен заниматься не только планово-экономический отдел. Планирование продаж следует возложить на специализированное подразделение отдела сбыта или маркетинга, так как ПЭО, не располагающий достаточной для этого информацией, играет координирующую роль в планировании деятельности ОАО «МЛЗ».



Рисунок 4 – База данных на покупателей и заказчиков ОАО «МЛЗ»

Основным критерием оптимальности планирования продаж в рыночных условиях являются учет и совмещение параметров контроля в планировании продаж. При этом важную роль играют увязка планов продаж с планами производства, в том числе с оперативно-календарными графиками выпуска готовой продукции для обеспечения выполнения планов продаж и отгрузок в установленные сроки и номенклатуре, а также для формирования и увязки показателей финансовых планов ОАО «МЛЗ».

При планировании продаж также должен быть осуществлен контроль на предмет взаимовлияний видов продукции на объемы их сбыта. Кроме того, должна быть разработана

система оперативного контроля исполнения планов сбыта [3].

Отправной точкой для разработки планов сбыта в современных условиях хозяйствования должно служить комплексное исследование и прогнозирование конъюнктуры рынка, проводимые отделом маркетинга.

Общая методика, рекомендуемая для применения отделом сбыта при подготовке планов продаж представлена на рисунке 5.

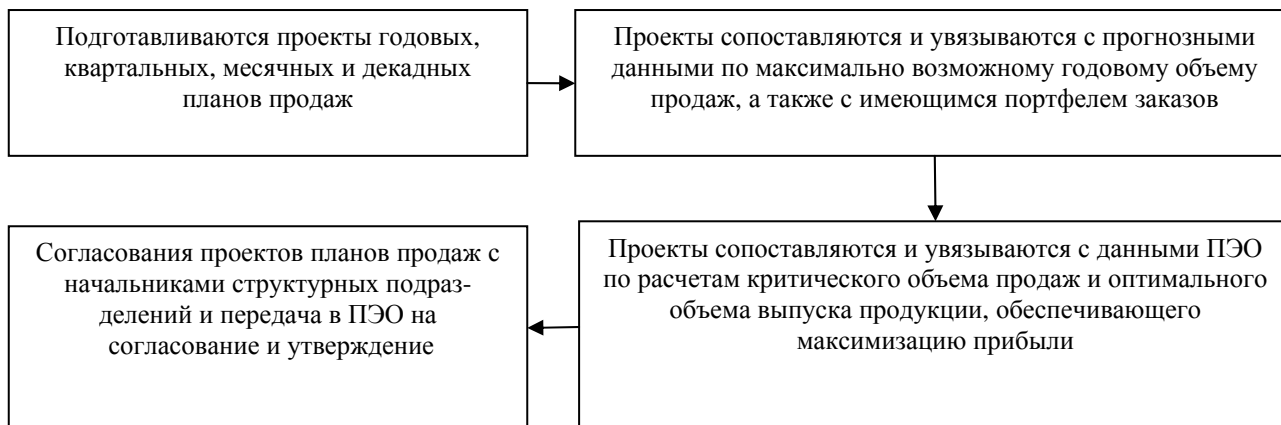


Рисунок 5 – Рекомендуемая методика подготовки планов продаж ОАО «МЛЗ»

На основе выявленных тенденций изменений объемов продаж с помощью экономико-статистических методов анализа и моделей прогнозирования и специальных компьютерных программ подготавливаются проекты годовых, квартальных, месячных и декадных общих и вспомогательных (по номенклатуре, ассортименту, рыночным сегментам) планов продаж.

Подготовленные проекты сопоставляются и увязываются с прогнозными данными по максимально возможному годовому объему продаж, полученными от заместителя начальника отдела сбыта по управлению маркетингом, а также с имеющимся портфелем заказов.

Подготовленные проекты сопоставляются и увязываются с данными ПЭО по расчетам критического объема продаж и оптимального объема выпуска продукции, обеспечивающего максимизацию прибыли [2].

После согласований с главным технологом, начальником отдела материально-технического снабжения (ОМТС), начальником финансового отдела и заместителем директора по коммерческим вопросам проекты годовых, квартальных и месячных планов продаж начальником отдела сбыта подаются в ПЭО на согласование и утверждение.

Планы продаж следует увязывать с планами производства, в том числе с оперативно-календарными графиками выпуска готовой продукции, чтобы обеспечить осуществление продаж и отгрузок в установленные сроки и по номенклатуре, а также для формирования показателей финансовых планов ОАО «МЛЗ».

В заключение следует отметить, что в целях совершенствования и повышения эффективности системы внутреннего контроля ОАО «МЛЗ» следует сочетать жесткие (привязанные к конкретным плановым периодам) и гибкие (не привязанные к определенным срокам действия и меняющиеся достаточно произвольно по мере изменений внутренних и внешних условий функционирования фирмы) системы планирования деятельности организации. Сочетание двух систем планирования позволяет достичь прогресса в разработке краткосрочных и долгосрочных (стратегических) планов. При этом долгосрочные планы определяют базовые целевые установки по направлениям деятельности, а краткосрочные конкретизируют эти цели. Такое сочетание позволяет повысить эффективность направляющего контроля и снизить вероятность возникновения дорогостоящих последствий ошибок, вызванных неудовлетворительным прогнозированием продаж, неудачным планированием ассортимента, некачественной информацией при планировании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова Л.В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие / Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, Е.Ю. Степанова – 2-е изд, перераб и доп. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 272 с.
2. Константинов, В.А. Основы формирования системы бухгалтерского (управленческого) учета и управленческой отчетности на предприятиях малого бизнеса в современных экономических условиях [Текст] / В.А. Константинов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №8/214 (582). – С. 52-57
3. Маслова, И.А. Теоретико-методические основы бухгалтерского учета и аудита выпуска и реализации готовой продукции [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки - 2009. - №7. - С.29-36
4. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа и затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина // Управленческий учет. - 2005. - №1. – С.21-29

Иванова Валентина Георгиевна

Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования
«Профессиональный институт управления»
Доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
107497, г. Москва, ул. Иркутская, д. 11/17, корп. 5
Тел.: (495) 263-00-91
E-mail: 1994@1994.ru

V.G. IVANOVA

IMPROVING THE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL

The article describes the main types of internal control of the enterprise: management control and management and financial control. As well as the organization of the system studied vnutrennnego control and proposed a general methodology recommended for use in preparing sales department sales plans.

Keywords: center of responsibility, the system of internal control, sales planning.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova L.V. Upravlencheskij uchet i analiz s prakticheskimi primerami: uchebnoe posobie / L.V. Popova, V.A. Konstantinov, I.A. Maslova, E.Ju. Stepanova – 2-e izd, pererab i dop. – М.:Дело и Сервис, 2008. – 272 с.
2. Konstantinov, V.A. Osnovy formirovaniya sistemy buhgalterskogo (upravlencheskogo) ucheta i upravlencheskoj otchetnosti na predpriyatijah malogo biznesa v sovremennyh jekonomicheskikh uslovijah [Tekst] / V.A. Konstantinov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - №8/214 (582). – S. 52-57
3. Maslova, I.A. Teoretiko-metodicheskie osnovy buhgalterskogo ucheta i audita vypuska i realizacii gotovoj produkcii [Tekst]/I.A. Maslova// Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki - 2009. - №7. - S.29-36
4. Popova, L.V. Osnovnye koncepcii upravlencheskogo analiza i zatrat na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / L.V. Popova, T.A. Golovina // Upravlencheskij uchet. - 2005. - №1. – S.21-29

Ivanova Valentina Georgievna

Autonomous non-profit organization of higher education
«The Professional Institute of management»
Assistant Professor of the Department «Accounting»
107497, Moscow, str. Irkutsk, 11/17, 5
Numb.: (495) 263-00-91
E-mail: 1994@1994.ru

Н.В. КОЗЛЮК

ПРОЦЕСС БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ УСЛУГ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

В данной статье автором дано определение понятию бюджетирование, рассмотрены этапы построения системы бюджетирования на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства, а также изучена структура общего бюджета предприятий водопроводно-канализационного хозяйства

Ключевые слова: бюджетирование, этапы бюджетирования, финансовый бюджет, операционный бюджет

Управленческий учет представляет собой учет, ориентированный на будущее, так как его главной целью является информационная поддержка принятия решений. Это значит, что основная часть управленческой информации – это информация, описывающая будущее, т.е. прогнозы, анализ, оценки вариантов решений, сценарии развития, бюджеты. Формирование такой информации осуществляется в процессе бюджетирования, обобщающем данные планирования, учета и контроля, поэтому бюджетирование является неотъемлемой частью управленческого учета.

Экономическую сущность бюджетирования отражает определение «бюджетирования» как экономической категории. По мнению Л.В. Поповой, бюджетирование – это распределенная система согласованного управления деятельностью подразделений предприятия. Ключевыми моментами бюджетирования являются координация, адресность и оценка затрат. Бюджетирование базируется на системе бюджетов [3].

Бюджетирование можно определить как технологию финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от производства на всех уровнях управления, позволяющую анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели и являющуюся составной частью управленческого учета.

Бюджетирование производственных процессов по формированию стоимости услуг водоснабжения и водоотведения представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов планирования, контроля и анализа деятельности как всего предприятия в целом, так и его отдельных подразделений с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений. В основе бюджетирования лежит принцип «управления по центрам ответственности», согласно которому руководители подразделений и другие работники предприятия несут ответственность за планирование и выполнение целевых показателей, которые связаны с осуществлением их деятельности.

Построение системы бюджетирования на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства является трудоемким процессом, как и на других предприятиях производственной сферы и осуществляется по следующим этапам, представленным на рисунке 1.

Бюджетирование на предприятиях водоснабжения и водоотведения осуществляется с помощью финансовых инструментов, называемых бюджетами, являющимися количественными планами доходов и расходов в денежном выражении на год. Бюджеты необходимы для тщательного планирования, учета, контроля и оценки эффективности деятельности предприятий

Процесс бюджетирования стандартизируется с помощью бюджетных форм, инструкций и процедур.

Подготовкой бюджетов и бюджетной отчетности занимаются различные подразделения предприятий водопроводно-канализационного хозяйства.

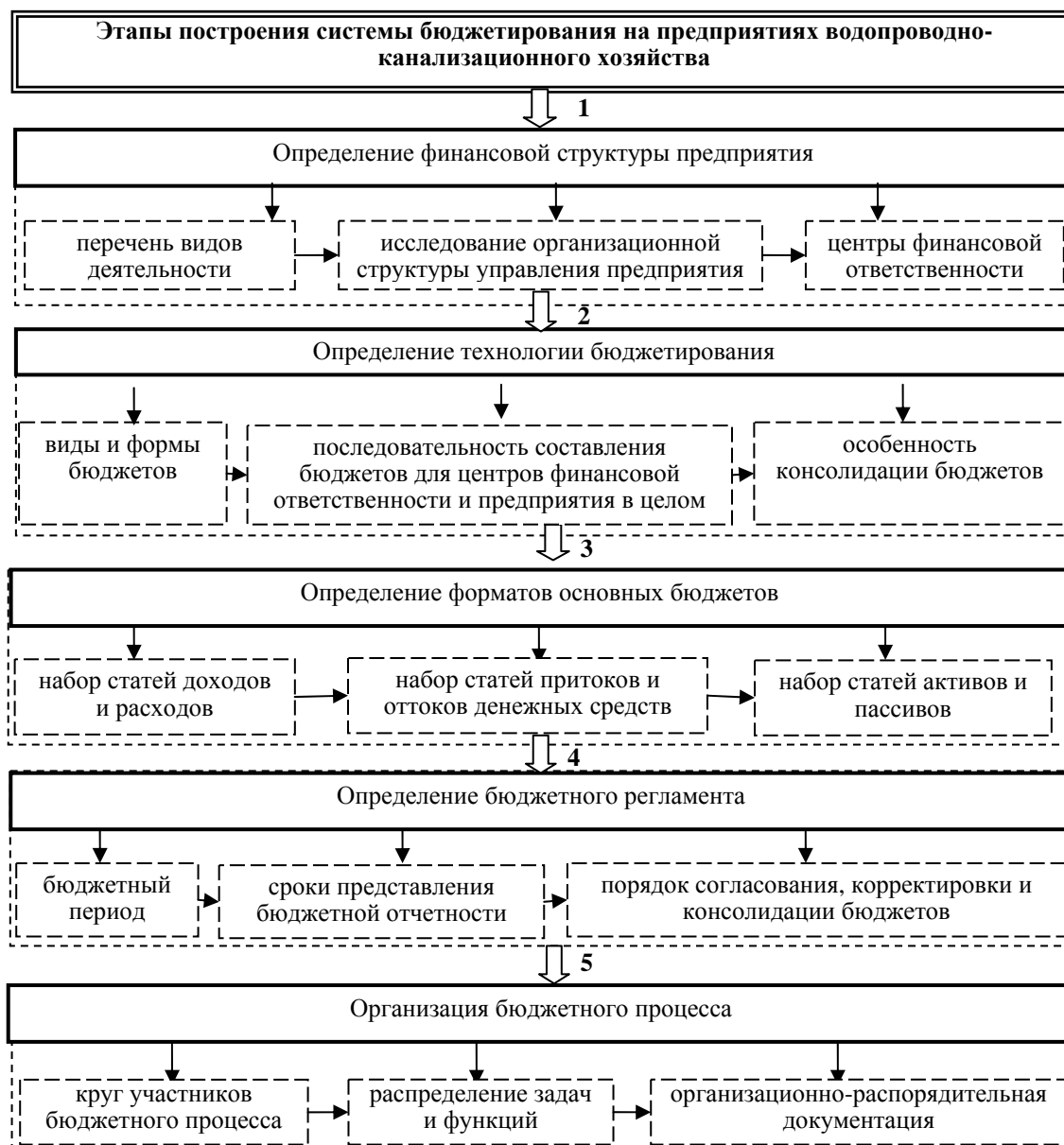


Рисунок 1 – Этапы построения системы бюджетирования на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства

В качестве временного периода бюджетирования принимается календарный год, так как периодом действия тарифов в данной сфере услуг является один год, что и определяет цели планирования. Календарный год делится по кварталам и месяцам. При этом бюджеты составляются в фиксированных показателях на весь год и уже не могут пересматриваться в течение периода даже с появлением новой информации.

Процесс бюджетирования на предприятиях водоснабжения и водоотведения имеет четыре стадии:

- разработка планов деятельности по предприятию в целом и по каждому структурному подразделению отдельно - при участии руководителей всех центров ответственности;
- корректировка планов деятельности в соответствии с утвержденными тарифами на предстоящий год;
- консолидация бюджетов подразделений предприятия в генеральный бюджет;
- определение показателей, используемых при оценке деятельности предприятия.

В процессе формирования бюджетов руководители подразделений представляют свои бюджеты на утверждение планово-финансовой комиссии, которая специально создается для этих целей. При разработке бюджета все виды деятельности предприятий водоснабжения и

водоотведения координируются для согласованной работы всех подразделений и достижения общих целей [1].

Общий, генеральный и частные бюджеты предприятий, оказывающих услуги водоснабжения и водоотведения разрабатываются на год с разбивкой по кварталам и месяцам.

Структура общего бюджета предприятий водопроводно-канализационного хозяйства представлена на рисунке 2.

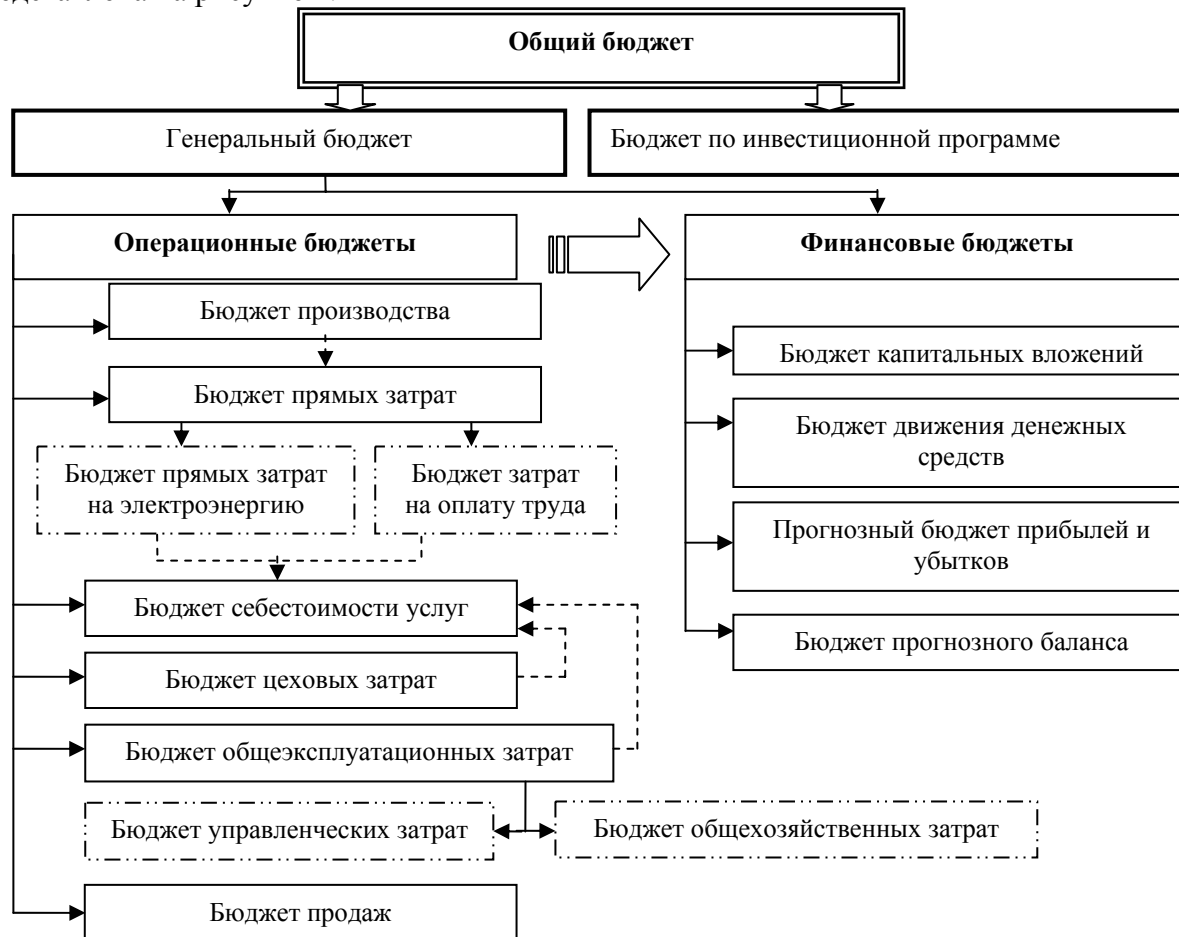


Рисунок 2 – Структура общего бюджета предприятий водопроводно-канализационного хозяйства

Генеральный бюджет составляется по каждому виду деятельности предприятия водопроводно-канализационного хозяйства в разрезе технологических циклов. Он объединяет бюджеты всех структурных подразделений, для которых составляются частные бюджеты и включает операционные и финансовые бюджеты.

Операционные бюджеты предприятий водопроводно-канализационного хозяйства могут включать: бюджет производства, бюджеты прямых затрат (бюджет затрат на электроэнергию, бюджет затрат на оплату труда и т.д.), бюджет цеховых затрат, бюджеты общеэксплуатационных затрат (бюджет управленческих затрат, бюджет общехозяйственных затрат), бюджет себестоимости услуг, бюджет продаж.

Первостепенным при составлении операционных бюджетов является бюджет производства, который основывается на прогнозе объема оказания услуг водоснабжения и водоотведения, определяемым исходя из количественных показателей потребителей в соответствии с заключенными договорами. Бюджет себестоимости услуг предприятий водопроводно-канализационного хозяйства формируется на основе бюджетов прямых затрат, цеховых и общеэксплуатационных затрат. Бюджет продаж в системе бюджетирования затрат на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства составляется только после формирования тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения.

Финансовые бюджеты предприятий, оказывающих услуги водоснабжения и водоотведения, включают: бюджет капитальных вложений, бюджет движения денежных средств, прогнозный бюджет прибылей и убытков, а также бюджет прогнозного баланса. Они предназначены для управления финансами, оценки финансового состояния и реализации управленческих задач по оптимизации деятельности предприятия. Финансовые бюджеты составляются на основании показателей операционных бюджетов.

Бюджет капитальных вложений составляется в рамках установленного тарифа в разрезе каждого вида деятельности. Бюджет движения денежных средств является главным документом в системе внутрифирменного бюджетирования и составляется для планирования и управления финансовыми потоками. Он характеризует поступление и выплату денежных средств в наличной и безналичной формах в течение бюджетного периода.

Этот бюджет является сводным, так как в нем учитываются данные по всем бюджетам в части движения денежных потоков, поэтому амортизация и другие калькуляционные затраты, не требующие денежных средств, во внимание не принимаются. Трудность при составлении данного бюджета состоит в том, что необходимо спрогнозировать реальные поступления денежных средств от потребителей при большой задолженности за оказываемые услуги водоснабжения и водоотведения, учесть платежи и отсрочки выплат поставщикам, рассчитать налоговые, финансовые и другие поступления и платежи. Результатом составления данного бюджета является выявление прогнозируемого остатка денежных средств на конец планируемого периода. Этот бюджет разрабатывается в целях управления денежными потоками, что предполагает определение источников их поступлений и направлений использования, выявление причин недостатка (избытка) денежных средств [2].

На завершающем этапе составления системы бюджетов формируется прогнозный бюджет прибылей и убытков и прогнозный баланс основной деятельности. При составлении бюджета прибылей и убытков сводятся воедино показатели затрат и выручки из других бюджетов: данные о доходах берутся из бюджета продаж, а затраты – из соответствующих бюджетов и группируются по статьям калькуляции или по экономическим элементам. При составлении прогнозного баланса, статьи агрегируются с целью лучшей наглядности и выделения самых значительных позиций для проведения сравнительного анализа [2].

В процессе бюджетирования производственных процессов формирования стоимости услуг водоснабжения и водоотведения помимо бюджетов на предстоящий период также составляются отчеты об исполнении бюджетов за истекший период. Отчеты по бюджетам сводят воедино информацию по планированию, учету, контролю и анализу деятельности предприятий водопроводно-канализационного хозяйства, что позволяет выявлять «узкие места» в их работе.

Таким образом, методика построения системы бюджетирования на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства включает в себя комплекс направлений: определение финансовой структуры предприятия; определение технологии бюджетирования; определение форматов основных бюджетов; определение бюджетного регламента; организацию бюджетного процесса. Бюджетирование на данных предприятиях осуществляется с помощью бюджетов. Действия руководителей подразделений по составлению бюджетов, а также разработка обобщенных бюджетов и генерального бюджета в целом по предприятиям координируются планово-экономическими службами. В качестве временного периода бюджетирования принимается календарный год, так как периодом действия тарифов в данной сфере услуг является один год, что и определяет цели планирования. Бюджеты составляются в фиксированных показателях на весь год и уже не могут пересматриваться в течение периода даже с появлением новой информации. Генеральный бюджет составляется по каждому виду деятельности предприятия водопроводно-канализационного хозяйства в разрезе технологических циклов и включает операционные и финансовые бюджеты. Первостепенным при составлении операционных бюджетов является бюджет производства и основывается на прогнозе объема оказания услуг

водоснабжения и водоотведения, а последним – бюджет продаж. Финансовые бюджеты составляется на основании показателей операционных бюджетов. Правильно выстроенная система бюджетирования производственных процессов формирования стоимости услуг по водоснабжению и водоотведению позволяет предприятиям водопроводно-канализационного хозяйства грамотно обосновывать тарифы на данные услуги, дает возможность руководству определять приоритеты платежей, отслеживать и контролировать финансовые результаты как в целом по предприятию, так и по центрам финансовой ответственности, планировать движение денежных средств, доходы и расходы, строить и оценивать внутренние финансовые показатели по каждому виду деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Константинов, В.А. Практические аспекты влияния технологии, структуры и отраслевой особенности производства на организацию системы управленческого учета и отчетности [Текст] / В.А. Константинов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №9-2/215 (583). – С. 49-55
2. Лабынцев, Н.Т. Взаимосвязь бюджетирования и производственного учета [Текст] / Н.Т. Лабынцев, Чухрова О.В. // Управленческий учет. - 2010. - № 9. – С. 90-98
3. Попова Л.В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, Е.Ю. Степанова – 2-е изд, перераб и доп. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 272 с.

Козлюк Наталья Васильевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

N.V. KOZLJUK

BUDGETING PROCESS FOR PRODUCTION PROCESSES FOR THE FORMATION OF THE COST OF WATER SERVICES

In this article the author provides a definition of the concept of budgeting, the stages of construction of the budgeting system in the enterprises of water supply and sanitation sector, as well as to study the structure of the total budget of enterprises of water supply and sanitation sector.

Keywords: *budgeting, budgeting stages, financial budget, operating budget.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Konstantinov, V.A. Prakticheskie aspekty vlijanija tehnologii, struktury i otraslevoj osobennosti proizvodstva na organizaciju sistemy upravlencheskogo ucheta i otchetnosti [Tekst] / V.A. Konstantinov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - №9-2/215 (583). – S. 49-55
2. Labyncev, N.T. Vzaimosvjaz' bjudzhetirovanija i proizvodstvennogo ucheta [Tekst] / N.T. Labyncev, Chuhrova O.V. // Upravlencheskij uchet. - 2010. - № 9. – S. 90-98
3. Popova L.V. Upravlencheskij uchet i analiz s prakticheskimi primerami: uchebnoe posobie [Tekst] / L.V. Popova, V.A. Konstantinov, I.A. Maslova, E.Ju. Stepanova – 2-e izd, pererab i dop. – M.: Delo i Servis, 2008. – 272 s.

Kozljuk Natal'ya Vasil'evna

State University-ESPC

Doctoral student of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.22

Л.В. ПОПОВА

ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ЦЕЛЯХ ИЗУЧЕНИЯ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ¹

В статье рассмотрен порядок применения методов факторного анализа к налоговым обязательствам субъекта хозяйствования в целях изучения их влияния на учетно-налоговую систему предприятия с учетом внутренних и внешних связей, взаимодействия и соподчиненности.

Ключевые слова: метод, факторный анализ, метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц, интегральный метод.

Наиболее распространенными методами факторного анализа, используемыми применимо к налоговым обязательствам предприятия, являются: метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц и интегральный метод.

Метод цепных подстановок заключается в определении ряда промежуточных значений обобщающего показателя путем последовательной замены базисных значений факторов на отчетные. Он позволяет определить, каким образом выручка и налоговая нагрузка повлияли на изменение налоговых издержек предприятия, а также оценить общее изменение величины налоговых издержек отчетного периода по сравнению с базисным. При этом расчеты производят по формулам (1) – (6).

$$\text{НИ} = \text{В} \times \text{НН}; \quad (1)$$

$$\text{НИ1} = \text{В0} \times \text{НН0}; \quad (2)$$

$$\text{НИ2} = \text{В1} \times \text{НН0}; \quad (3)$$

$$\text{НИ3} = \text{В1} \times \text{НН1}; \quad (4)$$

$$\Delta \text{НИ}_в = \text{НИ2} - \text{НИ1}; \quad (5)$$

$$\Delta \text{НИ}_нн = \text{НИ3} - \text{НИ2}, \quad (6)$$

где НИ – налоговые издержки предприятия;

В0, НН0 – базисные значения факторов (выручка, налоговая нагрузка), оказывающих влияние на обобщающий показатель НИ;

В1, НН1 – фактические значения факторов (выручка, налоговая нагрузка);

НИ1, НИ2 – промежуточные значения результирующего показателя, связанные с изменением факторов В, НН соответственно;

$\Delta \text{НИ}_в$ – это изменение налоговых издержек предприятия за счет выручки;

$\Delta \text{НИ}_нн$ – это изменение налоговых издержек предприятия за счет налоговой нагрузки.

Общее изменение налоговых издержек складывается из суммы изменений результирующего показателя за счет изменения каждого фактора при фиксированных значениях остальных факторов и определяется по формуле (7):

$$\Delta \text{НИ}_{\text{общ}} = \Delta \text{НИ}_в + \Delta \text{НИ}_нн, \quad (7)$$

где $\Delta \text{НИ}_{\text{общ}}$ – это общее изменение налоговых издержек предприятия.

Модель учетно-налоговой системы предполагает также определения влияние факторов на конкретный налог, уплачиваемый предприятием. Например, при определении

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Анализ эффективности государственных мер, направленных на поддержку молодых российских ученых и ведущих научных школ Российской Федерации» по государственному заданию №10.175.2011

влияния факторов на НДС модель расчета будет выглядеть следующим образом:

$$\text{НДС} = \text{НБ} \times \text{НС}; \quad (8)$$

$$\text{НДС1} = \text{НБ0} \times \text{НС0}; \quad (9)$$

$$\text{НДС2} = \text{НБ1} \times \text{НС0}; \quad (10)$$

$$\text{НДС3} = \text{НБ1} \times \text{НС1}; \quad (11)$$

$$\Delta \text{НДС нб} = \text{НДС2} - \text{НДС1}; \quad (12)$$

$$\Delta \text{НДС нс} = \text{НДС3} - \text{НДС2}, \quad (13)$$

где НБ0 – базисная налоговая база по НДС;

НС0 – базисная налоговая ставка по НДС;

НБ1 – налоговая база по НДС отчетного периода;

НС1 – налоговая ставка по НДС отчетного периода;

$\Delta \text{НДС нб}$ – изменение суммы НДС за счет налоговой базы;

$\Delta \text{НДС нс}$ – изменение суммы НДС за счет налоговой ставки.

По аналогии проводят расчеты и для других уплачиваемых организацией налогов [1].

Метод абсолютных разниц является модификацией способа цепной подстановки. Изменение результативного показателя за счет каждого фактора способом абсолютных разниц определяется как произведение отклонения изучаемого фактора на базисное или отчетное значение другого фактора в зависимости от выбранной последовательности подстановки по формулам (14) – (17):

$$\Delta \text{НИ в} = \Delta \text{В} \times \text{НН0} = (\text{В1} - \text{В0}) \times \text{НН0}; \quad (14)$$

$$\Delta \text{НИ в} = \text{В1} \times \text{Н0} - \text{В0} \times \text{НН0}; \quad (15)$$

$$\Delta \text{НИ нн} = \text{В1} \times \Delta \text{НН}; \quad (16)$$

$$\Delta \text{НИ общ} = \Delta \text{Н в} + \Delta \text{Н нн}, \quad (17)$$

где $\Delta \text{НИ в}$ – изменение суммы налоговых издержек за счет влияния выручки;

$\Delta \text{НИ нн}$ – изменение суммы налоговых издержек за счет влияния налоговой нагрузки;

$\Delta \text{В}$ – изменение выручки организации (разница между отчетным и базисным значением выручки);

$\Delta \text{НН}$ – изменение налоговой нагрузки организации (разница между отчетным и базисным значением налоговой нагрузки).

Рассмотрим использование метода абсолютных разниц применительно к налогу на имущество организации по формулам (18) – (21).

$$\text{НИ} = \text{Ср.ст.} \times \text{Ставка}; \quad (18)$$

$$\Delta \text{НИ ср.ст.} = \Delta \text{Ср.ст.} \times \text{Ставка0}; \quad (19)$$

$$\Delta \text{НИ ставка} = \text{Ср.ст.1} \times \Delta \text{Ставка}; \quad (20)$$

$$\Delta \text{НИ общ} = \Delta \text{НИ ср.ст.} + \Delta \text{НИ ставка}, \quad (21)$$

где НИ – налог на имущество;

Ср.ст. (0,1) – среднегодовая стоимость имущества (базисного периода, отчетного периода);

Ставка – ставка налога на имущество (базисного периода, отчетного периода).

Данная схема расчета идентична и для других уплачиваемых организацией налогов.

Интегральный метод позволяет достигнуть рассмотрения результативного показателя по факторам и носит универсальный характер, применим к мультипликативным, кратным и смешанным моделям. Для двухфакторных налоговых моделей анализ с использованием интегрального метода рассчитывается по формулам (22) – (23):

$$\text{НИ} = \text{В} \times \text{НН}; \quad (22)$$

$$\Delta \text{НИ в} = \Delta \text{В} \times \text{НН0} + (\Delta \text{В} \times \Delta \text{НН}) / 2; \quad (23)$$

$$\Delta \text{НИ нн} = \text{В0} \times \Delta \text{НН} + (\Delta \text{В} \times \Delta \text{НН}) / 2; \quad (24)$$

$$\Delta \text{НН общ} = \Delta \text{Н в} + \Delta \text{Н нн}, \quad (25)$$

где НИ – налоговые издержки организации;

В (0, 1) – выручка организации (базисного периода, отчетного периода);

НН (0, 1) – налоговая нагрузка организации (базисного периода, отчетного периода);

$\Delta \text{НИ в}$ – изменение налоговых издержек за счет выручки;

Δ НИ нн – изменение налоговых издержек за счет налоговой нагрузки организации;
 Δ НИ общ – общее изменение налоговых издержек (за счет влияния обоих факторов – выручки и налоговой нагрузки).

Рассмотрим использование интегрального метода для расчета влияния факторов на НДС по формулам (26) – (29):

$$\text{НДС} = \text{НБ} \times \text{НС}; \quad (26)$$

$$\Delta \text{НДС нб} = \Delta \text{НБ} \times \text{НС}_0 + (\Delta \text{НБ} \times \Delta \text{НС})/2; \quad (27)$$

$$\Delta \text{НДС нс} = \text{НБ}_0 \times \Delta \text{НС} + (\Delta \text{НБ} \times \Delta \text{НС})/2; \quad (28)$$

$$\Delta \text{НДС общ} = \Delta \text{НДС нб} + \Delta \text{НДС нс}, \quad (29)$$

где НБ – налоговая база по НДС;

НС – налоговая ставка по НДС;

0 – базовый период;

1 – отчетный период;

Δ НДС нб – изменение суммы НДС за счет налоговой базы;

Δ НДС нс – изменение суммы НДС за счет налоговой ставки;

Δ НДС общ – общее изменение суммы НДС (за счет влияния двух факторов – налоговой базы и налоговой ставки).

Таким образом, в модели учетно-налоговой системы расчет влияния факторов – это главный методологический аспект для анализа налоговых платежей предприятия. На начальном его этапе осуществляется построение экономически обоснованной факторной модели и выбирается метод факторного анализа, подготавливаются условия его выполнения. Затем проводятся счетные процедуры анализа модели. На заключительном этапе осуществляется формулировка выводов и рекомендаций по результатам анализа. Конечной целью проведения такого анализа является практическое использование факторной модели для подсчетов резерва прироста результативного показателя, для планирования и прогнозирования налогов в рамках информационной учетно-налоговой системы предприятия [2].

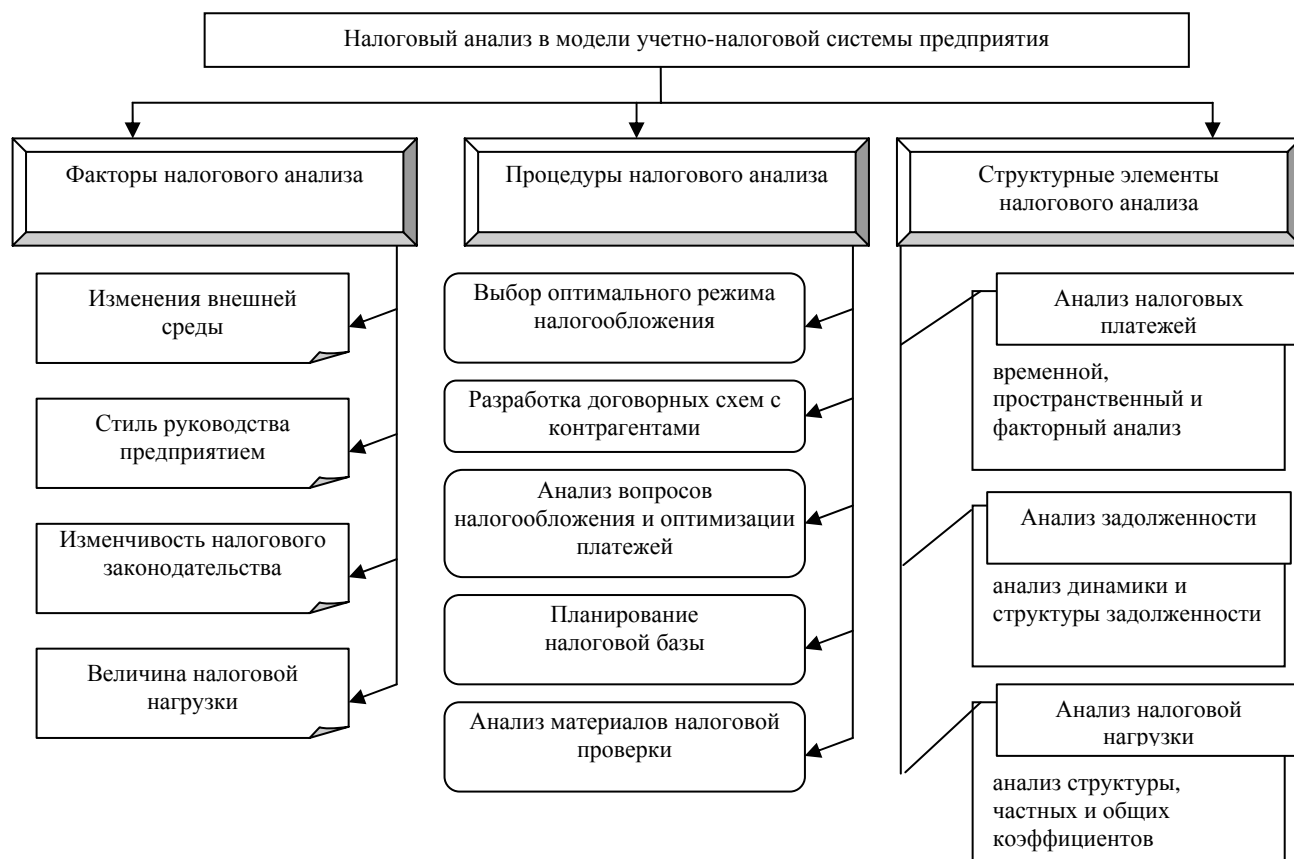


Рисунок 1 – Основные факторы, процедуры и структурные элементы налогового анализа в рамках учетно-налоговой системы предприятия

Значение налогового анализа в модели учетно-налоговой системы предприятия обозначено на рисунке 1, выделены его основные факторы, процедуры и структурные элементы.

Элементы, составляющие комплексную модель учетно-налоговой системы, находятся во взаимодействии с системой управления и производственной системой предприятия. Производственная система предприятия непосредственно взаимодействует с внешней средой, получая из нее различные ресурсы и выпуская в нее произведенные товары и услуги. Информация о финансово-производственной деятельности предприятия поступает в информационное поле предприятия, часть которого составляет учетно-налоговая информация, формирующаяся посредством взаимодействия финансовых отчетов и данных, получаемых из налоговых регистров и налоговых деклараций по уплачиваемым налогам. Состав учетных и налоговых показателей учетно-налоговой системы предприятия представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Показатели информационной учетно-налоговой системы предприятия

При соблюдении принципов комплексности и системности модель информационной учетно-налоговой системы способна обеспечить внешних и внутренних пользователей необходимой учетно-налоговой информацией, являющейся базой для принятия эффективных управленческих решений. Это обеспечивает возможность проведения прогнозного анализа деятельности предприятия по сегментам, в разрезе центров ответственности. При этом информационной базой выступают данные информационно-аналитического и учетно-налогового обеспечения управления. Обладая такой информацией, можно оценивать наличие и степень использования ресурсного потенциала предприятия, строить краткосрочные и стратегические прогнозы поведения оценочных показателей при различных объемах продаж [3].

Знание действия налоговых факторов, умение определить их влияние на ключевые показатели финансово-хозяйственной деятельности позволяют создать механизм

воздействия на налоговые платежи и обязательства предприятия. Формирование модели учетно-налоговой системы должно базироваться на выявлении характеристик показателей налогообложения и обеспечение их сопоставимости с исследуемыми характеристиками финансово-хозяйственной деятельности (уровень, структура и динамика налогообложения).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Анализ и классификация существующих подходов к адаптации учетно – налоговой системы в соответствии с МСФО [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2011. - №12. – С.41-49
2. Маслова, И.А. Региональная составляющая инфраструктурной концепции стоимости и ее налоговые характеристики [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки - 2011. - №6. - С.58-63
3. Попова, Л.В. Структура элементарных связей составляющих модели учетно-налоговой системы [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2010. - №10. – С. 98-100

Попова Людмила Владимировна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор,

Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: lvp_134@mail.ru

L.V. POPOVA

APPLICATION METHODS FOR FACTOR ANALYSIS TO STUDY THE INFLUENCE OF TAX LIABILITY FOR BUSINESS ACTIVITIES

This article describes the procedure for applying the methods of factor analysis to the tax liabilities of a business entity in order to study their impact on accounting and tax system of the enterprise, taking into account internal and external communications, collaboration and subordination.

Keywords: *method, factor analysis, the method lookup chain, the method of absolute differences, the integral method.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova, L.V. Analiz i klassifikacija suwewstwujuwih podhodov k adaptacii uchetno – nalogovoj sistemy w sootwetstvii s MSFO [Tekst] / L.V. Popova // Upravlensckij uchet. - 2011. - №12. – S.41-49
2. Maslova, I.A. Regional'naja sostavljajuwaja infrastrukturoj koncepcii stoimosti i ee nalogovye harakteristiki [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki - 2011. - №6. - S.58-63
3. Popova, L.V. Struktura jelementarnyh swjazej sostavljajuwih modeli uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / L.V. Popova // Upravlensckij uchet. - 2010. - №10. – S. 98-100

Popova Ljudmila Vladimirovna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor

Head of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: lvp_134@mail.ru

И.А. МАСЛОВА

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ¹

Важным фактором в развитии любой организации является налоговая политика государства. Уплачивать законно установленные налоги и сборы обязанность каждого субъекта хозяйствования. В этих условиях организация может функционировать успешно только соблюдая правильную, грамотно спланированную налоговую политику. Обязательным элементом этой политики является оптимизация налогообложения, призванная снизить размер налоговых отчислений. В статье рассмотрены основные элементы и этапы оптимизации налогообложения.

Ключевые слова: налогообложение, оптимизация, организация, элементы оптимизации, классификация, этапы оптимизации.

Результаты деятельности любой организации зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия, методов и способов анализа и оценки налогообложения. В связи с этим в современных условиях развития экономики возрастает роль и значение налоговой оптимизации на уровне хозяйствующего субъекта.

Оптимизация налогообложения – относительно новый термин в российской научной литературе. Он применяется, в основном, на уровне хозяйствующего субъекта и имеет своей целью определить возможность данного субъекта организовать свою налоговую систему и деятельность в целом таким образом, чтобы нести как можно меньшие затраты при максимальной выгоде [3].

Налоговая оптимизация основывается на изучении действующих законов и инструкций и на разъяснениях налогового законодательства, а также на анализе налоговой политики.

В специальной литературе приводятся весьма схожие определения понятия «оптимизация налогообложения» (табл. 1).

Таблица 1 – Мнения различных авторов на содержание категории «оптимизация налогообложения»

Автор	Определение
А. Мигаль	Оптимизация налогообложения – это законное уменьшение налоговых платежей
А.В. Брызгалин	Оптимизация налогообложения – те или иные целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют последнему избежать или в определённой степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет, производимые им в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей
И.М. Александров	Оптимизация налогообложения - это усилия, направленные на достижение оптимального уровня налогообложения посредством уменьшения размеров объема налоговых платежей
А.В. Кацык	Оптимизация налогообложения – это организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором места, времени и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений, с целью увеличения денежных потоков компании за счет налоговой минимизации налоговых платежей

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Развитие принципов гармонизации и верификации бюджетно-контрольных информационных потоков при вхождении в глобальное образовательное и экономическое пространство в условиях модернизации экономики региона» по государственному заданию №6.1848.2011

Продолжение таблицы 1

Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов	Оптимизация налогообложения – уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приёмов и способов.
--	--

Концептуальные элементы оптимизации налогообложения представлены на рисунке 1.

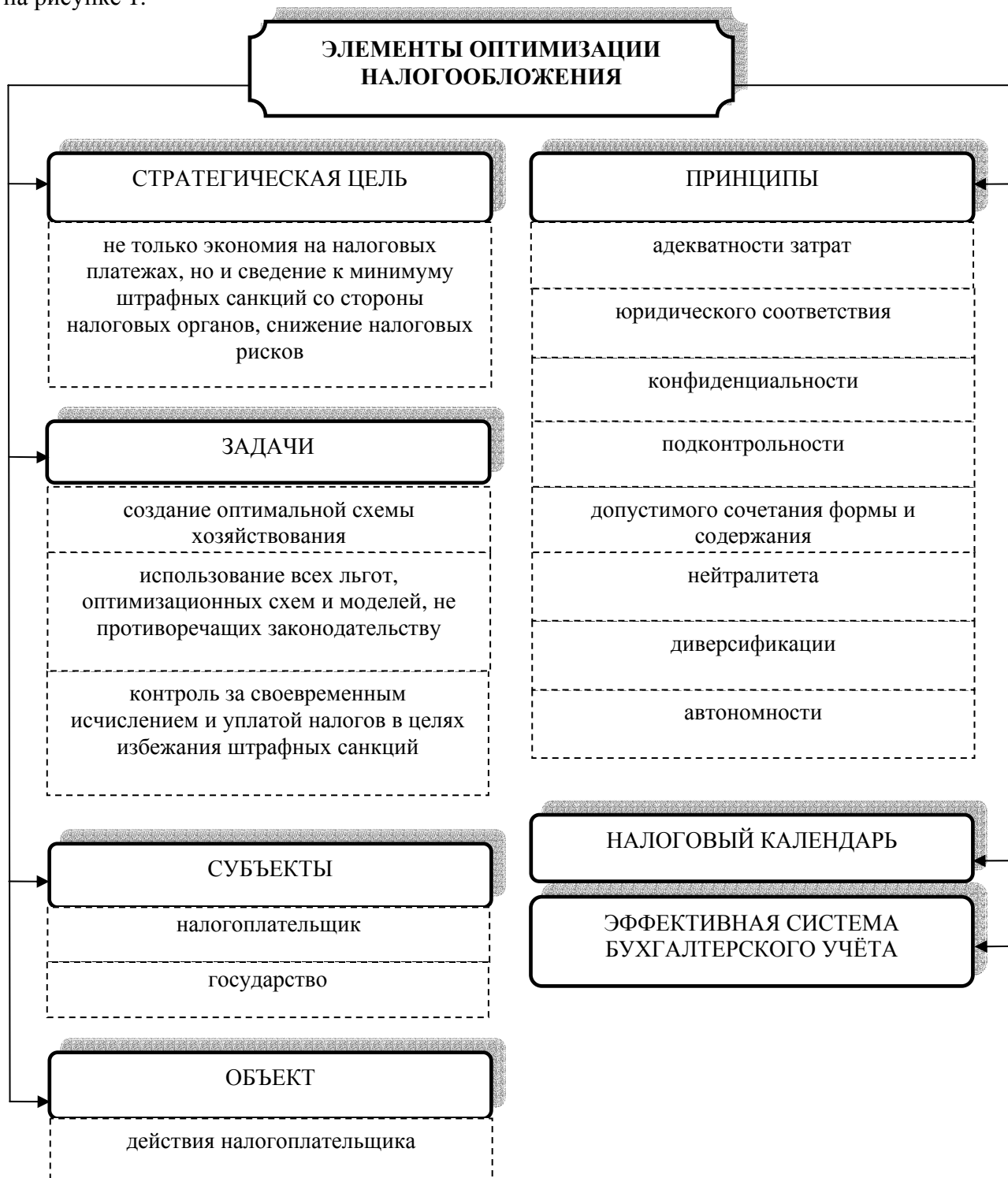


Рисунок 1 – Концептуальные элементы оптимизации налогообложения

Принцип адекватности затрат означает, что допустимое соотношение затрат на созданную модель оптимизации и ее обслуживание к сумме экономии налоговых издержек

имеет индивидуальную границу, которая может зависеть и от степени риска, связанного с данной моделью, и от психологических факторов.

На практике такой порог составляет 50-90% от размера уменьшаемых налогов. Следует также помнить и о том, что большинство моделей, помимо затрат на создание и обслуживание, требуют и определенных расходов по их ликвидации. При этом ликвидационные расходы могут значительно превышать первоначальные вложения.

Суть принципа юридического соответствия заключается в недопустимости построения схем оптимизации, основанных на пробелах в нормативных актах. В тех случаях, когда отдельные положения законодательства являются спорными и могут трактоваться как в пользу налогоплательщика, так и в пользу государства, возникает вероятность возникновения в будущем судебных разбирательств либо необходимость дорабатывать схему. Основной риск в этой ситуации связан с тем, что данные незапланированные издержки могут привести к нарушению принципа адекватности затрат.

На практике принцип конфиденциальности означает, что, во-первых, отдельные исполнители и структурные единицы, участвующие в общей цепи оптимизации, могут руководствоваться только определенными инструкциями локального характера. Во-вторых, должностные лица и собственники должны избегать отдавать распоряжения и хранить общие планы с использованием средств личной идентификации (почерк, подписи, печати и т. п.).

Одной из особенностей большинства структур по оптимизации налогов является неформальность отношений внутренних участников процесса и тех прав и обязательств, которые возникают в связи с договоренностью с внешними контрагентами. Принцип подконтрольности заключается в том, что решение вопросов безопасности в данных условиях может быть построено на синхронизации тех договорных отношений, которые возникают фактически с теми, которые оформляются юридически.

Принцип допустимого сочетания формы и содержания заключается в синхронизации юридических и фактических действий. Данная синхронизация важна не только для обеспечения защиты от недобросовестных участников процесса, но имеет также неопределимое значение и при проверках налоговых органов. Это связано, в частности, с существованием в Гражданском кодексе Российской Федерации таких понятий, как недействительная сделка, притворная сделка, мнимая сделка и так далее, а также с наличием в Уголовном кодексе Российской Федерации статей, посвященных уклонению от налогов, фиктивному предпринимательству, фиктивному банкротству, отмыванию денежных средств и имущества и тому подобных [1].

Принцип нейтралитета можно также назвать принципом взаимовыгодного сотрудничества. Увеличение некоторых налоговых платежей у одного участника договорных отношений приводит к уменьшению платежей у другого и наоборот - уменьшение базы налогообложения у одного контрагента ведет к ее увеличению у второго (НДС, налог на прибыль). Поэтому следует принимать во внимание и интересы независимых поставщиков и покупателей.

Принцип диверсификации заключается в оптимизации бюджетных отчислений. Оптимизация бюджетных отчислений как один из видов экономической деятельности, связанный с движением и хранением материальных ценностей, может быть подвержен влиянию различных внешних и внутренних факторов неблагоприятного характера. Это могут быть и постоянные изменения в законодательстве, и просчеты первоначальных планов, и непредвиденные обстоятельства.

Принцип автономности заключается в том, что действия по оптимизации налогообложения должны как можно меньше зависеть от внешних участников. Процесс оптимизации налоговых платежей должен руководствоваться достижением максимальной автономности.

Соблюдение данных принципов позволяет экономическому субъекту разрабатывать и вводить в действие наиболее оптимальную модель оптимизации налоговых платежей. Кроме

того, система принципов оптимизации помогает предприятию избежать проблем с налоговыми органами, так как в соответствии с данными принципами схемы оптимизации налоговых платежей законны и обоснованны.

Существует большое количество видов налоговой оптимизации, которые различаются по различным классификационным признакам (рис. 2).

Классическая налоговая оптимизация – это важное направление финансово-экономической деятельности предприятия, призванное обеспечить корректное выполнение предприятием своих налоговых обязательств перед бюджетом, своевременную и полную уплату налогов.

Предприятие должно пользоваться всеми возможными льготами. Иногда в экстренных экономических ситуациях предприятие может пойти на задержки налоговых платежей, представляя себе последствия подобных действий и варианты их урегулирования.



Рисунок 2 – Классификация налоговой оптимизации

При минимизации налогов налогоплательщик использует все достоинства и недостатки существующего законодательства, в том числе его несовершенство, сложность и противоречивость. При этом он реализует налоговые схемы, позволяющие применять такие формы экономических действий, налогообложение которых минимально [3].

Перспективная налоговая оптимизация предусматривает выбор наиболее приемлемой с точки зрения налогообложения правовой формы осуществления хозяйственной деятельности, построение схемы финансово-хозяйственной деятельности с учетом наиболее типичных отношений, в которых участвует данный субъект предпринимательской деятельности.

Налоговая оптимизация отдельных хозяйственных операций осуществляется путем выбора оптимального вида гражданско-правового договора, подлежащего заключению, определения условий договора, установления порядка совершения конкретных действий в ходе осуществления хозяйственной операции.

Для теоретического обоснования механизма оптимизации налогообложения необходимо определить её этапы (рис. 3).

Первые три этапа налоговой оптимизации происходят только один раз - до регистрации организации, а остальные относятся к текущей деятельности и должны осуществляться постоянно в ходе процесса хозяйственной деятельности на всех ее уровнях.

Чтобы принимать меры по оптимизации налоговых платежей необходимо определить, какими льготами организация может воспользоваться и какой уровень законодательства предусматривает эти льготы. Определение способа оплаты, в зависимости от этого возникает

в определенный срок обязанность по уплате налогов: будет это авансовый платеж или рассрочка. Также необходимо определить, будет ли осуществляться оплата безналичным способом или наличной оплатой. Выявить и устранить ошибки в бухгалтерском и налоговом учете важно во избежание штрафов, пеней и недоимок [2].

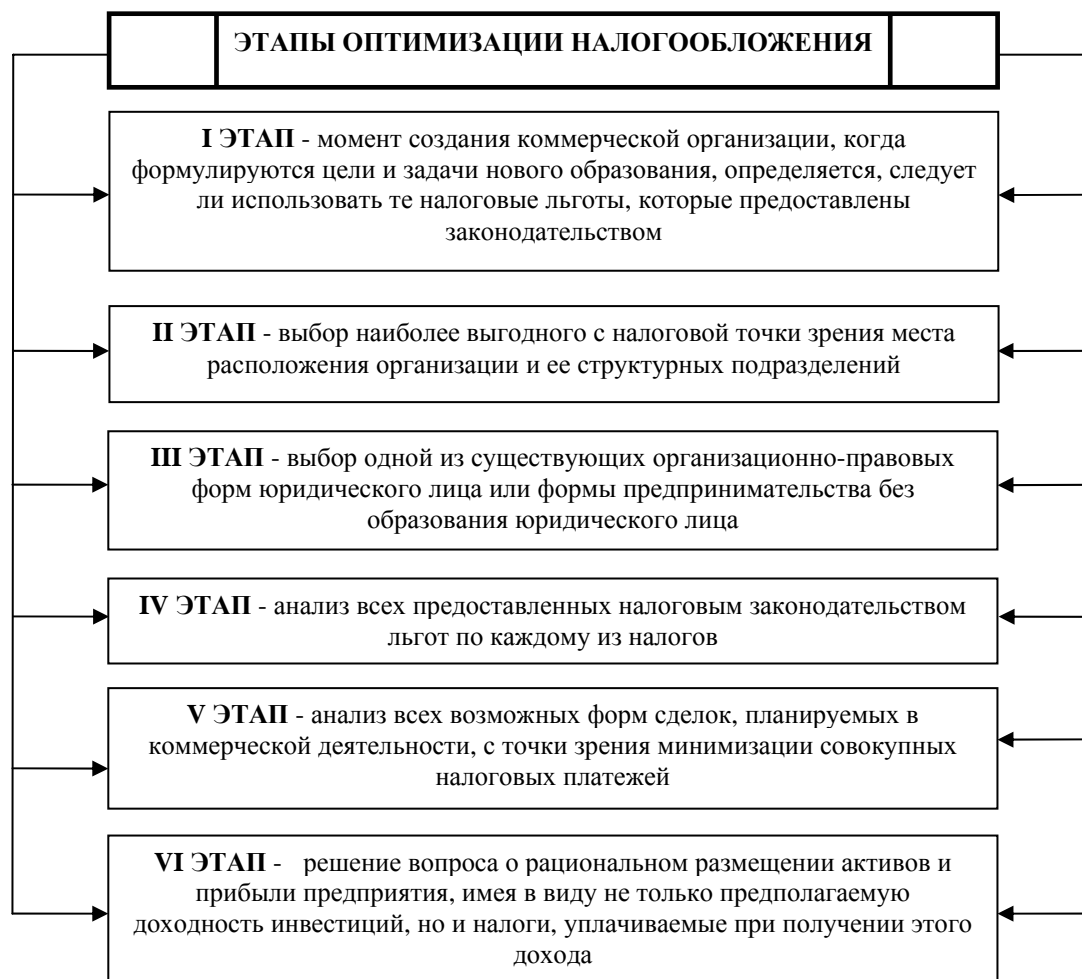


Рисунок 3 – Этапы оптимизации налогообложения

Таким образом, налоговая оптимизация основывается на изучении действующих законов и инструкций и на разъяснениях налогового законодательства, а также на анализе налоговой политики. Тяжесть налоговой нагрузки, наличие широкого спектра способов и форм налогового контроля со стороны государства, приводит к тому, что налогоплательщик любыми способами стремится сэкономить на уплате налогов и сборов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, а деятельность исполнительных органов государства, в свою очередь, направлена, прежде всего, на выявление таких случаев налоговой экономии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Развитие налоговых отношений от истоков до переходной экономики России [Текст] / И.А. Маслова, Т.А. Жихорева // Управленческий учет - 2007. - №5. - С.84-89
2. Маслова, И.А. Разработка системы налогового учета как элемента налоговой политики государства [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки - 2012. - №3. - С.81-84
3. Попова, Л.В. Системная концепция гармонизации учетно-налоговой системы в соответствии с МСФО [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2011. - №6. - С.88-94

Маслова Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: tera_27@mail.ru

I.A. MASLOVA

RESEARCH THEORETICAL ASPECTS OF TAX OPTIMIZATION

An important factor in the development of any organization is a state tax policy. To pay the legally established taxes and fees are the responsibility of each entity. In these circumstances, the organization can operate successfully only with the correct, well-planned tax policy. Mandatory element of this policy is to optimize the tax, designed to reduce the size of tax deductions. The article describes the main elements and stages of optimization of taxation.

Keywords: *taxation, optimization, organization, elements of the optimization, classification, stages of optimization.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova, I.A. Razvitie nalogovyh otnoshenij ot istokov do perehodnoj jekonomiki Rossii [Tekst] / I.A. Maslova, T.A.Zhihoreva// Upravlencheskij uchet - 2007. - №5. - S.84-89
2. Maslova, I.A. Razrabotka sistemy nalogovogo ucheta kak jelementa nalogovoj politiki gosudarstva [Tekst]/I.A. Maslova// Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki - 2012. - №3. - S.81-84
3. Popova, L.V. Sistemnaja koncepcija garmonizacii uchetno -nalogovoj sistemy v sootvetstvii s MSFO [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2011. - №6. – S.88-94

Maslova Irina Alekseevna

State university-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: tera_27@mail.ru

И.А. КОРОСТЕЛКИНА

МЕТОДИКА АНАЛИЗА СТРУКТУРНЫХ ПАРАМЕТРОВ МНОГОУРОВНЕВОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ¹

Анализ состояния проблем экономического развития показал, что в настоящее время определен общий подход, согласно которому, достижение экономической устойчивости обеспечивается в результате реализации концепции активного саморазвития субъектов в конкурентной среде. При этом большое значение имеет инновационная направленность этого процесса. Среди факторов устойчивого развития систем особую роль играют структурные параметры многоуровневой налоговой политики. В статье с авторской позиции рассматривается методика анализа структурных параметров многоуровневой налоговой политики.

Ключевые слова: многоуровневая налоговая политика, структурные параметры, анализ, методика, властный уровень.

Принятие оптимальных управленческих решений в области социально-экономической политики как федеральными, так и региональными органами власти требует тщательной их проработки, решения ряда правовых, организационных, информационных и аналитических задач [1].

В этом смысле одним из приоритетных направлений является разработка методики оценки ключевых параметров многоуровневой налоговой политики. Считаем целесообразным раскрыть данную методику на межрегиональном уровне на основе комплексного подхода к определению уровня налогового потенциала регионов. Предложенная методика включает следующие этапы:

- выбор ключевых параметров налогового регулирования, характеризующих налоговую политику;
- определение методов анализа;
- предварительное ранжирование регионов по каждому налоговому параметру;
- получение многомерных оценок уровня структурных параметров;
- экспертный сравнительный анализ полученных результатов.

Предметом сравнительного межрегионального анализа является широкий круг процессов налоговой системы регионов, описываемых многочисленными параметрами, разносторонне характеризующими и влияющими на уровень налогового потенциала регионов и определяющими обобщающие (интегральные) показатели [2].

Для получения обобщающих комплексных оценок уровня налогового потенциала регионов в работе применяются непараметрические методы многомерного анализа:

- 1) метод суммы мест,
- 2) метод балльных оценок,
- 3) метод многомерной средней,
- 4) метод «Паттерн».

Положительным моментом применения этих методов является их простота, в то же время, оценки, полученные в результате их использования, объективно отражают рассматриваемые явления и дают полезную и важную информацию об объекте исследования. Применение рассматриваемых методов возможно только в случае однонаправленности влияния всех оцениваемых параметров на уровень налогового потенциала регионов [3].

Высказанные нами положения о структурных параметрах налоговой политики предполагают необходимость оценки степени влияния каждого из них как на формирование

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых - кандидатов наук МК-944.2012.6

элементов налогового механизма региона, так и на формирование обобщающего показателя - уровня налогового потенциала региона. При этом структурные параметры региональной налоговой системы рассматриваются в качестве укрупненных показателей, характеризующих налоговый потенциал [2].

Объектом сравнительного межрегионального анализа являются федеральные округа Российской Федерации.

Совокупность ключевых параметров региональной налоговой политики предполагает оценку степени влияния каждого из них и на формирование отдельных элементов налогового механизма региона, и на формирование интегрального показателя: уровня налогового потенциала региона [4] (рис. 1).



Рисунок 1 – Ключевые параметры многоуровневой налоговой политики по элементам налогового механизма

Значения выборочной совокупности параметров налоговой политики по федеральным округам по данным 2010 года представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Значения выборочной совокупности параметров налоговой политики по федеральным округам*

Наименование округов	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇
Центральный федеральный округ	59,71	0,08	0,003	1,05	0,8	0,07	341,3
Северо-Западный федеральный округ	60,94	0,04	0,023	0,7	0,7	0,05	251,3
Южный федеральный округ	66,37	0,01	0,18	1,09	0,71	0,08	145,9
Приволжский федеральный округ	50,05	0,06	0,16	0,74	0,79	0,09	176,3
Уральский федеральный округ	78,45	0,03	0,001	0,42	0,69	0,06	139,2
Сибирский федеральный округ	68,66	0,07	0,002	1,18	0,75	0,15	176,1
Дальневосточный федеральный округ	72,59	0,02	0,001	1,37	0,68	0,04	237,1

* Рассчитано по выборочной совокупности аналитических данных ФНС России за январь-июнь 2010 года

Согласно предложенной методике, необходимо последовательное использование непараметрических методов многомерного анализа.

Метод суммы мест заключается в предварительном ранжировании всех регионов отдельно по каждому показателю, характеризующему моделируемое многомерное явление. Первые места присваиваются тем, кто имеет наилучшие их значения. После определения

суммы мест по всем рассматриваемым показателям, можно установить ранги регионов по уровню их налогового потенциала (табл. 2).

Таблица 2 – Расчет интегральной оценки уровня социально-экономического развития регионов методом суммы мест

Наименование округов	Места округов по показателям							Сумма мест	Ранг округа
	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇		
Центральный федеральный округ	6	1	4	4	1	4	1	21	1
Северо-Западный федеральный округ	5	4	3	6	5	6	2	31	5
Южный федеральный округ	4	7	1	3	4	3	6	28	4
Приволжский федеральный округ	7	3	2	5	2	2	4	25	3
Уральский федеральный округ	1	5	7	7	6	5	7	38	6
Сибирский федеральный округ	3	2	5	2	3	1	5	22	2
Дальневосточный федеральный округ	2	6	6	1	7	7	3	42	7

Наиболее высокий ранг по сумме мест в интегральной оценке занимает Центральный федеральный округ, далее в порядке приоритетности следуют Сибирский и Приволжский федеральные округа, затем Южный, Северо-западный, Уральский и Дальневосточный федеральные округа.

Несмотря на то, что Центральный федеральный округ занимает первое место при общей оценке уровня налогового потенциала региона методом суммы мест, по показателю выполнения плана по объему налоговых поступлений он занимает практически последнее место, а по структурным параметрам доли «отсроченных платежей» в общих налоговых поступлениях, коэффициенту собираемости налоговых платежей и величине недоимки по налоговым поступлениям данный федеральный округ имеет средние значения.

Обратная ситуация наблюдается в Дальневосточном федеральном округе, который занял последнее место при общей оценке уровня налогового потенциала региона методом суммы мест, по таким параметрам, как коэффициент собираемости налогов, процент выполнения планового задания по налоговым сборам, ВРП на душу населения данный округ занимает лидирующую позицию.

Аналогичный результат дает метод балльных оценок, который отличается от метода суммы мест тем, что регионам, имеющим наивысшие значения показателей, присваиваются наиболее высокие баллы.

Методы суммы мест и балльных оценок имеют следующий недостаток: разница между каждой парой структурных параметров, расположенных рядом в одном ранжированном ряду распределения регионов, является величиной постоянной, которая оценивается в один балл, однако в реальности различие значений данных параметров может быть существенным (Центральный федеральный округ и Уральский федеральный округ), либо, напротив, чисто номинальным (Уральский федеральный округ и Северо-Западный федеральный округ). Причем данный анализ структурных параметров имеет тем большую погрешность, чем больше изучаемых признаков включается в такой анализ.

Указанный недостаток устраняется применением широко известного в отечественной литературе метода многомерной средней, делающего возможным получение единого выражения характеристик многомерного явления, имеющих разные масштабы с сохранением степени различий между регионами, характерных для натуральных значений признаков [5].

Многомерной средней называется средняя величина нескольких признаков для одной единицы совокупности. Поскольку нельзя рассчитать среднюю величину абсолютных значений разных признаков, выраженных в разных единицах измерения, то многомерная средняя определяется только из относительных величин, как правило, - из отношений значений признаков для единицы совокупности к средним значениям этих признаков:

$$\bar{p}_i = \frac{\sum_{j=1}^k p_{ij}}{k} = \sum_{j=1}^k \left(\frac{x_{ij}}{\bar{x}_j} \right) \div k \quad (1)$$

где \bar{p}_i - многомерная средняя для i-единицы;

x_{ij} - значение признака x, для i-единицы;

\bar{x}_j - среднее значение признака x;

k - число признаков;

j - номер признака;

i - номер единицы совокупности.

При большом объеме совокупности для выделения групп на основе многомерной средней необходимо установить интервалы значений многомерной средней:

$$i_{\bar{p}} = \frac{\bar{p}_{\max} - \bar{p}_{\min}}{n} \quad (2)$$

где n – число групп.

После этого производится группировка единиц: определяется их количество в каждой группе и указывается, в чем состоят качественные различия между группами [6].

Расчет многомерной средней по федеральным округам Российской Федерации (табл. 3) приводит к некоторому смещению обобщающих оценок уровня налогового потенциала регионов, хотя общая картина его статистического оценивания меняется незначительно.

Таблица 3 - Расчет интегральной оценки уровня налогового потенциала регионов методом многомерной средней

Наименование округов	$\frac{x_{1j}}{x_1}$	$\frac{x_{2j}}{x_2}$	$\frac{x_{3j}}{x_3}$	$\frac{x_{4j}}{x_4}$	$\frac{x_{5j}}{x_5}$	$\frac{x_{6j}}{x_6}$	$\frac{x_{7j}}{x_7}$	$\frac{x_{ij}}{x_i}$	Многомерная средняя	Ранг
Центральный федеральный округ	89,16	180,65	5,68	112,21	109,38	90,74	162,83	750,65	107,24	4
Северо-Западный федеральный округ	91,00	90,32	43,51	74,81	95,70	64,81	119,90	580,06	82,87	5
Южный федеральный округ	99,11	22,58	340,54	116,49	97,07	103,70	69,61	849,10	121,30	2
Приволжский федеральный округ	74,74	135,48	302,70	79,08	108,01	116,67	84,11	900,80	128,69	1
Уральский федеральный округ	135,07	67,74	1,89	44,89	94,34	77,78	66,41	488,11	69,73	7
Сибирский федеральный округ	102,53	158,06	3,78	126,11	102,54	194,44	84,02	771,48	110,21	3
Дальневосточный федеральный округ	108,40	45,16	1,89	146,41	92,97	51,85	113,12	559,80	79,97	6

Анализ структурных параметров методом многомерной средней показал, что первые места по уровню налогового потенциала остаются за округами, занявшими первые места при

анализе и методом суммы мест, и методом балльных оценок. Однако произошло некоторое перемещение лидирующих федеральных округов друг относительно друга: первое место занимает Приволжский федеральный округ, далее следуют Южный, Сибирский и Центральный округа. Анализ также показал, что наименьший ранг имеют те же округа, что и при анализе более простыми методами, а именно: Северо-западный, Дальневосточный и Уральский.

Отличием применения метода «Паттерн» по сравнению с методом многомерной средней является то, что в качестве основания стандартизованных значений индикаторов t_{ij} используются не средние по России, а наилучшие их значения:

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{i \max}} \quad (3)$$

где x_{ij} – фактические значения показателей социально-экономического развития округов;

$x_{i \max}$ – наилучшие значения показателей среди всех округов;

$i = 1, 2, \dots, n$ – число показателей;

$j = 1, 2, \dots, n$ – число округов.

В таблице 4 приведены стандартизованные значения всех рассматриваемых показателей по методу «Паттерн». При расчете их суммы или средней величины получаются однозначно выраженные многомерные оценки уровня налогового потенциала округов. Ранги регионов по этой оценке мало отличаются от результатов оценивания, основанных на методе многомерной средней.

Таблица 4 – Результаты расчета интегральной оценки уровня налогового потенциала регионов методом «Паттерн»

Наименование округов	$\frac{x_{1j}}{x_1}$	$\frac{x_{2j}}{x_2}$	$\frac{x_{3j}}{x_3}$	$\frac{x_{4j}}{x_4}$	$\frac{x_{5j}}{x_5}$	$\frac{x_{6j}}{x_6}$	$\frac{x_{7j}}{x_7}$	$\frac{x_{ij}}{x_{\max}}$	Многомерная средняя	Ранг
Центральный федеральный округ	82,26	100,00	1,67	100,00	101,27	46,67	100,00	531,86	75,98	1
Северо-Западный федеральный округ	83,95	50,00	12,78	45,16	88,61	33,33	73,63	387,46	55,35	6
Южный федеральный округ	91,43	12,50	100,00	70,32	89,87	53,33	42,75	460,21	65,74	4
Приволжский федеральный округ	68,95	75,00	88,89	47,74	100,00	60,00	51,66	492,24	70,32	3
Уральский федеральный округ	124,60	37,50	0,56	27,10	87,34	40,00	40,79	357,88	51,13	7
Сибирский федеральный округ	94,59	87,50	1,11	76,13	94,94	100,00	51,60	505,86	72,27	2
Дальневосточный федеральный округ	100,00	25,00	0,56	88,39	86,08	26,67	69,47	396,15	56,59	5

Анализ показал аналогичные результаты с анализом методом суммы мест и балльным методом. Лидирующее место занимает Центральный федеральный округ, на втором месте Сибирский округ, на третьем - Приволжский, на четвертом - Южный, далее - Дальневосточный, Северо-западный и Уральский.

Считаем целесообразным на основе результатов оценки структурных параметров системы налогообложения федеральных округов по методу «Паттерн» разделить регионы на

группы с низким, средним и высоким уровнем налогового потенциала. Результаты показывают, что в состав группы с высоким уровнем налогового потенциала входит Центральный федеральный округ, характеризующийся наивысшей многомерной оценкой (75,98), определяющей, что в суммарном зачете уровень его показателей составляет 75% по отношению к наилучшим показателям всех округов, а также Сибирский и Приволжский федеральные округа.

В группу округов со средним уровнем потенциала (интервал значений от 59,42 до 67,7) вошел Южный федеральный округ, имеющий многомерную оценку налоговых параметров равную 65,74.

В состав группы округов с наиболее низким уровнем потенциала (интервал значений от 51 до 59,42) вошли Дальневосточный, Уральский и Северо-западный федеральные округа, в которых многомерные оценки налоговых параметров составляли соответственно 56,59; 51,13 и 55,35.

Результаты всех использованных методов практически совпадают, а особенно результаты метода суммы мест и метода «Паттерн», поэтому для более полного и многомерного анализа структурных параметров системы налогообложения региона необходимо пользоваться несколькими методами одновременно, что позволит сократить вероятность ошибок и снизить погрешность расчетов.

Итоговые результаты оценки ключевых параметров региональной налоговой политики представлены на рисунке 2.

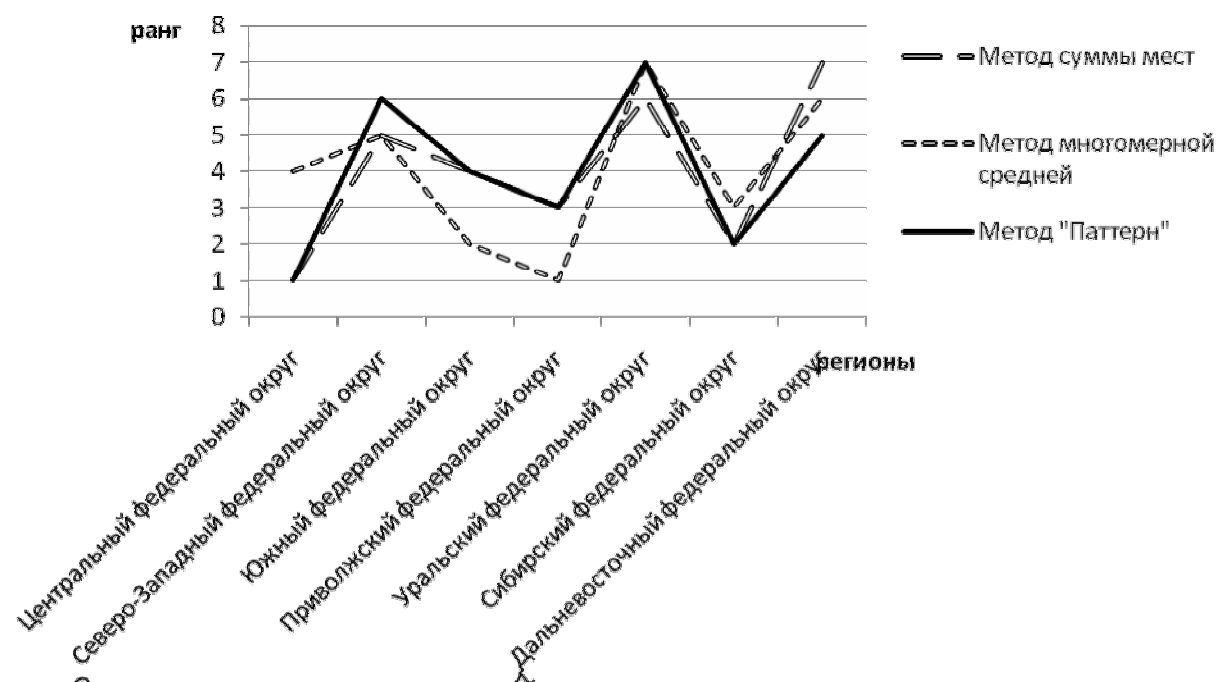


Рисунок 2 - Результаты оценки ключевых параметров региональной налоговой политики

Полученные обобщающие оценки параметров системы налогообложения регионов используются для определения места и роли каждого федерального округа в национальной экономике, а также имеют важное прикладное значение для обоснования выбора регионов, нуждающихся в государственной поддержке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коростелкина, И.А. Теоретико-прикладные аспекты формирования региональной налоговой политики [Текст] / И.А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №11. - С.63-70
2. Юрзинова, И.Л. Влияние налоговой политики на экономическое развитие регионов: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10, 08.00.05 [Текст] / И.Л. Юрзинова. - Москва, 2004. - 166 с.
3. Чирков, М.О. Оценка эффективности налоговой политики региона: препринт [Текст] / М.О. Чирков. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2005. – 84 с.

4. Коростелкина, И.А. Налоговые индикаторы макро и микроуровня [Текст] / И.А. Коростелкина // Финансы и кредит. – 2010. - №46. – С. 43-50
5. Серебрякова, Л.А. Методы оценки уровня социально экономического развития регионов [Текст] / Л.А. Серебрякова // Вестник СевКавГТУ Серия «Экономика». - №3(11). - 2003.
6. Елисеева, И.И. Многомерные группировки [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.stathelp.ru>

Коростелкина Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: cakyra_04@mail.ru

I.A. KOROSTELKINA

TECHNIQUE OF THE ANALYSIS OF STRUCTURAL PARAMETERS OF THE MULTILEVEL TAX POLICY

The analysis of a condition of problems of economic development showed that the general approach according to which, achievement of economic stability is provided as a result of implementation of the concept of active self-development of subjects in the competitive environment now was defined. Thus the innovative orientation of this process has great value. Among factors of a sustainable development of systems the special role is played by structural parameters of a multilevel tax policy. In article from an author's position the technique of the analysis of structural parameters of a multilevel tax policy is considered.

Keywords: multilevel tax policy, structural parameters, analysis, technique, imperious level

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Korostelkina, I.A. Teoretiko-prikladnye aspekty formirovaniya regional'noj nalogovoj politiki [Tekst] / I.A. Korostelkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №11. - S.63-70
2. Jurzinova, I.L. Vlijanie nalogovoj politiki na jekonomicheskoe razvitie regionov: Dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.10, 08.00.05 [Tekst] / I.L. Jurzinova. - Moskva, 2004. - 166 s.
3. Chirkov, M.O. Ocenka jeffektivnosti nalogovoj politiki regiona: preprint [Tekst] / M.O. Chirkov. – Barnaul : Izd-vo Alt. un-ta, 2005. – 84 s.
4. Korostelkina, I.A. Nalogovye indikatory makro i mikrourovnja [Tekst] / I.A. Korostelkina // Finansy i kredit. – 2010. - №46. – S. 43-50
5. Serebrjakova, L.A. Metody ocenki urovnja social'no jekonomicheskogo razvitija regionov [Tekst] / L.A.Serebrjakova // Vestnik SevKavGTU Serija «Jekonomika». - №3(11). - 2003.
6. Eliseeva, I.I. Mnogomernye gruppirovki [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.stathelp.ru>

Korostelkina Irina Alekseevna

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-70-68

E-mail: cakyra_04@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ¹

Транспортный налог является основным источником финансирования дорожной отрасли, и от своевременности его поступления напрямую зависят сроки и качество исполнения строительных программ. В статье рассмотрены основные элементы данного налога. Кроме того, представлен алгоритм расчета суммы транспортного налога, подлежащей уплате в бюджет.

Ключевые слова: транспортный налог, налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка.

Транспортный налог является одним из основных налогов субъектов Российской Федерации. Это означает обязательность его уплаты только на территории того субъекта страны, где такой налог введен в действие соответствующим законом [1].

Общая характеристика элементов транспортного налога представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика основных элементов транспортного налога

Элемент налога	Характеристика	Основание
Налогоплательщики	Юридические и физические лица, на которых зарегистрированы транспортные средства	Ст. 357 НК РФ
Объект налогообложения	Самоходные воздушные, наземные и водные транспортные средства	Ст. 358 НК РФ
Налоговая база	Определяется в зависимости от мощности двигателя, тяги реактивного двигателя или валовой вместимости транспортного средства в расчете на одну л.с. мощности транспортного средства, один килограмм силы тяги реактивного двигателя, одну регистрационную тонну или одну единицу транспортного средства	Ст. 359 НК РФ
Налоговый период	Календарный год	Ст. 360 НК РФ
Налоговые ставки	Устанавливаются законами субъектов РФ	Ст. 361 НК РФ

Не признаются налогоплательщиками:

- лица, являющиеся организаторами Олимпийских игр и Паралимпийских игр в городе Сочи, в отношении транспортных средств, принадлежащих им на праве собственности и используемых в связи с организацией и проведением Олимпиады и развитием города Сочи как горноклиматического курорта;

- лица, являющиеся маркетинговыми партнерами Международного олимпийского комитета (в отношении транспортных средств, принадлежащих им на праве собственности и используемых исключительно в связи с организацией и (или) проведением Олимпиады и развитием города Сочи как горноклиматического курорта) [2].

Объекты транспортного налога представлены на рисунке 1.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Развитие принципов гармонизации и верификации бюджетно-контрольных информационных потоков при вхождении в глобальное образовательное и экономическое пространство в условиях модернизации экономики региона» по государственному заданию №6.1848.2011



Рисунок 1 - Объекты транспортного налога

Не являются объектом налогообложения:

- 1) весельные лодки, а также моторные лодки с двигателем мощностью не выше 5 лошадиных сил;
- 2) автомобили легковые, специально оборудованные для использования инвалидами, а также автомобили легковые с мощностью двигателя до 100 лошадиных сил (до 73,55 кВт), полученные через органы социальной защиты населения в установленном законом порядке;
- 3) промысловые морские и речные суда;
- 4) пассажирские и грузовые морские, речные и воздушные суда, находящиеся в собственности (на праве хозяйственного ведения или оперативного управления) организаций, основным видом деятельности которых является осуществление пассажирских и (или) грузовых перевозок;
- 5) тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины (молоковозы, скотовозы, специальные машины для перевозки птицы, машины для перевозки и внесения минеральных удобрений, ветеринарной помощи, технического обслуживания), зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции;
- 6) транспортные средства, принадлежащие на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, где законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба;
- 7) транспортные средства, находящиеся в розыске, при условии подтверждения факта их угона (кражи) документом, выдаваемым уполномоченным органом;
- 8) самолеты и вертолеты санитарной авиации и медицинской службы;
- 9) суда, зарегистрированные в Российском международном реестре судов.

Порядок определения налоговой базы по транспортному налогу зависит от вида транспортного средства, являющегося объектом налогообложения, и установлен в статье 359 НК РФ:

- 1) в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, - как мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах;
- 2) в отношении водных несамоходных (буксируемых) транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость, - как валовая вместимость в регистровых тоннах;
- 3) в отношении водных и воздушных транспортных средств, не указанных в

вышеназванных пунктах, - как единица транспортного средства (рис. 2).

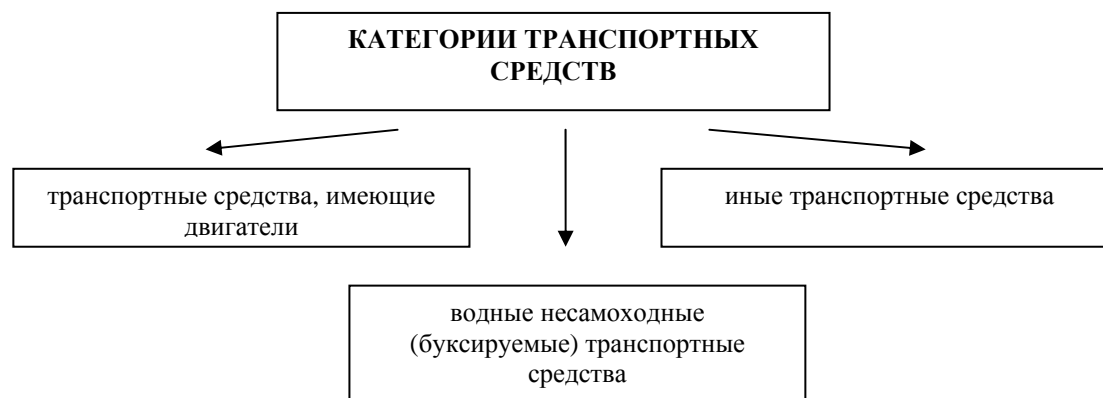


Рисунок 2 – Категории транспортных средств

Мощность двигателя определяется исходя из технической документации на соответствующее транспортное средство и указывается в регистрационных документах.

По водным транспортным средствам при определении налоговой базы учитывается мощность двигателей судна, зарегистрированных за водным транспортным средством.

В отношении водных несамоходных (буксируемых) транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость, налоговая база определяется как валовая вместимость в регистровых тоннах. Валовая вместимость по общему правилу определяется, исходя из технической документации на соответствующее транспортное средство, и указывается в регистрационных документах.

При отсутствии данных о мощности двигателя (валовой вместимости) в технической документации на транспортное средство для определения мощности двигателя (валовой вместимости) к рассмотрению может быть принято экспертное заключение, предоставленное налогоплательщиком, либо результаты экспертизы, проведенной в соответствии со ст.95 Налогового кодекса РФ [3].

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов не более чем в 10 раз.

Общий порядок исчисления транспортного налога предусмотрен в п. 2 статьи 362 НК РФ: сумма налога исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами для налогоплательщиков, являющихся организациями, признаются первый квартал, второй квартал, третий квартал.

В бухгалтерском учете расчеты по транспортному налогу отражаются на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам». Для этого к счету 68 открывается субсчет «Расчеты по транспортному налогу».

При начислении и уплате транспортного налога делаются бухгалтерские проводки, приведенные в таблице 2.

Таблица 2 – Начисление и уплата транспортного налога

Учетная запись		Расшифровка
Дебет	Кредит	
20 23 25 44	68, субсчет «Расчеты по транспортному налогу»	начислен транспортный налог (авансовый платеж по налогу)
68, субсчет «Расчеты по транспортному налогу»	51	уплачен транспортный налог (авансовый платеж по налогу)

Если транспортное средство не используется в основной деятельности организации,

например, передано по договору аренды (при условии, что этот вид деятельности не является основным), транспортный налог учитывается в составе прочих расходов (п. 11 ПБУ 10/99).

Алгоритм расчета транспортного налога для организаций представлен на рисунке 3.

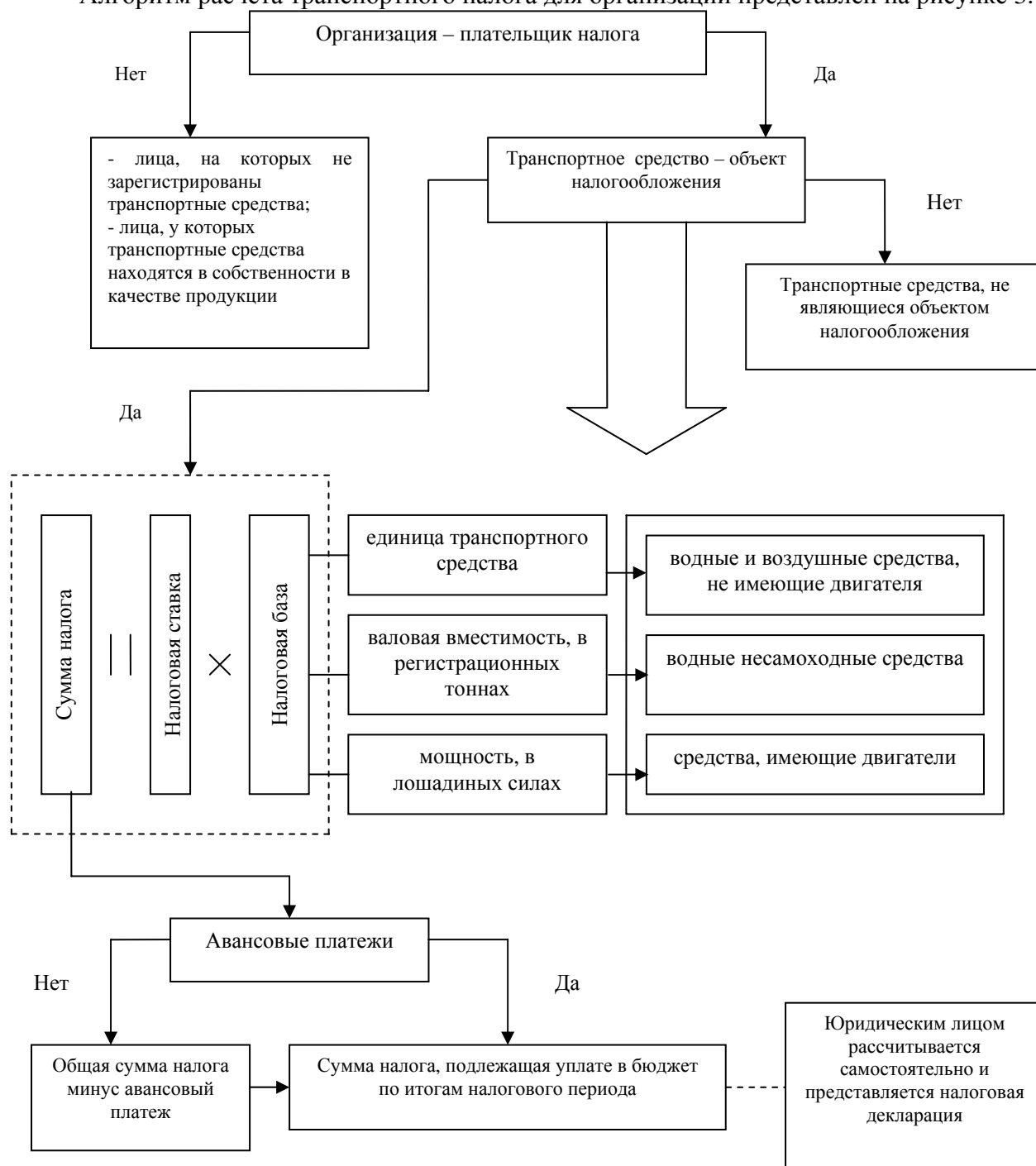


Рисунок 3 – Алгоритм расчета транспортного налога

Транспортный налог для одного транспортного средства в общем случае будет рассчитываться по следующей формуле:

$$ТН = НБ \times НС \times К, \quad (1)$$

где ТН - сумма налога;

НБ - налоговая база (л.с., тонна, ед.);

НС - налоговая ставка (руб./л.с., руб./тонна, руб./ед.);

К- коэффициент, определяющийся (в случае регистрации транспортного средства и (или) снятия транспортного средства с регистрации в течение налогового (отчетного) периода) как отношение числа полных месяцев, в течение которых данное транспортное средство было

зарегистрировано на налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом (отчетном) периоде. При этом месяц регистрации транспортного средства, а также месяц снятия транспортного средства с регистрации принимается за полный месяц. В случае регистрации и снятия с регистрации транспортного средства в течение одного календарного месяца указанный месяц принимается как один полный месяц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дедкова, Е.Г. Информационное обеспечение анализа налоговых затрат [Текст] / Е.Г. Дедкова // Управленческий учет. - 2010. - №8. – С. 49-56
2. Васильева, М.В. Учетно-информационная база проведения налогового анализа как этапа налогового планирования на микроуровне [Текст] / М.В.Васильева // Управленческий учет. – 2010. - №1 – С. 28-33
3. Варакса, Н.Г. Аналитические процедуры при взаимодействии информационных потоков и элементов учено-налоговой системы [Текст] / Н.Г. Варакса // Управленческий учет. - 2011. - № 3 – С. 29-37.

Дедкова Елена Геннадьевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: sirena-85@mail.ru

E.G. DEDKOVA

FEATURES OF ACCOUNTING IN THE TAX BASE FOR TAX TRANSPORT

Road tax is a major source of funding for the road sector, and the timeliness of its revenues directly depend on the timing and quality of construction programs. The article describes the main elements of the tax. In addition, we present an algorithm for calculating the amount of vehicle tax to be paid to the budget.

Keywords: *vehicle tax, the taxpayers, the object of taxation, tax base, tax rate.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dedkova, E.G. Informacionnoe obespechenie analiza nalogovyh zatrat [Tekst] / E.G. Dedkova // Upravlencheskij uchet. - 2010. - №8. – S. 49-56
2. Vasil'eva, M.V. Uchetno-informacionnaja baza provedenija nalogovogo analiza kak jetapa nalogovogo planirovanija na mikrourovne [Tekst] / M.V.Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2010. - №1 – S. 28-33
3. Varaksa, N.G. Analiticheskie procedury pri vzaimodejstvii informacionnyh potokov i jelementov ucheno-nalogovoj sistemy [Tekst] / N.G. Varaksa // Upravlencheskij uchet. - 2011. - № 3 – S. 29-37.

Dedkova Elena Gennad'evna

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: sirena-85@mail.ru

М.М. КОРОСТЕЛКИН

НАЛОГОВЫЕ ЗАТРАТЫ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается сущность налоговых затрат предприятия. Анализируются понятие «затраты» в целом, на основе чего выделяется место налоговых затрат в информационной системе предприятия. Так же дается характеристика каждому элементу налоговых затрат организации.

Ключевые слова: *затраты, налоговые затраты, издержки, информационная система, себестоимость.*

Под налоговыми затратами понимается не только сумма налоговых платежей в бюджет. Формулировка эта охватывает множество различных издержек в рамках организации. Данную категорию можно представить в виде того, что составляет налоговую нагрузку на бизнес в целом. Некоторые компоненты налоговых затрат не всегда очевидны и порой не осознаются в полной мере. Поэтому, сначала необходимо проанализировать понятие «затраты» в целом.

В экономической литературе и нормативных документах применяются такие понятия как «издержки», «расходы», «затраты». Следует отметить, что некоторые авторы [2] считают эти термины различными, а другие – синонимами.

Термин «издержки» применяется, как правило, в экономической теории. Так Безруких П.С. считает, что издержки – это суммарные жертвы предприятия, связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские), так и вмененные (альтернативные) издержки.

Явные (бухгалтерские) издержки – это выраженные в денежной форме траты предприятия, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров, работ или услуг.

Альтернативные (вмененные) издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

Поэтому под затратами целесообразно понимать явные (бухгалтерские, фактические, расчетные) издержки предприятия.

Термин расходы означает уменьшение средств предприятия или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы являются использованием сырья, материалов, услуг сторонних организаций и т.д. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с ними часть затрат – расходы. На таком понимании указанных терминов ориентирует международный стандарт МСФО 18 «Выручка» [2].

Таким образом, можно сказать, что понятия «издержки», «затраты», «расходы» прямыми синонимами не являются.

Среди качественных показателей деятельности предприятия важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции. В нем как в синтетическом показателе отражаются многие стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. От уровня себестоимости продукции зависят объем прибыли и уровень показателей рентабельности. Чем экономичнее организация использует трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем выше эффективность производственного процесса, тем больше будет прибыль.

Исчисление себестоимости продукции предприятию необходимо для:

- оценки выполнения плана по данному показателю и определению его динамики;
- определения рентабельности производства и отдельных видов продукции;
- выявления резервов снижения себестоимости продукции;
- определения цен на продукцию;
- обоснования решения о производстве новых видов продукции и снятии с производства устаревших изделий и т.д.

Себестоимость продукции является объективной экономической категорией, однако состав затрат, включаемых в себестоимость продукции в настоящее время регулируется государством [1].

Кроме того, необходимо иметь в виду, что на предприятиях часть затрат, хотя и включается в себестоимость продукции в фактически произведенной сумме, но для целей налогообложения, размеры затрат корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм, нормативов и ставок (командировочные расходы, представительские расходы, расходы по оплате процентов по кредитам и займам и др.)

Выделяют следующие направления и признаки классификации затрат в зависимости от процессов хозяйственной деятельности предприятия:

- принятия управленческих решений – затраты явные и альтернативные, релевантные и нерелевантные, эффективные и неэффективные;
- прогнозирования – затраты краткосрочного и долгосрочного периодов;
- планирования – затраты планируемые и непланируемые;
- нормирования – затраты в пределах установленных стандартов, норм и смет и по отклонениям от них;
- организации – затраты по местам и сферам их возникновения, функциям деятельности и центрам ответственности;
- учета – затраты в разрезе экономических элементов и статей калькуляции, одноэлементные и комплексные, постоянные и переменные, основные и накладные, прямые и косвенные, текущие и единовременные;
- контроля – затраты контролируемые и неконтролируемые;
- регулирования – затраты регулируемые и нерегулируемые;
- стимулирования – затраты обязательные и поощрительные;
- анализа – затраты фактические, плановые, стандартные и нормативные, полные и частичные, общие и структурные. [1]

Важным моментом в управлении предприятием является процесс принятия решений, в ходе которого определяются тактика и стратегия развития предприятия. При этом прежде всего имеет значение подразделение затрат на явные и неявные (альтернативные).

Явные затраты – это предполагаемые затраты, которые должно нести предприятие при выполнении производственной и коммерческой деятельности.

Затраты, обусловленные отказом от одного товара в пользу другого, называют альтернативными (вмененными) затратами. Они означают упущенную выгоду. Когда выбор одного действия исключает появление другого действия. Альтернативные затраты возникают в случае ограниченности ресурсов. Если ресурсы неограниченны, вмененные затраты равны нулю. Альтернативные затраты иногда называют дополнительными.

В зависимости от специфики принимаемых решений затраты целесообразно подразделять на релевантные и нерелевантные. Релевантными (т.е. существенными, значительными) затратами можно считать только те затраты, которые зависят от рассматриваемого управленческого решения. В частности, затраты прошлых периодов не могут быть релевантными, поскольку повлиять на них уже нельзя. В то же время вмененные затраты (упущенная выгода) релевантны для принятия управленческих решений.

На результаты принимаемых решений существенное влияние может оказать деление затрат на эффективные и неэффективные.

Эффективные затраты – это производительные затраты, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены эти затраты.

Неэффективные затраты – это затраты непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт. Неэффективные затраты – это потери на производстве, к которым относятся потери от брака, простоев, недостачи и порчи товарно-материальных ценностей и др. Выделение неэффективных затрат позволяет не допустить проникновения потерь в планировании и нормировании.

Под налоговыми затратами понимается не только сумма налоговых платежей в бюджет. В первую очередь к ним относятся налоговые платежи, выплаты по налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, и др. Это то, что составляет налоговую нагрузку на бизнес в целом. Однако некоторые компоненты налоговых затрат не всегда очевидны и порой не осознаются в полной мере.

Второй компонент – это претензии налоговых органов, которые, как правило, возникают неожиданно. Именно из-за этого «свойства» данные издержки представляют особую проблему для финансовых департаментов и бухгалтерий фирм. Дело в том, что налоговые платежи можно планировать, прогнозировать и закладывать их в бюджеты, в финансовые модели. Претензии же налоговых органов труднопредсказуемы и могут привести не только к существенному оттоку денежных средств как таковых, но и к временной заморозке и необходимости привлечения краткосрочных кредитов под высокие процентные ставки для последующего погашения. Так выглядит ситуация в классическом понимании, это то, с чем работают финансовые специалисты повседневно, пытаясь управлять общей налоговой нагрузкой. В то же время есть и другие, не менее существенные, виды издержек. Например, это такой вид затрат, о котором нечасто задумываются в рассматриваемом контексте, а именно – внутренние затраты на управление налогами. Они, в свою очередь, состоят из расходов на содержание налогового департамента, если он присутствует отдельно в корпорации, или налоговой «составляющей» бухгалтерии, которая, как правило, вовлечена и в расчет налогов, и в управление рисками. Сюда же отнесем и налоговых юристов. В зависимости от ситуации, складывающейся в отдельно взятой компании, в налоговый процесс могут быть вовлечены и другие сотрудники предприятия. Расходы на их содержание тоже включаются в налоговые затраты бизнеса [3].

Немаловажный компонент внутренних затрат – издержки на привлечение внешних консультантов. Такие траты, как правило, организации стараются сокращать в первую очередь, поскольку те лежат на поверхности. То, что мы описали, в целом понятный состав затрат, который в большинстве случаев одобряется финансовыми службами и руководством. Это то, что бизнес тратит на управление налоговой нагрузкой.

На деле же довольно редко вспоминаются некие косвенные затраты на управление налогами. Такие, как, например, проценты на привлечение срочного кредита для погашения налоговых претензий, закрытие «дыры» в бюджете на неожиданные налоговые проверки, или опять-таки те затраты, которые связаны с кассовым разрывом в результате не очень удачного налогового планирования и налогового бюджетирования. На практике же все эти издержки являются косвенными – их, по сути, можно отнести к общим налоговым издержкам бизнеса.

Более наглядно классификация налоговых затрат представлена на рисунке 1.

Таким образом, затраты являются основным ограничителем прибыли организации и одновременно главным фактором, влияющим на объем предложения, поэтому принятие управленческих решений руководством организации невозможно без детального анализа как уже имеющихся затрат производства, так и их величины на перспективу.



Рисунок 1 – Элементы налоговых затрат организации

Применительно к налогообложению, понятие налоговые издержки шире категории налоговые затраты, налоговые расходы же представляют собой налоговые затраты после их фактической оплаты. На наш взгляд, налоговые затраты - это совокупность расходов предприятия, связанных с возникновением, обслуживанием и исполнением обязанностей налогоплательщика (плательщика сборов) перед бюджетом.

Для, эффективной оценки и управления налоговой нагрузкой хозяйствующего субъекта важное значение приобретает анализ и прогнозирование налоговых затрат на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова Л.В., Формирование учетно-аналитической системы затраты на промышленных предприятиях: учебное пособие / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.М. Коростелкин – М.: Дело и Сервис, 2007. – 224 с.
2. Попова Л.В., Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методические пособие / Л.В. Попова, И.А. Маслова, С.А. Алимов, М.М. Коростелкин - М.: Дело и Сервис, 2007. – 224 с.
3. Маслов, Б.Г. Теория и методология аналитического обеспечения государственной поддержки аграрного сектора на основе концепции формирования и распределения стоимости [Текст] / Б.Г. Маслов. - Дис. на соискание ученой степени д.э.н. – Орел. 2010, - 335 с.

Коростелкин Михаил Михайлович

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: buhkor@mail.ru

M.M. KOROSTELKIN

TAX EXPENSES IN INFORMATION SYSTEM OF THE ENTERPRISE

In article the essence of tax expenses of the enterprise is considered. Analysis the concept "expenses" as a whole on the basis of what the place of tax expenses in information system of the enterprise is allocated. As the characteristic is given to each element of tax expenses of the organization

Keywords: Expenses, tax expenses, expenses, information system, prime cost

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova L.V., Formirovanie uchetno-analiticheskoy sistemy zatraty na promyshlennyyh predpriyatijah : uchebnoe posobie / L.V. Popova, I.A. Maslova, V.A. Konstantinov, M.M. Korostelkin – M.: Delo i Servis, 2007. – 224 s.
2. Popova L.V., Uchet zatrat, kal'kulirovanie i bjudzhetrovanie v otdel'nyh otrasljah proizvodstvennoj sfery: uchebno-metodicheskie posobie / L.V. Popova, I.A. Maslova, S.A. Alimov, M.M. Korostelkin - M.: Delo i Servis, 2007. – 224 s.
3. Maslov, B.G. Teorija i metodologija analiticheskogo obespechenija gosudarstvennoj podderzhki agrarnogo sektora na osnove koncepcii formirovanija i raspredelenija stoimosti [Tekst] / B.G. Maslov. - Dis. na soiskanie uchenoj stepeni d.je.n. – Orel. 2010, - 335 s.

Korostelkin Mihail Mihailovich

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: buhkor@mail.ru

А.В. ЧЕРМОШАНСКИЙ

МЕТОДИКА РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В рыночных условиях построение оптимальных налоговых отношений на уровне хозяйствующего субъекта требует соответствующего информационного обеспечения. В статье раскрыты концептуальные основы анализа и оценки налоговой нагрузки предприятия, обоснованы методологические подходы к оценке налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, суммовые методики, мультипликативные методики, обобщающие показатели, частные показатели.

Налоговая нагрузка - это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. В таблице 1 представлены основные подходы к его характеристике.

Таблица 1 – Толкования понятия «налоговая нагрузка» в экономической литературе

Авторы	Толкования понятия «налоговая нагрузка»
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования
Миляков Н.В.	отношение суммы всех начисленных налогов и налоговых платежей к объему реализации
Черник Д.Г.	величина, характеризующая долю налоговых отчислений в общем объеме производства и доходов, производная величина от реализуемой модели рыночной экономики
Егорова Е.Н., Петров Ю.А.	отношение общей суммы налогов к добавленной стоимости, созданной предприятием, что характеризует общее налоговое бремя с точки зрения целесообразности инвестиций

Основные методики расчета налоговой нагрузки можно объединить в две обширные группы:

- 1) суммовые методики;
- 2) мультипликативные методики.

При суммовом методе расчета налоговое бремя определяется по формуле (1) в виде суммы рассчитанных математическими методами НДС, страховых взносов, налога на имущество и налога на прибыль:

$$НН = НДС + НИ + НП, \quad (1)$$

где НН – налоговая нагрузка,
НДС – налог на добавленную стоимость,
НИ – налог на имущество организаций,
НП – налог на прибыль организаций.

До 2010 года налоговая нагрузка включала также единый социальный налог.

Большинство авторов являются сторонниками мультипликативного метода расчета налогового бремени. Рассмотрим в таблице 2 некоторые мультипликативные методики расчета налоговой нагрузки организации [1].

Таблица 2 – Мультипликативные методики расчета налоговой нагрузки

Автор методики	Методика расчета налоговой нагрузки организации
1	2
Департамент налоговой политики Минфина РФ	<p>Тяжесть налогового бремени по этой методике принято оценивать отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации (в процентах):</p> $НН = Н / В * 100\%, \quad (2)$ <p>где НН – налоговая нагрузка предприятия, Н – сумма всех уплачиваемых налогов, В – выручка от реализации.</p>
Крейнина М.Н.	<p>Налоговая нагрузка определяется по формуле (3):</p> $НН = (В - С_p - Пч) / (В - С_p) * 100\%, \quad (3)$ <p>где В – выручка от реализации, С_р – затраты на производство и реализацию продукции за вычетом косвенных налогов, Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.</p>
Кирова Е.А.	<p>Абсолютная налоговая нагрузка определяется по формуле (4):</p> $АНН = НП + ВП + НДС \quad (4),$ <p>где АНН – абсолютная налоговая нагрузка; НП – налоговые платежи, уплаченные организацией; ВП – уплаченные платежи во внебюджетные фонды; НДС – недоимка по платежам.</p> <p>Относительная налоговая нагрузка определяется по формуле (5):</p> $ОНН = АНН / ВСС * 100\%, \quad (5)$ $АНН = (НП + ВП + НДС), \quad (6)$ $ВСС = (ОТ + НП + ВП + П) * 100\%, \quad (7)$ <p>где ОНН – относительная налоговая нагрузка; АНН – абсолютная налоговая нагрузка; ВСС – вновь созданная стоимость; ОТ – оплата труда; П – прибыль организации.</p>

Метод расчета налоговой нагрузки, предложенный Департаментом налоговой политики, позволяет оценивать тяжесть налогового бремени и выявляет долю налогов в выручке от реализации. Его недостатком является то, что он не учитывает влияние налогов на финансовое состояние предприятия.

Метод Кировой Е.А. позволяет сравнивать налоговую нагрузку на организации вне зависимости от их отраслевой принадлежности. Однако он не позволяет прогнозировать изменение деловой активности в зависимости от изменения количества налогов, налоговых ставок и льгот.

Что касается метода Крейниной М.Н., то он позволяет оценить воздействие прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но недооценивает влияние косвенных налогов – НДС, акцизов [2].

Литвин М.И. связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов и других обязательных платежей, структурой налогов на предприятии, механизмом взимания налогов. Показатель налоговой нагрузки на предприятие автор предлагает рассчитывать по формуле (8):

$$НН = ST / TV * 100\%, \quad (8)$$

где ST - сумма налогов;

TV - сумма источника средств для уплаты.

В общую сумму налогов включаются все уплачиваемые налоги: НДС, акцизы, подоходный налог, взносы во внебюджетные фонды и т.д. Все перечисленные налоги выплачиваются за счет денежных поступлений, а степень их перелагаемости непостоянна.

Предлагается наряду с общим показателем налоговой нагрузки использовать частные показатели и рассматривать их соотношение по группам доходов (табл. 3).

Таблица 3 – Частные показатели налоговой нагрузки по Литвину М.И.

Частные показатели по Литвину М.И.	Формула расчета частного показателя
налоговая нагрузка по НДС (НН НДС)	$НН \text{ НДС} = \text{НДС} / \text{Выручка} * 100\%$, (9)
налоговая нагрузка по НДФЛ (НН НДФЛ)	$НН \text{ НДФЛ} = \text{НДФЛ} / \text{ФОТ} * 100\%$, (10) где ФОТ – фонд оплаты труда предприятия
налоговая нагрузка по налогу на имущество (НН ни)	$НН \text{ ни} = \text{НИ} / \text{Среднегодовая стоимость имущества} * 100\%$ (11)
налоговая нагрузка по налогу на прибыль (НН нп)	$НН \text{ нп} = \text{НП} / \text{Прибыль до налогообложения} * 100\%$ (12) где НП – налог на прибыль организации
налоговая нагрузка по акцизам (НН акц)	$НН \text{ акц} = \text{Акцизы} / \text{Выручка} * 100\%$ (13)

С помощью рассмотренных показателей Литвин М.И. предлагает определять оптимальную налоговую нагрузку в зависимости от типа предприятия и его отраслевой принадлежности. Данный подход учитывает особенности конкретного предприятия, то есть долю материальных затрат, амортизации, трудозатрат в добавленной стоимости.

Методика Островенко Т.К. предполагает, что при расчете налоговой нагрузки определяют обобщающие и частные показатели налоговой нагрузки. Обобщающие показатели дают общее представление о влиянии налогов на результаты деятельности предприятия. Частные показатели позволяют определить те налоги, которые и составляют основную нагрузку предприятия. В таблице 4 рассмотрены обобщающие и частные показатели по методике Островенко Т.К.

Таблица 4 – Обобщающие и частные показатели налоговой нагрузки по методике Островенко Т.К.

Обобщающие показатели	Частные показатели
1	2
налоговая нагрузка на доходы экономического субъекта (НН д): $НН \text{ д} = \text{НИ} / \text{В} * 100\%$, (14) где НИ – налоговые издержки, В – выручка от продажи.	налоговая нагрузка на реализацию экономического субъекта (НН р): $НН \text{ р} = \text{НИ р} / \text{В р} * 100\%$, (19) где НИ р – налоговые издержки, относимые на счета реализации.
налоговая нагрузка на финансовые результаты (НН ф): $НН \text{ ф} = \text{НИ} / \text{ВБ среднегод} * 100\%$, (15) где ВБ среднегод – среднегодовая валюта баланса.	налоговая нагрузка на затраты (ННс): $НН \text{ с} = \text{НИ с} / \text{С р} * 100\%$, (20) где НИ с – налоговые издержки, относимые на счета затрат, С р – себестоимость реализованной продукции.
налоговая нагрузка на собственный капитал (НН ск): $НН \text{ ск} = \text{НИ} / \text{СК среднегод} * 100\%$, (16) где СК среднегод – среднегодовой собственный капитал.	налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НН фр): $НН \text{ фр} = \text{НИ фр} / \text{ФР} * 100\%$, (21) где ФР – финансовый результат, НИ фр – налоговые издержки, относимые на счета финансовых результатов.
налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НН п): $НН \text{ п} = \text{НИ} / \text{П} * 100\%$, (17) где П – прибыль до налогообложения.	налоговая нагрузка на чистую прибыль (НН чп): $НН \text{ чп} = \text{НИ чп} / \text{ЧП} * 100\%$, (22) где ЧП – чистая прибыль, НИ чп – налоговые издержки, относимые на чистую прибыль.
налоговая нагрузка в расчете на одного работника (НН рб): $НН \text{ рб} = \text{НИ} / \text{Р}$, (18) где Р – количество работников.	

Для предприятия анализ данных о налоговой нагрузке за прошедшие годы служит основой для принятия обоснованных управленческих решений [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дедкова, Е.Г. Моделирование аналитического обеспечения организации информационной учетно-налоговой системы хозяйствующих субъектов [Текст] / Е.Г. Дедкова // Управленческий учет. - 2011. - №10 (242). – С. 70-76
2. Маслова И.А., Попова Л.В., Маслов Б.Г., Земляков Ю.Д., Салихова В.Ю. История бухгалтерского учета [Текст]: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Финансы и Кредит», 2006. – 144с.
3. Маслова, И.А. Развитие учетно-налоговых систем в рамках инновационного менеджмента [Текст]/И.А. Маслова// Экономические и гуманитарные науки - 2011. - №12. - С.21-23

Чермошанский Алексей Валерьевич

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Белгородский государственный национальный исследовательский университет»
Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
308015, г. Белгород, ул. Победы, 85
Тел.: +7 (4722) 30-12-11

A.V. CHERMOSHANSKIJ

METHOD OF CALCULATION OF THE TAX BURDEN OF ECONOMIC ENTITIES

In market terms the construction of optimal fiscal relations at the level of the entity requires information support. In the article the conceptual framework of analysis and assessment of the tax burden company founded methodological approaches to the assessment of the tax burden.

Key words: *tax burden, accrual method, the multiplicative method, summary measure, private performance.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dedkova, E.G. Modelirovanie analiticheskogo obespechenija organizacii informacionnoj uchetno-nalогоvoj sistemy hozjajstvujuwih subektov [Tekst] / E.G. Dedkova // Upravlencheskij uchet. - 2011. - №10 (242). – S. 70-76
2. Maslova I.A., Popova L.V., Maslov B.G., Zemljakov Ju.D., Salihova V.Ju. Istoriya buhgalterskogo ucheta [Tekst]: Uchebnoe posobie. – M.: Izdatel'skij dom «Finansy i Kredit», 2006. – 144s.
3. Maslova, I.A. Razvitie uchetno-nalогоvyh sistem v ramkah innovacionnogo menedzhmenta [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki - 2011. - №12. - S.21-23

Chermoshanskij Aleksej Valer'evich

Federal Government autonomous institution of higher education
«Belgorod State University, National Research»
Senior Lecturer of the Department «Finance and Credit»
308015, Belgorod, str. Victory, 85
Numb.: 7 (4722) 12-11-30

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ¹

В статье автор выделил подсистемы налогового механизма на макро- и микроуровне, раскрыл составляющие элементы каждой подсистемы и предложил модель их взаимодействия в целях управления процессом принятия налоговых решений на каждом уровне. Все элементы модели находятся в тесных причинно-следственных связях как внутри каждого уровня, между макро- и микроуровнем, так и при взаимодействии с внешней средой, что создает основу для моделирования налоговой политики и структуры налоговой системы в конкретный период времени исходя из оптимальных налоговых пропорций и гармонизации интересов экономических субъектов и государства.

Ключевые слова: *налоговый механизм, структурные элементы, налоговая политика, информационный поток.*

Результативность функционирования налогового механизма определяется его адекватностью экономическим условиям и выполнением целевых установок в процессе взаимодействия структурных элементов, управляющих сферой налоговых отношений.

В зависимости от уровня функционирования различаем налоговый механизм микро- и макроуровня. Каждый уровень включает совокупность основополагающих элементов, ориентированных на обеспечение устойчивого развития отраслей экономики.

В экономической литературе в качестве элементов макроуровня выделяют налоговое прогнозирование, налоговое регулирование и налоговый контроль, на микроуровне – налоговое планирование и налоговая оптимизация. Считаем, что перечень элементов макро- и микроуровня необходимо представить более развернуто и не ограничиваться только вышеперечисленными элементами (рис. 1).

По нашему мнению, на макроуровне налоговый механизм включает налоговое прогнозирование и планирование, налоговый анализ, налоговое регулирование и налоговый контроль. На микроуровне элементами налогового механизма являются налоговое планирование, налоговая оптимизация, налоговый анализ, налоговый учет, налоговый аудит.

Основными элементами налогового механизма, посредством которых реализуется налоговая политика государства, являются прогнозирование, регулирование, анализ и контроль. Однако из приведенных элементов широко распространены только инструменты регулирования и контроля, являющиеся одновременно составным компонентом финансово-экономического механизма воздействия на развитие отраслей экономики. Активное применение остальных инструментов с учетом отраслевой специфики будет способствовать формированию экономически устойчивого производителя и оптимизации бюджетных расходов.

Методология функционирования налогового механизма на макро- и микроуровне базируется на необходимости определения понятийного аппарата выделенных элементов.

Рассматривая понятийный аппарат налогового прогнозирования и планирования, отмечаем, что законодательные основы развития государственного прогнозирования были заложены в Федеральном законе от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», определяющем цели и содержание системы государственных прогнозов и программ социально-экономического развития Российской Федерации, а также общий

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта № 16.740.11.0098 от 2 сентября 2010 г. по проблеме «Гармонизация международных и отечественных информационных потоков учетно-налоговых систем»

порядок их разработки.

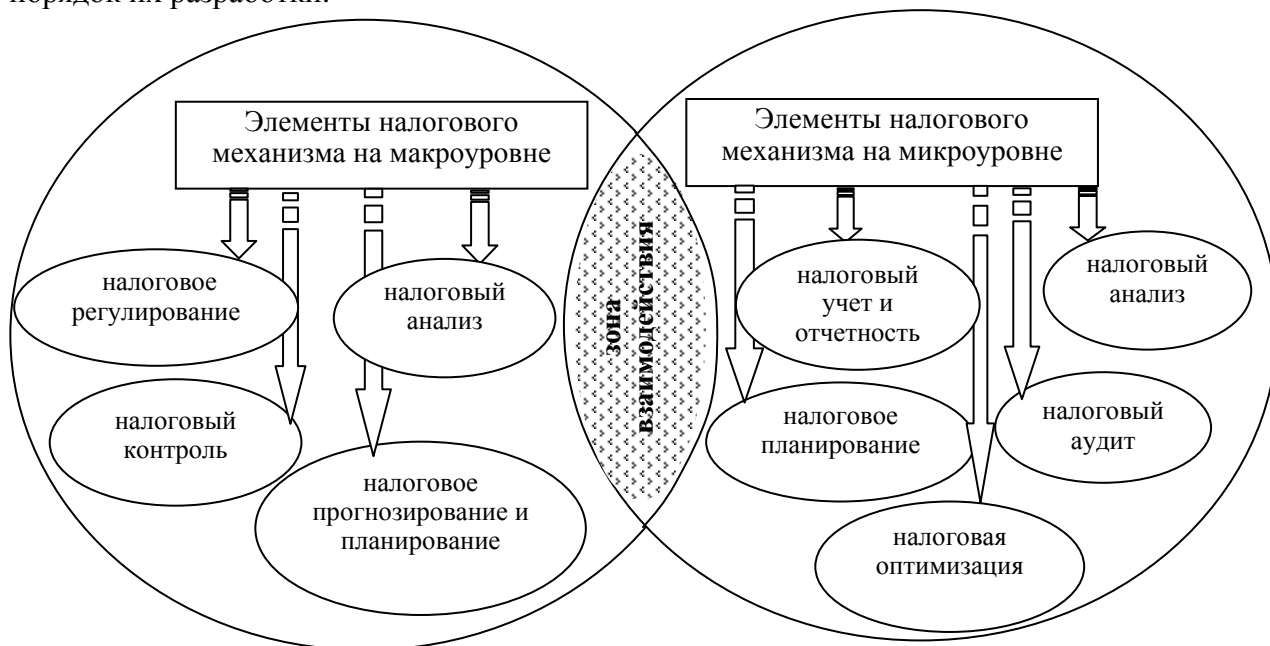


Рисунок 1 – Элементы налогового механизма на макро- и микроуровне

Имеющиеся в экономической литературе определения налогового планирования и прогнозирования позволили сделать вывод, что на макроуровне налоговое прогнозирование и планирование осуществляются синхронно. Поэтому налоговое прогнозирование и планирование рассматриваем как единый процесс, в рамках которого определяется экономически обоснованное изъятие средств в бюджетную систему на основе анализа существующих налоговых альтернатив и составления текущих и перспективных прогнозов.

На микроуровне определяем налоговое планирование как процесс разработки системы налоговых планов и показателей по обеспечению эффективности деятельности экономического субъекта в результате легитимной оптимизации налоговых платежей.

Рассматривая понятийный аппарат следующего элемента налогового механизма на макроуровне – налогового контроля, отмечаем, что законодательно данный термин закреплен частью I Налогового кодекса РФ, а в экономической литературе встречаются разные мнения по его определению, однако практически все авторы указывают на юридический аспект контрольной деятельности налоговых органов, регламентированной соответствующими правовыми нормами [2].

По нашему мнению, дефиниция «налоговый контроль» представляет собой систему мер по контролю за исполнением налогоплательщиками своих обязанностей, осуществляемая должностными лицами налоговых органов в пределах их полномочий посредством использования форм и методов налогового контроля.

Анализируя категорию «налоговый анализ» констатируем, что законодательно термин не определен на микро- и макроуровне. Поэтому в экономической литературе большинство авторов, давая определение данному термину, базируются на дефинициях экономического анализа и рассматривают налоговый анализ как подвид экономического анализа. Исходя из этого полагаем, что налоговый анализ на макроуровне представляет собой совокупность приемов и способов анализа налоговых индикаторов, с помощью которых можно охарактеризовать налоговую политику в конкретные периоды времени.

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

Налоговое регулирование сельского хозяйства, как элемент налогового механизма на

макроуровне, происходит посредством перераспределения ВВП и путем законодательного установления различных налогов. В экономической литературе налоговое регулирование определяется как функция управления налогообложением и как метод налогового администрирования. По нашему мнению, налоговое регулирование представляет собой совокупность мер фискального, регулирующего и стимулирующего характера, посредством которых обеспечиваются поступления налоговых доходов в бюджет при одновременном сохранении финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Рассматривая понятийный аппарат налоговой оптимизации – элемента налогового механизма на микроуровне – отмечаем существование различных подходов к определению термина: одни авторы отождествляют оптимизацию и минимизацию как равнозначные термины, другие разграничивают данные понятия, третьи рассматривают оптимизацию как составляющую налогового планирования.

Считаем, что некорректно рассматривать оптимизацию как налоговую минимизацию, так как последний термин характерен для уклонения от уплаты налогов. Налоговую оптимизацию определяем как совокупность легитимных приемов и способ уменьшения налоговых обязательств при условии дальнейшего обеспечения роста прибыли от хозяйственной деятельности.

Налоговый учет как элемент налогового механизма законодательно закреплен в статье 313 НК РФ и представляет собой систему обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов. На микроуровне налоговый учет определяем как систему сбора и обобщения учетно-аналитической информации для полного и достоверного установления налогооблагаемой базы по соответствующему налогу на основе первичных документов.

Основы налогового аудита закреплены в Методике аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г., протокол № 1. Методика носит рекомендательный характер и определяет налоговый аудит как выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания.

Налоговый аудит как элемент налогового механизма представляет собой независимую проверку бухгалтерской и налоговой отчетности аудируемого субъекта для выражения мнения о степени достоверности и соответствия законодательству порядка исчисления, отражения в учете и уплаты налоговых и иных платежей в бюджетную систему

Сформированный понятийный аппарат по элементам налогового механизма на макро- и микроуровне позволяет грамотно установить причинно-следственные связи и принципы взаимодействия между ними [1].

Взаимосвязь налоговых механизмов макро- и микроуровня выражается в развитии взаимоотношений федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальных органов с экономическими субъектами для создания условий их функциональной и потенциальной результативности, а также устойчивого экономического развития государства.

В рамках взаимодействия макро- и микроуровня проявляется противоположность целей функционирования налогового механизма на каждом уровне:

- на макроуровне целевая ориентация налогового механизма заключается в обеспечении налоговых изъятий в бюджетную систему при сохранении экономической заинтересованности производителей;
- на микроуровне целью функционирования налогового механизма является уменьшение налоговых обязательств и обеспечение роста показателей деятельности.

Субъектом управления на микроуровне выступает производитель, объектом управления – налоговые обязательства; на макроуровне субъектом управления является государство в лице финансовых и налоговых органов, объектом – налоговые поступления.

Взаимосвязь налогового механизма макро- и микроуровня основывается на

нормативной методологии, которая характеризуется такими свойствами, как многомерность элементов модели и сложность связей между ними, транспарентность информационной базы взаимодействия элементов, функциональная и потенциальная результативность взаимодействия, адекватность экономическим условиям (рис. 2).

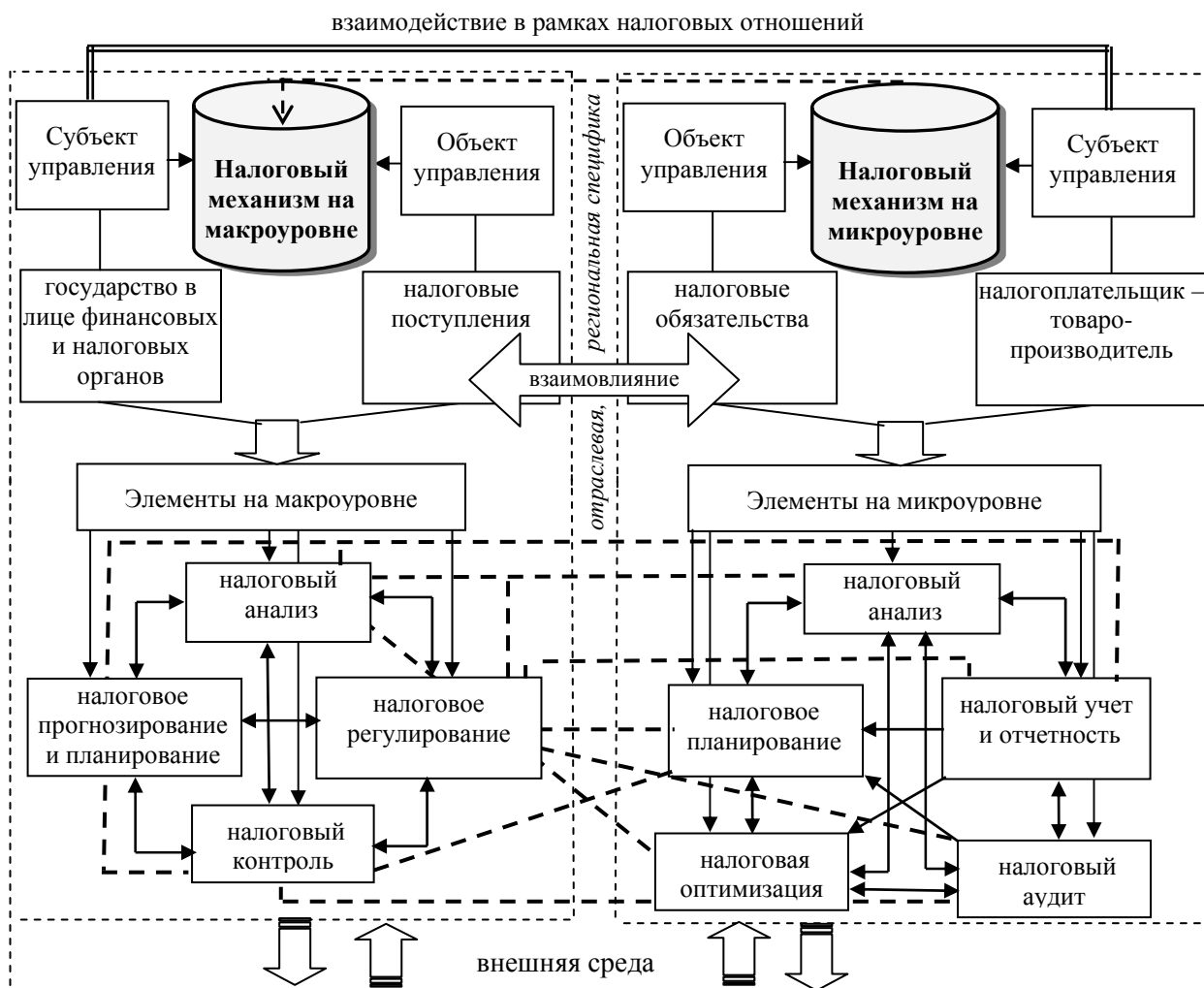


Рисунок 2 – Нормативная методология функционирования налогового механизма при взаимодействии элементов макро- и микроуровня

Нормативная методология взаимодействия элементов налогового механизма позволяет управлять процессом принятия налоговых решений на микро- и макроуровне и предполагает активность всех участников данного процесса в его моделировании. Все элементы модели находятся в тесных причинно-следственных связях как внутри каждого уровня, между макро- и микроуровнем, так и при взаимодействии с внешней средой, что создает основу для моделирования налоговой политики и структуры налоговой системы в конкретный период времени исходя из оптимальных налоговых пропорций и гармонизации интересов экономических субъектов и государства.

Взаимодействие элементов налогового механизма базируется на следующих принципах:

- принцип максимального эффекта и результативности функционирования налогового механизма, который достигается посредством максимальной эффективности совместного взаимодействия элементов модели для достижения общей цели функционирования;
- принцип рациональности – взаимодействие конкретного элемента налогового механизма с другими элементами должно способствовать достижению поставленной цели с минимальными затратами;

- принцип единства – элементы налогового механизма тесно взаимосвязаны и имеют единую конечную направленность – достижение оптимальных налоговых пропорций в рамках гармонизации интересов экономических субъектов и государства;

- принцип целенаправленности – предполагает существование цели (целей) функционирования налогового механизма и приоритет этой цели (целей) перед целями ее элементов;

- принцип целостности элементов – налоговый механизм рассматриваем как единое целое, состоящее из взаимодействующих совместимых элементов;

- принцип индикативности – предполагает адаптацию и быстрое реагирование элементов налогового механизма к изменению условий внешней среды.

Рассматривая механизм внутреннего взаимодействия элементов на макроуровне отмечаем, что основным элементом, отвечающим за оценку соответствия налогового потенциала и фактических поступлений налогов, а также определение экономически обоснованных размеров поступлений в бюджет в планируемом периоде, является налоговое прогнозирование и планирование. Показатели налогового контроля, налогового регулирования и налогового анализа создают информационную базу для разработки текущих и перспективных прогнозов. Взаимосвязь налогового прогнозирования и планирования с другими элементами макроуровня раскрывается также при сопоставлении прогнозных показателей с полученными фактическими значениями, оценке результатов прогноза и разработке тактических и стратегических направлений налоговой политики.

Налоговый анализ на макроуровне является основной составляющей бюджетного анализа, от качественного проведения которого зависит финансовое состояние субъектов РФ и муниципальных образований. Налоговые преобразования в любой сфере деятельности должны базироваться на оценке возможных налоговых последствий и анализе альтернативных вариантов, поэтому налоговый анализ использует массив данных, сформированных в рамках других элементов налогового механизма, выполняя аналитическую функцию.

В системе взаимодействия элементов макроуровня налоговый анализ занимает основное место как при налоговом прогнозировании и планировании, налоговом регулировании, так и при налоговом контроле.

Налоговый контроль как элемент налогового механизма взаимодействует с налоговым прогнозированием и планированием при получении и оценке прогнозных показателей дополнительных поступлений; взаимодействует с налоговым регулированием при реализации налоговых проверок обоснованности применения налоговых льгот, освобождений, пониженных ставок налогов и др.; взаимодействует с налоговым анализом при оценке правильности исчисления, своевременного и полного внесения налогов и сборов в бюджет и привлечении к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах. Налоговый контроль проводится и в целях предупреждения нарушений законодательства о налогах и сборах, а также возмещения ущерба, причиненного государству в результате неисполнения налогоплательщиками своих обязанностей.

На макроуровне налоговое регулирование взаимодействует со всеми элементами при обосновании изменения налоговых льгот, налоговых ставок, применения штрафных санкций за несвоевременную уплату налогов и другие нарушения налогового законодательства, предоставления отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита.

Механизм налогового регулирования включает в себя меры не только фискального и регулирующего характера, но и меры, стимулирующие активность организаций.

Под методами налогового стимулирования понимаем совокупность прием и способов в рамках проводимой налоговой политики, направленных на предоставление преимуществ отдельным категориям налогоплательщиков в целях снижения их налоговой нагрузки и повышения заинтересованности в осуществлении деятельности.

Методы налогового стимулирования подразделяем на прямые методы, непосредственного влияющие на уровень налогообложения отрасли, и косвенные методы,

способствующие привлечению финансовых ресурсов и иных активов в отрасль посредством предоставления преимуществ при налогообложении иных налогоплательщиков. В современных условиях наибольшее развитие получили прямые методы налогового стимулирования, в частности предоставление налоговых льгот.

Перечисленные методы налогового регулирования оказывают прямое влияние на финансовое состояние налогоплательщика, в чем и проявляется взаимодействие с элементами микроуровня.

Таким образом, все элементы макроуровня находятся в тесных причинно-следственных связях: при нарушении работы одного элемента происходят диспропорции в остальных элементах. Так, неправильно составленный прогноз может привести к недополучению доходов бюджетом и невыполнению расходных полномочий, установлению необоснованных ставок, налогов, льгот и др. Чрезмерный налоговый контроль может привести к развитию теневой экономики, сокращению налоговых поступлений и др. В связи с этим взаимодействие элементов макро- и микроуровня должно базироваться на принципе максимального эффекта и результативности функционирования налогового механизма.

Рассматривая взаимодействие элементов микроуровня отмечаем, что информационной базой для всех элементов являются данные налогового учета и отчетности, на основе которых проводится анализ налоговых обязательств и налоговой нагрузки предприятия, разработка планов по налогам, проверка правильности исчисления налогов и ведения налоговых регистров, анализ схем оптимизации и выбор наиболее оптимальных из них.

Налоговый анализ на микроуровне направлен на оценку действующего налогового механизма с целью сокращения налоговых обязательств и улучшения показателей деятельности налогоплательщика. Налоговый анализ осуществляется по всем налогам и сборам, уплачиваемым экономическим субъектом и является связующим звеном между налоговым учетом и принятием управленческих решений, играет важную роль в подготовке информации для налогового планирования и налоговой оптимизации, обосновывая выбор лучших вариантов уменьшения налоговых обязательств предприятия. Налоговое планирование является составным элементом общей стратегии оптимизации налоговых расходов и осуществляется посредством воздействия на элементы налога.

Налоговый учет ведется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты в бюджет налога. Выполнение последней задачи налогового учета напрямую связано с проведением налогового аудита. Налоговый аудит также связан и с другими элементами налогового механизма, так как проведение оптимизации, анализа и планирования налогообложения рассматриваются как направления в налоговом аудите.

Взаимодействие элементов на макро- и микроуровне осуществляется не только внутри каждой подсистемы налогового механизма, но и между элементами подсистем. Так, налоговый контроль, реализуя контрольную функцию налогового механизма, влияет на постановку налогового учета и составление налоговой отчетности, используемой при проведении налоговых проверок; на проведение налоговой оптимизации при оценке ее экономической обоснованности и законности; при осуществлении налогового планирования и выборе оптимальных элементов договорной, учетной политики и др.; при проведении налогового аудита и превентивной защите клиента-налогоплательщика; при анализе совокупной задолженности налогоплательщика, расчете налоговой нагрузки и других показателей, являющихся критериями самостоятельной оценки риска проведения выездной налоговой проверки. Налоговый анализ на макроуровне осуществляется по предварительно сгруппированным данным налоговой отчетности экономического субъекта. Взаимосвязь налогового регулирования с элементами микроуровня проявляется через применение методов налогового стимулирования. При осуществлении налогового прогнозирования и

планирования в разрезе отдельных налогов учитывается финансовое состояние налогоплательщиков, показатели налогооблагаемых баз, структура налогоплательщиков, др.

Значительное влияние на эффективность функционирования элементов налогового механизма оказывает внешняя среда: макроэкономические показатели, показатели состояния отрасли: объемы производства и потребления, доходы, расходы, объем инвестиций в основной капитал, темпы экономического роста, инфляция, ставка рефинансирования Банка России и др. Своевременный учет изменений во внешней среде и корректировка элементов налогового механизма осуществляется в соответствии с принципом индикативности налогового механизма.

Таким образом, оптимальное взаимодействие элементов между подсистемами налогового механизма на макро- и микроуровне обеспечивает гибкость налогового механизма и результативность налоговой политики.

Элементы налогового механизма являются важнейшим средством антициклического развития отраслей экономики, а их взаимодействие должно происходить с учетом реально сложившейся обстановки в социальной, политической и экономической сферах и выражаться в системе индикаторов оценки функционирования налогового механизма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакса, Н.Г. Концептуальные основы формирования налогового механизма в сельском хозяйстве [Текст] / Н.Г. Варакса // Управленческий учет. – 2011. – №8. – С. 60-68.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст] // СПС «Гарант»

Варакса Наталия Геннадьевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer_2005@mail.ru

N.G. VARAKSA

THE FORMATION OF STRUCTURAL ELEMENTS OF THE TAX MECHANISM AND THEIR INTERACTION AT THE MACRO AND MICRO LEVELS

In the article the author has allocated subsystem of the tax mechanism for macro - and micro-level, open the constituent elements of each subsystem and proposed a model of the interaction between them in order to control the process of adoption of tax decisions at each level. All the elements of the model are in close causal links both within each level, between the macro - and микроуровнем, so and in the interaction with the external environment, which creates a basis for the simulation of the tax policy and the structure of the tax system in a certain period of time on the basis of optimal tax proportions and harmonization of the interests of economic entities and the state.

Key words: tax mechanism, structural elements, tax policy, the information flow.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Varaksa, N.G. Konceptual'nye osnovy formirovaniya nalogovogo mehanizma v sel'skom hozjajstve [Tekst] / N.G. Varaksa // Upravlencheskij uchet. – 2011. – №8. – S. 60-68.
2. Nalogovyyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' vtoraja [Tekst] // SPS «Garant»

Varaksa Nataliya Gennad'evna

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer_2005@mail.ru

ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Прибыль является важнейшей категорией рыночных отношений. Она отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. В каждой стране имеются свои особенности в области построения системы налогообложения прибыли. В статье рассмотрены аналоги налога на прибыль в зарубежных странах и порядок их взимания.

Ключевые слова: налог на прибыль, зарубежный опыт, аналог, система налогообложения, особенности.

Налог на прибыль является одним из наиболее важных, занимающих основную долю в бюджете налогов и в других странах (табл. 1).

Таблица 1 - Налог на прибыль организаций в Российской Федерации и его аналоги в других странах

Страна	Название налога	Элементы налогообложения	
		Плательщики и объект налогообложения	Ставка налогообложения
Россия	Налог на прибыль организаций	Налогоплательщики - российские и иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в России или получающие доходы от источников в России	Основная ставка - 20 %: в федеральный бюджет - 2 %, в бюджет субъекта - 18 %
Франция	Подходный налог с предприятий	Плательщики - предприятия и кооперативы, не акционерные общества, объект - чистая прибыль	33,33 %
	Налог на прибыль акционерных компаний	Плательщики - акционерные общества, объект - чистый доход по всем видам деятельности	39 %; 42 %
Великобритания	Налог на прибыль корпораций	Объект обложения - прибыль резидентов	Ставки дифференцированы от 0 % до 30 % в зависимости от дохода предыдущего года
Германия	Корпорационный налог	Объект обложения - прибыль, существует ограниченная и неограниченная повинность по данному налогу	С 2008 г. - 15 %
	Промысловый налог	Плательщики - предприятия, занимающиеся промышленной, торговой и другими видами деятельности, объект обложения - прибыль от занятия промыслом и капитал компании	5 % от прибыли, 0,2 % от стоимости основных фондов
Япония	Налог на прибыль корпораций	Плательщики - юридические лица, объект - прибыль корпораций	Государственная 33,48 % Префектуральная 1,67 % Муниципальная 4,12 %

Продолжение таблицы 1

США	Налог на прибыль корпораций	Плательщики - корпорации, объект налогообложения - валовой доход, налоговая база - чистая прибыль	Федеральные ставки дифференцированы в зависимости от размера налогооблагаемого дохода - от 15 до 35 %, ставки штатов - варьируются штатами, местные ставки - устанавливаются на местном уровне
Канада	Подходный налог с корпораций	Плательщики - корпорации, объект налогообложения - доход	Федеральные ставки от 17 до 29% в зависимости от дохода
	Налог на прибыль корпораций в провинциях	1) Налоговая база налога провинций формируется отдельно от федеральной 2) Провинциальная налоговая база, единая с федеральной	Ставки колеблются от 14 до 17%

Из всех ближайших географических соседей России самую либеральную налоговую систему и благоприятный инвестиционный климат имеет Эстония. Эта страна недавно вошла в ЕС, но привести свое налоговое законодательство в соответствие нормам Евросоюза Эстония начала в 2000 году. Причем налоговая система Эстонии не была скопирована с какой-либо западноевропейской страны, а создавалась самостоятельно практически «с нуля». Ее аналогов в Евросоюзе нет.

В Эстонии не существует налога на прибыль организаций в общепринятом для Европы виде, то есть как определенный процент с разницы между доходами и расходами. Прибыль эстонских компаний облагается налогом только при ее распределении в пользу учредителей или использовании для непроизводственных целей (к примеру, на оплату банкета или на выплату матпомощи). Если же прибыль реинвестируется в деятельность, то ни о каком налоге речи не идет. В настоящее время ставка налога на прибыль в Эстонии составляет 18 процентов.

Что касается проверок, то налоговым органам Эстонии нет необходимости контролировать состав расходов налогоплательщика – сумму полученной прибыли компания может определять любым методом, устраивающим ее учредителей. Контроль по налогу на прибыль в Эстонии заключается в определении распределенной суммы прибыли и корректировке налоговой базы на сумму расходов компании, не связанных с деловой активностью (например, на стоимость безвозмездно переданного имущества, суммы представительских расходов, расходов на оплату отдыха и развлечений сотрудников и т.п.).

Также согласно налоговому законодательству Германии прибыль юридических лиц для целей обложения корпорационным и промысловым налогами рассчитывается по следующей схеме: стоимость имущества предприятия на конец года - стоимость имущества предприятия на начало года = разница в стоимости чистых активов + возмещения (изъятия из прибыли) - новые взносы владельцев компании = прибыль хозяйственного года - не облагаемые налогом доходы + производственные расходы, не вычитаемые при обложении прибыли = облагаемая прибыль.

Способы уклонения от уплаты налогов базируются, прежде всего, на занижении чистого прироста стоимости имущества предприятия [2].

Следует отметить, что трудности четкого определения состава прибыли с бухгалтерской точки зрения связаны с распределением прибыли между участниками хозяйственных операций (дирекцией, администрацией, акционерами, наемными работниками). Границы прибыли определяются способами ее использования. Данные баланса отражают ту величину накоплений, которую предприятие готово предоставить для распределения между государством и акционерами, а также расходуемых на создание

резервов, на дополнительные инвестиции.

В статье «издержки на содержание персонала» отражается общий объем зарплаты и отчислений в социальные фонды. При этом вознаграждение руководству акционерной компании может включать в себя часть прибыли, которая, тем не менее, проходит по статье издержек. В западных странах подобное явление называется «скрытым распределением прибыли». На величину балансовой прибыли значительное влияние оказывает сумма резервов, формируемых до налогообложения прибыли. Они представляют собой статьи пассива баланса, образуемые в связи с обязательствами, возможными убытками или затратами, но не связанные с какими - либо конкретными сроками или размерами платежа. Такие резервы могут создаваться, например, при наличии сомнительных долгов, угрозы возникновения потерь из-за ненадежных операций, предстоящего судебного процесса или даже налоговой проверки [3].

В Великобритании налог на прибыль корпораций был введен в 1965 г. В настоящее время действует «импутационная система» с целью устранения двойного налогообложения. Во Франции существуют определенные льготы по налогу - скидки для вновь образованных акционерных обществ, а убыточные предприятия уплачивают фиксированную сумму налога исходя из товарооборота.

С 2002 года в Японии введена система консолидированного налогообложения, при которой налог на корпорацию определяется исходя из единого размера доходов и расходов компаний, входящих в консолидированную группу плательщиков. В стране предусмотрены льготные ставки по налогу на прибыль корпораций для малого бизнеса. В Китае предоставляются налоговые вычеты и льготы предприятиям, использующим высокие технологии, занимающимся переработкой отходов, городским предприятиям и т.д.

В США ставки налога по штатам обычно стабильны, хотя сильно различаются, например, в Вашингтоне, Техасе ставка 0 %, а в Айове до 12%. Сумма налога на прибыль корпораций, уплачиваемая на федеральном уровне, корректируется на суммы налога, уплаченные в штате и на местном уровне. Также налог имеет большое количество льгот: для компаний, деятельность которых необходима для штата; в виде предоставления налогового кредита на исследования и разработки. В Канаде предприятия малого бизнеса облагаются по пониженной ставке - 12 %.

Поскольку изменение стоимости чистого капитала предприятия определяется сопоставлением этой величины за определенный период, очень важно установить сумму начальной стоимости капитала, исходя из которой будет производиться отчет ее прироста. Основные усилия налоговых органов направлены на то, чтобы получить все данные об активах и пассивах налогоплательщика в определенной «начальной точке». Это связано со следующим обстоятельством. В соответствии с действием преемственности (идентичности начального и заключительного баланса), если конечная стоимость имущества налогоплательщика в данном периоде будет занижена, это приведет к завышению чистого прироста стоимости его имущества в следующем периоде, и наоборот. Полнота и точность соответствующей информации является, таким образом, одним из основных факторов, определяющим эффективность рассматриваемого метода.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что прибыль компании за отчетный период времени, в западных странах, представляет собой разницу в стоимости собственного капитала (чистых активов) на начало и конец периода. Показатель чистых активов подсчитывается путем вычета из общей стоимости активов фирмы стоимости долгов третьим лицам, то есть тем, кто не входит в число владельцев компании. Вычитаются также средне- и долгосрочная задолженность, и краткосрочная задолженность поставщикам и прочим кредиторам [1].

Можно сделать вывод, что в отдельных странах налоги на прибыль имеют общие элементы с налогом на прибыль организаций в России, однако есть особенности и подходы, которые частично могут быть заимствованы из других стран. На наш взгляд, это увеличение количества применяемых льгот и дифференциация ставок в зависимости от суммы

полученного доход, а так же упрощение налогового законодательства для торговых организаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслов, Б.Г. Теоретико-методические аспекты учетно-аналитической системы формирования себестоимости [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №4. – С.57-66
2. Маслова, И.А. Особенности применения требований МСФО при ведении учета и составлении отчетности по капитальным вложениям [Текст]/ И.А. Маслова // Управленческий учет. - 2010. - №4. – С. 91-95
3. Попова, Л.В. Информационная учетно-налоговая система при формировании налогооблагаемых показателей по налоговым спорам [Текст]/ Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2010. - №12. – С. 83-92

Васильева Марина Владимировна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

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

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: vita_977@mail.ru

M.V. VASIL'EVA

EVALUATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN FORMING A SYSTEM OF TAXATION OF PROFITS

Profit is an important category of market relations. It reflects the efficiency of production, volume and quality of products, state of labor productivity, the level of cost. Every country has its own characteristics in the construction of a system of taxation of profits. The article deals with analogues of the income tax in foreign countries and how they are levied.

Keywords: *income tax, international experience, an analog of the system of taxation, especially.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslov, B. G. Teoretiko-metodicheskie aspekty uchetno-analiticheskoy sistemy formirovaniya sebestoimosti [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - №4. – S.57-66
2. Maslova, I.A. Osobennosti primeneniya trebovanij MSFO pri vedenii ucheta i sostavlennii otchetnosti po kapital'nym vlozhenijam [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. - 2010. - №4. – S. 91-95
3. Popova, L.V. Informacionnaja uchetno-nalogovaja sistema pri formirovanii nalogoobлагаemyh pokazatelej po nalogovym sporam [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2010. - №12. – S. 83-92

Vasil'eva Marina Vladimirovna

State University-ESPC

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

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-70-68

E-mail: nozdrunova_n@mail.ru

Е.С. САВКИНА

ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СИСТЕМНОГО НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ¹

В статье рассмотрены основные направления анализа налоговых платежей, проведен анализ доходов Орловской, Воронежской и Брянской областей, а также разработана модель системного налогового анализа территориальных финансов.

Ключевые слова: системный налоговый анализ, территориальные финансы, налогообложение, налоговые и неналоговые доходы.

В настоящее время Россия переживает достаточно сложный этап, связанный с процессами стабилизации и укрепления экономики. Положительный эффект данных процессов основывается на современном и качественном системном налоговом анализе территориальных финансов, умении и реальной способности государственных органов четко ставить цели, решать поставленные задачи, реагировать на различные изменения показателей макро- и микроуровня, а также контролировать их дальнейшие изменения.

Особенно актуальным является создание налоговой системы, соответствующей современным экономическим условиям. Важным аспектом ее развития в этом направлении является совершенствование организации системного налогового анализа территориальных финансов.

В настоящее время одной из важнейших составных частей финансовой системы государства являются территориальные финансы, непосредственно охватывающие территориальные бюджеты и финансовые ресурсы субъектов хозяйствования, используемые для удовлетворения потребностей. Финансы конкретной территории отражают ее специфические особенности как в собираемых доходах, так и в производимых расходах.

Анализируя доходы Орловской, Воронежской и Брянской областей за 2008-2010 гг., можно сделать вывод о том, что их основу составляют налоговые платежи (табл. 1).

Таблица 1– Анализ доходов Орловской, Воронежской и Брянской областей за 2008-2010 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное отклонение		Темп роста, %		Доля 2010 г., %
	2008 год	2009 год	2010 год	2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009	
Орловская область								
Доходы – всего	19373,4	19852,3	22689,9	479	2838	102,47	114,29	100
в том числе:								
Налоговые доходы	11238,7	10116,2	12158,8	-1123	2043	90,01	120,19	53,6
Неналоговые доходы и др.	7668,2	9428,1	10006,4	1760	578	122,95	106,13	46,4
Воронежская область								
Доходы - всего	55545,9	59451,3	71235,3	3905	11784	107,03	119,82	100
в том числе:								
Налоговые доходы	32724,2	33067,8	40183,5	344	7116	101,05	121,52	56,4

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Развитие принципов гармонизации и верификации бюджетно-контрольных информационных потоков при вхождении в глобальное образовательное и экономическое пространство в условиях модернизации экономики региона» по государственному заданию №6.1848.2011

Продолжение таблицы 1

Неналоговые доходы и др.	21589	25229,1	29021,8	3640	3793	116,86	115,03	45,6
Брянская область								
Доходы	26563,3	31385,3	32749,9	4822	1365	118,15	104,35	100
в том числе:								
Налоговые доходы	12994,3	14413,9	16432,2	1420	2018	110,92	114,00	50,6
Неналоговые доходы и др.	13288,9	16779,8	15871,7	3491	-908	126,27	94,59	49,4

Таким образом, роль налогов в формировании доходов отдельных звеньев бюджетной системы очень велика. Налоговые поступления представляют собой обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи субъектов хозяйствования и населения, поступающие в бюджеты в установленных законом размерах и в определенные сроки. Их доля в центральных бюджетах развитых стран составляет 80-90%. В условиях стабильно развивающейся экономики величина доходов бюджета зависит от роста валового внутреннего продукта и налоговой нагрузки, определяемой установленными ставками налогообложения.

Поскольку налоговые платежи составляют основную долю доходов территориальных бюджетов, рассмотрим подробнее направления их анализа (рис. 1).

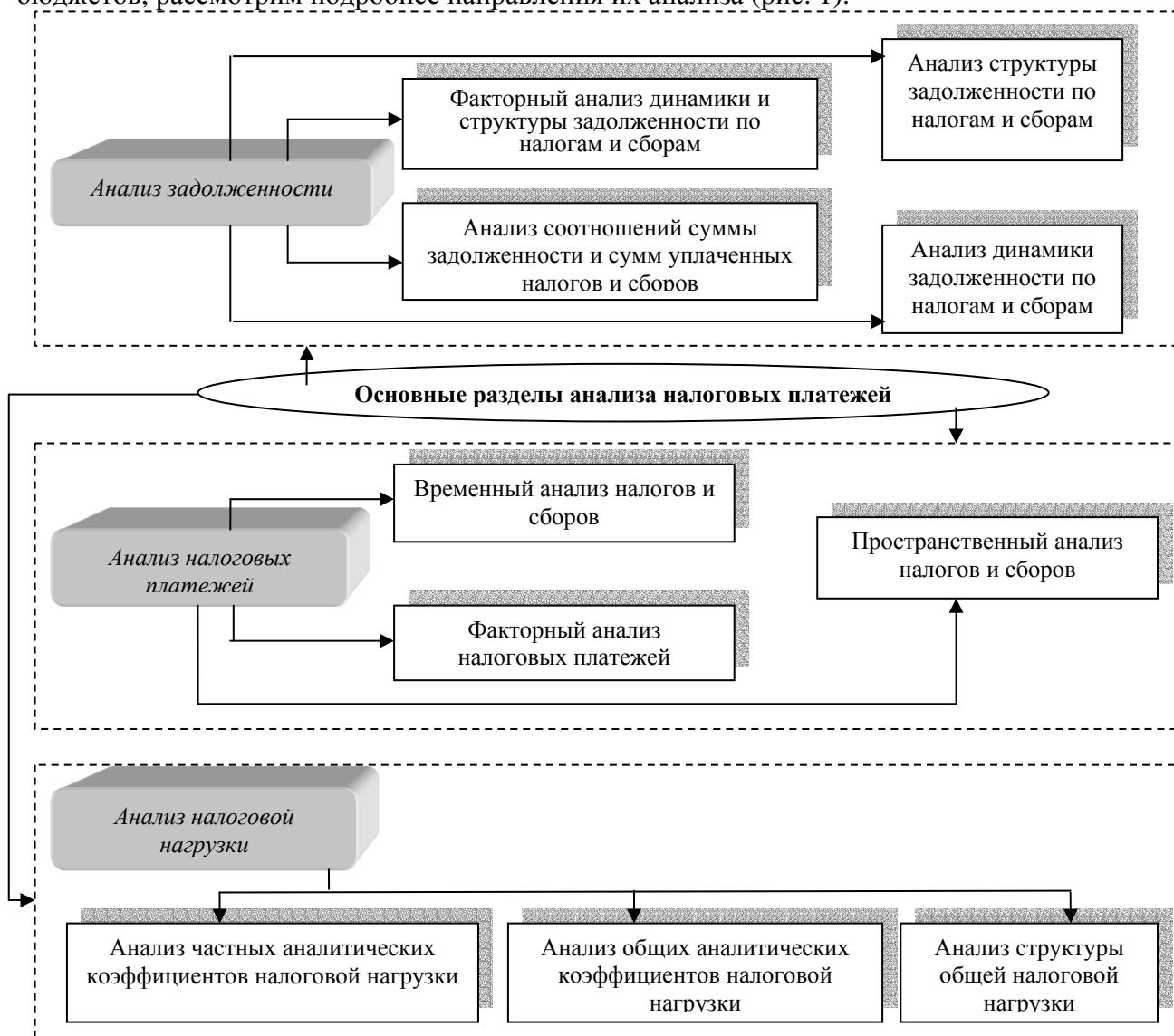


Рисунок 1 – Направления анализа налоговых платежей

Неполнота информации о параметрах территориальных финансов, получение которой возможно только в ходе анализа, затрудняет выбор отдельных методов ее формализованного представления.

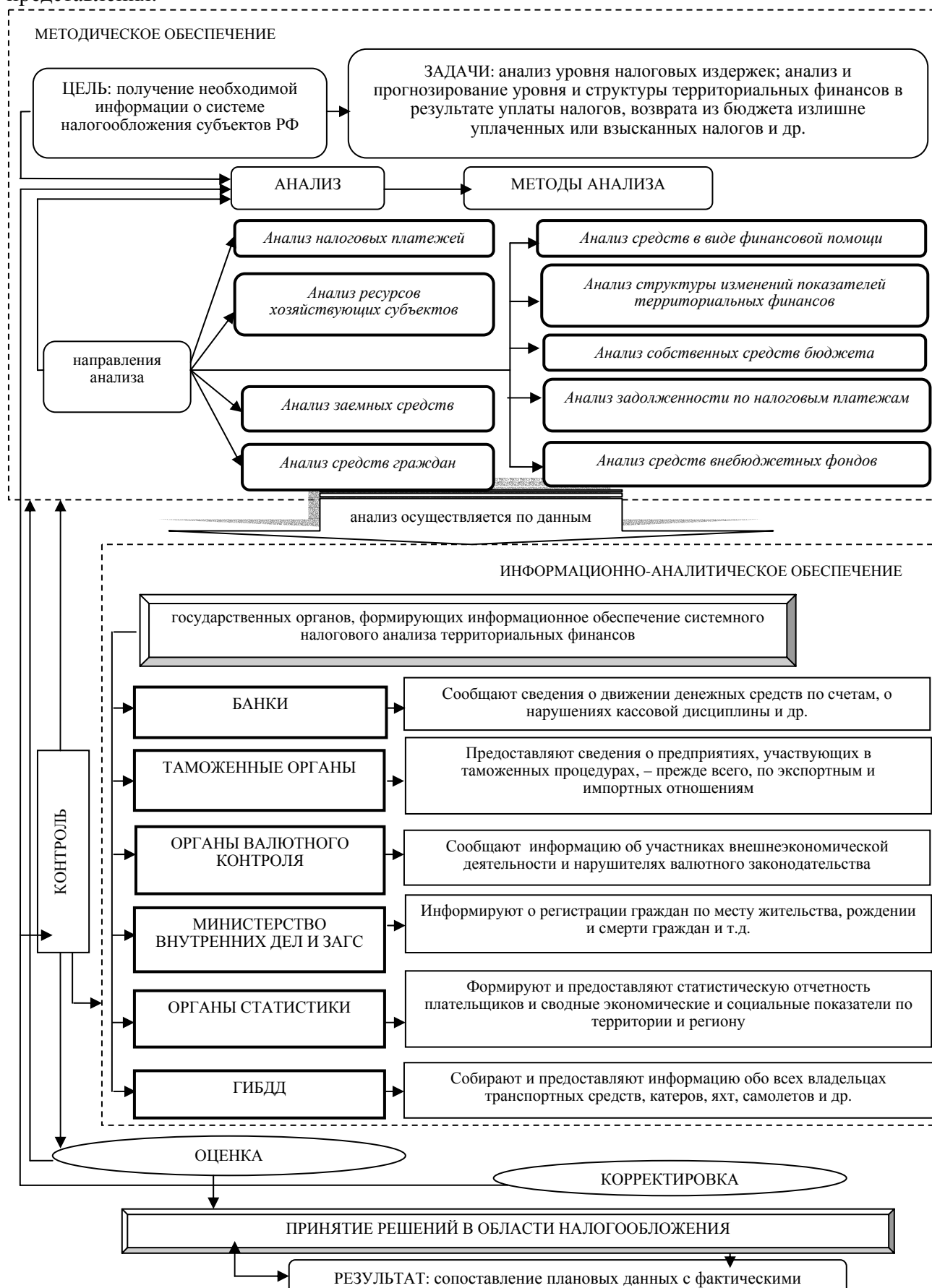


Рис. 2 – Модель системного налогового анализа территориальных финансов

Следовательно, возникает обоснованная необходимость в разработке модели системного налогового анализа, включающей наиболее значимые элементы формирования территориальных финансов на основе эффективного информационного обеспечения.

Разработанная модель системного налогового анализа территориальных финансов представлена на рисунке 2.

Определенный порядок этапов, методы системного налогового анализа зависят от конкретной решаемой проблемы. При этом возможно предусматривать возврат к предыдущим этапам с целью полного достижения поставленной цели.

Такая последовательность определенным образом выделенных и упорядоченных этапов и подэтапов в сочетании с рекомендованными методами и приемами их выполнения представляет собой структуру модели проведения системного налогового анализа территориальных финансов в определенный период времени в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Разработанная модель позволяет провести развернутый анализ значимых разделов территориальных финансов, проследить их динамику, рассмотреть сбалансированность и эффективность элементов действующей налоговой политики на отдельных территориях, провести изучение основных показателей деятельности налогоплательщиков с целью оценки налогового потенциала, а также строить достоверные налоговые прогнозы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коростелкина, И.А. Применение системного подхода к урегулированию налоговых отношений в регионе [Текст] / И.А. Коростелкина // Управленческий учет, 2011. - №8. – С.69-74.
2. Попова Л.В., Моделирование планирования налоговых поступлений в Федеральный бюджет Орловской области [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки, 2011. - №3(242). – С. 76-80.

Савкина Елена Сергеевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: elenka786@mail.ru

E.S. SAVKINA

FORMATION AND FUNCTIONING OF MODEL OF THE SYSTEM TAX ANALYSIS OF TERRITORIAL FINANCE

In article the main directions of the analysis of tax payments are considered, the analysis of the income of the Oryol, Voronezh and Bryansk areas is carried out, and also the model of the system tax analysis of territorial finance is developed

Keywords: *system tax analysis, territorial finance, taxation, tax and non-tax income*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Korostelkina, I.A. Primenenie sistemnogo podhoda k uregulirovaniyu nalogovyh otnoshenij v regione [Tekst] / I.A. Korostelkina // Upravlencheskij uchet, 2011. - №8. – S.69-74.
2. Popova L.V., Modelirovanie planirovaniya nalogovyh postuplenij v Federal'nyj bjudzhet Orlovskoj oblasti [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki, 2011. - №3(242). – S76-80.

Savkina Elena Sergeevna

State University-ESPC

Senior teacher of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: elenka786@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 338.242

Н.А. СИБИРСКИЙ

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Разработка стратегий стала модой и жизненной необходимостью. В статье дана оценка состоянию стратегического процесса в отечественных корпорациях, раскрываются существующие проблемы реализации стратегий. Автор излагает свое видение решения этих проблем.

Ключевые слова: стратегия, стратегические цели, стратегический процесс, стратегические действия, стратегические ресурсы, система стратегического управления.

В настоящее время мощная корпоративная составляющая современной экономики понимается как имманентная и встроенная в общество тенденция. «Экономика корпораций» развитых стран играет ключевую роль в масштабе национального и мирового хозяйства. Уже многие годы в этих странах формируются эффективные конкурентные стратегии, базирующиеся на прочном методологическом и теоретическом основании.

П.Ф. Друкер, являющийся одним из основателей современного стратегического анализа и менеджмента, показал, что стратегия есть способ реализации теории предпринимательской деятельности.

При этом каждая корпорация действует на основании своего представления о том, в чём заключается её бизнес, каковы её цели, как определяются её результаты, кто её потребители и за что платят [1].

В экономической литературе существует множество определений термина «стратегия», и выбрать среди них «правильное» определение весьма нелегко. Стратегия подразумевает наиболее эффективное усиление позиции корпорации по сравнению с конкурентами.

Стратегия позволяет быстрее и эффективнее достигать долгосрочных целей развития корпорации. Кроме того, стратегия корпорации является базой для объединения действий и решений различных подразделений корпораций в одно целенаправленное усилие. Если стратегия отсутствует, менеджмент корпорации не сможет принимать долгосрочные решения, а конкуренты, имеющие стратегию, получают преимущество, заключающееся в усилении своей конкурентной позиции на рынке.

В системе оперативного управления материальным производством наиболее часто управленческий процесс определяют такие функции, как планирование, организация, контроль, оперативное регулирование и учёт. В XX в. приведенный перечень функций считался основополагающим при условии, что для хозяйствующего субъекта (корпорации) чётко и однозначно были определены цели и задачи в сфере производства.

Конкретное определение этих целей и задач базируется на фундаментальной стратегии развития объекта управления, хотя стратегия и не является жёстко необходимым компонентом регулирования деятельности корпорации.

Потребность в стратегических разработках усиливается (или снижается) в зависимости от особенности организации и сфер её деятельности, при этом наиболее актуально наличие стратегии для следующих корпоративных образований:

1) крупные интегрированные корпорации со значительным количеством составляющих элементов;

2) корпорации, ориентированные на реализацию новых технологий и продуктов и на завоевание внутреннего и внешнего рынка;

3) корпорации, осуществляющие крупные инвестиционные проекты (долгосрочные и масштабные);

4) корпорации, находящиеся на стадиях интенсивного развития, наращивания своего производственного и технологического потенциала.

Большинство российских корпораций практически не имеют эффективной стратегии развития. Если корпорация и имеет стратегию, назвать её реальной сложно, поскольку такие документы представляют собой эклектический набор перспективных мер, возможности реализации которых далеко не соответствуют реалиям развития как самой корпорации, так и среды, в которой она функционирует. Часто за стратегию принимают реализуемую политику корпорации, представляющую собой набор возможных решений. В практической деятельности можно встретиться с набором перспективных решений (их подготовкой) и действий, которые ранжируются в зависимости от потребности корпорации.

Стратегические цели формируются под воздействием, в частности, таких факторов, как форма собственности, структура руководства корпорации (corporate governance structures), степень конкурентного давления (market structure). Они оформляются в виде определённых стратегических действий (планов, программ, проектов), которые находятся в ведении корпоративного управления как системообразующего фактора, позволяющего решать следующие задачи:

- наращивание конкурентных преимуществ, обеспечивающих выживание и развитие корпорации;

- формирование и последовательная реализация стратегии конкурентоспособности корпорации;

- реструктуризация корпоративных структур и задач.

Следовательно, стратегические действия могут относиться:

- к корпоративным стратегиям (корпоративные стратегии представляют собой, по самому общему определению, действия, направленные на распределение ресурсов между существующими бизнесами, а также на создание новых бизнесов корпорации (и, возможно, на ликвидацию излишних бизнесов));

- к конкурентным стратегиям (конкурентные стратегии, т.е. поддержание либо смена стратегической позиции корпорации на отдельном рынке, могут выражаться значительным многообразием конкретных действий).

Важнейшим параметром корпоративных стратегий является соотношение новых бизнесов с уже существующими с точки зрения места в цепочке стоимости. Здесь возможны такие варианты стратегических стратегий корпораций:

- органический рост (развитие на собственной основе, отсутствие как создания новых, так и ликвидации старых бизнесов);

- диверсификация (создание новых бизнесов на том же уровне цепочки стоимости);

- горизонтальная интеграция (расширение существующих бизнесов путём покупки новых предприятий на том же уровне цепочки стоимости);

- вертикальная интеграция (создание новых бизнесов путём присоединения поставщиков или потребителей).

В настоящее время одной из ключевых проблем субъектов корпоративного управления является устойчивое воспроизводство более ценных для потребителей инновационных продуктов, обладающих большими конкурентными преимуществами по сравнению с другими. И тут особенно важна правильная корпоративная стратегия воспроизводственной деятельности.

В стратегиях корпораций значительную роль должен играть стратегический анализ эффективного управления капиталом.

В процессе такого анализа необходимо выяснить, какие нужны данные, как их превратить в значимую информацию с точки зрения формулирования и реализации

стратегии эффективного управления этим капиталом. В действительности реальных числовых данных о будущем корпорации нет. Игра с цифрами, которую нередко используют при оперативном анализе, малоэффективна и приводит лишь к дезориентации при определении корпоративной стратегии. Количественные данные можно использовать при расчёте только в случае, когда выявлены закономерности изменения тенденций.

Главным инструментом стратегического анализа, когда речь идёт о будущем корпорации, становится предвидение как результат научного подхода, соответствующих эвристических исследований, глубоких знаний развития экономических процессов и явлений, использование конструктивного опыта, ключевых компетенций, стратегического видения команды менеджеров и специалистов высшей квалификации корпорации. Без перехода от эмпирических данных к содержательно значимой и предметной информации, без глубокой оценки различных вариантов вероятностных путей развития корпорации невозможно сделать стратегический выбор. Перенасыщенная сведениями оперативного характера информация о прошлом не ускорит, а лишь усложнит стратегический выбор [2].

Главными проблемами на пути успешной реализации конкурентной стратегии корпорации становятся две: управление рисками в условиях неопределённости и обеспечение поддержки стратегических решений персоналом корпорации.

Искусное применение в системе корпоративного управления эффективных технологий менеджмента – один из главных источников конкурентоспособности корпорации. Под технологиями менеджмента (инструментами управления) следует понимать стандартизированный набор принципов и методов управления, которые могут применяться в различных корпорациях с небольшими изменениями. Так, например, в современной маркетинговой литературе существует подход к созданию управленческой концепции маркетинга, ориентирующей руководство корпораций не столько на решение частных задач сбыта отдельных видов продукции, сколько на создание постоянно действующей комплексной подсистемы общей системы управления, взаимодействующей с другими её подсистемами и активно влияющей на принятие широкого круга решений стратегического и тактического характера, выходящих за рамки собственно сбытовой деятельности.

Как отмечает Ю.Б. Винслав [3], маркетинг в данной концепции должен быть определён как особое направление (область, функция) управленческой деятельности современной корпорации, состоящее в информационно-аналитическом обеспечении принятия решений относительно оптимальных целей и способов экономического поведения этой корпорации в обстоятельствах динамично изменяющейся среды.

На первый план в борьбе за конкурентоспособность корпораций выходят передовые приёмы управления. Исход борьбы зависит от искусства разработки и реализации успешных, адаптированных под конкретные условия, стратегий развития корпораций. Следует отметить, что более сложным, как правило, является не разработка стратегии, а процесс претворения её в жизнь. Есть фраза «благими намерениями вымощена дорога в ад». Такая фраза уместна в том случае, когда попытки осуществления самых благих задач при реализации стратегии приводят (по их недалёковидности, недосмотру, неумению и т.п.) к совершенно обратным и даже деструктивным последствиям.

Стратегический процесс в системе корпоративного управления реально существующей корпорации должен совершаться непрерывно. С учётом этого в перечне функций управления производством первое место должно принадлежать функции прогнозирования, в задачи которой входит определение стратегических направлений развития корпорации.

В сравнении с такими видами стратегических действий, как формирование планов (программ) действий, выполнение действий корпоративного уровня, выполнение действий конкурентного уровня, прогнозирование как функция не предполагает конкретного образа действий управленческого персонала.

Задача прогноза является чисто информационной, т.е. он должен с определённой степенью вероятности ответить на вопрос, что может быть и при каких условиях.

Стратегические цели обретают конкретность, когда они чётко выстраиваются во времени и в пространстве и соизмеряются с доступными средствами (ресурсами).

Стратегические ресурсы – все элементы материального (а зачастую и духовного) мира, которые корпорация пытается использовать для достижения своих целей. Несмотря на крайнее многообразие конкретных форм и видов ресурсов, можно различать:

- финансовые ресурсы, форма которых предполагает прямую конвертацию их в иные виды ресурсов;

- ресурсы отношений, что предполагает наличие преференцированных связей с теми или иными субъектами (в современной экономической среде такими ресурсами являются лицензии на разработку месторождений, права на землю и др.);

- технологические ресурсы производства – способности соединять отдельные элементы материального мира новым, потенциально более эффективным способом;

- организационные ресурсы (технологии управления).

В современных условиях лучшей мерой оценки стратегических ресурсов является оценка способностей выполнения определённых действий, связанных с инновационным процессом. В практической жизни вопросы наличия ресурсов встают обычно не в случаях поддержания старого, а запуска нового (проекта, программы, бизнеса и т.д.). Оценка стратегических ресурсов как никогда уместна при решении задачи, стоящей перед российской экономикой по её модернизации. Решение данной задачи возможно только лишь при условии активизации деятельности корпораций по разработке и реализации инновационных стратегий развития. Текущая ситуация характеризуется низкой степенью инновационной активности корпораций, что показывает неэффективность их работы, а следовательно, и наличия комплекса научно-практических проблем, связанных с формированием эффективных инновационных стратегий развития.

В 2011 г. Президиум правительства РФ утвердил проект Стратегии инновационного развития России до 2020 г. Этот документ предполагает увеличение доли инновационно активных предприятий с нынешних 9,3% до 40-50%, увеличение доли РФ на мировом рынке высокотехнологичной продукции с 0,3% до 2%. Согласно проекту стратегии реализовать её предполагается в два этапа.

На первом (2011-2013 гг.) должна быть решена задача повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям в целом.

На втором этапе (2014-2020 гг.) предполагается проведение масштабного перевооружения и модернизации промышленности, формирование работоспособной национальной инновационной системы.

Общий объём бюджетных расходов, которые в ближайшие 10 лет так или иначе повлияют на инновации, оценивается в 15,7 трлн рублей. Сюда включены расходы на образование, науку и ряд других отраслей [4].

Основываясь на изложенном, можно сделать вывод:

1) российским корпорациям крайне необходимы современные стратегии, разрабатываемые и реализуемые на инновационной основе новейших подходов, которые являются научным обобщением хозяйственной практики корпораций и используются в целях устойчивого получения конкурентного преимущества;

2) ценность такого рода стратегий должна обуславливаться прежде всего их предметностью, экономической сущностью, содержанием и спецификой;

3) российским субъектам корпоративного предпринимательства необходимо устойчивое воспроизводство более ценных для потребителей инновационных продуктов, обладающих большими конкурентными преимуществами по сравнению с другими;

4) современным инструментом управления корпорациями в условиях постоянных изменений во внешней среде должна быть система стратегического управления (ССУ);

5) корпорации, реализующие стратегии, должны иметь сбалансированную систему показателей (ССП);

б) для явно выраженной инновационной направленности корпорация должна иметь

креативных сотрудников (эффективный индивидуальный человеческий капитал) и эффективное корпоративное управление.

Вопрос о необходимости обновления подходов к формулированию стратегий, основанных на прогнозировании и методах стратегического менеджмента, сочетающих в себе приоритетные направления с учётом научного предвидения, гибкого и точного анализа, верной оценки конкурентных преимуществ, ставится многими учёными правомерно. Именно научный подход может являться прочным фундаментом, на основе которого можно разрабатывать и реализовывать эффективные стратегии. К сожалению, в нашей стране до сих пор нет единства взглядов на сущность, экономическое и социальное содержание современного корпоративного сектора и его стратегии.

Предметность, экономическая сущность, содержание и специфика стратегии кроется в реализуемых многогранных целях. Примерами таких целей могут служить ранее приведенные, а также: рост прибыли; увеличение чистого денежного потока; повышение рентабельности продукции; минимизация себестоимости продукции; достижение лидерства в отрасли по объёму продаж в расчёте на одного сотрудника; повышение рентабельности собственного капитала; рост рыночной стоимости корпорации и др.

Наличие эффективной, отлаженной системы стратегического управления позволяет корпорации решать следующие задачи:

- видеть будущее и определять пути достижения стратегических целей;
- повышать стоимость бизнеса и его инвестиционную привлекательность;
- увеличивать прибыльность и рентабельность;
- эффективно использовать ресурсы в условиях их ограниченности;
- наполнять оперативную деятельность стратегическим смыслом;
- контролировать оперативную деятельность и достигать поставленных целей;

поднимать производительность труда.

Сбалансированная система показателей – это механизм превращения стратегии корпорации в последовательность действий, направленных на достижение поставленных целей, причем на всех уровнях управления корпорацией. Она улучшает систему управления, приводя поведение конкретного сотрудника в соответствие с задачами по реализации стратегии.

Для внедрения инноваций необходимо наличие работников-новаторов; предложений, идей, изобретений, ноу-хау для перехода к новым поколениям технологий; ресурсов; соответствующих структур, форм хозяйствования.

Особое внимание следует обратить на эффективное корпоративное управление, поскольку для многих непонятна разница между корпоративным управлением и текущим (операционным) управлением компанией.

Текущее управление (corporate management) направлено на повышение уровня рентабельности основной деятельности компании, то есть на увеличение прибыли, тогда как корпоративное управление (corporate governance) нацелено на повышение прозрачности деятельности, соблюдения баланса интересов между топ-менеджментом компании, акционерами и сотрудниками и их эффективное взаимодействие с внешней средой. В идеале достигается гармонизация интересов всех сторон, имеющих непосредственное отношение к бизнесу, а в частности крупных и мелких акционеров (или другими словами мажоритарных и миноритарных).

Корпоративное управление – главная составляющая ССУ, в которой крупные акционеры, институциональные инвесторы, члены совета директоров должны быть вовлечены в разработку стратегических решений. Совет директоров должен уделять значительное внимание стратегии и добавлять ценности корпорации за счёт качества стратегических решений. Параметры статуса директоров заключаются в следующей

характеристике: компетенция, зафиксированная в уставе и реализуемая на практике; обязанность, право и возможность реально определять стратегию корпорации; оценивать риски; назначать, мотивировать, контролировать и оценивать деятельность менеджмента; определять политику управленческой преемственности в корпорации, возможность реально влиять на дивидендную политику и др. [5].

Структура и состав совета директоров корпорации играют роль в вопросе эффективности его функционирования, но не являются определяющими, поскольку затрагивают лишь формальные аспекты проблемы. Не подтверждается эмпирически зависимость финансовых результатов деятельности корпораций от таких параметров корпоративного управления, как, например, разделение должностей председателя совета директоров и высшего исполнительного руководителя, количество независимых директоров в совете, наличие комитета по аудиту и т.п. На наш взгляд, содержание же в данном случае в большей мере определяется такими факторами, как индивидуальные качества и компетентность директоров, их умение взаимодействовать и находить эффективные решения, взаимоотношения директоров и менеджеров компании. Справедливость приведенного тезиса подтверждается тем фактом, что до сих пор не создана модель «эффективного совета директоров», которая позволяла бы предсказать успешность его действий.

К сожалению, в корпоративном управлении наших корпораций не просматривается решение общенациональных проблем. Как констатирует И.Б. Гурков [6], стратегические цели российских корпораций являются проекцией интересов основных стейкхолдеров корпораций с учётом мотивов высшего менеджмента корпорации. В данной постановке размерность возможных целей корпорации значительно сокращается: прибыль и финансовая устойчивость для акционеров, оплата труда и стабильность рабочего места для работников, качество предлагаемых товаров и услуг для потребителей, общественные либо иные блага для «держателей административного ресурса». В общей структуре целей российских корпораций в последнее время наблюдается стремительное увеличение провозглашаемой важности роста акционерной стоимости и падение внимания к заработной плате и поддержанию рабочих мест.

В этих условиях ведущую роль должно играть государство, которое обязано системно формировать свой высокотехнологичный сектор экономики и осваивать стратегические его функции. В развитых экономиках мира в корпорациях, состоящих из множества структурообразующих компонентов, создаются особый социальный климат солидарности, высокие нормы этики жизни и морали, развитая социальная ответственность перед обществом, клиентами, поставщиками высококачественных товаров. В этих странах давно известно, что внутренние изменения в корпорациях порождаются стратегическими инновациями. Именно они создают конкурентные преимущества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Друкер, П.Ф. Задачи менеджмента в XXI в. [Текст] / П.Ф. Друкер. – М., СПб., Киев: «Вильямс», 2000. – 272 с.
2. Аристер, Н. Основы корпоративной стратегии [Текст] / Н. Аристер, П. Половинкин // Экономист. – 2011. – № 6. – С. 55-61.
3. Винслав, Ю.Б. Маркетинг в системе управления корпоративными структурами [Текст] / Ю.Б. Винслав // Российский экономический журнал. – 2010. – № 2 – С. 58-68.
4. Калышева, Е. Зелёный свет для технологий [Текст] / Е. Калышева // Российская бизнес-газета - 11 октября. - 2011. - № 36 (818) – С. 12.
5. Бочарова, И.Ю. Корпоративное управление: учебник [Текст] / И.Ю. Бочарова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 368 с.
6. Гурков, И.Б. Стратегический процесс российских компаний [Текст] / И.Б. Гурков // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 2(45) – С. 76-91.

Сибирский Николай Антонович

Ливенский филиал ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
303852, г. Ливны, Орловская обл., ул. Мира, д. 157а
Старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел.: (486) 777-10-64; 9065712502
E-mail: sibir45@mail.ru

N.A. SIBIRSKIJ

THE STATE AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF STRATEGIC PROCESS IN THE SYSTEM OF CORPORATE GOVERNANCE

Working out strategies has become a trend and a necessity. The article gives evaluation of the state of the strategic process in native corporations and uncovers the existing problems of strategy realization. The author presents his vision on the solution to these problems.

Keywords: *strategy, strategy aims, strategy process, strategy action, strategy resources, system of strategy management.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Druker, P.F. Zadachi menedzhmenta v XXI v. [Tekst] / P.F. Druker. – М., SPb., Kiev: «Vil'jams», 2000. – 272 s.
2. Arister, N. Osnovy korporativnoj strategii [Tekst] / N. Arister, P. Polovinkin // Jekonomist. – 2011. – № 6. – S. 55-61.
3. Vinslav, Ju.B. Marketing v sisteme upravlenija korporativnymi strukturami [Tekst] / Ju.B. Vinslav // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. – 2010. – № 2 – S. 58-68.
4. Kalysheva, E. Zeljonyj svet dlja tehnologij [Tekst] / E. Kalysheva // Rossijskaja biznes-gazeta - 11 oktjabrja. - 2011. - № 36 (818) – S. 12.
5. Bocharova, I.Ju. Korporativnoe upravlenie: uchebnik [Tekst] / I.Ju. Bocharova. – М.: INFRA-M, 2012. – 368 s.
6. Gurkov, I.B. Strategicheskij process rossijskih kompanij [Tekst] / I.B. Gurkov // Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. – 2009. – № 2(45) – S. 76-91.

Sibirskij Nikolaj Antonovich

Livenskiy branch State University – ESPC
303852, Livny, Oryol region, str. 152-na
Senior lecturer of the Department «Economics and Management»
Numb.: (486) 777-10-64; 9065712502
E-mail: sibir45@mail.ru

Д.Р. ЛАПИН

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ФИРМЫ

Рассматриваются теоретические вопросы управления стоимостью. Изучена эволюция концепции управления, ориентированного на стоимость. На основе анализа мнений разных авторов дана авторская трактовка понятия «управление стоимостью».

Ключевые слова: стоимость, оценка стоимости, управление стоимостью, система управления стоимостью.

В последнее время все больше российских экономистов высказывают свое мнение о том, что основной целью деятельности компании является максимизация ее стоимости. Так, по мнению д. э. н., профессора, директора Института проблем прикладной экономики Севера Якутского государственного университет Н.В. Бекетова «рост благосостояния акционеров измеряется не количеством введенных мощностей или нанятых сотрудников, не оборотом компании, а стоимостью предприятия, которым они владеют. Поэтому ключевой задачей управления компанией часто становится создание акционерной стоимости» [1]. Это можно объяснить тем, что, во-первых, показатель стоимости компании является обобщающим показателем, на основании которого можно судить об эффективности деятельности организации; во-вторых, в современных условиях компании часто становятся объектом купли-продажи; в-третьих, значительная доля современных компаний имеет организационно-правовую форму акционерных обществ, а, следовательно, благосостояние акционеров зависит и от стоимости компании, акциями которой они владеют. В связи с этим все более актуальными становятся вопросы адекватной оценки стоимости бизнеса и управления бизнесом с целью максимизации его стоимости. Об этом свидетельствует и тот факт, что об управлении стоимостью бизнеса в последнее время все чаще говорят и пишут в России. Многие российские ученые посвящают свои труды вопросам управления стоимостью компаний.

Разработке теоретико-методических основ управления стоимостью акционерных компаний с учетом специфических характеристик современной российской экономики посвятил свое диссертационное исследование А.В. Птицын.

Вопросы совершенствования механизма управления стоимостью промышленного предприятия и разработки концептуальной схемы реализации стратегии ее максимизации были рассмотрены в трудах А.М. Самбурского, С.А. Казанцевой, А.В. Фрезе.

Теоретическое обоснование и методическое обеспечение управления стоимостью компании на основе согласованного взаимодействия заинтересованных сторон, реализуемого в качестве управленческой инновации раскрыты в работах К.О. Прохорова.

Экономист В.Л. Коновалов предпринял попытку теоретически обосновать и разработать эффективные методы управления оценочной стоимостью промышленного предприятия, позволяющие менеджменту генерировать дополнительную стоимость для акционеров, а также дополнительную выгоду для промышленных предприятий при всех корпоративных действиях, связанных с проведением инвестиционной оценки. Данные вопросы нашли свое отражение также в научных трудах А.А. Шишкина.

Перевод российской экономики с экспортно-сырьевого на инновационный путь развития, предполагает введение технологических инноваций, новых бизнес-процессов и новых систем управления производством. В связи с этим возникает необходимость, выбора новых критериев оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. В качестве одного из них выступает повышение стоимости бизнеса и его устойчивый рост. Проблемам стратегического управления стоимостью компаний посвятил свое диссертационное исследование Ю.М. Петрущенко.

Серьезное исследование по разработке цельной концепции и методов интегрированного управления стоимостью компании, обеспечивающих решение задачи приращения стоимости для финансовых и нефинансовых стейкхолдеров, соответствующей инновационной экономики было проведено д.э.н. И.В. Ивашковской.

Концепция управления компанией по стоимости (Value-based management - VBM) или менеджмента, ориентированного на стоимость появилась более 30 лет назад (рис. 1). В основу этой концепции были положены базовые принципы стоимостной оценки акций, сформулированные в работах М. Миллера и Ф. Модильяни, а также практические аспекты применения их теории, разработанные А. Раппапортом в 1986 г., Д. Стерном в 1991 г., Т. Коуплендом и Т. Колером в 2000 г. и многочисленными консалтинговыми фирмами.

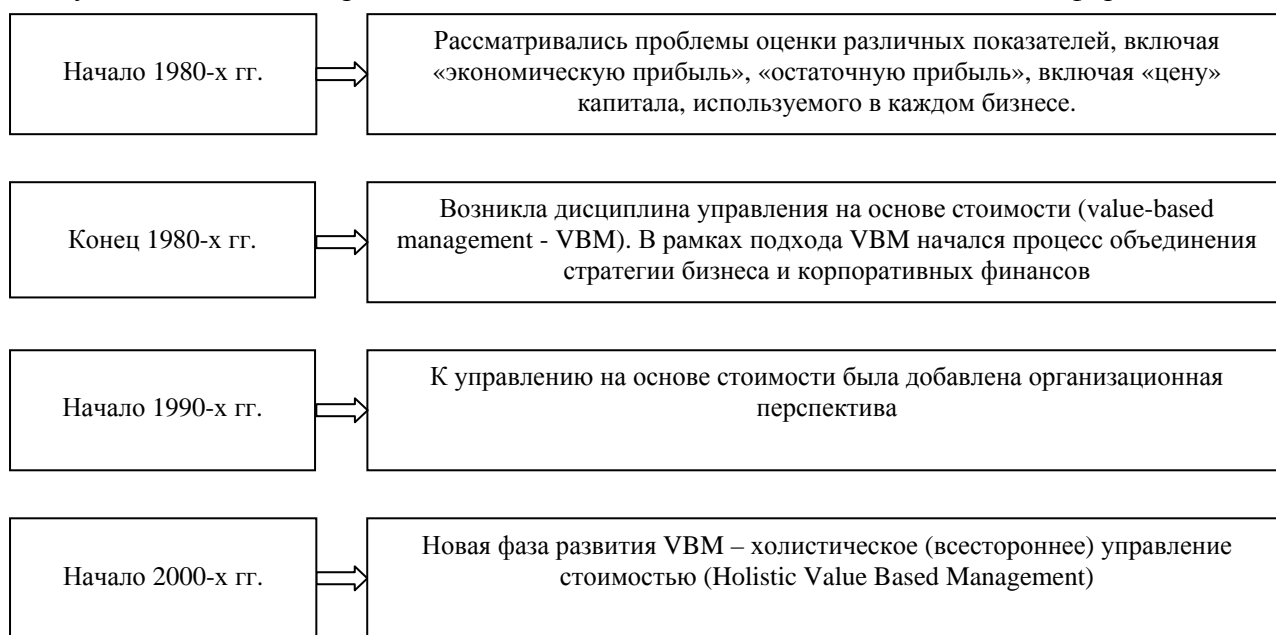


Рисунок 1 - Эволюция концепции управления стоимостью компании

С течением времени в связи с усложнением процессов функционирования финансового рынка и рынка корпоративного контроля применение подходов к оценке и управлению стоимостью становится все более актуальным. Концепция управления стоимостью постепенно внедряется в практику российских компаний. «Пионерами» в этом являются страховая компания РОСНО, фармацевтическая компания «Нижфарм», ОАО Концерн «Калина», ОАО «МТС». Большой вклад в популяризацию стоимостного подхода к управлению вносят сотрудники российских консалтинговой и аудиторских компании: ЗАО «Брокерская фирма «Евро-Азия», ЗАО «Капитал-Инвест-Оценка», ООО «Независимый центр оценки и экспертиз», ООО РискТЭКонсалт-Оценка» и др.

О преимуществах менеджмента, ориентированного на стоимость говорят многие ученые экономисты.

Исследователи А.С. Кокин и О.Р. Чепьюк пишут: «главным преимуществом менеджмента, ориентированного на стоимость, является тот факт, что наличие неразвитых рынков капитала хоть и ограничивает, но не сводит на нет положительный эффект от его внедрения и во многом зависит от того, что именно менеджеры будут понимать под стоимостью компании, которую следует максимизировать» [2].

Экономист Е.А. Сметанина считает, что «при хорошо отлаженном управлении стоимостью управленческие процессы, такие как планирование и оценка результатов деятельности, обеспечивают тех, кто принимает решения на разных уровнях организации, верной информацией и необходимыми стимулами для создания новой стоимости» [3].

Профессор Н.В. Бекетов заключает, что «применение концепции управления стоимостью способно не только улучшить финансовое состояние компании, но и одновременно повысить имидж компании в глазах акционеров и потенциальных

инвесторов» [1].

Ряд российских экономистов (Д.Л. Волков, И.В. Ивашковская) утверждают, что применение концепции управления на основе стоимости позволяет компаниям добиваться существенных конкурентных преимуществ [4, 5].

Для того, чтобы вникнуть в суть концепции управления стоимостью, необходимо исследовать основные понятия «управление», «стоимость».

В новом экономическом словаре, изданном под редакцией А.Н. Азрилияна закреплено: «управление, - 1. руководство, направление чей-либо деятельности; 2. - процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации» [6]. Там же находим определение стоимости – это выраженная в деньгах ценность чего-либо или величина затрат на что-либо [6].

Экономист И.А. Астраханцева под стоимостью компании понимает финансово-экономическую категорию, характеризующую качественный и количественный эквивалент капитала, который вложен в компанию, определяемый способностью генерировать финансовые временные ряды, учитывающие величину, стоимость этого капитала, циклическое развитие компании, пиковость инвестиционного процесса и финансовые шумовые эффекты [7]. С.В. Вожик определяет стоимость компании как рыночную стоимость акционерного капитала компании [8]. Как видим, данные определения указанных авторов раскрыты с позиций финансов.

Определение стоимости для целей управления было сформулировано А.А. Шишкиным в диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Автор под стоимостью для целей управления понимает объективную во времени и пространстве величину, определяющую способность предприятия удовлетворять потребности собственника в долгосрочной перспективе через процесс его использования в соответствии с реализуемой стратегией [9].

А. Дамодаран предложил три варианта трактовки понятия стоимости для целей управления: рыночная стоимость компании, фундаментальная стоимость и стоимость компании для акционеров [10].

В ходе исследования нами было изучено большое количество определений понятия «управление стоимостью», некоторые из них приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Понятия «управление стоимостью», «система управления стоимостью», «механизм управления стоимостью»

Ф.И.О. Автора	Понятие
И.Е. Еремеева	Управление стоимостью компании – это системный процесс, основанный на выявлении и учете многообразия факторов и учитывающий интересы различных сторон, включая собственников и персонал компании, потребителей товаров и услуг, социум территории
С.В. Беспалый	Управление стоимостью – совокупность приемов и методов воздействия, преимущественно инновационного характера, на материальные и нематериальные активы хозяйствующего субъекта с целью повышения эффективности его хозяйственной деятельности
Е.П. Осетрова	Управление стоимостью – это динамическая система и основные факторы стоимости статичны только в конкретном состоянии, а именно в момент оценки
К.А. Цапко	Управление стоимостью – целенаправленный процесс воздействия существующим собственником на величину внутренней стоимости компании, проявляющийся в обеспечении принятия и реализации стратегических, тактических и оперативных управленческих решений (прежде всего, сфокусированных на ключевых факторах стоимости), положительно коррелирующих с максимизацией внутренней стоимости для этого собственника, что объективно проявляется в увеличении экономических выгод как для данного собственника, так и для других заинтересованных сторон бизнеса
Е.А. Сметанина	Управление стоимостью – это интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости. Но управление стоимостью не должно сводиться к методологии стоимостной оценки.
А.В. Фрезе	Управление стоимостью предприятия – целенаправленное воздействие со стороны топ-менеджеров и собственников предприятия на величину стоимости предприятия, осуществляемое с целью максимизации его величины.

Продолжение таблицы 1

Т. Коупленд	Управление стоимостью – это интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости
Ю.М. Петрущенко	Управление стоимостью это интегрированный процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях компании за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости Управление стоимостью бизнеса – это процесс, направленный на получение интегрального эффекта от принимаемых менеджментом решений в целях достижения устойчивого роста стоимости бизнеса
С.А. Казанцева	Управление рыночной стоимостью предприятия – процесс, направленный на выявление элементов, формирующих стоимость на этапах жизненного цикла предприятия, позволяющий разработать мероприятия, реализация которых приведет к максимизации его рыночной стоимости
А.М. Самбурский	Механизм управления стоимостью – элемент системы управления, представляющий собой совокупность институтов, форм и методов воздействия на бизнес-процессы предприятия, применяемых для управления рыночной стоимостью и ее максимизации
А.А. Шишкин	Система управления стоимостью представляет собой развивающуюся по объективным законам искусственную систему, соотносящуюся с природной закономерностью опосредованно через цель

Проанализировав определения авторов, делаем вывод, что большинство из них (И.Е. Еремеева, К.А. Цапко, Е.А. Сметанина, Т. Коупленд) определяют управление стоимостью как процесс, т.е. совокупность последовательных действий, направленных на увеличение стоимости компаний. При этом, А.В. Фрезе, К.А. Цапко указывают, что целенаправленное воздействие на величину стоимости предприятия должны оказывать в том числе и собственники бизнеса. С данной точкой зрения мы не согласны, поскольку вопросами управления занимаются топ-менеджеры, назначаемые собственниками бизнеса. Поэтому все устремления менеджеров, аналитические методы и приемы менеджмента должны быть направлены к одной общей цели: помочь компании максимизировать свою стоимость, строя процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости.

В целях дальнейших исследований под управлением стоимостью компании мы будем понимать систему мер, принимаемых топ-менеджерами совместно с другими службами организации, направленных на увеличение акционерной стоимости в долгосрочной перспективе.

Проведенное теоретическое исследование позволяет сделать вывод, что объединив в себе весь предыдущий опыт развития концепций управления, стоимостной подход (Value-based management - VBM) отражает качественный скачок в идеологии оценки и принятия управленческих решений. От традиционного анализа финансовых результатов за отчетный период и их сопоставления с аналогичными показателями в прошлом менеджмент переходит к долгосрочному прогнозу денежных потоков и непрерывному мониторингу опережающих нефинансовых индикаторов. Важнейшей целью становится максимизация стоимости компании, а главной отличительной чертой современного корпоративного управления - нацеленность в будущее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бекетов, Н.В. Организация системы управления стоимостью компании [Текст] / Н.В. Бекетов // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 17
2. Кокин, А.С. Разработка стратегии развития компании на базе концепции управления стоимостью [Текст] / А.С. Кокин // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - № 12.
3. Сметанина, Е.А. Процесс управления стоимости компании [Текст] / Е.А. Сметанина // Наука и образование. - 2010. - № 9.
4. Волков, Д.Л. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании [Текст] / Д.Л. Волков // Российский журнал менеджмента. - 2005. - № 2.
5. Ивашковская, И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров [Текст] / И.В. Ивашковская. – М.: ИНФРА-М, 2009.

6. Новый экономический словарь [Текст] / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. Доп. – М.: Институт новой экономики, 2007.
7. Астраханцева, И.А. Концепция и методология оценки и устойчивого роста стоимости компании на основе фрактальной теории рынка капитала: автореф. дис. ... д-ра экон. наук [Текст] / И.А. Астраханцева. – Иваново, 2011.
8. Вожик, С.В. Разработка методов оценки стоимости компании для принятия стратегических решений: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Текст] / С.В. Вожик. – Москва, 2005.
9. Шишкин, А.А. Оценка эффективности управления стоимостью промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Текст] / А.А. Шишкин. – Санкт-Петербург, 2011.
10. Damodaran, A. Damodaran on valuation: Security analysis for Investment and Corporate Finance. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1994.

Лапин Дмитрий Романович

ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет путей сообщения»

Аспирант кафедры «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит»

г. Омск 644046, пр. К. Маркса, 35

Тел.: (3812) 31-42-19.

E-mail: ldr_mityai@mail.ru

D.R. LAPIN

THEORETICAL ISSUES OF THE COST OF THE COMPANY

The theoretical issues of cost management. The evolution of the concept of managing for value. Based on the analysis of opinions of different authors are given the author's interpretation of the concept of "value management".

Keywords: cost, cost estimating, cost management, cost management system.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Beketov, N.V. Organizacija sistemy upravlenija stoimost'ju kompanii [Tekst] / N.V. Beketov // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. - 2008. - № 17
2. Kokin, A.S. Razrabotka strategii razvitija kompanii na baze koncepcii upravlenija stoimost'ju [Tekst] / A.S. Kokin // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. - 2007. - № 12.
3. Smetanina, E.A. Process upravlenija stoimosti kompanii [Tekst] / E.A. Smetanina // Nauka i obrazovanie. - 2010. - № 9.
4. Volkov, D.L. Pokazateli rezul'tatov dejatel'nosti: ispol'zovanie v upravlenii stoimost'ju kompanii [Tekst] / D.L. Volkov // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. - 2005. - № 2.
5. Ivashkovskaja, I.V. Modelirovanie stoimosti kompanii. Strategicheskaja otvetstvennost' sovetov direktorov [Tekst] / I.V. Ivashkovskaja. – М.: INFRA-M, 2009.
6. Novyj jekonomicheskij slovar' [Tekst] / Pod red. A.N. Azrilijana. – 2-е изд. Доп. – М.: Institut novoj jekonomiki, 2007.
7. Astrahanceva, I.A. Koncepcija i metodologija ocenki i ustojchivogo rosta stoimosti kompanii na osnove fraktal'noj teorii rynka kapitala: avtoref. dis. ... d-ra jekon. nauk [Tekst] / I.A. Astrahanceva. – Ivanovo, 2011.
8. Vozhik, S.V. Razrabotka metodov ocenki stoimosti kompanii dlja prinjatija strategicheskikh reshenij: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk [Tekst] / S.V. Vozhik. – Moskva, 2005.
9. Shishkin, A.A. Ocenka jeffektivnosti upravlenija stoimost'ju promyshlennogo predprijatija: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk [Tekst] / A.A. Shishkin. – Sankt-Peterburg, 2011.
10. Damodaran, A. Damodaran on valuation: Security analysis for Investment and Corporate Finance. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1994.

Lapin Dmitrij Romanovich

Omsk State Transport University,

Candidate of Economic Science, postgraduate student of the Department «Finance, credit, accounting and audit»

Omsk 644046, Karl Marx Avenue, 35

Numb.: (3812) 31-42-19.

E-mail: ldr_mityai@mail.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.

- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

- Статьи должны быть набраны шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.

- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

- К статье прилагается перечень ключевых слов на русском и английском языке.

- Сведения об авторах приводятся в такой последовательности: Фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.

- В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;

- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;

- не применять произвольные словообразования;

- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unprk.ru.

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 26.06.2012 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65