

Содержание

Наука социального управления и общественного развития

Поландова Л.И., Воробьева Н.Е. Коммерческое обозначение в части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации.....	3
Сыдыков Б.К. Перспектива развития топливно-энергетических ресурсов в Кыргызской Республике.....	7
Козловская Н.С. Воспроизводство социального капитала.....	18
Парфенов А.С. Социально-экономическое прогнозирование и материнский капитал.....	21
Валиуллин В.Р. Толерантность как фактор решения межнациональных проблем.....	27

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Басангов Ю.М. Общая модель оценки инвестиционной привлекательности в контексте применения предприятием эффекта финансового леввериджа.....	33
Сапунова Н.С. Налогообложение в условиях инновационной модернизации экономики.....	39
Климов Д.В. Анализ уровня экономического развития в условиях необходимости перехода на инновационный путь развития.....	45

Научная область использования учетно-аналитических систем

Антонов Д.И. Принципы стратегического управленческого учёта. Этапы роста доли рынка, зрелости и старения.....	50
Иванова В.Г. Теоретическая взаимосвязь учетной информации в системе управленческого учета.....	59
Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С. Управленческая отчетность: теоретическое рассмотрение и методики формирования.....	64
Гудков А.А. Концепция финансовой и управленческой учетно-информационной системы государственной поддержки сельского хозяйства.....	73
Савкина Е.С. Аналитические возможности управленческого и налогового информационно-учетного обеспечения оценки добавленной стоимости продукции сельского хозяйства.....	80
Бархатов А.П., Янченко Ю.М. Развитие взаимосвязи управленческого учета и технологии трансформации российской отчетности в формат МСФО.....	90
Попова Л.В. Информационные потоки учетно-налоговой системы.....	98

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Золочевская Е.Ю. Теоретические основы налогового анализа и планирования на микроуровне.....	105
Поздняев А.С. Теоретические основы существования систем налогообложения в России и за рубежом.....	112
Писарева А.С. Социально-экономическая эффективность налогового планирования и налогообложения.....	118
Коростелкина И.А. Модель прогнозирования налогового бремени с помощью статистических методов.....	123
Варакса Н.Г. Методы налогового стимулирования в сельском хозяйстве.....	128
Васильева М.В. Методология налогового прогнозирования в рыночной экономике на макроуровне.....	135

Научное развитие экономики и управления предприятием

Фёдоров П.П. Совершенствование механизма разработки и принятия государственной целевой программы повышения эффективности малого предпринимательства в приднестровской молдавской республике.....	143
--	-----

Редакционный совет:

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

Редколлегия:

Главный редактор:
Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:
Маслов Б.Г., д-р. экон. наук, доц.
Коростелкина И.А., канд. экон.
наук, доц.
Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.
Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.
Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.
Васильева М.В., канд. экон. наук,
доц.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г.

Адрес редакции:

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

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

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

Подписной индекс 29503

по объединенному каталогу «Пресса
России»

© ОрелГТУ, 2010

Contents

Science of social management and social development

<i>Polandova L.I., Vorob'eva, N.E. Commercial designation in Part IV of the Civil Code of the Russian Federation</i>	3
<i>Sidikov B.K. The prospect of the development of energy resources in the Kyrgyz Republic</i>	7
<i>Kozlovskaya N.S. Reproduction of social capital</i>	18
<i>Parfenov A.S. Socio-economic forecasting and maternal capital</i>	21
<i>Valiullin V.R. Tolerance as a factor in solving international problems</i>	27

Scientific tendencies of development of investments and innovations

<i>Basangov Y.M. The overall evaluation model of investment attractiveness in the context of the effect of financial leverage now</i>	33
<i>Sapunova N.S. Taxation in innovative modernization of the economy</i>	39
<i>Klimov D.V. Analysis of the level of economic development in the need to shift to innovative way of development</i>	45

Scientific area of use of registration-analytical systems

<i>Antonov D.I. Principles of strategic management accounting. Stages of market share growth, maturity and aging</i>	50
<i>Ivanova V.G. The theoretical relationship of accounting information in management accounting system</i>	59
<i>Sigidov Y.I., Ribyantseva M.S. Management reporting: the theoretical consideration and methods of it's formation</i>	64
<i>Gudkov A.A. The concept of financial and managerial accounting and information system of state support for agriculture</i>	73
<i>Savkina E.S. Analytical capabilities of management and tax information and registration maintenance estimates of value added agricultural products</i>	80
<i>Barkhatov A.P., Yanchenko Y.M. The development of the relationship of management accounting and technology transformation of the Russian statements in IFRS format</i>	90
<i>Popova L.V. Information flows accounting and tax system</i>	98

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

<i>Zolochevskaya E.Y. Theoretical Foundations of tax analysis and planning at the micro level</i>	105
<i>Pozdnyaev A.S. The theoretical basis for the existence of systems of taxation in Russia and abroad</i>	112
<i>Pisareva A.S. Socio-economic efficiency of tax planning and tax</i>	118
<i>Korostelkina I.A. Model prediction of the tax burden by using statistical methods</i>	123
<i>Varaksa N.G. Methods of tax incentives in agriculture</i>	128
<i>Vasil'eva M.V. The methodology of tax forecasting in a market economy at the macro level</i>	135

Scientific development of economy and operation of business

<i>Fedorov P.P. Improving the creation and acceptance mechanism of the state purpose-oriented program, which increase the efficiency of micro-entrepreneurship, in pridnestrovian moldavian republic</i>	143
--	-----

Editorial council:

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

Prof., president

Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech.,*

Prof., vice-president

Borzenkov M.I., *Candidate Sc.*

Tech., Assistant Prof.

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

Prof.

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

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

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

Prof.

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

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

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

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

Editorial Committee:

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

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

Prof.

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

Assistant Prof.

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

Assistant Prof.

Associate Editors:

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

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

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

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

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

Assistant Prof.

Responsible for edition:

Dedkova E.G.

Address:

302020 Orel,

Naugorskoye Chaussee, 40

(4862) 41-98-60

www.ostu.ru

E-mail: ecgum@ostu.ru

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

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

© OSTU, 201010

Journal is included into the list of the leading peer-reviewed scientific journals and publications identified by Higher Examination Board for the publication of major scientific results of dissertations for the degree of doctor and candidate of sciences.

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 658.5; 658.012.2

Л.И. ПОЛАНДОВА, Н.Е. ВОРОБЬЕВА

КОММЕРЧЕСКОЕ ОБОЗНАЧЕНИЕ В ЧАСТИ ЧЕТВЕРТОЙ ГРАЖДАНСКОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На основе анализа статей части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) проводится оценка возможностей использования правообладателями в гражданском обороте коммерческого обозначения как средства индивидуализации торговых, промышленных и других предприятий, принадлежащих юридическим лицам (в том числе некоммерческим организациям) и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим предпринимательскую деятельность.

***Ключевые слова:** коммерческое обозначение, юридическое лицо, индивидуальный предприниматель.*

On the basis of the analysis of articles in Part IV of the Civil Code of the Russian Federation the estimate of possibilities of the commercial designation use by holders of right in a civil circulation as the means for the individualization of mercantile business, industrial enterprises and other works belonging to juridical persons (including nonprofit organizations) and independent businessmen realizing business activities is carried out

***Key words:** commercial designation, the legal body, the individual businessman.*

В части четвертой Гражданского кодекса РФ [1], вступившей в действие 1 января 2008 года и отражающей все основные современные отношения в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации, законодатель уточнил перечень охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. В упомянутый перечень включены следующие средства индивидуализации: фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения.

Следует отметить, что в части четвертой ГК РФ круг охраняемых законом средств индивидуализации не изменился. Все они, включая и коммерческие обозначения, признавались законом и раньше (ст. 1027, 1032, 1037, 1039 части второй ГК РФ). Однако сущность коммерческого обозначения понималась и в теории, и на практике по-разному.

Любые попытки провести анализ коммерческого обозначения как интеллектуальной собственности и его применения в хозяйственном обороте невозможны без сравнения коммерческого обозначения с конкурирующими средствами индивидуализации: товарным знаком, знаком обслуживания и фирменным наименованием.

Дадим краткую характеристику названным средствам индивидуализации.

Товарный знак индивидуализирует товары юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. На товарный знак признается исключительное право, удостоверяемое свидетельством, после внесения данных о товарном знаке в Государственный реестр.

Знак обслуживания индивидуализирует работы и услуги, соответственно выполняемые и оказываемые юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Знак обслуживания регистрируется и применяется по правилам о товарных знаках.

Фирменное наименование индивидуализирует юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией. На фирменное наименование признается исключительное право после включения организации в единый государственный реестр юридических лиц при государственной регистрации юридического лица, в соответствии с учредительными документами организации.

Коммерческое обозначение индивидуализирует торговые, промышленные и другие предприятия, принадлежащие юридическим лицам (в том числе некоммерческим организациям) и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим предпринимательскую деятельность. На коммерческое обозначение признается исключительное право при наличии признаков различительности и известности. Коммерческое обозначение не является фирменным наименованием и не подлежит обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц.

Коммерческим обозначениям в главе 76, части четвертой ГК РФ законодатель отвел 4 статьи (ст. 1538-1541). Из положений ст. 1538 следует, что юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность (в том числе некоммерческие организации), а также индивидуальные предприниматели могут использовать для индивидуализации принадлежащих им торговых, промышленных и других предприятий коммерческие обозначения, не являющиеся фирменными наименованиями и не подлежащие обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц. Таким образом, коммерческое обозначение является средством индивидуализации объекта права, т.е. промышленного, торгового или иного предприятия как имущественного комплекса. Конечно, через коммерческое обозначение косвенно индивидуализируются субъект права - владелец предприятия и реализуемые им товары, работы и услуги, так как способы использования коммерческого обозначения в основном совпадают со способами использования фирменных наименований и товарных знаков (в рекламе, объявлениях, на товарах, на упаковке, на документации, на вывесках, баннерах и т.д.). В СССР, а затем в России коммерческое обозначение как интеллектуальная собственность не получило широкого применения и до сих пор вызывает неоднозначные оценки и трактовку. Понятие коммерческого обозначения нигде не раскрыто, это порождает разнообразные толкования его содержания.

В законодательстве и судебной практике государств с развитой системой охраны интеллектуальной собственности коммерческое обозначение имеет вторичное значение в сравнении с фирменным наименованием. В.И. Еременко приводит следующие названия: «вывеска» (Испания, Италия, Португалия, Франция), «вторичный символ» (Швеция, Финляндия), «вымышленное или неофициальное наименование» (США) [2].

По общему правилу во многих государствах коммерческие обозначения не подлежат специальной регистрации, право на них не признается исключительным, сфера действия коммерческих обозначений ограничена местом нахождения предприятия.

В соответствии с российским законодательством фирменное наименование включает основную часть (указание на организационно-правовую форму) и специальную (отличительную). Коммерческие обозначения и фирменные наименования являются близкими по содержанию и по форме средствами индивидуализации. Практика подтверждает, что часто в качестве коммерческого обозначения используется специальная (отличительная) часть фирменного наименования. Как было уже сказано, ГК РФ не раскрывает понятие «коммерческое обозначение». Но из смысла ст. 1538-1539 следует, что речь идет о словесном обозначении.

Изложены требования к коммерческому обозначению. Оно должно:

- обладать достаточными различительными признаками;
- быть известным в пределах определенной территории благодаря его использованию правообладателем для индивидуализации своего предприятия.

Оба отличительных признака носят оценочный характер, и в случае спора их наличие должно устанавливаться судом или иным компетентным органом.

Коммерческое обозначение может использоваться правообладателем для индивидуализации одного или нескольких предприятий. Но для индивидуализации одного предприятия не могут одновременно использоваться два и более коммерческих обозначения (ст. 1538 ГК РФ).

В отличие от фирменного наименования и товарного знака, коммерческое обозначение не подлежит включению в единый реестр юридических лиц и в базу данных зарегистрированных товарных знаков. Это означает, что исключительное право на

интеллектуальную собственность – коммерческое обозначение - возникает в явочном порядке.

Следует отметить особое указание Роспатента на отсутствие государственной регистрации коммерческих обозначений (см. Информационное письмо Роспатента от 30.01.2009 №10/37-68/23 О регистрации коммерческих обозначений), опубликованное в связи с появлением в сети Интернет сайта – <http://www.reestrko.ru/>, содержащего предложение патентного поверенного Российской Федерации А.Д. Кудакова о регистрации коммерческих обозначений в «реестре российских коммерческих обозначений» на основе возмездной услуги. В указанном Информационном письме Роспатент отмечает необоснованность данного предложения в связи с тем, что полномочия в сфере интеллектуальной собственности возложены на Федеральную службу по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

Одним из условий признания исключительного права на коммерческое обозначение является нахождение предприятия на территории Российской Федерации (ст. 1540 ГК РФ). Следовательно, коммерческие обозначения предприятий, находящихся за границей, на территории России не охраняются. Правообладатель обязан использовать коммерческое обозначение непрерывно в течение года, иначе он может лишиться права на его использование (п.2 ст. 1540 ГК РФ).

Право на коммерческое обозначение может перейти к другим лицам, по общему правилу, лишь в составе предприятия, для индивидуализации которого оно используется. Правообладатель может также предоставить право на использование коммерческого обозначения на основании договоров аренды предприятия и коммерческой концессии (п.4 ст. 1539 ГК РФ). Анализируя статьи главы 76 ГК РФ, посвященные конкурирующим средствам индивидуализации: коммерческим обозначениям, товарным знакам и фирменным наименованиям, можно сделать следующие выводы.

1. По сути, коммерческие обозначения представляют собой словесные обозначения, коими являются и словесные товарные знаки. Однако, в сравнении с довольно дорогостоящей и длительной процедурой регистрации товарного знака в Роспатенте, исключительное право на коммерческое обозначение возникает без специальной регистрации, просто при условии приобретения коммерческим обозначением определенной известности и различительной способности. Возникает вопрос: «Зачем платить больше?».

2. Ответом на поставленный вопрос может быть следующее объяснение. Установив в качестве основания возникновения исключительного права на коммерческое обозначение условие приобретения коммерческим обозначением определенной известности, законодатель не обозначил никаких четких критериев относительно этого условия. Следует предположить, что именно установление факта возникновения исключительного права на практике будет вызывать большие трудности.

При рассмотрении споров в судах наличие правоудостоверяющих документов на объект интеллектуальной собственности является в значительной степени определяющим. Свидетельство на зарегистрированный товарный знак является таким документом – охранной грамотой. Наличие исключительного права на коммерческое обозначение еще надо доказать.

4. Существует еще одна проблема. Отсутствие официальной регистрации коммерческих обозначений не оставляет возможности заявителям обозначений на регистрацию товарных знаков проверить наличие коммерческих обозначений тождественных и сходных до степени смешения (требование п.8 ст.1483 ГК РФ). В этом случае возможна регистрация товарных знаков с дальнейшими негативными последствиями и многочисленными спорами в судах. Как утверждают специалисты, Кодекс узаконил ошибочную регистрацию товарных знаков.

5. Законом предусмотрена защита исключительных прав на различные средства индивидуализации: товарный знак, знак обслуживания, фирменное наименование, коммерческое обозначение. Для дальнейшего анализа этого положения приведем полностью п.6. ст. 1252 ГК РФ:

«Если различные средства индивидуализации (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение) оказываются тождественными или сходными до степени смешения, и в результате такого тождества или сходства могут быть введены в

заблуждение потребители и (или) контрагенты, преимущество имеет средство индивидуализации, исключительное право на которое возникло ранее. Владелец такого исключительного права может в порядке, установленном настоящим Кодексом, требовать признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку (знаку обслуживания) либо полного или частичного запрета на использование фирменного наименования или коммерческого обозначения.

Для целей настоящего пункта под частичным запретом на использование понимается:

- в отношении фирменного наименования – запрет на его использование в определенных видах деятельности;

- в отношении коммерческого обозначения – запрет на его использование в пределах определенной территории и (или) в определенных видах деятельности».

Отсутствие официальной регистрации коммерческого обозначения, а, следовательно, и механизма проверки тождества и сходства обозначений, делает исключительные правомочия на это средство индивидуализации сомнительными.

В целом, российское законодательство о средствах индивидуализации предоставляет предприятиям возможность защищать свои интересы в части охраны интеллектуальной собственности – фирменных наименований, товарных знаков и коммерческих обозначений.

Наличие определенных пробелов в законодательстве, отсутствие достаточной правоприменительной практики рассмотрения споров по указанным объектам в судах позволяют дать следующие рекомендации.

При наличии у предприятия словесного обозначения, имеющего достаточную известность в пределах определенной территории, не зарегистрированного в качестве товарного знака, не нарушающего принадлежащие другим лицам ранее зарегистрированные фирменные наименования и товарные знаки, его можно квалифицировать как коммерческое обозначение и использовать в дальнейшем в соответствии с требованиями законодательства.

При принятии решения о создании для предприятия нового коммерческого обозначения следует принимать во внимание все негативные последствия, о которых было сказано в тексте статьи. В этом случае, следует пойти по пути разработки и регистрации в патентном ведомстве обозначения в качестве товарного знака.

Для крупных предприятий и фирм, активно работающих или планирующих выход со своей продукцией на зарубежные рынки, этот путь наиболее предпочтителен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая: федер. закон №230-ФЗ: [принят Гос. Думой 24 нояб. 2006 г.: по состоянию на 8 нояб. 2008 г.] [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=71840>

2. Еременко, В.И. Об интеллектуальной собственности в Гражданском кодексе РФ [Текст] / В.И. Еременко // Законодательство и экономика. – 2002. - №5. – СПС «КонсультантПлюс».

Поландова Лидия Ивановна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, д. 29
Начальник управления научно-исследовательских работ
Кандидат экономических наук
Тел. (4862) 41-32-95
E-mail: lidiapolandova@yandex.ru

Воробьева Наталья Евгеньевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, д. 29,
Начальник отдела информационного обеспечения научно-исследовательской деятельности
Тел. (4862) 41-32-95
E-mail: nata@ostu.ru

Б.К. СЫДЫКОВ

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В статье автором представлены основные цели и перспективные направления развития топливно-энергетических ресурсов Кыргызской Республики.

Ключевые слова: топливно-энергетические ресурсы, электроэнергетика, угольная промышленность.

In article the author presents main objectives perspective directions of development of fuel and energy resources of the Kirghiz Republic.

Key words: fuel and energy resources, electric power industry, the coal industry.

Кыргызская Республика обладает достаточными запасами топливно-энергетических ресурсов. Однако потенциальные возможности топливно-энергетического комплекса (далее ТЭК) реализуются в недостаточной мере, и отрасль испытывает определенные финансово-экономические трудности. Зависимость республики от импорта энергоносителей, доля которого составляет около 50% от общего энергопотребления, оказывает отрицательное влияние на состояние топливно-энергетических ресурсов и других отраслей экономики.

В целях повышения эффективности топливно-энергетических ресурсов (далее ТЭР), технического перевооружения и развития энергетической отрасли Правительством Кыргызской Республики необходимо принять решение и определить стратегии развития топливно-энергетических ресурсов.

Главным приоритетом энергетической стратегии Кыргызской Республики является рациональное и эффективное использование природных топливно-энергетических ресурсов, имеющегося технического, научного и кадрового потенциала топливно-энергетического комплекса (ТЭК) для обеспечения энергетической безопасности страны, устойчивого развития экономики и повышения качества жизни населения.

Основными целями развития электроэнергетики являются:

- формирование структуры и развитие генерирующих мощностей и передающих магистральных электрических сетей, гарантирующих энергетическую безопасность и самообеспеченность Кыргызской Республики энергоресурсами;
- обеспечение надежного снабжения электрической и тепловой энергией внутренних потребностей экономики и населения страны;
- завершение реформирования электроэнергетического сектора (далее ЭЭС) как полноценного элемента рыночной экономики в соответствии с новыми положениями энергетической политики, с принятием необходимых законодательных и нормативных правовых актов, направленных на регулирование происходящих в секторе процессов;
- доведение до уровня, приближающегося к мировым показателям, основных показателей эффективности производства, передачи и распределения электрической и тепловой энергии, вредного воздействия на окружающую среду;
- модернизация и наращивание производственного потенциала ЭЭС и повышение его эффективности на основе использования новых технологий, внедрения автоматизированных систем управления и оптимального регулирования графиков нагрузки;
- создание комплексов генерирующих мощностей и передающих линий электропередачи на базе использования гидроэнергетических ресурсов и угольных месторождений страны, ориентированных, преимущественно, на экспорт электроэнергии и электроснабжение крупных энергоемких производств, способствующих повышению эффективности отрасли и устойчивому развитию экономики Кыргызской Республики;

- активное участие в процессах межгосударственной интеграции в области электроэнергетики в рамках ЕврАзЭС и на двусторонней основе, в подготовке и создании единого конкурентного рынка электрической энергии и мощности.

Темпы реализации стратегических целей и решение связанных с этим задач в ЭЭС определяются развитием экономики страны в целом, имеющимися инвестиционными возможностями, эффективностью преодоления диспропорций в секторе, сложившихся до 2005 года, и относительно высокими инерционностью и капиталоемкостью процессов в энергетике.

На первом этапе (ориентировочно, 2009-2010 годы) будет осуществлено углубление структурных реформ, и укрепление рыночных начал в финансово-хозяйственной деятельности, формирующих фундамент устойчивого развития сектора. Этот период будет характеризоваться проведением сбалансированной ценовой и тарифной политики на энергоносители, ограниченными инвестиционными возможностями, необходимостью использования существующего производственного, технологического и кадрового потенциала и относительно невысокими темпами структурной перестройки и роста показателей эффективности. В течение этого периода, в основном, должны быть решены проблемы привлечения инвестиций и управленческих «ноу-хау» в распределительных энергокомпаниях за счет участия частного капитала.

В последующие годы (с 2011 года по 2025 год), по завершении структурных и рыночных реформ в акционерных энергокомпаниях, появится возможность формирования инвестиционного потенциала, который будет направляться на техническое перевооружение производства и реконструкции, а также на развитие сектора.

Кардинальное изменение темпов роста производственной базы ЭЭС будет связано с приходом крупных внешних инвесторов и может происходить как на первом этапе, так и в последующие годы.

Первостепенными задачами в ЭЭС экономики на 2009-2010 годы являются:

- проведение реформы системы управления энергетическим сектором, создание необходимых институциональных рамок и нормативной правовой базы, завершение структурной реформы сектора;

- разработка и проведение сбалансированной и стимулирующей рост реального сектора экономики тарифной политики, обеспечивающей покрытие фактических затрат энергетических компаний на производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии и исключающей перекрестное субсидирование потребителей; разработка и осуществление практических мер по сокращению потерь и хищений энергии;

- улучшение финансового состояния и корпоративного управления субъектов энергетического сектора, усиление коммерческой и финансовой дисциплины в секторе и достижение рентабельности субъектов отрасли; укрепление финансового положения в ЭЭС путем ежегодного снижения квазифискального дефицита в энергетике на 1,3% от ВВП;

- кардинальное улучшение менеджмента и технического оснащения систем коммерческого учета с переходом к созданию АСКУЭ;

- завершение строительства Камбаратинской ГЭС-2 с выделением запланированных до конца 2009 года бюджетных ассигнований в объеме 3,5 млрд. сомов;

- создание полноценного внутреннего энергетического рынка с обеспечением конкурентной среды в области выработки и продажи электроэнергии путем строительства малых ГЭС и других альтернативных источников;

- принятие мер по сохранению конкурентного преимущества Кыргызстана на региональном экспортном рынке электроэнергии и развитию экспортного потенциала на основе внедрения открытого регионального энергетического рынка;

- разработка научно-технических основ развития отрасли и создание базы данных технико-экономического обоснования (далее - ТЭО) перспективных объектов электроэнергетики;

- совершенствование условий привлечения частных инвестиций в развитие сектора.

Основой реализации этих задач следует считать увеличение выработки электроэнергии путем реабилитации существующих генерирующих мощностей, в первую очередь, реконструкцию Бишкекской ТЭЦ-1, Уч-Курганской ГЭС и Ат-Башинской ГЭС, с привлечением инвестиций в объеме 3,08 млрд. сомов или 75 млн. долл. США. Предстоит освоение гидроэнергетического потенциала реки Нарын путем строительства в 2008-2012 годы Камбаратинской ГЭС-2 установленной мощностью 360 МВт, с пуском первого агрегата к концу 2009 года, в 2012-2020 годы Камбаратинской ГЭС-1 - 1900 МВт, в 2010-2020 годы - станций Верхне-Нарынского каскада ГЭС, а также увеличения роста мощности и производства электроэнергии на Бишкекской ТЭЦ. Намечаемые объекты, предполагаемые сроки ввода мощностей и выработка электроэнергии приведены в таблицах 1 и 2. Кроме того, в прогнозный период будут сооружаться объекты малой гидроэнергетики, выработка которых возрастет с 85 до 1,6 млрд. кВтч.

При благоприятных инвестиционных условиях возможно строительство Сары-Джаских ГЭС суммарной установленной мощностью 1200 МВт, к 2020-2025 годам. Альтернативными вариантами для усиления базовой мощности энергосистемы являются строительство Бишкекской ТЭЦ-2 мощностью 400 МВт и сооружение Кара-Кечинской тепловой электростанции мощностью 1200 МВт (далее - ТЭС) на угольном месторождении «Кара-Кече».

Выдача мощности и энергии в перспективе требует соответствующего развития магистральных электрических сетей 220-500 кВ за счет решения проблем усиления связи 500 кВ Юг-Север энергосистемы страны. Для увеличения передачи электроэнергии на север республики необходимо создание нового питающего центра 500 кВ подстанции 500/220 кВ «Кемин» с ЛЭП 500 кВ Юг-Север, позволяющих в будущем выполнить присоединение и выдачу мощности Камбаратинских ГЭС. Для развития магистральных электрических сетей юга республики и снятия энергозависимости от соседних стран намечается строительство подстанции 500/220 кВ «Датка». Со строительством подстанции «Датка» предполагается реконструкция сетей 220 кВ общей протяженностью 360 км. В 2008-2010 годы намечается завершение проекта «Улучшение электроснабжения Баткенской области» (строительство ВЛ-110 кВ «Айгульташ – Самат»). Кроме того, необходимо строительство ЛЭП-500 кВ «Датка – Худжанд» (Таджикистан) для экспорта электроэнергии в энергосистемы стран Южной Азии.

Таблица 1 - Прогноз ввода в действие генерирующих источников на период до 2025 года

Наименование	Устан. Мощн. МВт	Сроки строительства (годы)	2009год	2015год	2020год	2025год
Камбаратинские ГЭС №1, №2	1900	2013-2023			475	1425
	360	2007-2011	120	240		
Верхне-Нарынские ГЭС №1,2,3	180	2012-2020			180	
Ак-Булунская	200	2016-2024				200
Сары-Джаская ГЭС	1200	2012-2025				
Кара-Кечинская ГЭС	1200	2016-2015				
Всего:			120	240	655	1625

Выдача мощности и энергии в перспективе требует соответствующего развития магистральных электрических сетей 220-500 кВ за счет решения проблем усиления связи 500 кВ Юг-Север энергосистемы страны.

Для увеличения передачи электроэнергии на север республики необходимо создание нового питающего центра 500 кВ подстанции 500/220 кВ «Кемин» с ЛЭП 500 кВ Юг-Север, позволяющих в будущем выполнить присоединение и выдачу мощности Камбаратинских ГЭС. Для развития магистральных электрических сетей юга республики и снятия энергозависимости от соседних стран намечается строительство подстанции 500/220 кВ «Датка».

Со строительством подстанции «Датка» предполагается реконструкция сетей 220 кВ общей протяженностью 360 км. В 2008-2010 годы намечается завершение проекта «Улучшение электроснабжения Баткенской области» (строительство ВЛ-110 кВ «Айгульташ – Самат»). Кроме того, необходимо строительство ЛЭП-500 кВ «Датка – Худжанд» (Таджикистан) для экспорта электроэнергии в энергосистемы стран Южной Азии.

Таблица 2 - Прогноз производства электроэнергии в Кыргызской Республике действующими и перспективными электростанциями на период до 2025 года (млрд. кВтч)

Наименование	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.
Нижне-Нарынский каскад ГЭС	13,557	13,88	13,642	12,294	14,547	14,547	14,547
ТЭЦ	1,164	1,367	0,890	1,077	2,350	2,350	2,350
Малые ГЭС		0,0846	0,0846	0,18	0,78	1,1	1,6
НВиЭ		0,015	0,015	0,02	0,025	0,03	0,045
Камбаратинские ГЭС №1,						1,2	5,6
, №2				0,7	1,1	1,1	1,1
Верхне-Нарынские ГЭС №1,2,3						0,75	0,75
Ак-Булунская							0,75
Всего Произведено электроэнергии	14,721	15,347	14,632	14,271	18,60	21,075	26,742

Доставка энергии до потребителя предполагает реконструкцию существующих и строительство новых распределительных сетей, для чего необходимо, в первую очередь, обеспечить выход из сложившейся критической финансово-экономической ситуации в связи с неплатежами и хищениями электроэнергии. Это требует незамедлительных мер, направленных на ускоренное оздоровление распределительных компаний, посредством полномасштабной реструктуризации и приватизации, с привлечением частного сектора и инвестиций, которые, в конечном счете, должны привести к повышению уровня управленческого потенциала и эффективности их деятельности.

Прогнозные оценки на 2008-2010 годы и до 2025 года (таблица 3) показывают, что намечаемая стратегия развития электроэнергетики сможет обеспечить покрытие перспективного роста потребления энергии отраслями экономики, соответствующего программе стратегического развития страны, и позволит увеличить экспортный потенциал отрасли к 2025 году в объеме 4,2 млрд. кВтч.

Таблица 3 - Потребление топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) внутри республики: отчет 2001-2005 годов*, прогноз на 2006-2010 годы** и до 2025 года

Виды топлива	Единица измерения	2001	2005	2008	2010	2015	2020	2025
Электроэнергия	Млн.кВт.ч	6780	7095	7185	10104	13074	15280	18030
Природный газ	Млн.куб.м	675,5	626,9	666,0	700,0	710,0	730,0	750,0
Уголь	Тыс.тонн	1123	1254,2	1208,5	1770	2060	2190	2405
Нефть	Тыс.тонн	75,5	80,2	80,0	99,0	99,6	105,6	112,0
Мазут	Тыс.тонн	77,0	56,6	60,8	68,0	70,0	80,0	90,0
Автомобильный Бензин	Тыс.тонн	194,0	271,0	322,0	350,0	360,0	380,0	680,0

* Нацстатком Кыргызской Республики, ТЭБ Кыргызской Республики 1990-2001 годы и ТЭБ (1999 год, 2001 год, 2005 года)

** Прогноз роста потребления нефтепродуктов, обусловленный развитием транспорта Кыргызской Республики

В связи с реальной возможностью наращивания экспортного потенциала электроэнергетики страны и наметившейся перспективой реализации инвестиционного проекта по импорту в Афганистан и Пакистан электроэнергии из Таджикистана и Кыргызской Республики, ОАО «Электрические станции» и ОАО «НЭС Кыргызстана», необходимо принять конкретные меры по участию в этом проекте.

Потребность в угле отраслей экономики и населения республики предполагается покрыть за счет увеличения добычи в 2010 году - до 460 тыс. т., с последующим ростом к 2025 году до 1700 тыс. т. В случае ввода Кара-Кечинской ТЭС, добыча угля к 2025 году возрастет до 3 млн. т.

Основными целями реформирования угольной промышленности являются:

- формирование конкурентоспособных угольных компаний, обеспечивающих самофинсирование в длительной перспективе;
- создание конкурентного угольного рынка;
- улучшение условий труда и безопасности работы в угольной промышленности;
- социально-экономическое и экологическое оздоровление угледобывающих регионов.

Для дальнейшего развития отрасли существуют следующие предпосылки:

- значительные промышленные запасы угля;
- наличие подготовленной базы для разработки месторождений;
- производственный персонал;
- увеличение выработки энергии на тепловых электрических станциях с использованием угля месторождения «Кара-Кече»;
- более широкое использование угля для производственных нужд, коммунальных потребителей и населения.

Рост объемов добычи угля предполагается осуществлять за счет поддержания и увеличения на 30% уровней его добычи на существующих угольных предприятиях бурогоугольного месторождения «Кара-Кече», шахтах «Беш-Бурхан», «Жергалан», «Сулукта» и «Таш-Кумыр».

В долгосрочной перспективе расширение мощности разреза «Кара-Кече» до проектного уровня от 1500 до 3000 тыс. т. угля в год, даст возможность обеспечить топливоснабжение намечаемого строительства Кара-Кечинской ТЭС, тем самым обеспечить север республики базовой электроэнергией, снять часть электрической нагрузки с ТЭЦ города Бишкек и ограничить импорт дорогостоящего газа и угля. Осуществление этих работ возможно с привлечением иностранных инвестиций.

Кара-Кечинскую ТЭС мощностью 1200 МВт планируется строить в Джумгалском районе Нарынской области, вблизи угледобывающих предприятий, разрабатывающих Кавакский бурогоугольный бассейн.

Детально разведанные запасы угля по Кавакскому бассейну составляют 279,3 млн. т., в том числе месторождение «Кара-Кече» для открытых горных работ - 192,5 млн. т.

Обеспечение Кара-Кечинской ТЭС потребует добычи не менее 2,5 млн. т. угля в год. Вопросы размещения отвалов пустых пород, строительства карьерных дорог и водоселевых сооружений, проведение рекультивационных и природоохранных мер будут решаться в рамках Программы развития угольной промышленности на период до 2015 года. Параллельно прорабатывается вопрос создания единого угледобывающего предприятия на базе существующих угольных предприятий, разрабатывающих в настоящее время месторождение «Кара-Кече». Учитывая, что угледобывающие предприятия должны поставлять уголь населению, промышленным предприятиям и организациям Нарынской, Иссык-Кульской, Таласской и Чуйской областей, общий объем добычи должен быть не менее 3 млн. т. угля в год.

Планируется, в первую очередь, увеличить добычу угля на действующих угледобывающих предприятиях с последующим вовлечением в разработку других месторождений, после проведения на них детальной разведки.

На момент выхода Кара-Кечинской ТЭС на полную производственную мощность распределение объемов добычи угля будет выглядеть следующим образом: месторождение «Кара-Кече» - 2 млн. т., месторождение «Мин-Куш» - 900 тыс. т., прочие месторождения 300 тыс. т.

Потребность в горношахтном оборудовании для угольных разрезов Кавакского бурогоугольного бассейна для обеспечения объема добычи 3 млн. т. в год составляет 3,22 млрд. сомов (78,420 млн. долл. США).

В целях увеличения объемов добычи угля на Кавакском месторождении необходимо выполнить работы по реконструкции существующих грунтовых автодорог, мостов на участках «Дыйкан-Кара-Кече» протяженностью 39 км, с.Арал до п.Мин-Куш протяженностью 35 км, а также участки технологических подъездных дорог от поселков до участков открытых работ. Ориентировочная стоимость работ - 139,43 млн. сомов (3,4 млн. долл. США).

В долгосрочной перспективе обеспечение дальнейшего роста добычи нефти и газа возможно только за счет разведки новых месторождений на перспективных площадях, прогнозные запасы которых оцениваются в Ферганской долине в 109 млн. тонн условного топлива (далее - т.у.т), в Алайской долине - 50 млн. т.у.т., в Нарынской впадине - 75 млн. т.у.т., в Иссык-Кульской впадине - 25 млн. т.у.т., в Восточно-Чуйской впадине - 30 млн. т.у.т. На период до 2010 года предусмотрено бурение новых эксплуатационных скважин с выполнением глубокого бурения.

Для увеличения добычи нефти и газа до планируемых объемов потребуется 868,7 млн. сомов. Выполнение этих работ предусмотрено с привлечением иностранных инвестиций, при этом, за счет собственных средств АО «Кыргызнефтегаз» намерено ежегодно выделять до 120 млн. сомов.

Суммарное потребление нефтепродуктов за 1991-2006 годы сократилось в 2,2 раза, с 2778 тыс. т. до 1156 тыс. т., природного газа за этот период - с 2,08 млрд. куб. м. до 648 млн. куб. м., или более чем в 3 раза. В целом, самообеспеченность республики нефтепродуктами и природным газом составляет менее 5% и полностью зависит от внешних поставок нефтепродуктов, природного газа.

В нефтеперерабатывающей отрасли фактически работает одно предприятие - СП «Кыргыз Петролеум Компани» (НПЗ), которое в основном перерабатывает кыргызскую нефть, добываемую АО «Кыргызнефтегаз», с объемом поставок, не обеспечивающим производственные мощности завода.

За последние три года произведено 84 тыс. т. бензина, 76,1 тыс. т. дизельного топлива и 122,8 тыс. т. мазута, со средним ежегодным снижением производства бензина на 4% и мазута - на 3%. Более стабильным остается производство дизельного топлива.

Для стабильного производства нефтепродуктов, обеспечивающих потребности рынка Кыргызской Республики, используются импортное сырье и компоненты, ввоз которых связан с высокими ставками акцизов на нефть, газоконденсат и бензин. Это делает производство нефтепродуктов в Кыргызской Республике проблематичным и неконкурентоспособным по качеству и цене. В связи с этим, для геологического изучения недр на нефтегазоперспективных площадях Кыргызской Республики 14 мая 2007 года 2007 года подписано Соглашение «Об общих принципах проведения геологического изучения недр на нефтегазоперспективных площадях Кыргызской Республики» между Правительством Кыргызской Республики и ОАО «Газпром» (Российская Федерация).

В настоящее время по поручению закрытого акционерного общества (далее - ЗАО) «Зарубежнефтегаз» (уполномоченный представитель в Кыргызской Республике ОАО «Газпром») общество с ограниченной ответственностью «Всероссийский научно-исследовательский институт «Газ» подготовило технико-экономическую оценку геологического изучения недр на перспективных площадях по нефти и газу в Кыргызской Республике и поэтапную программу геологоразведочных работ. После изучения представленных обществом с ограниченной ответственностью «Всероссийский научно-исследовательский институт «Газ» материалов Государственным агентством по геологии и минеральным ресурсам при Правительстве Кыргызской Республики выдана лицензия ОАО «Газпром» на проведение геологоразведочных работ на месторождениях «Кугарт» и «Майлису IV».

Структурная политика в нефтегазовой отрасли, в большой степени, будет связана с совершенствованием налоговой политики по регулированию недропользования, привлечением прямых инвестиций в разработку и добычу новых месторождений нефти и газа, загрузкой на полную мощность предприятий по нефтепереработке в республике. В нефтепереработке необходимо обеспечить полную загрузку производства СП «Кыргыз Петролеум Компани» до 500 тыс. т. и реанимацию СП «Восток» с доведением производства продукции на нем до 180 тыс. т. в год.

Стратегия развития газоснабжения будет направлена на создание условий для обеспечения надежного газоснабжения, разгосударствления и приватизации газового хозяйства страны, реконструкции и развития газотранспортных сетей.

Поставку природного газа потребителям Кыргызской Республики в объеме порядка 500 млн. куб. м. в год и оказание услуг по транспортировке казахстанского транзитного природного газа по магистральному газопроводу, расположенному в Чуйской долине, осуществляет ОАО «Кыргызгаз». По газопроводам, проходящим по территории южной части республики, осуществляется транзит природного газа потребителям Ферганской долины Республики Узбекистан. По прямым договорам в Кыргызскую Республику поступает около 300 млн. куб. м. природного газа.

ОАО «Кыргызгаз» является естественным монополистом в осуществлении всего комплекса задач по обеспечению потребителей республики природным и сжиженным газом, эксплуатируя 708,7 км магистральных газопроводов (МГ); 590,8 км газопроводов среднего давления; 1624,3 км газопроводов низкого давления; 13,9 км газопроводов высокого давления; 203 газораспределительных пунктов (ГРП) и 717 шкафных газораспределительных пунктов (ШГРП).

Эксплуатируемая в настоящее время часть магистрального газопровода на севере страны проложена в одно- и двухниточном исполнении диаметром 720 мм. Из-за плохого технического состояния двухниточного участка МГ фактически 112 км газопровода эксплуатируются в однониточном исполнении. В соответствии с требованиями эксплуатации, предусматривающими обязательное двухниточное исполнение магистральных газопроводов, необходимо завершить прокладку и обустройство второй нитки.

Основные активы ОАО «Кыргызгаз» эксплуатируются в течение 30-35 лет и предельно изношены (более, чем на 70%). Анализ состояния газопроводов и характер их повреждения показывают, что основная часть их не подлежит восстановлению и требует

замены. Низкое техническое состояние газопроводов приводит к потерям природного газа, которые ежегодно составляют порядка 14-15% от объема поступлений в республику.

Финансово-экономическое состояние ОАО «Кыргызгаз» характеризуется большими объемами дебиторской задолженности перед поставщиками природного газа, (Узбекистан, Казахстан) и одновременно, с кредиторской задолженности со стороны ОАО «Электрические станции», бюджетных организаций и населения. Из-за этого отсутствуют средства для восстановления полноценного функционирования магистрального газопровода, распределительных сетей среднего и низкого давления, которые требуют значительных инвестиций. Существующие цены на природный газ и их постоянный рост не дают возможности в полной мере реализовать мероприятия по ремонту и восстановлению. Необходимый объем инвестиций в модернизацию и ремонтно-восстановительные работы, а также полную замену оборудования составляет 24,4 млрд. сомов (595 млн. долл. США).

В целях организации коммерческого учета потребленного газа осуществляется установка газовых счетчиков. В первую очередь газовыми счетчиками оснащаются категории потребителей с наибольшим потреблением природного газа: это - дома в частном секторе, где отсутствует центральное отопление и горячее водоснабжение, и многоквартирные дома. К настоящему времени газовые счетчики установлены примерно у 80% населения республики.

В целях ускоренного проведения ремонтно-восстановительных работ и модернизации газотранспортной системы, инвестирования средств в создание новых газотранспортных мощностей на территории страны и обеспечения бесперебойного газоснабжения севера республики осуществлена передача в доверительное управление совместному кыргызско-казахстанскому предприятию «КырКазГаз» активов магистрального газопровода Бухарский газоносный район - Ташкент-Бишкек - Алматы (БГР - ТБА), расположенного на территории Кыргызской Республики. Это позволит обеспечить поступление беспроцентных инвестиций в совместное предприятие со стороны АО «КазТрансГаз» для ремонта и модернизации газотранспортных систем в период до 2008 года в объеме 717,68 млн. сомов (17,5 млн. долл. США), с возвратом полученных кредитов в течение 2008-2025 годов.

Параллельно с проектом совместного предприятия с АО «КазТрансГаз» рассматриваются перспективы сотрудничества с ОАО «Газпром», с которым подписано Соглашение «Об общих принципах проведения геологического изучения недр на нефтегазоперспективных площадях Кыргызской Республики» между Правительством Кыргызской Республики и ОАО «Газпром», предусматривающее возможность создания совместного кыргызско-российского предприятия по обеспечению поставки природного, сжиженного газа и нефтепродуктов в Кыргызскую Республику, а также инвестирования денежных средств в сумме 3280,8 млн. сомов (80 млн. долл. США) в АО «Кыргызнефтегаз». Рассматривался вопрос об учредительском вкладе кыргызской стороной в уставной капитал СП в виде госпакета акций АО «Кыргызнефтегаз» или денежных средств в сумме 82,02 млн. сомов (2 млн. долл. США).

Казахстанской стороной осуществляется проработка проекта по вопросам транспортировки туркменского и узбекского газа в объеме до 10 млрд. куб. м. в Китайскую Народную Республику - через Алматы по действующим магистральным газопроводам БГР - ТБА. В случае прохождения газопровода по территории севера республики Кыргызская Республика имеет возможность участвовать в этом проекте, с получением платы за транзит порядка 615,15 млн. сомов (15 млн. долл. США) в год.

Для повышения эффективности функционирования ОАО «Кыргызгаз» необходима разработка и реализация ряда мероприятий:

- создание условий для привлечения максимального объема отечественных и иностранных инвестиций и передовых технологий;

- разработка эффективной тарифной политики с государственной программой защиты малообеспеченных слоев населения вследствие роста цен на энергоносители;
- разработка технико-экономического обоснования строительства газопроводов через территорию Кыргызской Республики; создание стабилизационного фонда технического перевооружения сетей АО «Кыргызгаз».

Завершение сооружения второй нитки магистрального газопровода на участке от ст. Чалдовар до р. Чу позволит обеспечить надежную поставку природного газа потребителям севера республики и южных областей Республики Казахстан, с ежегодным получением доходов от транзита в сумме до 135,34-143,54 млн. сомов (3,3-3,5 млн. долл. США); расширить сеть газоснабжения, увеличив число потребителей природного газа как среди населения, так и среди промышленных потребителей; усовершенствовать систему учета путем постоянного обновления технических приборных средств. Особенно перспективным может стать проект строительства магистрального газопровода через территорию Кыргызской Республики в Китайскую Народную Республику, что обеспечит значительные валютные поступления за транзит газа.

Недостаточно высокий уровень сбора платежей за природный газ и рамочные условия Узбекистана по оплате за природный газ приводят к дефициту средств и ограниченности финансовых возможностей ОАО «Кыргызгаз» для инвестиций в ремонтно-восстановительные работы, а также модернизацию основных производственных средств. В связи с этим, ОАО «Кыргызгаз» подготовило ряд инвестиционных проектов по замене и модернизации магистральных и распределительных газопроводов, оснащению современными приборами учета газораспределительных станций, замерных узлов, газорегуляторных пунктов и населения, приобретению передвижных лабораторий и поверочных установок, а также других приборов, и направило их потенциальным инвесторам. Общая сумма по этим проектам составляет 295,3 млн. сомов (7,2 млн. долл. США).

Высокая зависимость экономики от экспортных поставок газа выдвигает задачу получения собственного газа неуглеводородного происхождения (биогаз) путем широкого внедрения, особенно в сельской местности, биогазовых установок и разработку соответствующей программы.

Теплоснабжение в Кыргызской Республике имеет большое социально-экономическое значение. Любые сбои в обеспечении населения и других потребителей теплом негативным образом воздействуют на экономику страны и усиливают социальную напряженность в обществе.

Прогнозный рост производства тепловой энергии в республике по отношению к 2005 году составит в 2010 году 9-13% и в 2020 году 22-34%. При этом, предусматривается рост реального потребления тепловой энергии в 1,4-1,5 раза за счет сокращения потерь и использования высокого потенциала энергосбережения в этом секторе энергетики.

Для достижения указанных целей необходимо:

- создать систему управления теплоснабжением в регионах с определением организационных и экономических механизмов, обеспечивающих надежное ее функционирование;
- расширить нормативную правовую базу теплоснабжения. При этом, должны быть созданы организационно-правовые и экономические механизмы разработки и реализации новых комплексных генеральных планов электро-, газо- и теплоснабжения городов и населенных пунктов, с учетом оптимальной структуры энергоресурсов, степени централизации теплоснабжения и теплофикации;
- осуществить разработку тарифной политики, обеспечивающей покрытие фактических издержек на выработку тепла и поэтапное внедрение новой системы тарифов на тепловую энергию, с возможным введением дифференцированных тарифов по объемам потребления, времени года, количеству часов использования максимума нагрузок, отдельно

по городам (возможно, и по отдельным источникам), с целью исключения перекрестного субсидирования неэкономичных источников тепла за счет высокорентабельных;

- создать информационно-аналитическую базу данных для определения объемов энергоресурсов, расходуемых на теплоснабжение, с последующей корректировкой направлений развития теплоснабжения в городах, регионах и стране в целом;

- обеспечить повышение энергоэффективности и технической модернизации отрасли.

Выполнение перечисленных задач возможно при успешном проведении следующих мероприятий:

- оптимизация уровня централизации систем теплоснабжения (ТЭЦ, мини-ТЭЦ, центральные и районные котельные) с учетом концентрации спроса, изменений структуры себестоимости тепловой энергии и ее транспортировки, рыночных условий хозяйствования и структуры собственности потребителей энергии;

- совершенствование схем и оборудования систем теплоснабжения (в частности, повсеместный переход на современные предварительно изолированные трубы на теплотрассах);

- повсеместное внедрение систем автоматического и ручного регулирования систем отопления, оснащение их измерительной и регулирующей приборной и арматурной аппаратурой;

- повышение эффективности функционирования энергоисточников и тепловых сетей за счет снижения издержек системы теплоснабжения в целом, привлечения частных инвестиций;

- обеспечение управления спросом на тепловую энергию силами и средствами потребителей (а не поставщиков тепла), для чего потребуется массовое внедрение систем автоматического регулирования на тепловых пунктах у конечных потребителей, с поэтапным переходом на независимые схемы присоединения к сети и внедрением количественного и количественно-качественного регулирования отпуска тепловой энергии, которая может быть поставлена (подана) в сеть от различных источников;

- широкое использование солнечной энергии в системах отопления и горячего водоснабжения;

- развитие рыночных отношений и изменение структуры собственности, что повлияет на структуру производства тепловой энергии в направлении децентрализации и меньшей зависимости от акционерных энергокомпаний.

Развитие теплоснабжения города Бишкек должно осуществляться в соответствии с постановлениями Правительства Кыргызской Республики от 21 ноября 2006 года №805 «О Генеральном плане города Бишкек на период до 2025 года» и от 27 апреля 2004 года №300 «О плане действий по дальнейшей реализации консолидированного кредита Всемирного банка на структурные преобразования (CSAC) в области центрального теплоснабжения Кыргызской Республики».

Развитие малой гидроэнергетики должно осуществляться путем восстановления и строительства малых ГЭС.

Удельные затраты на строительство новых малых ГЭС зависят в значительной мере от месторасположения станции и производителей оборудования и составляют 32,8-61,5 тыс. сомов (800-1500 долл. США).

Себестоимость выработки электроэнергии на восстанавливаемых малых ГЭС может составить 8,1-28,1 тыйын/кВтч, на вновь строящихся малых ГЭС 13,1-13,6 тыйын/кВтч, на малых ГЭС при ирригационных водохранилищах 22-44,9 тыйын/кВтч. По расчетам, срок окупаемости малой ГЭС, имеющей эффективные эксплуатационные показатели, при тарифах на электроэнергию в пределах 41-62 тыйын/кВтч, составляет 7-10 лет, что не привлекает потенциальных инвесторов. Необходимо проведение новой тарифной политики для НВИЭ, позволяющей сократить сроки окупаемости, что увеличит инвестиционную привлекательность малых ГЭС.

Для установления экономически и технически обоснованных масштабов развития малой гидроэнергетики в Кыргызской Республике, необходимо:

1. Принятие Закона Кыргызской Республики «Об использовании возобновляемых источников энергии».
2. Создание Фонда развития НВИЭ и малой гидроэнергетики.
3. Разработка Национальной научно-технической программы использования НВИЭ и развития малой гидроэнергетики, ее государственная поддержка.

Необходимо привлечь к реализации задач развития малой гидроэнергетики местных предприятий-производителей, сохранивших технологические линии, где будут изготавливаться электротехническое оборудование и материалы, комплектующие детали, а также прямые инвестиции и гранты международных финансовых институтов.

Малая гидроэнергетика позволит уменьшить нагрузку на энергосистему, создаст условия для управления процессом производства и распределения электроэнергии, особенно в отдаленных высокогорных и сельских районах, а также обеспечит электроэнергией сельскохозяйственные субъекты и насосные станции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Кыргызской Республики «Об электроэнергетике» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cawater-info.net/library/rus/kyg_energy_3.pdf
2. Закон Кыргызской Республики «Об энергетике» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cawater-info.net/library/rus/kyg_energy_3.pdf
3. Кыргызстан в цифрах. Ежегодный статистический сборник Нацкомстата. 2001-2006,1990-2001,2005. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.stat.kg/rus/catalog.htm>
4. Джаманбаев, А.С. Рациональное использование энергоресурсов Киргизии [Текст] / А.С. Джаманбаев. – Фрунзе. ФПИ, 1989 - 76с.

Сыдыков Бакытбек Кадыралиевич

Управление жилищно-коммунального хозяйства и системы жизнеобеспечения г. Бишкек

г. Бишкек, ул. Байтик Баатыра, 17

Кандидат экономических наук

Тел. (996-312) 51 -16-29; 51-18-61

E-mail: rmamutalieva@gmail.com

Н.С. КОЗЛОВСКАЯ

ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Исследуются особенности воспроизводства и роль социального капитала в экономике.

Ключевые слова: *воспроизводство, социальный капитал, экономика.*

The features of the reproduction and the role of the social capital in the economics are investigated.

Key words: *reproduction, social capital, economics.*

Современная экономическая наука рассматривает социальный капитал в качестве важного резерва ускорения роста экономики и освоения инноваций. Страны, обладающие значительными запасами социального капитала, отличаются высоким уровнем доверия, стабильностью ожиданий, предсказуемостью и прозрачностью отношений между экономическими партнерами, государством и бизнесом, бизнесом и населением. В таких странах высок уровень гарантий прав собственности, существует развитая и стабильная институциональная инфраструктура экономической деятельности. Все это, в свою очередь, обеспечивает благоприятный инвестиционный климат, снижает неопределенность и риски, выступает необходимым элементом инновационной модели поведения экономических агентов. К сожалению, Россию вряд ли можно отнести к странам, располагающим значительными запасами социального капитала. Уровень доверия в российской экономике остается невысоким, риски значительны, гарантии прав собственности недостаточны, хозяйственные институты далеки от совершенства. Перечисленные признаки указывают на ограниченность запасов социального капитала в России, что подтверждается проблемами, с которыми страна сталкивается при переходе на инновационную модель развития.

В отечественных публикациях по экономической тематике понятие социального капитала получило распространение после выхода в свет статьи Дж. Коулмана [1]. В ней сущность социального капитала раскрывается через его противопоставление (наряду с человеческим капиталом) физическому капиталу. «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов», - пишет Дж. Коулман [1].

В приведенной цитате содержится ключевой признак, позволяющий идентифицировать рассматриваемую социально-экономическую категорию. Дж. Коулман прямо указывает, что социальный капитал существует только во взаимоотношениях индивидов, то есть в тех социальных связях, что объединяют людей в определенную общность. При этом социальный капитал опирается на этические, нравственные нормы, разделяемые членами сообщества, и вытекающие отсюда обязательства и ожидания.

Правда, отдельные, достаточно авторитетные авторы склонны смешивать категории социального и человеческого капитала. Например, Ф. Фукуяма в своей известной работе, посвященной проблеме доверия в экономике, приводит суждения, не оставляющие сомнений в том, что социальный капитал рассматривается им как форма человеческого капитала [2]. Однако необходимо иметь в виду, что Ф. Фукуяма не исследовал указанные социально-экономические феномены в категориальном аспекте. Поэтому, допущенное им смешение, во-первых, вполне объяснимо их внешним сходством, во-вторых, никак не сказывается на восприятии основной идеи его произведения, в-третьих, следовательно, приемлемо в качестве рабочей версии

используемой научной категории. Но такое смещение совершенно не допустимо, когда данная категория является основным объектом исследования.

Социальный капитал является универсальным обществоведческим понятием, поскольку его ресурсы могут реализовываться в самых разных областях человеческой деятельности. Потому-то и формы его проявления чрезвычайно многообразны. В экономике, образовании, культуре, политике и т.д. социальный капитал будет проявлять себя по-разному. Полезный эффект от его использования, в одном случае, примет форму прибыли или экономии издержек, в другом случае, выразится в количестве голосов, поданных за того или иного кандидата на выборах в органы власти, в третьем случае – в количестве абитуриентов, подавших заявление в тот или иной вуз и т.п. Поэтому, как научная категория, социальный капитал изучается представителями самых разных областей знания: социологами, экономистами, политологами, культурологами, представителями других научных дисциплин.

Сказанное объясняет многообразие подходов к исследованию социального капитала. Л. Стрельникова, например, насчитывает четыре таких подхода: социологический, антропологический, социологический, экономико-институциональный, политологический [3].

Несмотря на многообразие подходов, все исследователи согласны в том, что социальный капитал выступает как определенный ресурс, который может целесообразно использоваться в различных сферах человеческой деятельности. Согласие существует и в том, что он заключен в сформировавшейся системе отношений между субъектами социального действия или, как принято их называть, в социальных сетях. Кроме того, все признают обязательным признаком социального капитала доверие между участниками сети. Таким образом, социальный капитал является продуктом социальных отношений, возникающих, в том числе, между экономическими агентами. Однако далеко не всякая система таких отношений порождает социальный капитал. Ведь каждый человек включен в ту или иную систему социальных связей: родственных, семейных, соседских, профессиональных и других. Но они лишь тогда выступают в роли социального капитала, когда обеспечивают своим участникам реальные преимущества в той или иной сфере человеческой деятельности. В экономическом смысле эти преимущества могут выражаться в приоритетном доступе к финансовым и материальным ресурсам, рынкам сбыта готовой продукции, прогрессивным технологиям, экономически значимой информации или в экономии издержек. Поэтому не случайно П. Шихирев утверждает, что «социальный капитал есть качество социальных связей» [4].

Преимущества, приобретаемые участниками социальной сети, порождают обязательства и соответствующие ожидания. Такие сети функционируют как устойчивые образования, а их участники получают реальные выгоды именно потому, что обязательства выполняются, а ожидания сбываются. Но это оказывается возможным только на основе доверия между субъектами социальных отношений. Поэтому доверие является ключевым признаком социального капитала. Взаимное доверие существенно упрощает и облегчает процесс заключения сделок, позволяет избежать лишних формальностей и расходов на осуществление контрольных процедур, обеспечивая реальную экономию времени и транзакционных издержек. Исходя из выше изложенного, можно предложить следующее определение. Социальный капитал является выражением качества социальных отношений, которое позволяет экономическим агентам, взаимодействуя на основе доверия, получать дополнительные выгоды в ходе своей хозяйственной деятельности.

Ценность социального капитала как экономического ресурса, определяет важность выяснения условий его расширенного воспроизводства. Категория «воспроизводство» исследуется экономической наукой давно и плодотворно. Как пишут авторы популярного в свое время словаря по политической экономии: «Воспроизводство – постоянное повторение, непрерывное возобновление общественного процесса производства. Всякое

воспроизводство есть воспроизводство материальных благ, или совокупного общественного продукта. Одновременно происходит воспроизводство рабочей силы и господствующих производственных отношений. Существуют два типа воспроизводства: простое и расширенное. При простом воспроизводстве процесс производства из года в год возобновляется в неизменных размерах, при расширенном – во все увеличивающихся» [5]. Приведенное определение несет в себе явный отпечаток былой эпохи в истории страны. В частности, в нем совершенно определенно указывается на примат производства материальных благ. Подчеркивается его ведущая роль и в самом названии экономических отношений, которые характеризуются, прежде всего, как производственные. Подобное понимание процесса воспроизводства определило генеральную линию в его исследовании на годы вперед. К настоящему времени наиболее глубоко и всесторонне изучены закономерности воспроизводства именно материальных благ и сопутствующих им отношений в экономике. Гораздо менее изучены закономерности и особенности воспроизводства рабочей силы или, выражаясь современным языком, человеческого капитала. Проблема же воспроизводства социального капитала пока даже не ставилась. Определяя понятие воспроизводства данного вида капитальных ресурсов, необходимо учитывать его особенности. Это, во-первых, неосязаемость социального капитала. Во-вторых, - тесная связь с уровнем доверия в экономике. Отталкиваясь от этих особенностей, можно предложить следующее определение. Воспроизводство социального капитала – это процесс непрерывного возобновления, упрочения и развития социальных связей между экономическими агентами, характеризующихся доверием и приносящих им дополнительные выгоды. Простое воспроизводство будет означать сохранение и возобновление уже существующих социальных связей. Расширенное воспроизводство предполагает, наряду с углублением существующих, приобретение новых социальных связей и выход на новый, более высокий уровень их качества. Решение этой задачи требует усилий не только со стороны участвующих в социальных отношениях экономических агентов. Необходимо совершенствование всей институциональной инфраструктуры, на которую опираются такие отношения, в особенности, их этической, нравственной составляющей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий [Текст] / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001 - № 3.
2. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ: Ермак. - 2004.
3. Стрельникова, Л. Социальный капитал: типология зарубежных подходов [Текст] / Л. Стрельникова // Общественные науки и современность. – 2003. - №2.
4. Шихирев, П. Природа социального капитала: социально-психологический подход [Текст] / П. Шихирев // Общественные науки и современность. – 2003. - №2.
5. Волков, М. Политическая экономия: Словарь [Текст] / М. Волков, А. Смирнов, И. Фаминский. – М.: Политиздат, 1979.

Козловская Наталья Сергеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

Тел. 8-919-202-41-19

E-mail: econte@ostu.ru

А.С. ПАРФЕНОВ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ

В статье речь идёт о социальном состоянии, прогнозировании и материнском капитале в РФ и Орловской области, как факторе улучшения демографического состояния. Сформулирована идея рассмотрения материнского капитала и демографического кризиса в контексте социально-экономического развития населения.

Ключевые слова: материнский капитал, семья, демография, социальные исследования, семейная политика.

The article is about social status, forecasting and maternity capital in Russia and the Orel region, as a factor in improving the demographic status. Formulated the idea of addressing maternal capital and demographic crisis in the context of socio-economic development of the population.

Key words: maternity capital, family, demography, social studies, family policy.

Со времени проведения Всероссийской переписи населения 2002 года, демографическая ситуация по-прежнему остается одной из ключевых проблем социально-экономического развития страны.

В современной российской экономике, в числе демографических процессов общества следует выделить: снижение темпов рождаемости, отрицательный темп воспроизводства населения, и как следствие – его старение, что повлияет на качество и состав трудовых ресурсов в перспективе.

Динамичность социальной жизни, установки на решение долгосрочных задач социальной политики, изменения в иерархизации приоритетности социальных проблем, коррелируемые с неожиданно меняющимися внутренними и внешними условиями социальной жизни, обуславливают потребность в разработке соответствующих прогнозов на обозримую и более отдаленную перспективу. В равной мере это относится и к демографическому прогнозированию, ставшему вызовом в связи со сложившейся неблагоприятной демографической ситуацией в России и ее регионах.

Демографическое прогнозирование является разновидностью социального прогнозирования, поэтому его интерпретации, классификации его типов, его структура определяется в демографической литературе, исходя из общенаучных методических подходов к социальному прогнозированию.

Термин «социальное прогнозирование» имеет широкое (научное предложение будущего в любой сфере социальной жизни) и узкое (процедура формирования перспективы того или иного социального явления, процесса) значения [4].

В пределах отдельной научной дисциплины возможны собственно-специфические прогнозы: политический прогноз, экономический прогноз, социологический, демографический прогноз и др.

1980-е гг. для формирования отечественной прогностики сыграли особую роль. Это было время, когда появилось «мода» на составление планов социально-экономического развития конкретных регионов, городов, промышленных предприятий, а работы советских социологов внесли большой вклад в формирование терминологического аппарата и социологического инструментария отечественной прогностики.

Однако лишь немногих из работ советского периода, в той или иной степени, нашли отражение перспективы демографического развития прогнозирования демографических процессов (Э.А. Араб-Оглы, А.В. Баранов, Э.С. Демиденко и др.).

В имеющейся литературе демографический прогноз определяется как научно обоснованное видение будущей демографической ситуации (численности, возрастно-половой и семейно-брачной структуры населения, качества населения), выявление возможных неблагоприятных или опасных тенденций, для избежания которых необходимы определенные меры [1].

Различаются два основных направления социального прогнозирования – глобальное (на уровне мировых социальных процессов) и региональное (на уровне отдельной страны). Применительно к демографическому прогнозированию глобальное демографическое прогнозирование предусматривает прогнозирование тенденций эволюции развития народонаселения мира; региональное демографическое прогнозирование – на уровне отдельной страны и ее регионов.

Региональное прогнозирование ставит собственные специфические цели и задачи, а разрабатываемые модели регионального демографического развития могут существенно отличаться от моделей глобального развития, что обусловлено историческим, географическим, экономическим, ресурсным, социально-экономическим, политическим факторами, действующими в каждой отдельной стране.

Рост практического интереса к проблеме социального прогнозирования В.Э. Шляпентох объясняет динамизмом экономической и социальной жизни, ее вариативностью: ставятся новые задачи, формируются новые технологии и методики предвидения будущего, что следует интерпретировать как актуализацию исследований прогностической направленности, становление социального прогнозирования как составной части социального управления [10]. Как отмечает В.Э. Шляпентох, поливариантность прогнозов рождаемости, смертности не могут не зависеть, например, от характера демографической политики и предпринимаемых в ее рамках мер поощрения высокой рождаемости, сокращения смертности, равно возможные показатели брачности в некоторой мере будут зависеть от жилищной политики.

По длине прогнозного горизонта в научной литературе выделяются краткосрочные прогнозы на 5 лет, среднесрочные 5-15 лет, долгосрочные – 15-30 лет. Краткосрочные прогнозы обладают высокой степенью сбывания, а при переходе к среднесрочному прогнозированию трудности преодоления неопределенности возрастают, степень неопределенности очень высока при долгосрочном прогнозировании, сверхдолгосрочные прогнозы отличаются максимумом неопределенности [10].

До недавнего времени, задачи демографического прогнозирования значились преимущественно в предметной области изысканий лишь научного общества. И в научной литературе, и в сфере реальной политики сама возможность прогнозирования, предвидения демографических процессов воспринималось весьма скептически.

С середины 2000 гг. заинтересованность в прогнозах высокой степени сбывания стали проявлять федеральные и региональные структуры власти. До разработки решительных мер руководства страны по повышению рождаемости (в частности, до принятия Концепции демографической политики на период до 2025г.), разрабатываемые по инициативе отдельных демографов или небольших исследовательских групп, демографические прогнозы практически не принимались во внимание в проводимой социальной политике. Не преодолено инерционное мышление, основанное на том, что демографические процессы составляют трудно планируемую и прогнозируемую сферу общественной жизни.

Основными факторами, отягчающими составление точно сбываемых демографических прогнозов, являются:

- 1) нестабильность экономического развития страны;
- 2) нахождение правовой базы воспроизводственных процессов в постоянном движении, несовершенство законов, регулирующих семейно-брачное и репродуктивное поведение населения.

Предпринимаемые в России в начале 80-х годов меры, направленные на стимулирование рождаемости, не изменили репродуктивных планов большинства семей.

Они способствовали только сокращению календаря очередности рождений. Это привело к пику числа родившихся в середине 80-х годов (в 1987 г. родившихся в России было 2,5 млн., а в Орловской области 12,7 тыс. – самое большое число на последние 35 лет). В дальнейшем рождаемость пошла на убыль.

Попытка научного объяснения демографического кризиса привела к выдвижению нескольких гипотез, согласно которым, демографический спад может быть объяснен:

- во-первых, закономерностями демографического перехода, определяющими глобальными тенденциями демографического развития;
- во-вторых, трансформацией демографического поведения различных социальных групп в связи с изменением структуры ценностей;
- в-третьих, последствиями экономического кризиса, снижением уровня и качества жизни значительной части населения и социально-демографической реакцией семей.

В первом случае, снижение рождаемости отражает глобальный процесс демографического перехода к модели малодетной семьи, который сопровождается трансформацией типов и социальных функций семьи, роли детей, принципов внутрисемейных отношений, расширением контроля над деторождением. В экономически развитых странах большинство семей планирует не только количество детей, но и время их появления.

Во-вторых и третьих случаях, сложившиеся демографические модели (поздние браки, сокращения их числа, позднее рождение детей, сокращение числа рождений, рост внебрачных детей и т.д.) является результатом экономического кризиса, снижением уровня жизни, потери гарантированности занятости, низкой социальной защищенности, а также вызваны изменением ценностных ориентаций молодежи.

Экономические реформы, приведенные к разрушению прежнего образа жизни и благополучия семей, породили феномен «отложенного деторождения до лучших времен». Возросли риски безработицы, которые особенно значимы для молодых людей детородного возраста. Те, кто оказался в числе безработных или занятых на низкооплачиваемой работе отказываются от деторождения по материальным соображениям. Те женщины, которые в относительно молодом возрасте добились успеха, стоят перед трудным выбором: семья или карьера. Женщин, имеющих малолетних детей, как правило, не приглашают на высокооплачиваемую работу. Фактором, противодействующим росту рождаемости, является также высокая стоимость жилья на фоне низкой стоимости рабочей силы. Таким образом, именно новые экономические условия и новая экономическая среда способствовали формированию новой модели демографического поведения населения.

Сложившаяся на селе ситуация в социальной сфере препятствует увеличению рождаемости. Сеть участковых больниц в России сократилась на 1994 единицы (41%), фельдшерско-акушерских пунктов на 3408 единиц (8%). Физкультурно-оздоровительных сооружений сократилось на две трети, их пропускная способность составляет 10-15% норматива. Дополнительных образовательных учреждений по сравнению с 1990 годом сократилось больше чем на половину.

Такая ситуация характерна и для Орловской области. Так, в области за период с 2000-2008 гг. произошло сокращение численности населения на 10% (с 327,1 тыс. чел. до 293,5 тыс. чел.). прослеживается тенденция к сокращению образовательных учреждений. За 4 последних года число школ сократилось на 5% [3].

Благодаря накопленному демографическому потенциалу, демографическое развитие тогда еще советского общества долгое время сохраняло положительные значения общего прироста населения. Однако на данный момент запас демографической прочности, созданный высокой рождаемостью прежних поколений, почти полностью исчерпан.

Так, согласно выборочному исследованию «Семья и рождаемость», проведенному Росстатом в сентябре-октябре 2009 года, среднее число рожденных женщиной детей, по результатам обследования составило 1,28, у опрошенных состоящих в браке женщин оно равно 1,29, а у незамужних матерей – 1,25 [5]. В качестве мер по улучшению

демографической ситуации в стране был предложен ряд вариантов, в том числе рассматривались и такое средство, как инокультурная миграция. Однако все больше специалистов склоняются к мысли о том, что гарантирующее выживание любой нации – полноценная многодетная семья [2]. Первый шаг в правильном направлении сделан. Идея «материнского капитала» при всех имеющихся недостатках имеет ярко выраженный позитивный характер.

Многие молодые семьи не могут решиться на рождение детей не только вследствие серьезности данного шага, но и отсутствия возможностей их обеспечить, дать им достойное образование и жилье. Поэтому в 2007 г. был подготовлен и принят закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», согласно которому была введена материальная мера поддержки семей, решившихся на второго, третьего и более детей. За всю историю Российского государства ничего подобного не осуществлялось.

Что же понимается под материнским капиталом? Под материнским или, как его еще называют, семейным капиталом понимаются денежные средства выделяемые государством в рамках закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» из федерального бюджета, для обеспечения материальной поддержки граждан, имеющих (планирующих) двух и более детей. Эти средства не приносят семье большой материальной выгоды, так как предоставляются в безналичном виде (сертификат), зачисленном на счета Пенсионного Фонда региона или города, в котором зарегистрированы родители и ребенок, подавшие документы [8]. Это своего рода вознаграждение семьям, решившимся улучшить демографию в стране. Во время вступления закона в силу материнский капитал составлял 250 тыс. руб., но, озаботившись проблемой инфляции и возможного «сгорания» средств материнского капитала, ежегодно Правительство индексирует его размер с учетом всех факторов, влияющих на покупательную способность и стоимость денег. Например, в 2009 г. материнский капитал составлял 312 тыс. 162 руб., а в 2010 г. возрастет до 343 тыс. 387 руб. Кроме того, теперь материнский капитал можно потратить на покупку новой квартиры, в том числе и на этапе первичного строительства. Также право на материнский капитал стало предоставляться отцам-одиночкам. И еще один плюс, теперь средства материнского капитала можно использовать на погашение ипотечного кредита, взятого отцом семейства [7].

Как оказалось на практике, в нем выявилось множество недоработок. Тем не менее, государство среагировало и в январе 2009 г. внесло в закон поправки на владение сертификатом на материнский капитал.

Например, чтобы воспользоваться материнским капиталом на приобретение жилья с помощью ипотечного кредита, мать должна быть владелицей самого сертификата, а также лицом, взявшим кредит в банке. Женщина, находящаяся в декретном отпуске или по уходу за ребенком, сидящая дома и не работающая, никак не может оплачивать ипотеку. Конечно же, эта обязанность ложиться на мужчину (отца семейства). В Пенсионном Фонде, слыша фразы матерей, пришедших с сертификатом, о том что по договору с банком они являются поручителями, никак не отреагировали. Теперь же владелице сертификата на материнский капитал остается только дать нотариально заверенное согласие официальному мужу на использование им материнского капитала [9].

Еще один серьезный недочет состоял в том, что в законе было прописано обязательное владение ребенком доли в покупаемой квартире [8]. Однако многие кредиты были взяты до рождения малыша, а следовательно он никак не мог быть вписан в договор о собственности недвижимости. Банки, в свою очередь, запрещали что-либо менять в договоре. По сути получалось, что сертификатом на получение материнского капитала могли воспользоваться женщины, которые сначала родили, а потом взяли ипотечный кредит в банке, оформив договор так, что ребенок также становился собственником приобретаемой квартиры. Теперь для решения этой проблемы сделано следующее: Пенсионный Фонд запрашивает письменное нотариально заверенное обязательство держателя кредита об оформлении долевой собственности на всех членов семьи по истечению шести месяцев. Если

приобретается жилье с обременением – то по истечении шести месяцев с момента, когда обременение будет снято. После этого оформляются документы на право собственности на каждого члена семьи. Если же речь идет об ипотечном кредите на строительство индивидуального дома, то долевую собственность предстоит оформлять спустя шесть месяцев с момента сдачи дома в эксплуатацию.

В течение 30 дней Пенсионный Фонд выносит решение об использовании сертификата на материнский капитал, а в течение двух следующих месяцев деньги должны будут быть перечислены кредитной организации. При задолженностях по ипотеке в направлении денег на кредитные пени будет отказано.

Влияние материнского капитала на демографическую ситуацию в стране нельзя недооценивать. Так, по данным Росстата, подавляющее большинство женщин, родивших в 2007-2009 гг. первого ребенка, отметили, что на их решение о рождении ребенка введение дополнительных мер помощи семьям не повлияло. Но, несмотря на это, четверть (25,0%) опрошенных женщин, родивших второго ребенка в 2007-2009 гг., отметили, что на это тем или иным образом повлияло начало реализации этих мер (среди тех, у кого второй ребенок родился в 2008 г., таковых было 40,6%). При этом чаще отмечалось, скорее, влияние на сроки рождения ребенка. 15,3 % респондентов (среди родивших второго ребенка в 2008 г. – 25%) указали, что появился ребенок, рождение которого до этого откладывалось [5].

Каждая десятая (9,7%) опрошенная женщина, родившая второго ребенка в 2007-2009 гг. (в 2008 г. – 15,6 %), отметили, что дополнительные меры государственной помощи семьям с детьми помогли принять решение о рождении ребенка, которого без этого не могли себе позволить [5]. Если это так, то здесь уже можно говорить о влиянии этих мер на итоговое число рожденных детей.

В Орловской области с 2006 г. родившихся детей в целом растет. Среди родившихся увеличивается доля детей, рожденных в семье вторыми, третьими и более высокой очередности, доля первенцев сокращается. Так, в 2006 г. первенцы составляли – 62%, вторые дети – 27,1%, третьи и дети более высокой очередности – 8,4%. В 2008 г., соответственно 55,8%; 32,3%; 11,2%.

Позитивным моментом в рождаемости является и то, что, несмотря на увеличение общего числа рождений, внебрачная рождаемость в области по сравнению с 2005 г. сократилась на 2,5%. Позитивные изменения наблюдаются и в процессе брачности и разводимости. В среднем за 4 последних года (2005-2009 гг.) на 100 браков приходится 53 развода, в то время как в предшествующие 4 года – 71. Однако, в 2008 г. число браков сократилось на 1,1 тысячи единиц по сравнению с 2007 г., а число разводов увеличилось на 173. Соотношение браков и разводов в сельской местности в 2008 г. было крайне неблагоприятным и составило на 100 браков 95 разводов, тогда как в городской местности на 100 брачных союзов приходится 53 распавшихся пары.

В результате в 2008 г. 2,7 тыс. детей остались без одного из родителей, на 100 семей, расторгнувшей брак приходится 119 детей (2007 г. 1,9 тыс. и 117, соответственно).

Следует отметить, что в сельской местности и без того неблагоприятное положение с брачностью усугубляется проблемой нехватки невест. Если в городской местности на 1000 мужчин в возрасте 16-29 лет приходится 1026 женщин, то в селе – только 969 [3].

Исходя из того, что к числу основных факторов рождаемости большинство специалистов относят условия жизни, включающие в себя материальное благосостояние (доход), жилищные условия и др., проблема зависимости между оценкой уровня жизни и желанием числом детей выходит на первый план. Согласно данным опроса, главной помехой к рождению желаемого числа детей является материальные трудности, неуверенность в завтрашнем дне и жилищные условия. Материнский капитал позволяет частично решить эти проблемы. Кому-то сумма почти в 350 тысяч рублей поможет приобрести квартиру. В основном это касается регионов, в которых цены на недвижимость находятся далеко не на высоком уровне, или тех, у кого уже есть определенные накопления.

Изначально предполагалось, что начать тратить капитал можно будет не ранее, чем через три года после рождения ребенка. Таким образом, реальные выплаты по закону должны были начаться только с 1 января 2010 года. Однако, экономические условия резко изменились. Осенью 2008 г. наступил кризис, и правительство разрешило использовать материнский капитал ранее намеченного срока [6].

По данным опроса, проведенного Росстатом, половина опрошенных (50%) уверены в том, что решение о выплате материнского капитала будет способствовать росту рождаемости; треть респондентов (32%) проявляют скептицизм на этот счет, еще 18% затрудняются с выводами.

Таким образом, эффективность и целесообразность материнского капитала в целом (особенно с учетом особенностей менталитета нашего общества) выглядит неоднозначно. Дело в том, что главные факторы, которые приводят к снижению рождаемости, у нас не только не решаются, но и усугубляются. К ним, например, относится социальное расслоение, которое по-прежнему нарастает. Ученые демографы заявляют, что на смертность влияет не сам уровень жизни, а социальное расхождение между высокодоходными и низко доходными слоями населения. Это – та самая несправедливость, которая в душе каждого человека создает гнев, протест и стресс [6]. Да и сам материальный уровень жизни населения в виде доходов в условиях кризиса неуклонно снижается.

Безусловно, для окончательного решения демографического кризиса в России необходима серьезная работа в области семейной политики. В частности, некоторого успеха в деле стимулирования расходов на финансирование семьи, материнства и детства, через поддержку малоимущих семей, введение больших денежных пособий на второго и третьего ребенка и т.д. Однако дорогостоящие меры такого рода будут малоэффективными, пока не будут устранены в комплексе основные причины сложившейся демографической ситуации в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Архангельский, В.Н. Практическая демография [Текст] / В.Н. Архангельский, А.Е. Иванова, Л.Л. Рыбаковский, С.В. Рязанцев. – М.: Центр социального прогнозирования, 2005. – 231 с.
2. Белобородов, И. Безальтернативность рождаемости [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=19&idArt=760
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Орловской области. Аналитическая записка № 1801. Демографические процессы в Орловской области в 2005-2008 гг. Орел – 2009.
4. Джерри, Д. Большой толковый социологический словарь.Т.2 [Текст] / Давид Джерри, Джулия Джерри / Пер. с англ. - М.: «Вече, АСТ», 2001. - с.417.
5. Краткие итоги выборочного обследования «Семья и рождаемость» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://gks.ru/free_doc/2010/family.htm
6. Материнский капитал: сколь эффективен этот инструмент демографической политики? [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=23&idArt=1434
7. Поправки в закон о материнском капитале вступили в действие [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=240859>
8. Федеральный закон о дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kadis.ru/newstext.phtml?id=12639>
9. Шалова О. Плюсы и минусы закона о материнском капитале [Электронный ресурс] / Режим доступа. – <http://www.realtypress.ru/ipoteka/analitika/plyusy-i-minusy-zakona-o-materinskom-kapitale.html>
10. Шляпентох, В.Э. Проблемы качества социологической информации: достоверность, репрезентативность, прогностический потенциал [Текст] / В.Э. Шляпентох. – М.: Центр социального прогнозирования, 2006. – 666 с.

Парфенов Алексей Сергеевич

ФГОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

302040 г. Орел, бульвар Победы, 19

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Аграрная экономика»

Тел.: 89051651290

E-mail: iks@agac.orel.ru

В.Р. ВАЛИУЛЛИН

ТОЛЕРАНТНОСТЬ КАК ФАКТОР РЕШЕНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

В материалах данной статьи описываются важнейшие глобализационные процессы, а также их последствия для современной цивилизации. Кроме того, изложена мысль о значении этнической толерантности в решении межнациональных проблем в обществе в период глобализации и трансформации различных общественных процессов, происходящих в мире. В связи с чем, выявляются, факторы, влияющие на формирование толерантного поведения и сознания, приводятся методики и рекомендации по его внедрению в общественное сознание.

Ключевые слова: национальность, глобализация, толерантность, миграция, обычаи, традиции, культура, политика, конфликты, цивилизация, терпимость.

In materials of the given work the major globalization processes, and also their consequences for a modern civilization are described. Besides, the thought on value of ethnic tolerance in the decision of international problems in a society in globalization and transformation of the various public processes occurring in the world is stated. In this connection, come to light, the factors influencing formation of tolerant behavior and consciousness, are resulted techniques and recommendations about its introduction in public consciousness.

Key words: a nationality, globalization, tolerance, migration, customs, traditions, culture, a policy, conflicts, a civilization, tolerance.

На протяжении уже многих лет различные исследователи посвящают свои труды вопросам глобализации, пытаясь выявить природу, причины и следствия глобальных процессов. И все они настолько различны, что кажется, не представляется возможным прийти к общему знаменателю. Ясно одно, что результатом завершения процесса глобализации в самом идеальном плане должно стать однородное сообщество людей, с похожими ценностями и мировоззрением, реализуясь в жизни с позиции толерантности по отношению к другим людям. Однако, судя по многотысячелетней истории человечества, в которой люди объединялись в группы, племя, этнические образования, государства для поддержки друг друга и при столкновении с представителями иных часто возникали конфликты, войны. Данное обстоятельство наводит на мысль срочного принятия мер в пользу разработки программы развития, включающую в себя методы, с помощью которых возможно создать общество на принципах добровольного и устойчивого единства.

Становится очевидным, что именно экономический фактор становится причиной столь быстрого выхода на путь глобализации, который основывается на внутрипроизводственной мануфактуре. И сегодня на смену национальным государствам приходят транснациональные компании, интеграционные регионы, объединенные на принципе взаимовыгодного сотрудничества, где национальная окраска с каждым днем блекнет все сильнее.

В последнее время существенную роль в ходе развития нашей планеты стала играть глобализация, как признак нынешней мировой системы. Глобализация создала условия, при которых все жизненные процессы, и социальные, и политические, и экономические, и юридические, и др., возможно рассматривать лишь в совокупности.

Наряду с ростом количества внешних сделок, финансовые институты и институты национального производства становятся взаимозависимыми. Теперь для того, чтобы национальная экономика страны была самодостаточной и могла устанавливать и осуществлять стратегию развития, она должна исходить из интересов и правил поведения главных участников мирового хозяйства.

Такие многоуровневые явления как интеграция и глобализация затрагивают все сферы жизни от микроуровня до макроуровня.

Теория о том, что цивилизация придет к состоянию глобального рынка, на сегодняшний день, может утверждаться лишь в качестве гипотезы. Различные политические, социальные, юридические и др. причины могут повлиять на ход событий таким образом, что вхождение в единое мировое пространство может быть отложено на десятилетия, а то и вовсе никогда не состоится.

В состав цивилизации настоящего времени входит 197 национальных государств, состояние развития которых очень неравномерно, одни находятся на высоком уровне развития, другие же, которые составляют большинство от общей численности, кое-как достигают среднего уровня. Половина всех государств вообще не входят в систему международных отношений, отчего мы так плохо осведомлены об их культуре, политической системе, экономическом положении и т. д. Однако современный и стремительный мир диктует свои условия, при которых все части мировой структуры, независимо от того желают они этого или нет, вовлекаются во всеобщие интеграционные процессы.

Неоднородность стран связана с пропастью между ними в области технологического развития. В связи с этим, развитые страны имеют возможность получать огромные прибыли на продаже наукоемких технологий остальным, не достигшим высокого уровня развития, странам [2].

В словах Дж. Нейсбитт выявляется некий парадокс: «Чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники». В своих словах, он дает понять о стремлении участников экономического процесса к политической независимости, самоуправлению, а также к переходу в состояние экономических альянсов.

То есть существует парадоксальная для нашего понимания зависимость между полной реализацией внутренних ресурсов общества и возможностью легко приспособливаться к ситуации глобального рынка, с легкостью применяя достоинства интеграционных связей.

Высокий уровень научно-технического развития дает возможность развитым странам использовать новейшие системы передачи, получения и обработки информации, создавать глобальные информационные сети. Все это также дает им большое преимущество по сравнению с остальными странами в использовании данных систем в финансовых и товарных рынках, где интернет, электронная почта, другие виды систем, представляет возможность руководить производством, научно-техническими, коммерческими задачами из одного центра управления другими, которые могут находиться в разных отдаленных друг от друга странах.

В настоящее время обмен информацией в реальном времени становится способом управления финансовыми и инвестиционными потоками, а также формирования общественного мнения для больших масс людей. Возник новый инструмент на рынке товаров и услуг, называемый электронной торговлей.

В виртуальном мире электронные операции, на которые ранее уходили дни и часы, производятся мгновенно. Для переговоров, заключения сделок, расчетов уже не обязательно передвигаться на большие расстояния, достаточно просто выйти во всемирную сеть. Виртуальный мир стирает расстояния и государственные границы.

Из вышеизложенного можно определить, что проблема толерантности также содержится в изучении проблем глобализации культурного обмена различных народов и государств.

Раскрывая понятие глобализации и анализируя черты культурного обмена разных народов и государств можно, взглянуть на этническую толерантность со стороны неизбежной необходимости и, в какой-то мере, спрогнозировать дальнейшее развитие межнациональных отношений в мире.

В начале XXI в. о глобализации впервые стали говорить как о реальной социальной проблеме, выражающейся в неспособности различных стран и государств справиться с глобальными проблемами (экологическими, демографическими, прав человека и распространения ядерного оружия), требующими скорейшего решения.

Последнему наиболее свойственен автаркический тип хозяйствования, т.е. непроизводственная деятельность. Этическая ценность в этом случае состоит в социальной справедливости через коллективизм. В характерно другом контексте, а именно в культуре конкуренции, преобладают договорные отношения, в которых в качестве этнической ценности выступает личная свобода, индивидуализм, то, что является гарантом успеха. Несколько иные ценностные установки выявляются в культуре кооперации, когда интересы наибольшей части населения воспринимаются при обязательном учете интересов меньших народов или меньшей части всей совокупности [1].

В нашем случае проблема глобализации предстает перед нами как проблема взаимодействия и соотношения ценностных систем, перед которой встает вопрос о полноценном понимании друг другом представителей различных религий и национальностей, а значит, и отличающихся в той или иной степени ценностей, поведения, мышления. В таком процессе взаимоотношения происходит своего рода конфликт идентичностей, и, вытекающая из него ситуация недопонимания между представителями религиозных, национальных, организационных или профессиональных культур.

В условиях межнациональной коммуникации главным элементом являются внутренние ценности каждого из индивидов, это определяет то, как они будут соотноситься в процессе взаимодействия. Но при этом ценностные установки не играют решающую роль в межэтническом общении, поскольку такие условия как социально-исторические обстоятельства и личный выбор - жить в мире или во вражде с представителем конкретной национальности, определяют их отношения.

На данной стадии правильным будет осмыслить такие сущности как глобальная культура, межкультурные коммуникации и геокультура, ведь именно они дают ценностные установки в современном мире.

Во второй половине 20 века в американской и европейской науке обратили внимание на рост со стороны этнических предпочтений в обществе. Данное обстоятельство ознаменовалось как «этническое возрождение» и проявилось в виде борьбы, иногда в форме открытых социальных конфликтов, за расширение своих этнокультурных прав. К 80-90 годам эти события затронули и Россию. Само по себе все это выглядело и выглядит очень странно, поскольку существующая уже долгое время информационная революция подводит все к единому информационному мировому сообществу, где уже нет места национальным традициям и отношениям, отсутствуют этнокультурные особенности и нации, возникает новый мир без национальных границ.

В современном обществе особый интерес у ученых вызывает исследование перекрещения локальных и глобальной форм культуры, появляется необходимость предсказывать предстоящее влияние, оказываемое информационной революцией на этническую культуру и наоборот.

Сегодня бытует мнение о том, что лишь западная культура стремится стать единственным фаворитом в культурной глобализации. Однако, в действительности происходит борьба культур, и в тех национальных государствах с высоким уровнем культурно-исторических традиций, в которых происходит навязывание ценностей западной культуры происходит особенно яркое проявление национально-общественных идеологий. Тем самым, в процессе взаимодействия локальной и глобальной культуры существует в процессе переработки культурных инноваций, приспособлявая их под каждого в отдельности.

В данном контексте следует заметить, что культура каждого народа сложно формировалась на протяжении сотен и тысяч лет и имеет иммунитет к проникновению и влиянию других культур.

Таким образом, культурная глобализация позволяет ознакомиться со множеством различных новых культур и внести изменение в сложившийся уклад жизни человека, а также, подобно прививке, включает оборонительные механизмы своей культуры, не допуская культурного смешения и сохраняя этническую идентичность.

Организация Объединенных наций, на сегодняшний день, является важнейшим институтом решающим и устраняющим противоречия между различными культурами, которые порождает процесс глобализации, для достижения международного мира и развития.

ЮНЕСКО создает условия для созидания и развития творческого начала, обеспечивает неприкосновенность культурных предметов и традиций, стимулирует любовь к книгам и чтению, является институтом прививающим стремление к культурному развитию. Она следует по пути поощрения свободного потока информации и укрепления коммуникационных способностей развивающихся стран.

В настоящее время существует несоответствие на уровне культурного обмена, когда развивающиеся страны недополучают информацию из-за отсутствия современных технических средств.

Также, существующие сегодня транснациональные компании захватывают содержание различного рода программ в развивающихся странах. Что способствует утрате мотивации к созданию программ, кинолент, книг собственного производства. Все это приводит к однотонности вкусов, стилей и содержательного наполнения культурной жизни.

О важности этой проблемы говорит то, что на сегодняшний день не реализуется обмен информацией, а так же то, что положение страны и коммуникационных возможностей взаимосвязано. В связи с чем, ЮНЕСКО стремится создать новый мировой информационной и коммуникативной порядок, для наиболее пропорционального информационного обмена [2].

Говоря о глобализации, мы имеем ввиду процессы, связанные с перемещением по всему миру огромных потоков товаров, людей, капиталов, сопровождающихся активным обменом информацией. При этом затрагиваются все сферы социального взаимодействия, в том числе и бытовая жизнь людей, происходит интеграция всех сторон человеческой жизни.

Нынешние средства массовой информации преподносят одинаковые информационные материалы во всех точках земного шара, приучают всех стремиться к одним и тем же атрибутам материального успеха.

Существуют три события, способствующие процессу глобализации. Во-первых, конференция в 1985г. Европейских сообществ в Люксембурге, конференция 1986 г. генерального соглашения о тарифах и торговле, воссоединение Германии, ликвидация СЭВ и Варшавского пакта. Также важное значение способствующее глобализации придается окончанию «холодной войны» и разрешению идеологических противоречий между Востоком и Западом, которые раскалывали Европу, затрагивая при этом другие части света.

Сегодняшнее состояние мировой системы требует активного взаимодействия между государствами и их интеграции. Это взаимодействие должно реализовываться во всех сферах общественной жизни, путем создания международных организаций, регулирующих международные отношения и решающих глобальные вопросы, связанные с проблемами экологии, борьбы со СПИДом, наркоманией, экономическими кризисами и др.

Глобализация характеризуется ослаблением, иногда разрушением, национальных государств под влиянием транснациональных корпораций, финансовых институтов, религиозных движений, международных компаний, этнических диаспор, мафиозных групп и т. д. Не обязываемые международными договорами и конвенциями, они находятся в более выгодном положении, по сравнению с национальными государствами, направляя в свою пользу властные полномочия.

Глобализация обращается преимущественно в сфере международной экономической системы, в котором происходит обмен и потребление, а также производство, реализуемое организациями в национальных экономиках и на мировом рынке.

И в странах с высоким уровнем товарного национализма продукция ТНК успешно продается по причине ее относительной дешевизны и качества. Кроме всего прочего, они имеют возможность вкладывать огромные средства в продвижение товара, внушая потребителям необходимость приобретать их товары и услуги. Глобализация - это особая тенденция в развитии современного мира, затрагивающая его культурные, экономические,

политические, а также информационно-коммуникационные аспекты. Система глобальной информации формирует интересы и потребности, общие для всех людей. Тем самым, глобализация подразумевает и тенденцию к универсализации миропорядка. Она пытается взаимно уподобить социальные практики в повседневной жизни.

К негативным явлениям глобализации относятся усиление позиций США. Имея глобальную власть они прививают свои стандарты почти что в каждой из областей, от финансов до образования и культуры, пытаясь всеми силами подвести под зависимость от Америки как можно больше стран мира.

Глобализация, как уже говорилось ранее, неизбежна, она вызвана потребностями общества, политики и экономики. Для нее наиболее удобным вариантом становится создание единого мирового сообщества.

Достойное место РФ в мировом сообществе зависит от преодоления внутренних и внешних проблем и от выбранного пути развития и модернизации. Ни смотря ни на что Россия обладает великими потенциалом, и на сегодняшний день оказывает значительное влияние на ход мировых отношений.

В связи с развалом Советского Союза в начале 90-х годов Российская Федерация оказалась в весьма сложной политической и экономической ситуации. Яркое это проявилось в растущей безработице, высокой инфляции, социальном расслоении [2].

В связи с этим, государство потеряло в какой-то мере по отношению к себе доверие со стороны населения. За счет разрушения прежней и отсутствием новой общегосударственной идеологии возникла обстановка социальной напряженности в регионах.

На сегодняшний день в России формирование новых общественных ценностей осуществляется самим обществом. Поскольку каждая личность, социальная группа, этническая общность и другое общественное образование при этом процессе учитывает лишь свои интересы, нормы и правила, то следует отдать должное институту религии в том, что именно благодаря ее традициям получается сохранять более менее однородное, не извращенное самостоятельными культурами и субкультурами, общество. Таким образом, для России становится очень актуальным формирование новой идеологии, используя опыт старой советской системы и современных способов, с целью разрешить нынешнее кризисное состояние.

Окунувшись в опыт Советского периода, можем констатировать, что условия, при которых различные народы могли бы проживать тесно на одной территории, складываются из учета интересов, ценностей и традиций каждого из этих народов в равной степени. Несмотря на стремление правительства Советского Союза в большей степени поощрять культуру русского народа, оно никогда не затрагивало и не ущемляло интересы иных не русских народов, тем самым, обеспечивая состояние дружбы и согласия между различными этническими группами.

Однако с развалом Советского Союза, идеи интернационализма были пересмотрены и уже не воспринимались так положительно.

В наше время в эпоху рыночных отношений и процессов глобализации необходимо возрождать интернационализм, воспитывать новые поколения в духе толерантности и веротерпимости.

Надо отметить, что контроль государства над всеми сферами жизни уже не осуществляется, а такой процесс как американизация, влияющий на функционирование российского общества, и утрата прежних векторов направления приводит наше общество к неоднородности и упадку. Такую проблему необходимо решать в комплексе с представителями всех народов и этносов России, затрагивая все сферы, включая политическую, культурную и социально-экономическую.

Данная проблематика требует использования научного знания культурологи, социологии, теории международных отношений, экономики, философии, этнологии.

На сегодняшний день существует значительный теоретический и научно-практический материал о сущности толерантности и интернационализации, особенностях их

проявления на международном и региональном уровнях, в условиях полиэтничности. Однако, несмотря на наличие множества работ, посвященных толерантности, интернационализации, глобализации, интеграции, проблема их изучения и осмысления как объективных явлений не исчерпана [1].

Очевидно, что в наше время в российском обществе отсутствует единая национальная идеология, которая способствовала бы формированию сплоченности всех народов, населяющих Россию в условиях толерантности, дружбы, согласия и взаимопонимания, что само по себе навязывает выработку решений, взаимовыгодных для всех российских этносов.

Толерантное поведение обуславливается стремлением человечества к взаимодействию и общению, в процессе чего формируются общечеловеческие ценности и нормы поведения.

Задача по интеграции в глобальное сообщество, предоставит для российских международных партнеров большой объем работы. По-нашему мнению, успех интеграции зависит от разрешения проблем национальной идентичности и осознания своего «Я» в мире. Что касается российского интеллектуального потенциала, то можно считать его достаточным для разрешения такого рода кризиса идентичности. В процессе интеграции в мировую общественную науку необходимо учитывать принципиальные отличия локальных культур. Они различны в своем историческом опыте, и находятся в особых современных условиях, что оказывает влияние на их мироощущение и мировосприятие. Развитие глобальной социальной науки должно быть процессом, которому присуще единство мира, подразумевающее его культурное многообразие, и представляется в диалоге и взаимной заинтересованности в одинаковой культуре при сохранении и развитии их особенностей.

Тем самым, необходимо формировать и развивать глобальное знание в среде многокультурного мира, основанное, прежде всего, на толерантности. Должно прийти понимание того, что знание не является культурно универсальным и воспринимается каждым по-разному в зависимости от взглядов и мировоззрения. Признание плюрализма и многообразия культур цивилизации дают почву для формирования доверия и уважения в мире. Надо осознать необходимость отчуждения от проявления культурного национализма. В нынешней ситуации в мире он весьма опасен и может угрожать безопасности всего человечества. Богатый интеллектуальный багаж России должен быть переосмыслен в духе открытости. Существует потребность в разработке стратегии культурной адаптации в новых глобальных условиях, чтобы интеграция в мировое сообщество основывалась только на общепринятых условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Терпимость - наш ответ толерантности [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.newsland.ru/News/Detail/id/350970/cat/42>
2. Что такое толерантность? [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://chtotakoe.info/articles/tolerantnost_49.html

Валиуллин Вадим Римович

Башкирский государственный университет
450074, г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32

Магистр социологии, аспирант кафедры прикладной и отраслевой социологии
Тел.: +7-987-251-6990

E-mail: vadimvr-ufa@yandex.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 330.322

Ю.М. БАСАНГОВ

ОБЩАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА

В статье представлена общая модель оценки инвестиционной привлекательности в контексте реализации игрового принципа, рассматривается влияние финансового левериджа на инвестиционную привлекательность проекта.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционные проекты, оценка, предприятие, эффективность, эффект финансового левериджа.

Annotation: The article provides information about new valuation model of investments for public investors under influence of gambling principle. In the article the author analyzes financial leverage effect on the effectiveness of project investments.

Key words: investment, investment attraction, investment projects, evaluation, enterprise, efficiency, effect of financial leverage.

Инвестиционная привлекательность проекта возникает в случае наличия насбалансированности между показателями доходности и инвестиционного риска. В самом общем виде, предлагается оценивать инвестиционную привлекательность проекта по следующей формуле:

$$ИП = \frac{NPV}{Loss},$$

где NPV – чистая текущая стоимость денежного потока, при ставке дисконтирования принятой на уровне ставок по депозитам коммерческих банков, входящих в систему страхования вкладов;

Loss – текущая стоимость возможных потерь в случае негативного развития событий или решения инвестора выйти из проекта.

Чем большим соотношением характеризуются указанные параметры, тем лучше представленный проект с точки зрения рискованности и доходности.

В классическом инвестиционном анализе, общепринятым является мнение, что кредитный ресурс позволяет использовать так называемый эффект финансового левериджа, что предполагает возможность получения больших доходов при меньших затраченных собственных активах. Напомним, что финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. По-другому можно сказать, что финансовый леверидж (в некоторых источниках встречается и название «финансовый рычаг») представляет собой фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, называется эффектом финансового левериджа. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{нп}}) * (KBP_{\text{а}} - PK) * \frac{ЗК}{СК}$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа, %;

C_{нп} – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

КВРа – коэффициент валовой рентабельности активов (отношение операционной прибыли к средней стоимости активов), %;

ПК – средний размер процентов за кредит, уплачиваемый предприятием за использование заемного капитала, %;

ЗК – средняя сумма заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала.

Исходя из вышеприведенной формулы, использование в проектах заемного капитала считается целесообразным и даже необходимым, поскольку позволяет получить дополнительный денежный поток на собственный капитал с учетом наличия финансового рычага. С другой стороны, зачастую инвесторы забывают о том, что использование кредитных ресурсов в реализуемых проектах значительно повышает рискованность операций. Стоимость отдельно взятой ошибки значительно возрастает, весь капитал инвестора может быть потерян в одном отдельно взятом проекте, что означает уход из бизнеса. Рассмотрим более подробно знаменатель нашей формулы. Значение loss, как уже утверждалось, показывает какой максимальный убыток, инвестор планирует, или ожидает получить при неуспешности инвестиционного проекта. Привлекая заемное финансирование, инвестор может позволить себе принимать участие в реализации более дорогостоящих, но и более доходных проектов. Так, в случае возможности инвестора приобрести ключевой для проекта актив, например, земельный участок или недвижимость, он может получить дополнительные денежные средства у банка заложив это имущество и реализовать проект фактически полностью за счет средств кредиторов. Однако, такой подход таит в себе значительные риски, связанные с тем, что экономический агент не получит необходимый денежный поток, не справится с управлением проектом и т. д. В результате этого, практически все его активы окажутся в собственности банка или иных кредиторов. Для игрока такой результат может означать только одно: выход из игры.

Рассмотрим данные замечания на практическом примере, реализации проекта при использовании инвестором только собственных средств и с привлечением заемного капитала (таблица 1).

Таблица 1 - Реализация проекта при использовании инвестором только собственных средств и с привлечением заемного капитала

№	Показатели	Значения
1	Требуемые инвестиции	9500
2	Денежные потоки по периодам	
	1	900
	2	1230
	3	1890
	4	2670
	5	3550
	6	3210
	7	3100
	8	1900
	9	1220
3	Продажа проекта в 10 периоде	6000
4	Ставка по депозитам коммерческих банков	0,09
5	Текущая стоимость проекта	15 178,69
6	NPV проекта для инвестора	5 678,69
7	Ликвидационная стоимость проекта	8075
8	Потери инвестора в случае ликвидации	1425
9	Инвестиционная привлекательность	3,99

По данным таблицы, можно сделать вывод о том, что при таких параметрах проекта его инвестиционная привлекательность составляет 3,99. Предположим, что инвестор решил профинансировать проект с использованием 50% доли заемных средств, в этом случае параметры проекта приобретут следующий вид (таблица 2)

Таблица 2 - Реализация проекта при финансировании проекта с использованием 50% доли заемных средств

1	Доля собственного капитала	0,5
2	Собственный капитал	4750
3	Заемный капитал	4750
4	Ставка процента по кредитам	12,0%
5	Выплата процентов в период	570
6	Видоизмененный денежный поток	
	1	330
	2	660
	3	1320
	4	2100
	5	2980
	6	2640
	7	2530
	8	1330
	9	650
7	Продажа проекта в 10 периоде и гашение кредита	680
8	Текущая стоимость проекта	9 514,17
9	NPV проекта для инвестора	4 764,17
10	Ликвидационная стоимость проекта	8075
11	Потери инвестора в случае ликвидации	1425
12	Инвестиционная привлекательность	3,34

Легко заметить, что инвестиционная привлекательность проекта уменьшилась до 3,34, что говорит о повышении рисков, связанных со структурой финансирования проекта. Если вспомнить формулу расчета NPV, то становится очевидным, что зависимость между долей собственного капитала и инвестиционной привлекательностью является прямо пропорциональной. Данный эффект возникает из-за уменьшающего воздействия на денежный поток процентной ставки, которую инвестор выплачивает кредитору за пользование заемными средствами. Формализованное представление данного постулата зависит от параметров конкретного проекта.

Общая формула уже учитывает в себе риски, связанные со структурой финансирования проекта. Однако, на наш взгляд, высокие значения ИП могут ввести в заблуждение относительно повышенных рисков, которые несет в себе заемный капитал.

Повторимся, что главной задачей инвестора, как игрока является, как можно дольше оставаться в игре и выигрывать определенный объем денежных средств. Отсюда логичным образом вытекает требование соотносить объем наличного капитала с требуемым фондированием для того или иного проекта. Сразу оговоримся, что все представленные здесь замечания не означают безоговорочный отказ от кредитного финансирования, а, следовательно, от эффекта финансового левереджа.

Инвестиционная привлекательность показывает насколько потенциальная доходность проекта или актива превышает потенциальные потери от него.

Требуемая вероятность успешности отдельного проекта для того, чтобы доля капитала, которую инвестор планирует потратить на этот проект, была оптимальной, с точки зрения игровой модели.

$$p = \frac{F(\text{факт}) * ИП + 1}{ИП + 1}$$

Значение p показывает в скольких случаях из ста, инвестор должен получать положительный результат по данному проекту. Это критическая грань при переходе через которую вниз при заданном значении доли капитала, которую инвестор планирует направить на реализацию данного проекта игра становится невыгодной для игрока. Полученное значение можно использовать как отдельно, объединяя оценку инвестиционной привлекательности по данной методике в систему со значением p , так и модифицировать общую формулу инвестиционной привлекательности, приведя ее к виду, позволяющему учесть вероятность неуспешности проекта. Итоговым результатом анализа по предложенной модели является следующая система:

$$\left\{ \begin{array}{l} ИП = \frac{NPV}{Loss} \\ p = \frac{F(\text{факт}) * ИП + 1}{ИП + 1} < 1 \end{array} \right.$$

С точки зрения экономической сущности инвестиционной привлекательности, данную систему уравнений можно заменить единым числом, характеризующим привлекательность того или иного актива (проекта). Логичной предпосылкой, в данном случае, выступает тот факт, что при повышении доли капитала инвестора, которая подвергается риску ($F_{\text{факт}}$) инвестиционная привлекательность для него также снижается. То есть, необходимо учитывать не саму вероятность успеха p , а ее отображение – вероятность, характеризующую возможную неуспешность проекта – величину q . Значение q в условиях двух альтернатив $q=1-p$.

Система примет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} ИП = \frac{NPV}{Loss} \\ q = 1 - \frac{F(\text{факт}) * ИП + 1}{ИП + 1} < 1 \end{array} \right.$$

Сразу оговоримся, что в нашей работе мы рассматриваем исключительно два варианта событий: проект успешен для инвестора и вышел на запланированные показатели или превысил их, или проект неуспешен для инвестора – в этом случае в качестве результата принимаем значение $loss$. Промежуточные варианты мы рассматривать не будем, поскольку вопрос колебаний параметров проекта в процессе его реализации относится не собственно к оценке его перспективности, а к качеству управления им. Кроме этого, мы предполагаем, что проект или актив, приносящий инвестору меньше запланированных параметров по бизнес-плану, но не выходящий в зону $loss$ может и должен исполняться при условии отсутствия у инвестора более привлекательных проектов. Рассматривая внимательно полученную систему уравнений можно прийти к выводу, что, перемножив два уравнения, мы приходим к выражению сходному с определением математического ожидания, которое может с успехом использоваться для определения общей инвестиционной привлекательности проекта.

Попробуем разобраться с экономическим смыслом, полученного выражения. Напомним, что p – это требуемая вероятность успешности проекта, рассчитанная в зависимости от размера капитала инвестора и внутренних параметров проекта. Чем большее значение имеет p , тем более осторожным должен быть инвестор. Поясним данное заключение на примере. Допустим, для некоего проекта $p = 0,8$. Это означает, поскольку p – характеризует требуемую вероятность, что проект обязательно должен быть успешным не менее, чем в 80 случаях из 100. Другими словами, по параметру p – проект должен относиться к разряду практически гарантированно успешных. Обладает ли исследуемый проект таким свойством, инвестору необходимо решать самостоятельно.

С другой стороны, q – есть величина обратная p . Для предыдущего примера, проект не может быть неуспешным более чем в 20 случаях из 100. В результате, полученная формула позволяет получить математическое ожидание прибыли от актива (проекта) в случае достижения предельного значения вероятности неуспешности сделки. Последующее сравнение полученного значения с возможными потерями, позволяет судить об общей инвестиционной привлекательности актива (проекта).

С учетом вышеизложенного общую модель оценки инвестиционной привлекательности можно представить следующей формулой:

$$ОИП = \frac{NPV}{Loss}(1 - p),$$

где $ОИП$ – общая инвестиционная привлекательность проекта.

Подставляя в формулу значение p , после несложных математических преобразований получим:

$$ОИП = \frac{NPV^2}{(NPV + Loss)Loss} \left(1 - \frac{Loss}{K}\right)$$

где K – совокупный капитал инвестора, который может быть инвестирован.

Исследование функции $ОИП(K)$ с точки зрения математики и экономики может сообщить нам следующее. Легко заметить, что $ОИП=0$ при $K=Loss$, это означает, что в случае неуспеха инвестор потеряет весь свой капитал и предупреждает его, таким образом, о возможности выбывания из игры.

Рассмотрим

$$\lim_{K \rightarrow \infty} = \frac{NPV^2}{(NPV + Loss)Loss} \left(1 - \frac{Loss}{K}\right) = \frac{NPV^2}{(NPV + Loss)Loss}$$

Это означает, что функция ограничена сверху значением $\frac{NPV^2}{(NPV + Loss)Loss}$, то есть

при $K \rightarrow \infty$, $ОИП \rightarrow \frac{NPV^2}{(NPV + Loss)Loss}$

То есть при бесконечном увеличении капитала инвестиционная привлекательность проекта не растет беспредельно.

Возвращаясь к нашему примеру, получим, что в случае отсутствия заемных средств $ОИП=2,708$, в случае 50% заемного финансирования имеем $ОИП=1,801$.

На самом деле, в реальности NPV зависит от значения капитала инвестора через денежный поток. Проценты, которые инвестор платит банку, при реализации проекта изменяют, значение NPV в зависимости от того, какая доля заемного капитала используется.

В точке, при которой проект финансируется полностью за собственный счет, NPV становится постоянной величиной и при дальнейшем росте общего учитываемого при анализе капитала инвестора влияния на изменение ОИП не оказывает.

Явно видна точка перелома, при которой NPV перестает изменять свое значение под воздействием объема собственного капитала.

Как легко заметить из графика, чем больший собственный капитал использует инвестор, тем выше инвестиционная привлекательность отдельного проекта, актива. То есть, анализируя процесс инвестирования с точки зрения предложенной модели получается, что эффект финансового левереджа использовать не стоит вообще. Данный вывод не совсем верен. Действительно в условиях инвестирования в отдельные проекты, чем меньшую долю заемного капитала использует инвестор, тем более высоким будет значение инвестиционной привлекательности проекта или актива.

Однако, в случае рассмотрения возможности инвестиций в несколько проектов, становится возможным пользование заемными средствами, причем для реализации всех проектов. Действительно, нет разницы между тем, как инвестор делает ставки, одновременно или друг за другом, конечный результат в большинстве случаев будет одинаков. Поэтому при рассмотрении нескольких проектов можно заключить, что инвестор собирается сделать несколько ставок одновременно, что позволяет пользоваться финансовым рычагом и в то же время принимать на себя достаточно низкие риски.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Хеддервик, К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий [Текст] / Пер. с англ. Д.П. Лукичева и А.О. Лукичевой / Под. ред. Ю.Н. Ворopaева – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: учебник: пер. с англ. [Текст] / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю, XXXIV, 13-е изд. М.: Инфра-М. – 1999.
3. Шарп, У. Инвестиции. Пер. с англ. [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли.- М.: ИНФРА - М. - 1998.
4. Beaver, W.H. Financial Ratios as Predictors of Failure [Text] / W.H. Beaver // Journal of Accounting Research, Supplement on Empirical Research in Accounting. - p.71-127.
5. Breiman, L., «Optimal Gambling Systems For Favorable Games», Jerzy Neyman, Proceedings of the Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability [Text], 1, 65-78, 1961.

Басангов Юрий Михайлович

Тверской государственный технический университет (ТГТУ)
170026, г. Тверь, наб. Аф.Никитина, 22.
Аспирант кафедры «Экономика и управления производством»
Тел.: 8-910-837-7120
E-mail: basangov@ukintegral.ru

Н.С. САПУНОВА

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается необходимость совершенствования налогообложения в условиях инновационной модернизации экономики. В этих целях необходимо предоставление различных налоговых преференций, создание особых экономических зон, дифференцирование налогообложения российских регионов в зависимости от экономического и налогового потенциала.

Ключевые слова: инновации, инновационная модернизация, налоговое стимулирование, налоговое регулирование, налоговые льготы, налоговый кредит, налоговые преференции, налоговые каникулы, налоговая культура, экономический и налоговый потенциал.

The article discusses the need to improve taxation in terms of innovative modernization of the economy. For this purpose, it is necessary to provide various tax preferences, create special economical zones, to difference the taxation of the Russian regions, depending on their economical and fiscal capacity.

Key words: innovation, innovative modernization, tax incentives, fiscal regulation, tax exemptions, tax credit, tax preferences, tax holidays, tax culture, economic and fiscal capacity.

Посткризисная экономика требует, чтобы инновации стали фактором экономического роста, поскольку только инновационная модернизация экономики позволит совершить технологический рывок и переход к шестому технологическому укладу. Инновационная модернизация означает повышение удельного веса экономики знаний, тех отраслей, которые являются катализаторами экономического развития. Это – увеличение доли науки, образования, информационных технологий, биотехнологий, здравоохранения. Сейчас эти отрасли составляют 15 % ВВП. Их доля могла бы быть повышена до 35 %. Если это сделать, то инновационный путь будет главным источником нашего развития [1]. Посткризисная экономика требует чтобы инновации прямо или косвенно стали фактором экономического роста. Прямо - когда инновации становятся торгуемыми товарами и услугами, например в торговле технологиями. Рост совокупной факторной производительности, определяемый в расчетах производственных функций, - адекватный показатель вклада инноваций в экономическую динамику. Косвенно - когда инновации воплощены в конструкции товаров, технологии их изготовления, квалификации работников (факторы роста - труд и капитал, в которых инновации материализованы). В России инновационную модернизацию характеризует мобилизованность, экстремальность, административность. Модернизация российской экономики вызвана чрезвычайными обстоятельствами – глобальным финансово-экономическим кризисом. Мы считаем, что экстремальность инновационной модернизации экономики возможно понизить налоговым регулированием и стимулированием. Однако действующая российская налоговая система, по нашему мнению, носит деструктивный характер, она не стимулирует экономический рост, тем более инновационный. Налог в условиях инновационной модернизации должен быть прозрачен, иметь возвратный характер, а в идеале - быть эквивалентным. Понимание экономической сущности налога должно восстановить справедливость и обеспечить плательщику налогов соответствующее ему место в налоговых отношениях – не столько обязанного субъекта, сколько партнера и «работодателя» государства, имеющего полное право хотя бы на частичную возвратность налогов качественными и эффективными услугами государства. По нашему мнению, налог должен быть результатом «публичного» договора между гражданами и государством. Такой договор с государством могла бы заключить Общественная палата.



Рисунок 1 - Система противоречий и мер по их преодолению

В посткризисном развитии налоговой системы следует преодолеть, сложившуюся в условиях переходного периода и угрозы распада страны структуру федеральных, региональных и местных налогов. Инновационная модернизация экономики требует налоговой системы, в которой четко определены и законодательно закреплены доли налоговых доходов в федеральном, региональном и местном бюджете и наполнения бюджетов за счет неналоговых доходов (реализация и сдача в аренду федеральной, региональной и муниципальной собственности, финансовые источники - региональные и муниципальные банки, пенсионные и инвестиционные фонды, размещение ценных бумаг).

Мы считаем, что если выработанные системой производственных отношений и ролью государства в воспроизводственном процессе истины – налоговые функции и базовые, основополагающие принципы налогообложения – не «работают», то это означает, что налоговая система больна, а налоговая политика не эффективна.

Проблемы и противоречия в системе налогообложения и в налоговой политике, препятствующие инновационной модернизации экономики представлены на рисунке 1.

Для того, чтобы налоги стали действенным рычагом инновационного регулирования и стимулирования необходимо определить экономический потенциал страны в целом и ее регионов, а на его базе их налоговый потенциал, это даст возможность построения налоговой системы, учитывающей региональную специфику. В остальном, приоритетной проблемой является построение на новой основе партнерских отношений между государством и налогоплательщиками. В настоящее время важнейшим объектом научно-практических дискуссий и предметом пристального внимания правительственных структур является система налогового стимулирования инноваций и инвестиций и ее взаимосвязь с воспроизводством в целом. Негативной следует считать практику регулирования инвестиционной сферы с помощью монетаристских методов. Прежде всего, необходима трансформация базисных отношений (структурная перестройка в отраслях хозяйствования страны, формирование баланса территориального размещения производительных сил, выравнивание внешнеторгового баланса страны и т. п.). Мировая налоговая практика выработала целый комплекс принципов организации системы налогового стимулирования. Основными среди них являются следующие:

- применение налоговых льгот не должно носить избирательного характера в зависимости от формы собственности, вида деятельности, субъективной оценки их важности лоббистскими группировками в парламенте;
- налоговому льготированию несвойственно внеэкономическое принуждение и обязательность применения;
- налоговым льготам по их внутренней природе чужд чисто административно-командный характер применения;
- инвестиционные налоговые кредиты предоставляются исключительно группам плательщиков, обеспечивающим выполнение инвестиционных программ общегосударственного значения;
- применение налоговых льгот не должно наносить ущерба ни доходам бюджета, ни корпоративным и личным экономическим интересам;
- порядок формирования льготного налогового портфеля определяется на общегосударственном уровне, утверждается в законодательном порядке центральной властью;
- на местном уровне применение льгот укладывается в рамки, определяемые верховным законодательством.

Процесс инновационной модернизации экономики требует: введения направленных налоговых льгот, создания «особых» зон, дифференцировать налогообложения российских регионов в зависимости от экономического и налогового потенциала, исключения двойного налогообложения, сокращение процессов переложения налогов, признать де-юре налоговое планирование ввести прогрессивную шкалу НДФЛ пропорционально доходам, прогрессивную шкалу страховых взносов, взимания НДС непосредственно с добавленной

стоимости без использования вычетов, применения отраслевой (в зависимости от рентабельности) ставки налога на прибыль, внедрения государственных гарантий кредитов на инвестиционные цели, введения «налоговых каникул», уменьшения налогообложения (либо даже полного освобождения) оплаты труда персонала, занятого исследовательской деятельностью, исключения налогового воздуха в ценах, поскольку он ограничивает конкуренцию. Наиболее перспективным методом налогового регулирования считается инвестиционный налоговый кредит. Это единственный законодательно утвержденный метод. Положения Закона РФ «Об инвестиционном налоговом кредите» содержали специальный механизм индексации инвестиционных средств, указанных в договоре с налоговой администрацией. Возвращение через два года налогового кредита, выданного как возмещение задолженности по налоговым платежам, происходит при глубоких изменениях рыночной конъюнктуры, соотношения валют, внешних и внутренних цен (тарифов), кредитных ставок. Предоставление такого кредита не меняет принципиальных основ налогообложения и, в то же время, позволяет оперативно корректировать инвестиционные процессы. Основные принципы организации системы налогового стимулирования:

- применение налоговых льгот не должно носить избирательного характера в зависимости от формы собственности, вида деятельности, субъективной оценки их важности лоббистскими группировками в парламенте;
- налоговому льготированию несвойственны неэкономическое принуждение и обязательность применения;
- налоговым льготам по их внутренней природе чужд чисто административно-командный характер применения;
- инвестиционные налоговые кредиты предоставляются исключительно группам плательщиков, обеспечивающим выполнение инвестиционных программ общегосударственного значения;
- применение налоговых льгот не должно наносить ущерба ни доходам бюджета, ни корпоративным и личным экономическим интересам;
- порядок формирования льготного налогового портфеля определяется на общегосударственном уровне, утверждается в законодательном порядке центральной властью;
- на местном уровне применение льгот укладывается в рамки, определяемые верховным законодательством.

Мы считаем, что налоговый кредит и любые другие налоговые преференции должны предоставляться, в первую очередь, под социально ориентированные инновационно-инвестиционные программы государства, бизнеса, институтов и организаций гражданского общества. Такая направленность методов налогового стимулирования еще в большей степени требует наличия специальных правовых гарантий для их практической реализации со стороны центральной власти. Причем эти гарантии должны носить долговременный и устойчивый характер. Рассмотрение зарубежного опыта по стимулированию инновационной деятельности позволило выявить и определить основные инструменты стимулирования инновационной деятельности - налоговые скидки на оборудование и землю, используемые для осуществления инновационной деятельности, стимулирование проведения НИОКР, отсрочка платежа по выплате налогов, налоговый кредит на различные виды инновационной деятельности, специальные схемы налогообложения, переход к системе единого налога на расходы, процесс снижения налоговых ставок и т. д. – и показать возможности их использования для стимулирования инновационной модернизации российской экономики. Активно обсуждаются хорошо зарекомендовавшие себя проекты упрощения налогообложения, в частности, переход к системе единого налога на расходы, при которой обложению будут подвергаться только потребительские расходы граждан, а все виды накоплений и инвестиций освобождаются от налогов как общественно полезные и необходимые государству. Одновременно в развитых странах идут процессы снижения

налоговых ставок [2]. К организационно-управленческим проблемам налогового стимулирования научной и инновационной деятельности можно отнести следующее:

1. Меры вводятся фрагментарно и охватывают отдельные сегменты (виды) инновационной деятельности.

2. Нет соответствия между мерами общего налогового регулирования и льготными режимами, вследствие чего, налоговые льготы могут терять свое значение.

3. Недостаточное число льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности.

4. Трактовка действующих условий применения налоговых льгот является неоднозначной, что приводит к различной интерпретации возможностей их использования, создает ситуацию нестабильности и усложняет отношения организаций с налоговыми органами.

5. Система налогового администрирования сильно забюрократизирована.

Меры стимулирования инновационной деятельности должны быть разнообразными, с тем чтобы учитывать особенности функционирования предприятий разных типов - как по размерам, так и видам деятельности. Можно предложить к рассмотрению несколько направлений совершенствования налогового регулирования инновационной деятельности.

1. Введение «налоговых каникул» для вновь создаваемых предприятий, освобождение от налога на прибыль научных и инновационных организаций в первые пять лет их работы, либо при достижении определенной суммы выручки или прибыли;

2. Целесообразно освободить от уплаты НДС любые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы без ограничений по источникам финансирования и типам организаций, в которых они выполняются;

3. Уменьшить налогообложение (либо даже полное освобождение) оплаты труда персонала, занятого исследовательской деятельностью. Это создаст льготные условия для развития исследований, разработок и наукоемких производств;

4. Освободить научные организации от земельного налога в отношении земельных участков, используемых ими в целях проведения исследований и разработок. Данная мера также представляется важной и для научных организаций, как и освобождение их от уплаты налога на имущество. Поскольку научная деятельность осуществляется вузами, то льгота по налогу на имущество может распространяться и на них, что в целом будет способствовать интеграции высшего образования и науки. Налог на имущество является региональным налогом, поэтому рассмотрение вопроса о введении льгот по данному налогу целесообразно передать субъектам РФ. Вместе с тем, льгота по налогу на имущество может быть принята и на федеральном уровне;

5. Освободить от налога на имущество организаций новое для налогоплательщика научно-техническое и промышленное оборудование в течение определенного времени (не меньше года), с момента его приобретения налогоплательщиком. Организации, которые приобрели научно - технологическое и промышленное оборудование в течение года с момента создания, целесообразно освободить от обложения данного оборудования налогом на имущество организаций в течение трех лет с момента приобретения (при условии постановки приобретенного оборудования на баланс. В настоящее время выплаты по налогу на имущество является особенно тяжелой для предприятий, выполняющих исследования и разработки;

6. Ввести коэффициент 1,2 - 1,3 для всех расходов налогоплательщика - коммерческой организации - на НИР. Как было показано, с 2009 г. введена норма, предусматривающая отнесение определенных НИР, перечень которых утвержден Постановлением Правительства РФ, на себестоимость с повышающим коэффициентом 1,5. Перечень НИР, однако, включает в себя только новейшие технологии. НИР, нацеленные на развитие технологий в традиционных отраслях, в перечень не входят, что не способствует поощрению инновационной активности в этих отраслях. Введение предложенного коэффициента для всех типов НИР создаст равные условия для предприятий и снизит вероятность коррупционных решений. Для инновационной модернизации российской экономики необходим инвестиционный налоговый кредит, введение

«налоговых каникул», уменьшение налогообложения (либо даже полное освобождение) оплаты труда персонала, занятого исследовательской деятельностью, освобождение от налога на имущество организаций новое для налогоплательщика научно-техническое и промышленное оборудование, освобождение от НДС операций по НИОКР, исключение из объекта налогообложения налога на прибыль финансирования, полученного из Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), Российского фонда технологического развития, Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Федерального фонда производственных инноваций. Мы считаем, что для налогового стимулирования инновационной модернизации необходимо, чтобы:

- региональные налоги, в зависимости от объективных экономических условий различались, в первую очередь это касается налогообложения сферы природопользования;
- в сфере природопользования появились новые налоги, поскольку дифференциация НДС имеет определенные границы, все экологические платежи превратились в налоги;
- в системе налогообложения преобладали прямые налоги, так как они в полной мере позволяют осуществлять регулирующие и стимулирующие функции налогов и налогообложения;
- прекратилась практика налоговых преференций сферы природопользования и финансово-кредитной системы;
- эффективность налоговой системы определялась не затратами на взимание налогов, а социально-экономической результативностью их использования;
- были значительно уменьшены налоговые траты в системе распределения, перераспределения, контрольно-ревизионных функций путем использования рыночных форм, методов и механизмов;
- в малом бизнесе, в сельхозпроизводстве применялась не шедулярная, а глобальная система налогообложения;
- не облагалась налогом прибыль, идущая на капитальный ремонт, реконструкцию и инвестирование;
- широко использовать неналоговые формы доходов: муниципальные займы, региональные и муниципальные пенсионные и инвестиционные фонды, банки, систему лицензирования и концессий;
- формировать налоговую культуру граждан, что позволит более эффективно осуществлять налоговую политику, взимать налоги и, как следствие, выполнять обязанности государства перед населением.

Высокая налоговая культура способна повысить эффективность всей российской налоговой системы, что выгодно не только для государства, получающего доход в виде поступлений от налогов, но и для всех членов общества, чьи потребности и нужды призвано удовлетворять государство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Модернизация российской экономики: экспертное мнение научной элиты [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://vpk.name/news/39457_modernizaciya_rossiiskoi_ekonomiki_ekspertnoe_mnenie_nauchnoj_elityi.html
2. Налоговая политика. Основные направления на 2010-2013 годы [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.taxpravo.ru/news/article/40204.nalogovaya_politika_osnovnyie_napravleniya_na_2010-2013_godyi

Сапунова Наталья Сергеевна

Северо-Кавказская академия государственной службы
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70

Аспирант

Тел.: (8-863) 240-70-61

E-mail: rector@skags.ru

Д.В. КЛИМОВ

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ ПЕРЕХОДА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

В данной статье проанализирован уровень экономического развития элементов мировой экономики. Рассмотрено экономическое развитие мира по странам, находящимся на различных стадиях развития экономики. Показано секторальное экономическое развитие России. Рассмотрены пространственные аспекты экономического развития субъектов Российской Федерации. Предложены шаги наиболее эффективного, с экономической точки зрения, направления и силы воздействия на экономику страны.

Ключевые слова: *пространственное развитие, территориальное развитие, инвестиционная деятельность, регионы, города, инновации, инфраструктура, пространственная асимметрия.*

This article analyzed the level of economic development elements of the global economy. We consider the economic development of the world countries at different stages of economic development. We consider the sectoral economic development of Russia and spatial aspects of economic development of the Russian Federation. We propose the most effective steps, from an economic point of view, the direction and magnitude of the effect on the economy.

Key words: *spatial development, regional development, investment, regions, cities, innovation, infrastructure, spatial asymmetry.*

Многочисленные исследования и публикации отечественных специалистов посвящены анализу уровня экономического развития. Задача данного анализа попытаться выявить позиции, которые в наибольшей степени позволят стране перейти на инновационно-устойчивый путь развития. Данные позиции должны ответить на вопрос: какие регионы могут обладать достаточным экономическим развитием, необходимым для перехода на инновационно-устойчивый путь развития?

«Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», утвержденные постановлением правительства 5 августа 2005 г. N 2473п-П7 дают следующие определения:

инновационная продукция - результат инновационной деятельности (товары, работы, услуги), предназначенный для реализации;

инновационная система - совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы.

Следовательно, для создания инновационной системы необходима как минимум «совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности». И данные «субъекты и объекты» должны возникнуть на «фундаменте», которому должен соответствовать определенный уровень экономического развития страны, региона, муниципального образования выбранного для размещения «объектов».

Инновационная продукция – это продукция глобального (мирового) масштаба и характерна для постиндустриального общества. Постиндустриальное общество означает новую стадию общественного развития, следующую за индустриальным (промышленным) обществом. При этом высшей (на данный момент) формой (экономически наиболее эффективной) экономической активности постиндустриального общества является инновационная деятельность.

Соответственно переход на инновационную деятельность страны нельзя рассматривать локально. Необходим глобальный анализ и вывод: какое место в мировом производстве инновационной продукции достанется России. Исходя из определения, что

инновационная продукция характерна для постиндустриального общества, то в качестве экономического «фундамента» подразумевается, что в стране уже сформировались все три сектора экономического развития. А именно: добывающий, перерабатывающий, сфера услуг. Помимо номинального наличия трех секторов экономического развития, экономический «фундамент» для перехода на следующий (инновационный) этап развития подразумевает исчерпание всех возможных ресурсов к качественному улучшению предыдущего этапа развития.

Как известно, экономическое развитие требует значительных инвестиций. Исходя из определения, что инновационная деятельность является наиболее экономически эффективной, можно предположить инвестиции в инновационную инфраструктуру, как среду для осуществления инновационной деятельности, так же имеют достаточно высокий уровень доходности. То есть возможно проанализировать наличие инновационной инфраструктуры, исходя из структуры инвестиционной деятельности. При этом инвестиционную деятельность необходимо рассматривать в разрезе секторального взаимодействия и взаимораспределения [1].

Структура инвестиций в мировом масштабе указывает не только на стабильную положительную динамику, но и отчетливо указывает на превалирующую роль инвестиций в третичный сектор экономики [2].

Данные анализа указывают на превалирующее наличие инвестиций в третичном секторе мировой экономики, которые в 2008 году составили около 66% [3].

Таблица 1 - Инвестиционная деятельность стран мира по видам экономик, млн.долл.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Мировая экономика	593960	369789	296988	380598	716302	880457
Страны с развитой экономикой	556776	343299	257363	341682	627064	752482
Страны с развивающейся экономикой	34895	25799	30632	37925	82426	122941
Страны с переходной экономикой	424	691	8992	991	6812	5034
Страны с неструктурируемой экономикой	1864	0	0	0	0	0

Если рассматривать пространственный аспект мировой экономики, то обнаруживается, что основная доля инвестиций приходится на страны с развитой моделью экономики. На страны с переходной моделью экономики, к которой относится и Российская Федерация, приходится только 0,57% мировых инвестиционных ресурсов.

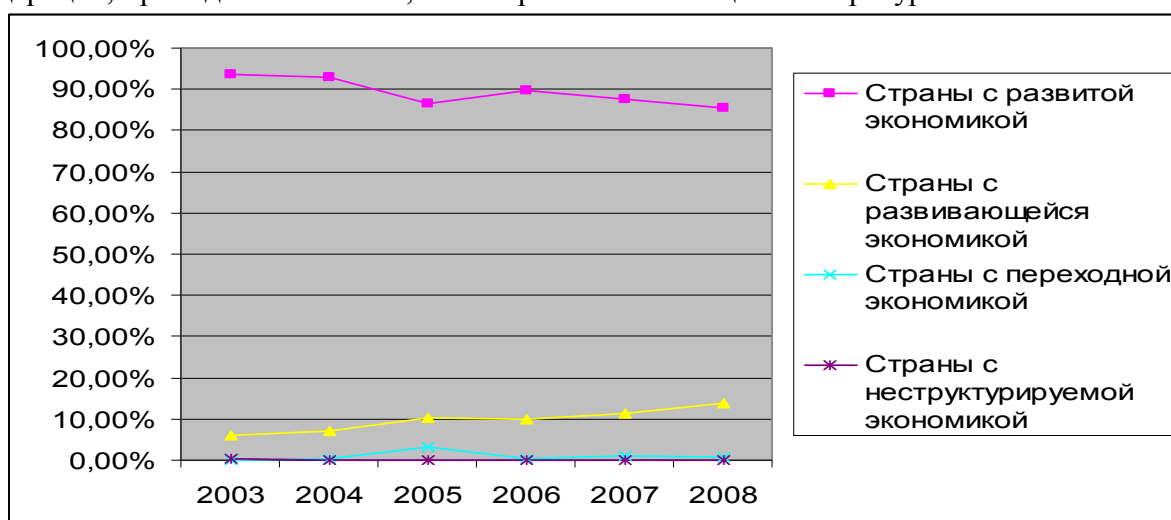


Рисунок 1 - Инвестиционная деятельность стран мира по видам экономик, в %

Структура инвестиций в нефинансовые активы Российской Федерации указывает на то, что в среднем 99% из них - это инвестиции в основной капитал. А на нематериальные активы, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические работы и другие нефинансовые активы остается всего лишь 1%. Из них к инвестициям в развитие инновационной инфраструктуры можно отнести всего 0.3% инвестиций в нефинансовые активы (инвестиции в научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы).

Таблица 2 - Структура инвестиций в нефинансовые активы (в процентах к итогу)

Годы	Инвестиции в нефинансовые активы всего	в том числе			
		инвестиции и в основной капитал	инвестиции в нематериальные активы	инвестиции в другие нефинансовые активы	затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы
2004	100	98,9	0,5	0,6	-
2005	100	99,1	0,4	0,5	-
2006	100	98,2	0,8	0,7	0,3
2007	100	98,7	0,6	0,4	0,3
2008	100	98,8	0,5	0,4	0,3
2009	100	98,9	0,4	0,4	0,3

Структура инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности указывает на отсутствие инвестиций в высокотехнологичные сферы (таблица 3) [4]. К инвестициям в инновационную инфраструктуру можно отнести только около 6% (здравоохранение и предоставление социальных услуг, образование, финансовая деятельность).

Таблица 3 - Структура инвестиций по видам экономической деятельности (в процентах к итогу)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100	100,00
транспорт и связь	22,3	22,7	24,5	23,6	21,9	25,89
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	17,7	17,3	16,8	17	17,3	15,41
обрабатывающие производства	15,6	16,4	16,4	15,6	15,4	16,02
добыча полезных ископаемых	16	15,4	13,9	14,6	15,2	14,33
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,6	6,9	6,8	6,3	7,4	6,93
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,1	4,1	3,9	4,8	5,1	4,91
строительство	4,9	3,5	3,6	3,7	3,5	3,15
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,5	3,5	3,6	3,5	3,4	3,94
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2	2,5	2,6	2,7	2,7	2,70
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2,6	2,4	2,5	2,8	2,6	2,02
образование	1,4	1,8	1,9	2,1	2,3	2,22
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1,6	1,7	1,6	1,7	1,6	1,26
финансовая деятельность	1,2	1,4	1,4	1,1	1,2	0,99
гостиницы и рестораны	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,18
рыболовство, рыбоводство	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,06

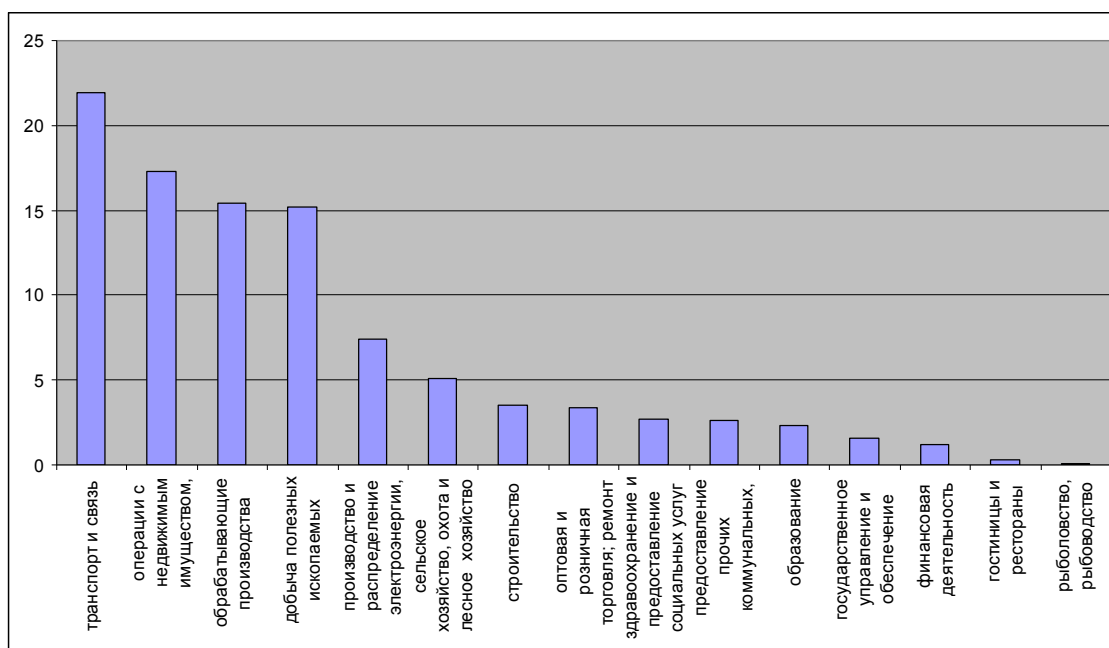


Рисунок 2 - Структура инвестиций по видам экономической деятельности -2009 год (в процентах)

На основании данных (таблица 4) видны диспропорции в распределении инвестиционной деятельности в Российской Федерации, которые, очевидно, приводят к территориальной асимметрии возможного развития инновационной инфраструктуры. Экономическая активность концентрируется неравномерно с большим перекосом в сторону всего лишь двух регионов из 89, из которых только Москву можно отнести к региону, обладающей инновационной инфраструктурой.

Таблица 4 - Крупнейшие регионы по объему привлеченных инвестиций (в млн. руб.)

№ п/п	Регион	млн. руб.	в %
	Российская Федерация	8764000	100%
1	Тюменская область	1012142	12%
2	г. Москва	912224	10%
3	Московская область	445006	5%
4	г. Санкт-Петербург	366960	4%
5	Краснодарский край	321725	4%
6	Республика Татарстан	268647	3%
7	Свердловская область	240618	3%
8	Республика Башкортостан	207132	2%
9	Нижегородская область	195642	2%
10	Красноярский край	184616	2%
11	Челябинская область	178413	2%
12	Ростовская область	176431	2%
13	Ленинградская область	161274	2%
14	Республика Саха (Якутия)	154188	2%
15	Пермский край	152389	2%
	Итого:	4977407	57%

Исходя из проведенного анализа и сопоставления количественных и качественных данных инвестиций, трудно представить возникновение инновационной инфраструктуры мирового уровня в регионах Российской Федерации, за исключением, возможно, Москвы и Московской области, а также ограниченного числа других регионов.

Рассмотрение сложившейся ситуации требует разработки (корректировки) государственной программы инновационного развития и мер по ее реализации, включая инвестиционную составляющую, в том числе на формирование инфраструктурного обеспечения перехода регионов на инновационно-устойчивый путь развития.

Приоритеты данной программы должны быть направлены на увеличение доли России в создании новых (инновационных) видов продукции, производство которых началось в последние двадцать лет: включение в жесткую конкуренцию между Японией, Европейским Союзом и Соединенными Штатами за долю в производстве этой новой продукции; инкорпорирование России в зону Европейского Союза производства инновационной продукции, как более близкую, чем Американскую или Японскую, а значит и более возможную.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Собственность, хозяйственный механизм, производительные силы [Текст] / Л.И. Абалкин // Экономическая наука современной России. - 2000. - №5. - С. 52-53
2. Климов, Д.В. Экономические закономерности пространственного развития стран мира [Текст] / Д.В. Климов. – Вестник Волгоградского государственного университета - 2010 г. - №1(16) - С.173-180
3. Данные Всемирного банка [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.worldbank.org;
4. Данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Климов Дмитрий Валерьевич

Московская государственная академия коммунального хозяйства и строительства
109559, г. Москва, ул. Белореченская, д. 10, кв. 206
Кандидат экономических наук, доцент
Руководитель мастерской генеральных планов муниципальных образований
ГУП МО «НИИПИ градостроительства»
Тел.: (909) 631 62 59, (495) 631-8413
E-mail: dmcompass@mail.ru

НАУЧНАЯ БЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 657

Д.И. АНТОНОВ

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА. ЭТАПЫ РОСТА ДОЛИ РЫНКА, ЗРЕЛОСТИ И СТАРЕНИЯ.

В работе на примере Группы компаний «Волга-Днепр» представлены особенности стратегического управленческого учёта (в англоязычной литературе - Strategic Management Accounting, кратко – SMA). Для простоты рассмотрение ведётся на примере предприятия, занимающегося одним видом услуг. В статье рассмотрены три этапа жизни предприятия: этап развития, этап зрелости и этап старения. Подведены итоги по основным характеристикам предприятия на протяжении всего жизненного цикла.

Ключевые слова: стратегический управленческий учёт, жизненный цикл предприятия, этапы роста доли рынка, зрелости и старения.

This article presents a review of implementation of strategic management accounting (SMA) principles in Volga-Dnepr Group's structural units. For the sake of simplicity the review is made on the basis of the one-business entity. We will consider SMA implementation on the stages of market share growing, maturity and consenescence in the article.

Key words: strategic management accounting, life cycle of a business, stage of market share growing, maturity and consenescence

Существуют закономерности развития, общие для всех предприятий. Как было показано в первой статье по данной теме (Антонов, 2009), жизненный цикл предприятия удобно разбивать на 4 этапа: этап рождения, этап развития (роста доли рынка), этап зрелости и этап старения (рисунок 1).

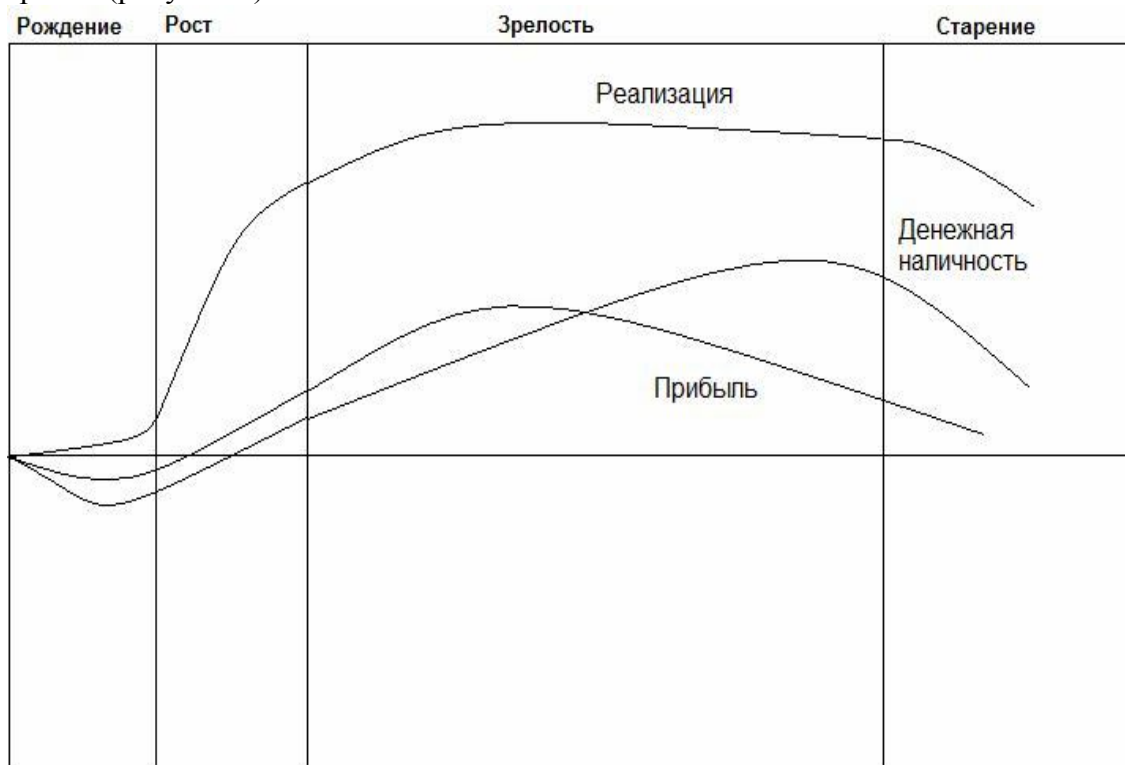


Рисунок 1 - Модель жизненного цикла предприятия

Стратегический управленческий учёт должен удовлетворять текущим нуждам предприятия на каждом этапе и является инструментом, позволяющим отслеживать индикаторы, свидетельствующие о переходе от одного этапа к другому.

Этап роста доли рынка

Второй этап жизненного цикла продукта/услуги – этап роста доли рынка. Предприятие в течение этого периода должно создать рынок (если он отсутствует) и, для дальнейшего коммерческого успеха, непрерывно его расширять. В идеале, если отсутствуют продукты-субституты, первое время компания (инициатор создания рынка) будет монополистом. Но долго такая ситуация, как правило, не продолжается, и на рынке возникают конкуренты. Поэтому увеличение доли рынка с неизбежностью также будет задачей этого периода.

В ГрК ВД наиболее рельефно этот этап можно проиллюстрировать на примере развития бизнеса чартерных грузовых авиаперевозок.

Самолёты Ан-124-100 «Руслан», составляющие основу флота АК ВД, до 1990-х гг. не использовались для коммерческих целей. Данные самолёты значительно расширяли возможности авиаперевозок крупногабаритных и сверхтяжёлых грузов. Но ввиду того, что подобные грузы зачастую уникальны и очень дорогостоящи, первоначально рынок достаточно долго присматривался к тому, как Авиакомпания ведёт свой чартерный бизнес. Перелом наступил во второй половине 1990-х годов. Это время явилось для АК ВД началом второго этапа – этапа роста доли рынка: услуга (чартерные грузоперевозки на Ан-124-100) была успешно запущена, и теперь требовалось расширение рынка и доли Авиакомпании на нём. Эта переломная точка наиболее ярко охарактеризовалась значительным увеличением объёма продаж (в натуральных величинах – в блок-часах налёта на один самолёт) и ростом выручки на один самолёт.

Для достижения этапа роста АК ВД предприняла значительные усилия по расширению сбытовой сети: для возможности резкого увеличения доли рынка был заключён долгосрочный контракт с компанией-продавцом услуг по авиаперевозкам – Heavy Lift. Сотрудничество позволило получить выход на международные рынки и дало первый массовый положительный опыт работы с зарубежными контрагентами. Управление новыми процессами потребовало введения новых показателей и контроля за ними. Это стало задачей текущего момента для системы стратегического управленческого учёта Авиакомпании.

Во-первых, были разработаны показатели удовлетворённости клиентов (показатели своевременности и полноты оказываемых услуг, т.е. количественные показатели, и отзывы клиентов, т.е. качественные показатели), а также рыночные индикаторы, позволяющие проводить анализ того, какие клиенты не были обслужены и почему.

Во-вторых, - показатели, связанные с внутренними процессами предприятия, в частности показатели роста профессионализма персонала (владение иностранными языками, наличие сертификатов, опыта работ и т.п.).

Важно отметить, что показатели рентабельности использовались для контроля очень выборочно. По большей части показатели рентабельности отслеживались при анализе работы на уже установившихся, «старых» сегментах рынка, для которых вопрос роста доли оказывался пройденным.

Параллельно с усилиями маркетингового характера Авиакомпанией в тот период была начата программа по увеличению флота. Учитывая серьёзность инвестиций, ключевой для системы стратегического управленческого учёта на данном этапе оказалась и продолжает являться маркетинговая информация. Базой для принятия стратегического решения по увеличению основных средств стал прогноз темпа роста рынка авиаперевозок сверхтяжёлых и уникальных грузов. Рост рынка и изменение долей участников рынка прогнозировался на основе ряда косвенных показателей, прежде всего это информация о конкурентах: уровень и структура маркетинговых расходов, маркетинговые стратегии, наличие и использование флота авиакомпаниями, их возможности по наращиванию флота. На основе прогноза Авиакомпания довела флот Ан-124-100 «Руслан» до 10 самолётов. Стоит упомянуть, что

расширение производства, т.е. в данном случае – увеличение флота, реализовывалось в виде проектов (ввод каждого нового самолёта – отдельный проект), к которым были применены методы проектного менеджмента, описанные в предыдущей статье.

Увеличение внеоборотных активов потребовало от АК ВД дополнительного внимания к внутренним процессам предприятия. Для процесса производства основными стали индикаторы исправности флота, показывающие готовность флота выполнить коммерческие заказы. Для управления работой офиса наиболее актуальным оказался стандартный контроль расходов, что результативно выполнялось и продолжает выполняться с помощью широко известных методов бюджетного управления.

Усилия Авиакомпании по увеличению потенциала дополнялись действиями по приобретению возможностей контроля за развитием рынка:

АК ВД разработала новый тип самолёта (Ил-76ТД 90ВД), что позволило компании стать владельцем интеллектуальной собственности – документации на тип самолёта, подходящего по техническим характеристикам для полётов по всему миру: исходный тип - Ил-76ТД – по параметру шумности не проходит по правилам EASA для полётов на территории Европы.

АК ВД постоянно разрабатывает новые виды приспособлений для размещения груза в полёте, что позволяет ей предоставлять клиентам эксклюзивные услуги.

Поиск подобных форм деятельности заставлял (и заставляет) менеджмент АК ВД уделять большее внимание маркетинговому анализу. Анализ нацелен на постоянный поиск и выявление факторов, позволяющих компании быть в чём-либо уникальной, что, с одной стороны, даёт дополнительные преимущества, и, с другой стороны, воздвигает временный барьер для других компаний отрасли.

В течение «этапа развития» происходит создание устойчивого конкурентного преимущества компании, но важно понимать, какую цену будет разумно заплатить за это преимущество. Если продешевить – у компании не будет достаточно большой доли рынка, если заплатить лишнего, то инвестиции в рынок не окупятся.

Для решения этой проблемы Авиакомпания использует результаты моделирования денежных потоков. Размер потоков определяется прогнозом объёма продаж (составленным с учётом действий конкурентов), лимитирующим фактором для которого является максимальная ёмкость рынка. Прогноз точки, в которой рост объёма продаж, то есть рост доли рынка, будет меньшим, чем рост затрат на маркетинг и производство, является одной из главных целей моделирования на данном этапе. Как только отдача от вложений в маркетинг и производство опустится ниже порогового уровня, необходимо прекращать инвестиции в производство и снижать маркетинговые расходы до уровня, необходимого для поддержания доли рынка.

Стабилизация доли рынка без возможности дальнейшего активного роста будет означать приближение очередного этапа жизни предприятия. Смена этапов – всегда кризис, ведущий к перестройке в работе организации. Завершение этапа роста доли рынка связано со снижением роли персонала, развивавшего продажи, и возрастанием роли тех, кто будет отлаживать созданное производство. Происходят изменения, касающиеся в большей мере не структуры организации, но фактических полномочий. Продавцы («коммерсанты») в компании несколько отступают на второй план, «героями дня» становятся люди производства (в АК ВД – инженерно-авиационная служба и служба технического директора), так как поддержание адекватного уровня производства позволит удерживать долю рынка, выжимая из неё всё возможное.

Завершение этапа развития (этапа роста доли рынка) должно повлечь снижение размера инвестиций (до уровня, достаточного для замещения выбывающих основных средств) и изменение расстановки сил в команде. Ясно, что ценой неверного истолкования данных (свидетельствующих о завершении данного этапа) станет, как минимум, отставание в наращивании производственных мощностей. Такая цена слишком велика, поэтому

определение периода смены этапов всегда будет среди важнейших задач стратегического управленческого учёта.

Этап зрелости

Следующий этап жизненного цикла – этап зрелости. К началу этого этапа доля рынка достигает практически максимального размера и распределение сил на рынке становится в значительной мере стационарным. Этап зрелости предоставляет собственникам возможность получить отдачу на вложенные средства. Соответственно, целью этапа является получение максимальной прибыли в долгосрочном периоде. На достижение этой цели направлен выбор конкурентной стратегии, обусловленный результатом предыдущих действий:

- как правило, если была завоёвана достаточно большая доля рынка и практически отсутствуют лимитирующие факторы, то далее проводится стратегия низких издержек,
- если же доля рынка невелика, либо развитие рынка жёстко ограничено, то выбирается стратегия дифференциации.

Цель этапа достигается через рост рентабельности. Повышение рентабельности бизнеса (в зависимости от выбранной стратегии) будет связано или с повышением производительности и снижением издержек, или с повышением цены и качества работ. Тактика действий на данном этапе диктует целесообразность инвестирования только лишь в замену изношенного оборудования (то есть не в расширение производства); маркетинговые расходы желательно оставить на уровне, достаточном лишь для поддержания доли рынка. В противном случае, то есть если менеджмент и далее будет много расходовать на производство и продажи, то это будет означать желание продолжать борьбу за рост доли продаж. Из-за стабильности общей ёмкости рынка на этапе зрелости подобные действия, как правило, будут восприниматься другими участниками как покушение на чью-то долю. С большой вероятностью дальнейшие события будут развиваться в полноценную конкурентную войну, приводящую в итоге или к увеличению расходов на маркетинг, или к снижению цен на продукцию. Поэтому расширение бизнеса на данном этапе жизненного цикла наиболее целесообразно проводить в виде слияний и поглощений, что позволит получить (помимо новой доли рынка) эффект масштаба и повысить общую рентабельность.

В ГрК ВД на этапе зрелости сейчас находится часть бизнеса чартерных перевозок, разработка которого началась с 90-х гг. прошлого века. Поэтому есть возможность рассматривать в ГрК отдельные части бизнеса чартерных авиаперевозок, находящиеся на различных этапах жизненного цикла.

Основным лимитирующим фактором бизнеса чартерных перевозок ГрК являются основные производственные мощности: на сегодняшний день уникальные самолёты Ан-124, составляющие основу флота ГрК, не производятся. Уже исходя из этого факта, логичным был выбор стратегии дифференциации, где на первый план выходит качество услуг с соответствующим построением брэнда. «Правильный» брэнд позволяет получать относительно более высокую рентабельность за счёт более высокой цены. Так как на этапе зрелости бизнес уже отлажен и является в достаточной мере рутинным, для чартерного бизнеса Группы «Волга-Днепр» логичным был выбор в качестве основных индикаторов SMA показателей рентабельности и активное использование методов бюджетного управления со стандартным «план-факт» анализом. Моделирование денежных потоков именно на данном этапе даёт наиболее точное совпадение плана и факта.

Наиболее важными из индикаторов SMA для контроля на этом этапе для «Волга-Днепра» явились структура и уровень себестоимости, устойчивость структуры себестоимости, соотношение «затраты / объём производства/ прибыль» (это соотношение мотивирует менеджмент максимально загружать производственные мощности). Из маркетинговых показателей самыми актуальными явились: постоянство доли рынка, изменения предпочтений сегментов потребителей.

Собственники предприятия, как правило, стараются продлить этап зрелости. Но, как долго бы не длился этот этап, в определённый момент, несмотря на усилия по поддержанию

рынка, объём продаж начнёт постепенно и непрерывно падать и это будет основным признаком скорого наступления нового этапа.

Понимая, что благоденствие не вечно, можно идти двумя путями: создать новый продукт/реанимировать старый (и продлить жизнь предприятия) или начать перевод предприятия в фазу старения.

В случае выбора первого пути тактика действий ясна - прибыль этапа зрелости используется для инвестирования в создание нового продукта/услуги, что может продлить жизнь и брэнду, и предприятию. В этом случае важнейшими показателями, отслеживаемыми SMA, становятся рентабельность и доход, позволяющий перевести жизнь на новый виток развития.

Если принимается решение о бесперспективности продления жизни предприятия, то настает время переходить на следующий этап жизненного цикла и предприятие снова необходимо проводить через реорганизацию. Особенности следующего этапа вызовут большое количество увольнений персонала. До минимума необходимо будет сокращать вспомогательные службы, менее всего пострадает производственный блок и подразделение продаж. Чтобы всё произошло так, как надо менеджменту компании реорганизацию необходимо начинать готовить заблаговременно. Отсюда понятно, что кризис перехода к новому этапу будет пройден более мягко и с меньшими потерями при наличии системы раннего оповещения - системы стратегического управленческого учёта.

Этап старения

Последний этап жизненного цикла называют этапом старения и упадка. Но это не должно означать убытков для собственников. Напротив, этап характеризуется максимизацией прибыли, но, в отличие от этапа зрелости, максимизация рассматривается собственниками в краткосрочном периоде.

В ГрК «Волга-Днепр» этап старения пока не имеет наглядного примера, но этот вариант развития можно представить. Реализация этапа возможна для компаний/филиалов, работающих в отдельных географических секторах в случае исчерпания потенциала региона.

В данном случае максимизация прибыли будет означать проведение политики, направленной на получение максимальной краткосрочной наличности, в том числе и путём продаж основных средств. Основные средства могут быть перепроданы в более перспективные подразделения Группы компаний или, в случае нецелесообразности или невозможности их перемещения, реализованы на месте. Инвестиции на этом этапе будут отсутствовать в принципе. Наличие маркетинговых расходов будет определяться только тем, успеют ли они окупиться в краткосрочном периоде до ликвидации предприятия.

Исходя из целей этапа, основным показателем для SMA на этом этапе будет являться ликвидность. Важно будет отслеживать и поддерживать ликвидационную стоимость активов:

- материальных – для того, чтобы вовремя их продать,
- нематериальных – для того, чтобы продать их или передать в другой бизнес/подразделение.

Крайним моментом для предприятия будет падение итогового денежного потока до нуля (как вариант, до минимально приемлемого уровня). Этот период будет отмечен массовым увольнением персонала и, по мере возможности, быстрой распродажей активов. Для максимизации прибыли приближение срока закрытия предприятия должно быть спланировано и, как минимум, не должно быть неожиданностью для менеджмента. Использование системы стратегического управленческого учёта позволит расставить реперные точки, наиболее точно рассчитать время и даст собственникам возможность с наименьшими потерями выйти из бизнеса.

Подведём итоги рассмотрения базовых принципов работы системы SMA.

Важно помнить, что время смены целей предприятия и, следовательно, смены стратегической парадигмы, всегда является кризисным для организации. Кризис связан не только со сменой формы работ с активами предприятия, но и с переменами во

взаимоотношениях со всеми группами стейкхолдеров, к которым в том числе относится и персонал предприятия.

Перемены в сознании людей происходят не за один день и уже поэтому, из-за сочетания «старых» взаимоотношений с «новыми» требованиями системы, могут возникать непростые ситуации.

Если в случае наступления новых условий стратегия остаётся прежней, то проблемы возникают уже с другой стороны и итог для организации может быть фатальным.

Кризис нельзя обойти, но его можно значительно смягчить, если знать о нём заранее. Возможность заранее определить точки смены стратегии позволяет организовать процесс изменений и пройти кризисные моменты с наименьшими потерями.

Ценность проведённого анализа эволюции системы SMA на протяжении жизненного цикла представляется в том, что рассмотрение, основанное на конкретном примере компаний из Группы «Волга-Днепр», позволяет выделить наиболее значимые индикаторы и методы SMA, общие для всех организаций (таблица 1).

Таблица 1 - Индикаторы и методы SMA

Что делается для достижения целей этапа	Основные измеряемые параметры / методы системы стратегического управленческого учёта
<p>Этап «Разработка и внедрение услуги» Цели этапа: 1. Создать услугу и вывести на рынок. 2. Создать план действий.</p>	
<p>1. Исследовать рынок и свои возможности. 2. Провести анализ (SWOT, PERT и др.), на основе результатов анализа выявить явную или потенциальную потребность в услуге. 3. Разработать продукт/услугу. 4. Протестировать продукт/услугу (внутри организации, на потребителях, провести опытные продажи на рынке). 5. Разработать бизнес-план. ИТОГ этапа: услуга выведена на рынок.</p>	<p>Бизнес имеет черты проекта, поэтому для управления удобнее использовать методы проектного менеджмента:</p> <ul style="list-style-type: none"> • этап разбивается на вехи, • вехи связаны с физически измеримыми достижениями, временными и денежными затратами. <p>Внутри организации измеряются и рассчитываются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • физически измеримые достижения, • временные затраты, • денежные затраты по итогам вех. <p>Вне организации отслеживаются и измеряются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • информация о рынке (потребности в услуге, определения ёмкости рынка, о возможностях конкурентов (явных и потенциальных) и проч.), • время от начала внедрения до начала копирования конкурентами, • выявление и отслеживание состояния лимитирующих факторов. <p>Главная цель анализа положения дел у конкурентов: структура себестоимости и цепочка создания ценности.</p>
<p>Этап «Рост» Цель этапа: 1. Создать устойчивое конкурентное преимущество.</p>	

<p>1. Максимально расширить границы рынка (потребуется объединённые усилия в основном в области маркетинга, производства, логистики, обучения персонала).</p> <p>2. Максимально увеличить долю рынка. Для поддержания и увеличения доли рынка потребуются значительные инвестиции в основные средства и оборотный капитал.</p> <p>3. Возвести барьеры для входа/ выхода на рынок.</p> <p>Итог этапа: создан рынок, получена желаемая доля рынка.</p>	<p>Основное внимание направлено вне компании, внутренние параметры сравниваются с подобными «по рынку».</p> <p>Вне организации отслеживаются и измеряются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • темп развития рынка, • доля рынка, • мониторинг уровня и структура маркетинговых расходов конкурентов, их маркетинговые стратегии, • относительная позиция продуктов, • наличие и использование существующих производственных мощностей конкурентов, возможности увеличения ими мощностей, • относительные издержки входа и выхода из отрасли на основе сворачиваемых и несворачиваемых расходов. <p>В течение этапа производится поиск временной точки, начиная с которой доля рынка будет расти медленнее, чем вложения в маркетинг (закон убывающей доходности). В этой точке должен быть прекращён ввод новых производственных мощностей.</p>
<p>Этап «Зрелость» Цель этапа:</p>	
<p>1. Максимизировать прибыль в долгосрочной перспективе</p>	
<p>1. Максимально долго удерживать продукт/услугу на этом этапе за счёт проведения выбранной стратегии.</p> <p>2. Повысить рентабельность бизнеса за счёт повышения производительности (в долгосрочном периоде).</p> <p>3. Прекратить ввод новых производственных мощностей, направлять инвестиции только на ремонт и замену оборудования.</p> <p>4. Производить маркетинговые расходы в объёме, достаточном только для поддержания доли рынка.</p> <p>На данном этапе борьба за увеличение доли рынка, как правило, приводит к ценовой войне, так как будет являться покушением на чью-то долю рынка. Поэтому наиболее</p>	<p>Основное внимание концентрируется внутри компании на повышении рентабельности за счёт повышения производительности. Такой путь ведёт к росту вложений в технологии, то есть к росту постоянной части затрат. Отслеживаются индикаторы эффективности работы предприятия.</p> <p>Вне организации отслеживаются и анализируются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сравнительный анализ услуг, восприятия брэнда, • план/факт анализ расходов конкурентов (для выявления преимуществ по элементам затрат) для построения на основе анализа конкурентной стратегии. <p>Внутри организации измеряются и рассчитываются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показатели прибыльности, • показатели рентабельности, показатели эффективного распределения ресурсов, • параметры потенциально ограничивающих факторов для предвидения момента, когда ограничители вступят в действие. <p>В зависимости от выбора стратегии:</p> <p>1. если выбирается стратегия низких издержек, то для справедливого распределения расходов наиболее уместен учёт издержек на основе ABC (activity based costing), где в качестве драйвера, как правило, более правильно выбирать время. Критерии в этом случае связаны с количественными показателями продукта.</p> <p>В случае выбора стратегии низких издержек внутри организации отслеживаются и анализируются:</p>

<p>целесообразный путь расширения на данном этапе - расширение поглощением. Такой способ даёт дополнительную долю рынка и экономию на масштабе.</p> <p>ИТОГ этапа: построена рентабельная организация, получена отдача на вложенные в предприятие средства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • анализ отдельно постоянных и переменных затрат, вклада на покрытие, • состояние факторов, позволяющих сохранять устойчивость структуры себестоимости, • обычные методы финансового контроля: ROI в течение всего этапа, рентабельность продаж, достаточность операционных денежных потоков, объём продаж и т.п., • соотношение «затраты/ объём производства/ прибыль», уровень загруженности мощностей предприятия (в идеале должен быть максимальным). <p>В случае выбора стратегии низких издержек вне организации отслеживаются и измеряются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • структура и уровень себестоимости конкурирующих услуг (стратегия изменения структуры затрат), • сегменты потребителей и их предпочтения, • постоянство доли рынка. <p>2. если выбирается стратегия дифференциации, то в общем случае наиболее важны особые свойства продукта/услуги в сравнении с конкурентным. Как вариант, могут сравниваться не физические свойства продуктов, а брэнды. Критерии в случае выбора стратегии дифференциации связаны с качеством продукта.</p> <p>Основное внимание SMA – на отслеживании параметров, описывающих превосходство продукта/услуги, и сравнении с аналогами у конкурентов.</p>
<p>Этап «Старение и упадок» Цель этапа: 1. Максимизировать прибыль в краткосрочной перспективе</p>	
<p>1. Максимизировать прибыль в краткосрочной перспективе, что предполагает проведение политики «снятия сливок».</p> <p>ИТОГ этапа: организация ликвидирована с максимальной стоимостью</p>	<p>Основное внимание на высокой краткосрочной рентабельности практически любой ценой. Отсюда – распродажа основных средств, усилия по генерации краткосрочной наличности.</p> <p>Внутри организации измеряются и рассчитываются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ликвидность, • уровень маркетинговых расходов, гарантирующий их окупаемость до конца срока жизни предприятия, • прогнозный срок жизни предприятия, когда выручка от продаж приблизится к нулю. <p>При прогнозировании анализируется поведение затрат при изменении объёмов выпуска продукции (выясняется характер затрат - сворачиваются / несворачиваются с уменьшением объёма производства).</p> <p>Вне организации отслеживаются и измеряются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • внешние ключевые факторы, влияющие на жизнь услуги (замещающая услуга, новые конкуренты и т.п.), • ликвидационная стоимость активов и т.п.

Работа в современной ситуации обострения конкурентной борьбы на глобальном рынке не даёт менеджменту предприятий права «проспать» кризисы, связанные как с развитием внешней среды, так и с развитием самой организации. Постоянное отслеживание

поворотных моментов в жизни предприятия выполнимо при наличии системы стратегического управленческого учёта. Из результатов анализа видно, что система стратегического управленческого учёта является инструментом управления практически всеми сторонами жизни предприятия. В числе прочего SMA должна давать менеджменту сигналы, говорящие о необходимости вносить изменения в саму себя, то есть правильно работающая система стратегического управленческого учёта фактически является самотестирующейся.

В заключение, пожалуй, необходимо отметить без чего система стратегического управленческого учёта не сможет работать, а точнее - будет работать вхолостую: лицу, ответственному за SMA, после настройки системы необходимо не забыть научить менеджмент читать и использовать получаемую информацию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонов, Д.И. Принципы стратегического управленческого учёта на предприятиях Группы компаний «Волга-Днепр». Этап разработки и внедрения продукта/услуги [Текст] / Д.И. Антонов // Управленческий учет. – 2009. - №12.- С. 5-13
2. Алексеева, О.В. Стратегический управленческий учёт [Текст] / О.В. Алексеева, О.Е. Николаева. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 2003. – 304 с.
3. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р.М. Грант. - СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
4. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учёт [Текст] / К. Друри. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
5. Портер, Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / Е.М. Портер. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
6. Уорд, К. Стратегический управленческий учёт [Текст] / К. Уорд. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. - 448 с.: ил.
7. Хорнгрен, Ч. Управленческий учёт [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. - СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
8. Кеничи, Омае. Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски [Текст] / Омае Кеничи. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 215 с.

Антонов Дмитрий Иванович

ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск»

433400, Ульяновская область, РП Чердаклы, Аэропорт «Ульяновск-Восточный»

Финансовый директор-главный бухгалтер ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск»

Тел.: 41-70-68

E-mail: konferbuh@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье автором рассмотрена учетная информация, в системе управленческого учета, структура входящей и исходящей учетной информации, рассмотрены требования, предъявляемые к информации управленческого учета.

Ключевые слова: структура учетной информации, входящая и исходящая учетная информация

In article the author considers the registration information, in system of the administrative account, structure of the entering and proceeding registration information, the requirements shown to the information of the administrative account are considered.

Key words: the structure of the registration information entering and proceeding registration information

В целях различных уровней управления информацией и организации обеспечения обмена информацией между элементами управляющей системы на предприятии формируется информационная система управления, которая основывается на использовании современных информационных технологий.

Всю информацию, используемую в системе управленческого учета можно разделить на исходящую и входящую информацию. Структура информации в системе управленческого учета представлена на рисунке 1.

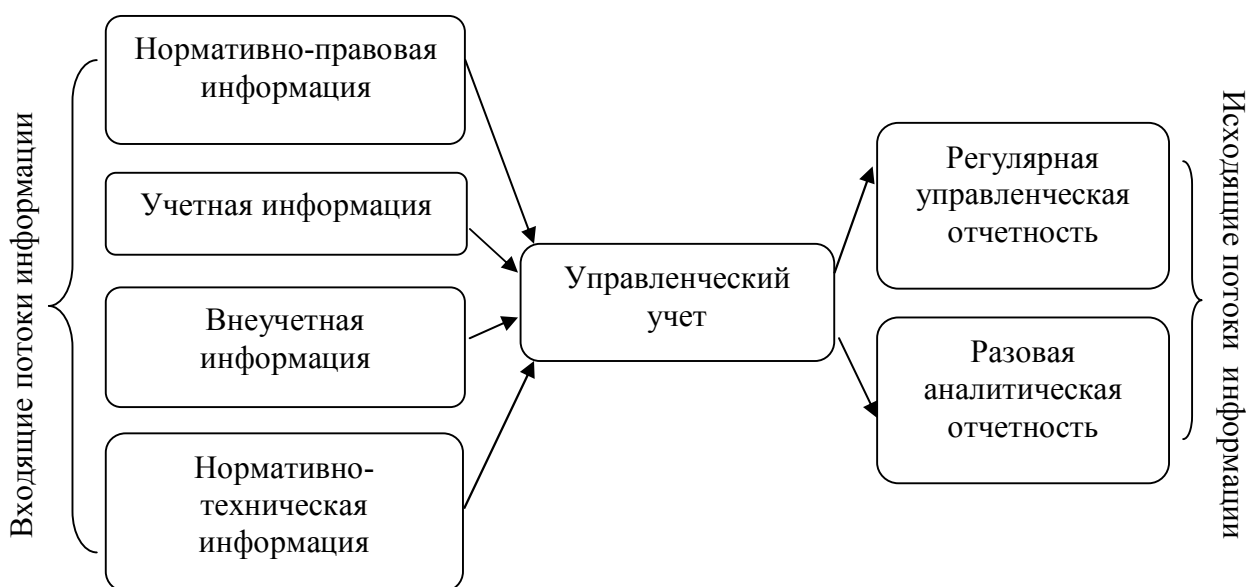


Рисунок 1 – Структура информации в системе управленческого учета

Исходящая информация формируется в виде периодических и стандартизированных управленческих отчетах либо в виде разовых аналитических отчетов, необходимых для принятия решения по конкретной проблематике. Такие отчеты генерируются системой управленческого учета и распределяются по соответствующим уровням управления организации.

Входящая информация управленческого учета имеет более сложную иерархичную структуру, поскольку она генерируется не только непосредственно в различных подсистемах организации, но и во внешней экономической среде [1].

Структуру внешней информации управленческого учета и ее источники можно представить следующим образом:

I. Нормативно-правовая информация, которую можно представить по следующим уровням:

1. Законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ;
2. Положения и стандарты по бухгалтерскому учету.
3. Методические указания, инструкции, рекомендации и т.п.

4. Документы организации, которые разрабатываются ею при формировании учетной политики:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- методы оценки активов и обязательств;
- методы контроля хозяйственных операций организации и т.п.

II. Учетная информация.

Учетная информация представляется по стандартным формам, установленным законодательно или разработанным самостоятельно на предприятии. Учетная информация составляет 20-30% от всей информации управленческого учета и ее можно разделить на следующие группы. Структура входящей и исходящей учетной информации в системе управленческого учета представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура входящей и исходящей учетной информации в системе управленческого учета

1. Бухгалтерская отчетность отражает и обобщает хозяйственные средства и операции, необходимые для контроля выполнения установленных бизнес-планов организации. Использование метода непрерывного и сплошного наблюдения, строгого документирования, группировки в балансе и других отчетных документах обеспечивает точную количественную характеристику хозяйственной деятельности предприятия, за отчетный период, полная характеристика всей совокупности средств по составу и размещению и источникам их образования.[2]

2. Статистическая отчетность отражает количественно и качественно совокупность массовых экономических явлений и процессов, что позволяет выявить определенные экономические закономерности. Особую роль статистическая информация в управленческом учете играет для отраслевых, межотраслевых и территориальных объединений.[3]

3. Оперативная отчетность применяется в отдельных подразделениях организации или участках хозяйственной деятельности для текущего управления, но при этом обеспечивает более быстрое получение необходимой информации по сравнению со статистической и бухгалтерской отчетностью.

4. Выборочная отчетность берется из данных текущего бухгалтерского учета и первичной документации и служит для углубления и детализации некоторых показателей отчетности.

В зависимости от потребностей управления информационная основа управленческого учета может содержать данные для оперативного, тактического и стратегического планирования и отражать различные аспекты производственной деятельности предприятия в процессе выполнения плана за короткие промежутки времени. Также информация управленческого учета обеспечивает получение промежуточных и итоговых экономических показателей, взаимодействие отдельных видов экономической информации, адекватность информационной системы системе управления предприятием.[4]

Тактическая учетная информация концентрирует внимание на данных об активах предприятия, капитале и обязательствах, отражает факты хозяйственной деятельности в движении ресурсов, их преобразовании в продукцию, ее продажи за отчетный период. Она представляет материал для сопоставления фактически израсходованных материалов, трудовых и финансовых ресурсов с утвержденными нормативам.[5]

Стратегическая информация отражается в учете таким способом, при котором обязательства, потенциальные возможности, издержки и контроль рассматриваются в аспекте движения к намеченной стратегической цели. В ее основу положен прогноз влияния внешних и внутренних условий работы предприятия в результате принятых на себя обязательств по деловым операциям. Назначение данного типа информации заключается в определении степени риска производства конкретных изделий, их реализации, изменения цен на продукты вследствие выполнения или отказа от выполнения принятых обязательств.[6]

III. Внеучетная информация.

К внеучетной информации можно отнести материалы внутриведомственной и неведомственной ревизии, внешнего и внутреннего аудита, проверок налоговой службы, постоянно действующих производственных совещаний, собраний трудовых коллективов, печати; объяснительные и докладные записки; переписка с вышестоящими организациями, финансовыми и кредитными организациями; материалы, получаемые в результате личных контактов с исполнителями, материалы средств массовой информации, деловая переписка с партнерами, кредиторами и т.п.

IV. Нормативно-техническая информация.

Нормативно-техническая информация также используется в качестве информации управленческого учета, ее получают из разработок технологов и проектировщиков, из результатов организационно-технических мероприятий, патентной информации. К технической информации относятся производственные нормативы, планово-бюджетные нормативы, стандарты технологии, стандарты качества и т.п.

Требования, предъявляемые к информации управленческого учета представлены на рисунке 3.

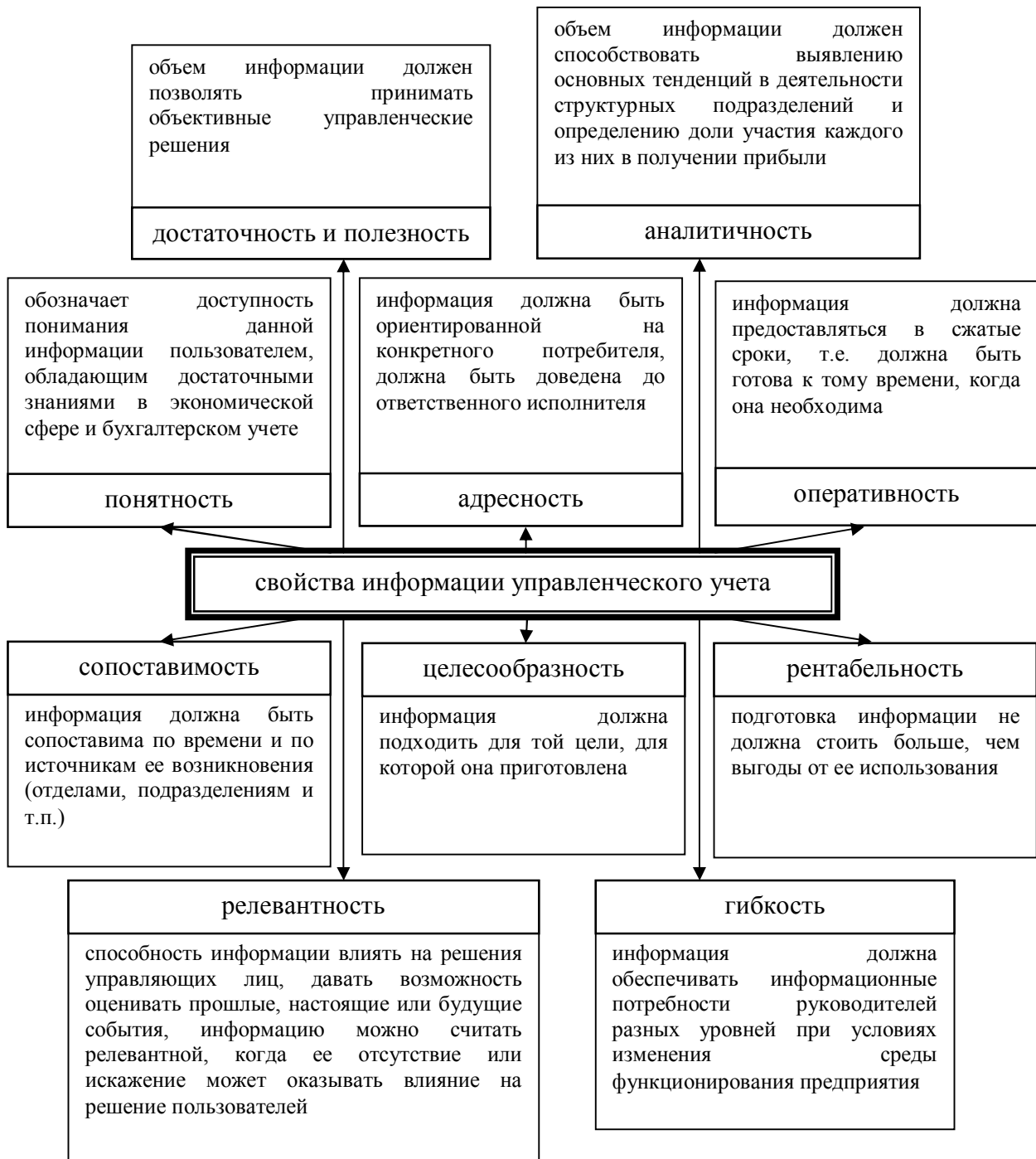


Рисунок 3 – Свойства информации управленческого учета

Свойство релевантности информации основывается на предсказуемости, свойстве обратной связи и оперативности информации. Предсказуемость характеризует информацию с точки зрения возможности ее пользователей повысить вероятность реальности прогнозов. Для обеспечения оперативности информации, зачастую ее необходимо предоставлять еще до того, как будут известны определенные аспекты хозяйственной деятельности, в ущерб надежности.[7]

Процесс обратной связи оказывает влияние на предыдущие решения и данные, подтверждая или корректируя их. Обратная связь выполняет функцию связующего звена между контролем и планированием. Она позволяет субъекту управления проследить, как реализуется управленческое решение на практике.[8]

Таким образом, количественная информация в системе управленческого учета группируется и детализируется, исходя из потребностей управления, и формируется с учетом задач и перспектив развития данной организации. Все потоки информации сосредотачиваются в бухгалтерии. Руководителям предприятия в целях разработки и принятия управленческих решений необходима как обобщенная информация по затратам, так и калькуляция затрат по центрам ответственности, наименованиям изделий, по видам продукции и т.п.

Система учетной информации предусматривает в своем составе элементы нормирования, планирования и прогноза. Они дают возможность расширить информативную и регулирующую функции управленческого учета, обеспечить необходимую связь между производственными, технологическими и экономическими службами предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полковский, Л.М. Основы управленческого учета: учебное пособие [Текст] / Л.М. Полковский. – М.: Экономика и финансы, 2003. – 320 с.
2. Привалов, А.К. Управленческий учет и анализ: учебное пособие для вузов [Текст] / А.К. Привалов. – М.: Альдебаран, 2001. – 365 с.
3. Управленческий учет: учебное пособие [Текст] / под редакцией А.Д. Шеремета. – М.: Издательский дом ФКБ-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
4. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебник: [Текст] / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 376 с.
5. Дусаева, Е.М. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания: учебное пособие [Текст] / Е.М. Дусаева, А.Х. Курманова. – М.: Финансы и статистика ИНФА-М, 2008 – 288 с.
6. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов [Текст] / Т.П. Карпова. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 351 с.
7. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие [Текст] / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: Инфра-М, 2003. – 368 с.
8. Виноградов, В.К. Менеджмент и проектирование фирмы учеб пособие для вузов [Текст] / В.К. Виноградов, Ю.С. Масленченков. – М.: Юнити-дана, 2002 - 415 с.

Иванова Валентина Григорьевна

Московский финансово-правовой институт
г. Москва, ул. Лётчика Бабушкина, д.6, стр.2
Кандидат экономических наук, доцент
Тел.: (495) 909-1801, 470-8143, 250-2462
E-mail: kuncha@57ru.ru

Ю.И. СИГИДОВ, М.С. РЫБЯНЦЕВА

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ РАССМОТРЕНИЕ И МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ

Данная статья посвящена рассмотрению сущности управленческой отчетности как научной категории. Описаны цели и принципы ее составления, приведены основные классификационные признаки и требования по постановке управленческой отчетности. На примере сельскохозяйственной организации описаны методики ее трансформации в зависимости от применяемой учетной концепции (в данном случае учете по центрам ответственности в разрезе элементов затрат).

Ключевые слова: управленческая отчетность, центры ответственности, бюджетирование, сельскохозяйственные организации, учетная концепция.

This article is devoted to the consideration of the management reporting's essence as a scientific category. The aims and principles of its formation are described. Main classifications and arrangements' requirements are brought. As an example methods of management reporting transformations depending on the account concept are described for agricultural organizations (there are accounting methods for the responsibility centres in the context of the costs' elements).

Key words: management reporting, responsibility centres, budgeting, agricultural organizations, account concept.

Система управленческой отчетности – это результат деятельности любой системы управленческого учета, то, для чего она создается. Значение внутренней управленческой отчетности подтверждается тем, что чем в большей степени руководитель ориентирован на достижение результата, тем в большей степени он нуждается в обратной связи через внутреннюю отчетность. Ему нужен минимальный объем данных, но эти данные должны быть систематизированы так, чтобы они содержали информацию, на основе которой он сможет принимать решения и осуществлять действия. Система управленческой отчетности позволяет руководству предприятия, с одной стороны, понять пределы своих возможностей в получении необходимых сведений от исполнителей, а также возможностей информационных и технических служб, а с другой стороны – получить эти сведения оформленными надлежащим образом, т.е. в том виде, в котором ими удобно пользоваться для принятия управленческих решений. В условиях автоматизации управленческого учета качество управленческой отчетности зависит от информационной наполненности первичной базы данных, поскольку формирование самих отчетов осуществляется автоматически.

Формируемая в настоящее время управленческая отчетность не лишена ряда недостатков [8]:

- информация обобщается, главным образом, для контроля объема продаж или определения издержек и не связана с потребностями отдельных управляющих, деятельность которых приносит доход или требует издержек;
- в отчетности представляется конкретная информация по общим вопросам, что затрудняет принятие решений на конкретных направлениях;
- в отчетности преобладает избыточная ненужная информация. В результате на управляющего возлагается работа по сортировке информации.

В экономической литературе можно встретить два основных направления трактовки данного понятия:

- управленческая отчетность – внутренняя отчетность, т.е. отчетность об условиях и результатах деятельности структурных подразделений предприятия, отдельных направлениях его деятельности, а также результатах деятельности по регионам [3];
- управленческая отчетность – это система взаимосвязанных показателей об условиях и результатах деятельности структурных подразделений организации, отдельных направлениях ее деятельности, а также результатах деятельности по регионам [7]. Согласно

мнению Карповой Т. П., данное понятие следует использовать лишь для оценки центров финансовой ответственности только на основе экономических показателей (что значительно сужает сущностное наполнение данной категории) [6].

При отсутствии в организации управленческого учета, функции управленческой отчетности принимает на себя внутренняя бухгалтерская отчетность.

Целью составления управленческой отчетности является удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления путем предоставления стоимостных и натуральных показателей, позволяющих оценивать и контролировать, прогнозировать и планировать деятельность организации, а также конкретных менеджеров [7], [9].

Принципы организации управленческой отчетности определяются спецификой деятельности экономического субъекта (организационно-правовая форма, вид собственности, масштаб организации, организационная структура управления, отраслевая принадлежность, технология и организация производства, особенности сбыта продукции, порядок и методы учета затрат и т.д.), а также особенностями работы конкретного подразделения организации, его функциями в системе управления.

В экономической литературе выделяются три основных принципа составления управленческой отчетности:

– принцип многоступенчатой отчетности по уровням управления, или «иерархический принцип». Такой принцип подразумевает уменьшение детализированности отчетов по мере повышения ранга руководителя, которому они предоставляются [7];

– принцип контролируемости затрат, который подразумевает, что в отчете структурного подразделения должны отражаться плановые и фактические величины только тех видов расходов, на величину которых руководитель центра ответственности может оказывать влияние;

– принцип дифференцированности подходов к формированию отчетов для разного уровня управления (отчеты вышестоящему руководству не являются результатом суммирования отчетов нижестоящих менеджеров).

Управленческие отчеты содержат не только отражение прошлых операций, но и прогнозные данные, т.е. в этом контексте синонимичны отечественному понятию «бюджет» (подобные отчеты в зарубежной литературе получили название прогнозных управленческих отчетов).

Классификационные признаки форм внутренней отчетности:

– по содержанию информации [8]:

1) Комплексные итоговые отчеты предоставляются регулярно и отражают доходы и расходы, исполнение сметы издержек, рентабельность, движение денежных средств и иные показатели для общей оценки и контроля;

2) Тематические отчеты по ключевым показателям предоставляются по мере возникновения отклонений по наиболее важным для успешного функционирования показателям;

3) Аналитические отчеты подготавливаются только по запросам управляющих и содержат информацию, раскрывающую причины и следствия результатов по отдельным аспектам деятельности.

– по уровням управления [8] (система управленческой отчетности накладывается на организационную структуру исходя из уровней управления предприятием – высшего, среднего, низшего):

1) Оперативные отчеты предоставляются на нижнем уровне управления в центрах ответственности и содержат подробную информацию (составляются еженедельно и ежемесячно);

2) Текущие отчеты содержат информацию для среднего уровня управления в центрах прибыли, центрах инвестиций, составляются с периодичностью от 1 раза в месяц либо в квартал [7]);

3) Сводные отчеты предоставляются для высшего управленческого персонала организации, по ним принимаются стратегические решения и осуществляется общий контроль деятельности (периодичность колеблется от ежемесячных до ежегодных).

– по периоду составления [7]:

1) краткосрочная – предоставляется за наиболее короткие промежутки времени (ежедневная и еженедельная);

2) среднесрочная объединяет в себе показатели деятельности организации и обязательно содержит данные прогнозирования на следующий период, составляется с периодичностью от 1 раза в неделю до 1 раза в месяц;

3) долгосрочная составляется с периодичностью от 1 раза в месяц до 1 раза в полгода, с целью установления связи с финансовой отчетностью, чтобы показать изменения и взаимосвязи между управленческими показателями и между управленческими показателями и отчетными данными.

– по объему информации:

1) Сводка – это краткие сведения об отдельных показателях деятельности подразделения за короткий период;

2) Итоговые отчеты составляются за месяц или другой отчетный период и обобщают информацию о контролируемых показателях данного центра ответственности;

3) Общие (сводные) отчеты.

– по формам предоставления (табличная форма; графическая форма; текстовая форма).

Управленческий учет и отчетность не являются статичными объектами. На требования, предъявляемые к ним, влияют [1]:

– временные горизонты управления (решение краткосрочных или долгосрочных (глобальных) задач);

– уровень управленческих задач (оперативный, тактический, стратегический);

– цели владельцев (повышение рыночной стоимости компании с целью более выгодной ее продажи; повышение рентабельности бизнеса; повышение устойчивости бизнеса как единственного источника доходов; осуществление единственной спекулятивной операции путем создания фирмы-однодневки);

– фаза развития бизнеса (начало работы, становление и рост, стадия зрелости, упадок и ликвидация).

Управленческая отчетность требует индивидуального подхода к ее организации на конкретном предприятии. Однако можно выделить общие положения (требования) по постановке управленческой отчетности [2, 3, 8, 4, 5, 7, 9]:

– целесообразность – информация, обобщаемая во внутренних отчетах должна отвечать цели, ради которой она была подготовлена [8];

– релевантность – должна быть полезной для принятия управленческих решений;

– адресность – предоставляется определенным должностным лицам, на удовлетворение информационных потребностей которых она и ориентирована (соблюдение степени конфиденциальности, установленной в организации);

– аналитичность – объем раскрываемых данных должен позволять проводить анализ текущей проблемы с минимальными временными затратами;

– оперативность (своевременность) – отчетность следует предоставлять в сроки, дающие возможность принять соответствующее управленческое решение (при этом важную роль играет не только частота подготовки периодических отчетов, но и интервал между окончанием периода и временем, когда отчет попадает к руководителю);

– достаточность – предполагает объем информации, жестко ориентированный на принятие конкретного решения, что обуславливает необходимость отказа от представления несущественной или не относящейся к проблеме информации. Отчет должен размещаться на одной странице, иначе его будет сложно анализировать [5];

– понятность – отчетность должна быть понятна пользователям при наличии у них необходимых профессиональных знаний и навыков;

– достоверность (объективность, точность, надежность) – отсутствие ошибок, неточностей и предвзятых оценок; степень погрешности в отчетах не должна мешать принятию обоснованных решений;

Создать систему предоставления достоверной информации невозможно без создания полноценной схемы финансовых потоков и ее наложения на организационную структуру с одновременным сопоставлением с документооборотом [5].

При этом существуют определенные условия для обеспечения надежности управленческой отчетности [5]:

а) правдивость – отчетность должна правдиво отражать операции и другие события, на основании которых она подготовлена;

б) нейтральность – информация должна быть непредвзятой и не должна оказывать влияние на принятие решений с целью достижения запланированного результата;

в) преобладание сущности над юридической формой – события должны представляться в соответствии с их экономической сущностью и экономической реальностью, а не только их юридической формой, которые не всегда соответствуют друг другу;

г) осмотрительность или консервативность – в условиях неопределенности необходимо соблюдать осторожность при формировании суждений так, чтобы активы не были завышены, а обязательства занижены.

– сопоставимость – использование единых учетных подходов в рамках отчетного периода, а также возможность использовать отчетную информацию для работы разных центров ответственности;

– эффективность – издержки на составление внутренней отчетности должны быть сопоставлены с выгодами от полученной управленческой информации [8].

При рассмотрении практического опыта крупных отечественных компаний было отмечено, что отчеты следует рассматривать не только как способ отражения информации, но и как начальный этап управленческого цикла, во многом предопределяющий последующий анализ данных и принятие управленческого решения. Форматы отчетов управленческого учета можно свести к нескольким группам [5]:

– регистрация фактических событий;

– регистрация фактов в сравнении с планом (план/ факт);

– работа со структурированными базами данных;

– форматы отчетов по группе проектов с целевым финансированием.

На практике, управленческая отчетность отражает выбранную учетную концепцию организации. Например, если организация формирует управленческий учет по центрам ответственности в разрезе экономических элементов, то корректировки управленческой отчетности будут заключаться в следующем (рассмотрим на примере сельскохозяйственной организации).

Изменение учетных методик, связанное с внедрением системы учета по центрам ответственности в разрезе элементов затрат, затронет, прежде всего, систему бюджетирования (как часть управленческой отчетности). При использовании методики учета, ориентированной на учет затрат по элементам и центрам ответственности, классическая структура генерального бюджета трансформируется (рисунок 1). Подобные корректировки затронут и другие бюджеты. Структура рекомендованного бюджета продаж отражена на рисунке 2.

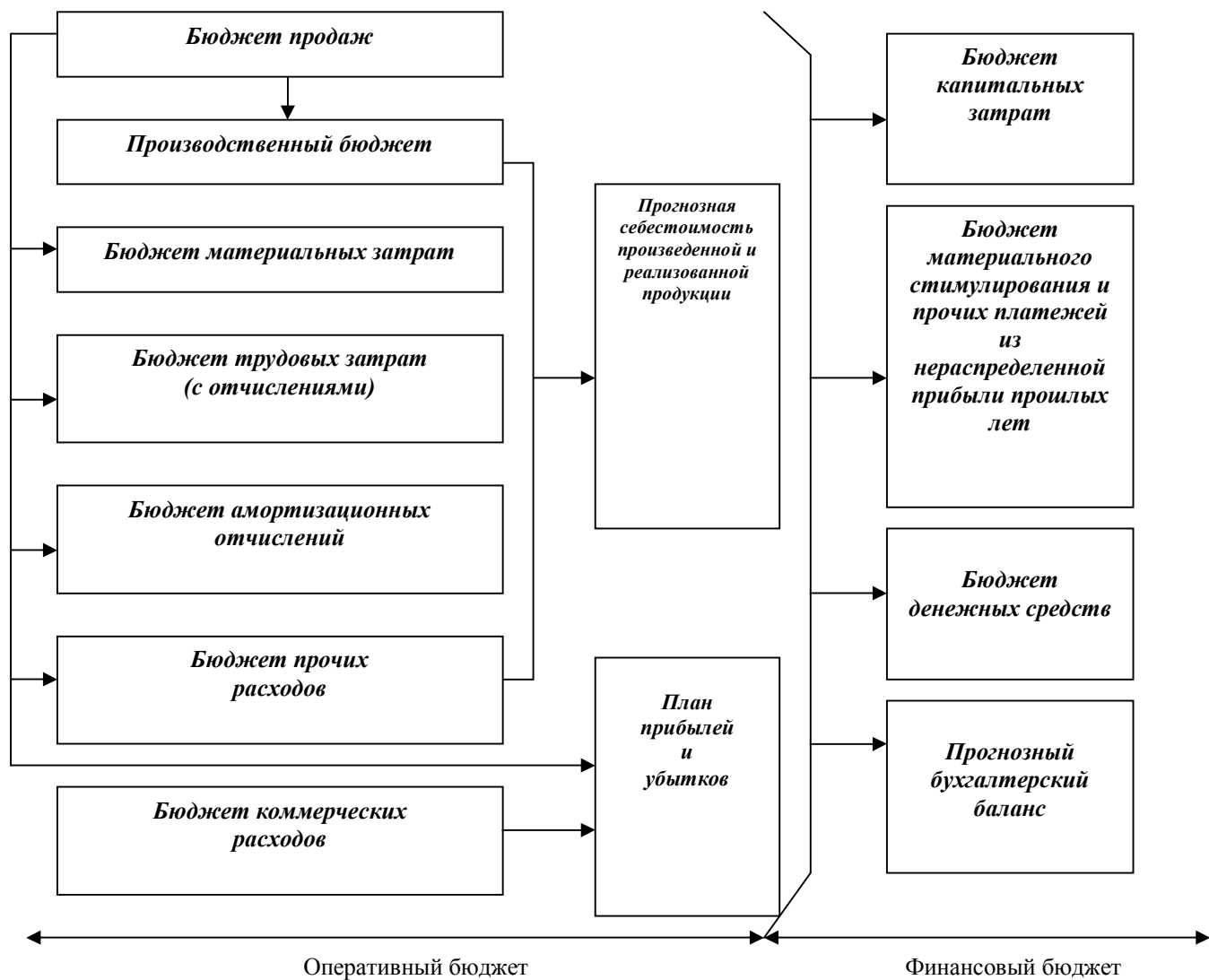


Рисунок 1 – Трансформированная структура генерального бюджета организации

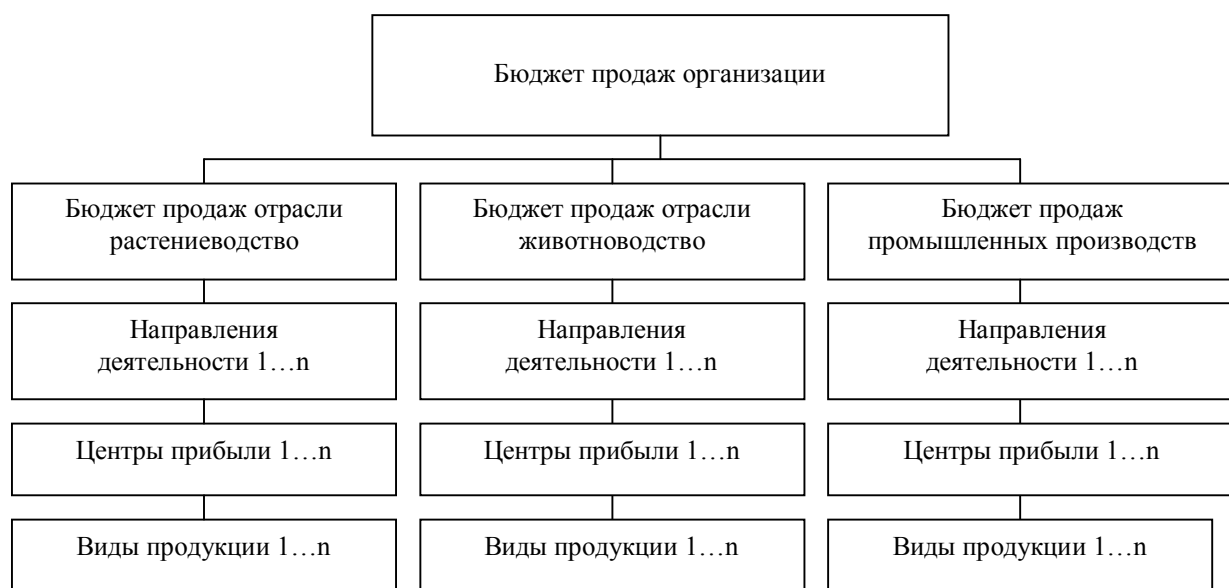


Рисунок 2 – Направления детализации бюджета продаж организации

Рекомендованная детализация производственного бюджета организации отражена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Направления детализации производственного бюджета организации

Финансовые бюджеты можно трансформировать в этом же ключе (в частности, при формировании бюджета денежных средств выделять поступления и выплаты по основным центрам прибыли).

Естественно, что принятые организацией методики формирования бюджетов находят свое отражение в Положении о бюджетной структуре и Положениях по конкретным бюджетам, внутренним нормативным документам организации, регламентирующим общие подходы к составлению бюджетов в рамках конкретного хозяйствующего субъекта.

Пересмотр методик формирования бюджетов в организации повлечет за собой изменения ряда форм отчетности сельскохозяйственных организаций, которые могут использоваться в целях управленческого учета (т.е. трансформированная форма становится формой управленческой отчетности, предназначенной лишь для внутренних пользователей).

Например, Отчет о численности и заработной плате работников организации (форма № 5–АПК) может быть изменен следующим образом (рисунок 4).

По сравнению с формой № 5-АПК предложенная форма внутренней отчетности предполагает дополнительное формирование показателей по растениеводству и животноводству (помимо выделенных подсобных промышленных производств и прочих видов деятельности). Для каждого вида деятельности выделяются категории работников и виды выплат.

Предложенная структура форм внутренней отчетности, созданных на основе форм № 8-АПК и № 9-АПК, отражена на рисунках 5 и 6 соответственно. Основное значение формы внутренней отчетности, созданной на основе формы № 8-АПК, состоит в формировании информационной цепочки за 3 последних года: виды деятельности – затраты по элементам с

детализацией по видам – центры ответственности (с выделением центров затрат и центров прибыли). По сравнению с формой № 8-АПК предложенная форма внутренней отчетности предполагает выделение дополнительно подсобных промышленных производств (помимо растениеводства и животноводства). Кроме того, предусмотрена детализация данных по центрам затрат и центрам прибыли (с выделением показателей по конкретным подразделениям). Рекомендованная структура формы внутренней отчетности, созданной на основе формы № 9-АПК, ориентирована на отдельные культуры и виды продукции. По каждой культуре и виду продукции отражены детализированный перечень затрат в разрезе центров ответственности. В данном регистре предполагается формирование данных не только по элементам затрат, но и по статьям калькуляции (по сельскохозяйственным культурам), а также величина прямых и косвенных затрат (в разрезе видов продукции). По сравнению с формой № 9-АПК предложенная форма внутренней отчетности предполагает дополнительное формирование данных по элементам затрат в разрезе культур с выделением показателей по отдельным структурным подразделениям (центрам затрат и прибыли).

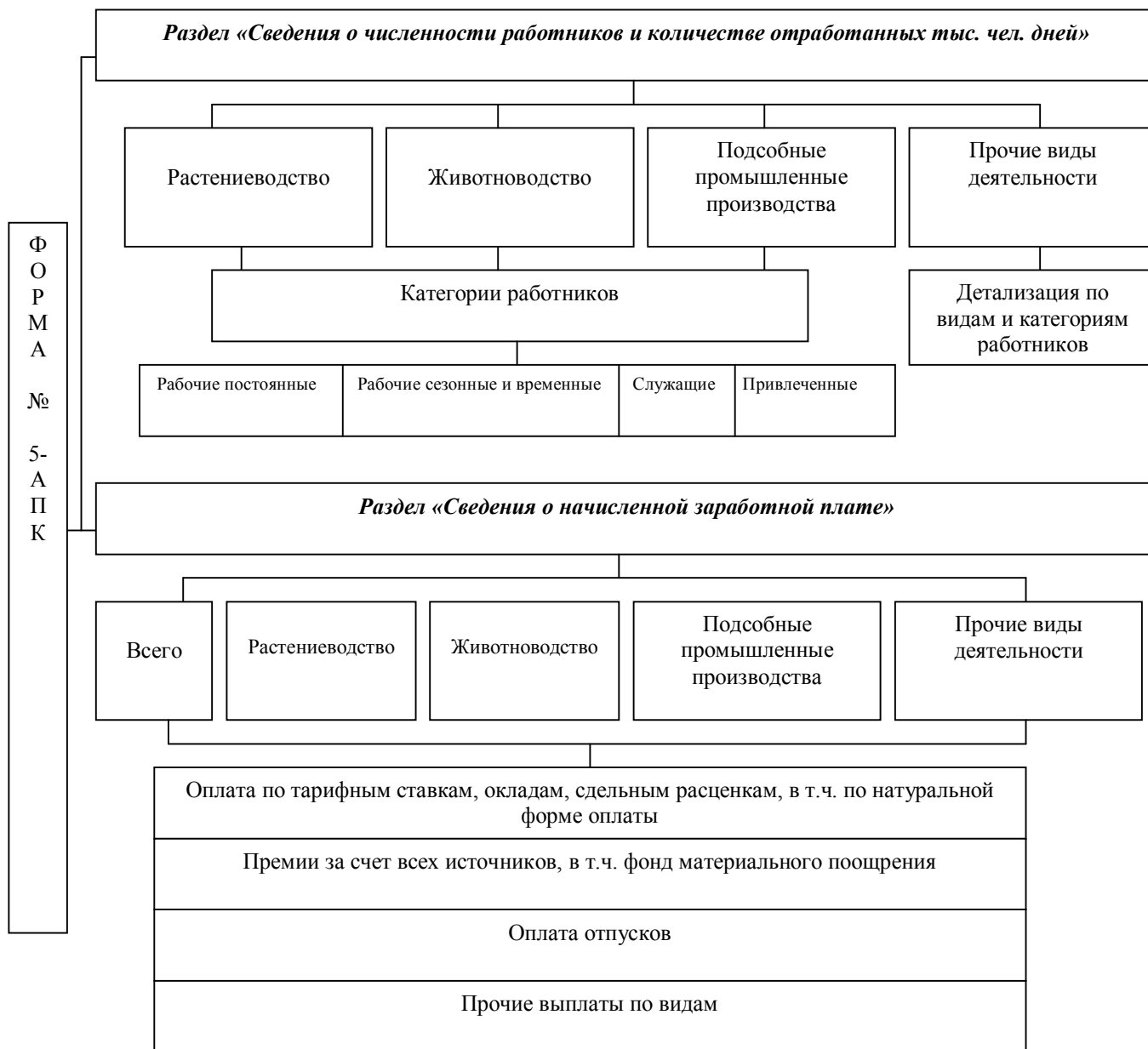


Рисунок 4 – Предлагаемая структура формы, разработанной на основе формы № 5-АПК «Численность и фонд заработной платы работников сельскохозяйственных организаций»

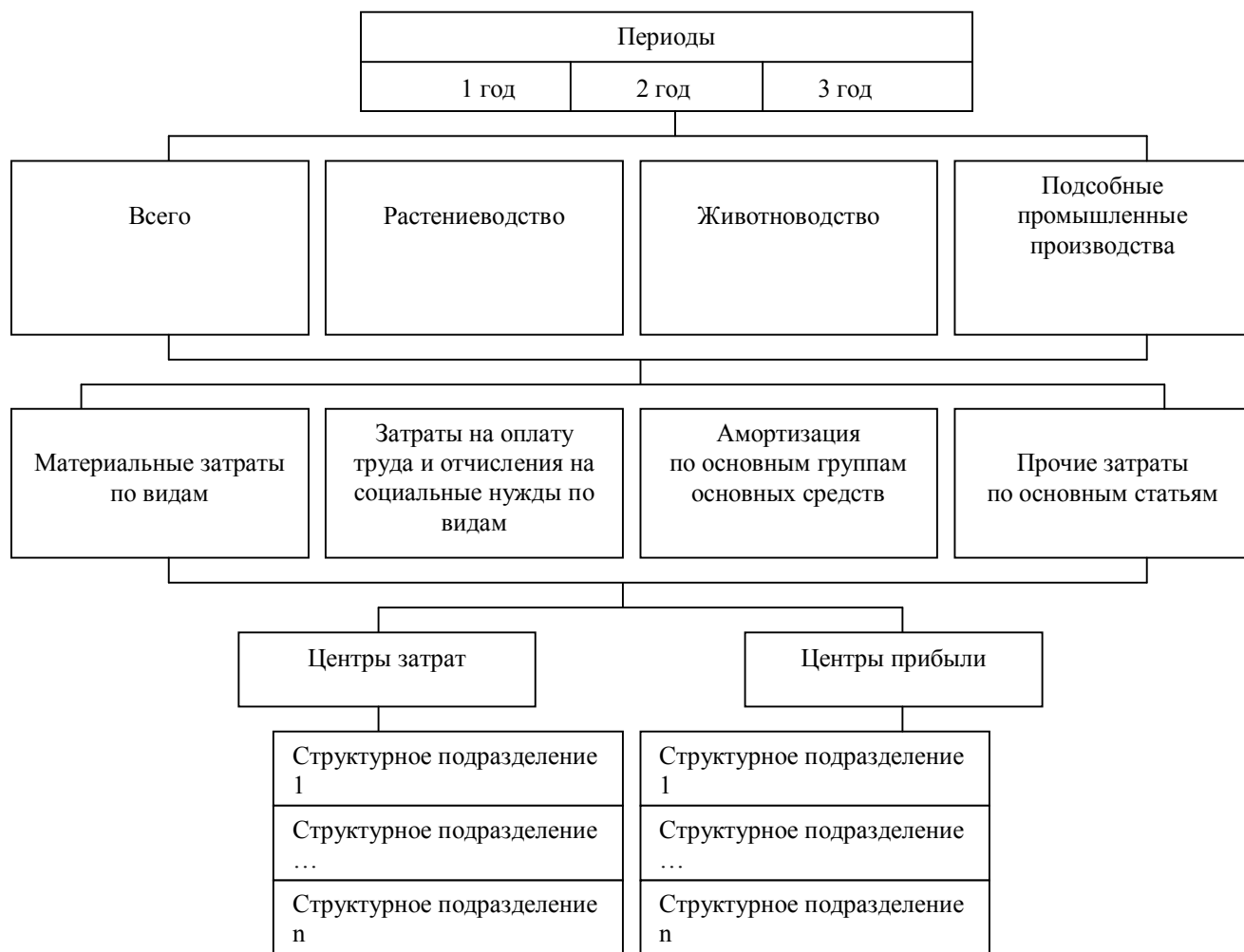


Рисунок 5 – Рекомендованная структура формы внутренней отчетности, разработанной на основе формы № 8 – АПК «Отчет о затратах на основное производство»

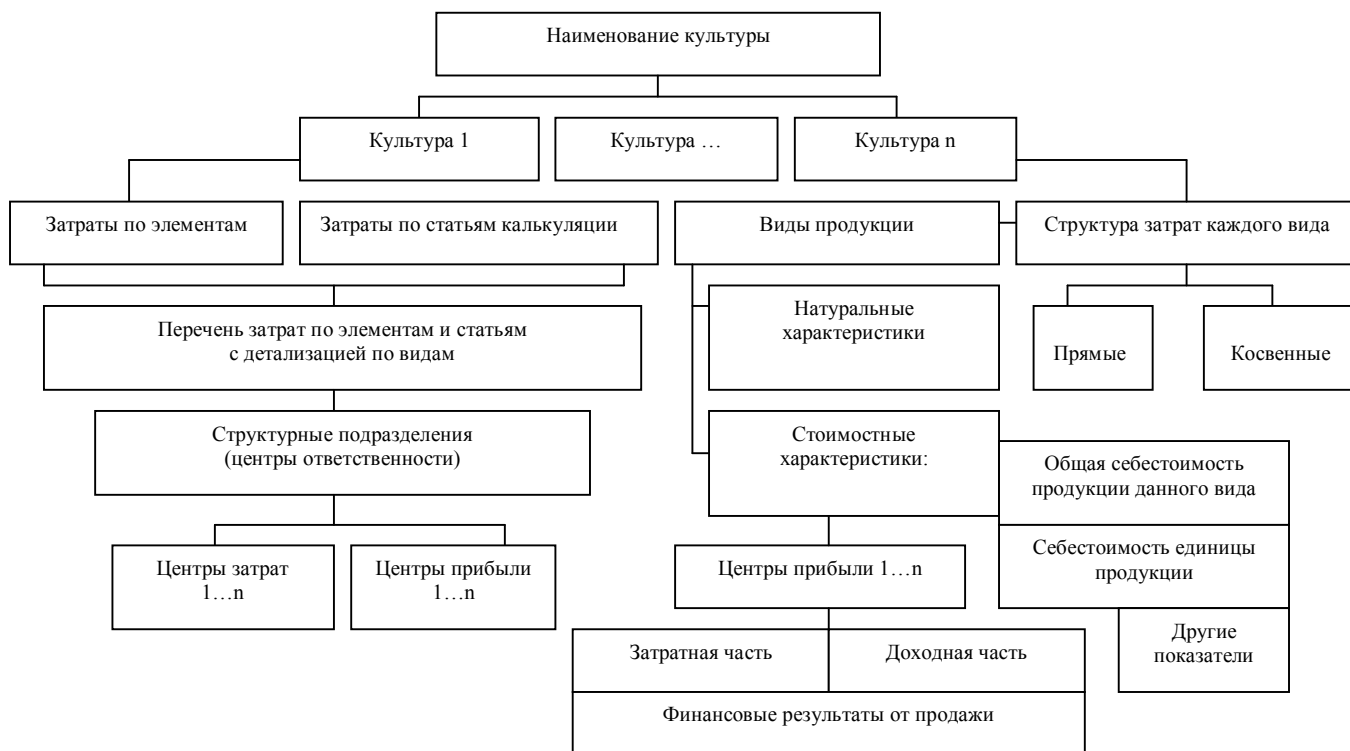


Рисунок 6 – Рекомендованная структура формы внутренней отчетности, разработанной на основе формы № 9 – АПК «Отчет о производстве и себестоимости продукции растениеводства»

Методики формирования внутренней управленческой отчетности должны быть нацелены на максимально достоверное преломление объективных экономических процессов в субъективные учетные модели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверчев, И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение [Текст] / И.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2007. – 512 с.
2. Аврова, И.А. Управленческий учет [Текст] / И.А. Аврова– М.: Бератор-паблишинг, 2007. – 324 с.
3. Бойко, Е.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / Е. А. Бойко и др. – под ред. проф., д.э.н. А. Н. Кизилова, проф., д.э.н. И. Н. Богатой. – Ростов н/Д: «Феникс», 2005. – 380 с.
4. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2004.– 576 с.
5. Карпов, А.Е. Постановка и автоматизация управленческого учета [Текст] / А.Е. Карпов. – М.: «Результат и качество», 2008. –504 с.
6. Карпова, Т.П. Управленческий учет [Текст] / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 330 с.
7. Кизилов, А.Н. Бухгалтерский (управленческий) учет: учебное пособие [Текст] / А.Н. Кизилов, М.Н. Карасева. –М.: Эксмо, 2006. – 320 с.
8. Управленческий учет: учеб.-практ. пособие [Текст] / Е.В. Акчурина, Л.П. Солодко, А.В. Казин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 480 с.
9. Управленческий учет: учебное пособие [Текст] / Под редакцией А. Д. Шеремета. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2004.-512 с.
10. Экспертно-консультативный совет по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://cma.org.ru/cma>

Сигидов Юрий Иванович

Кубанский государственный аграрный университет
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13
Зав. кафедрой теории бухгалтерского учета, профессор
Тел.: (861) 2735545,
E-mail: tbu_kuban@mail.ru

Рыбьянцева Мария Сергеевна

Кубанский государственный аграрный университет
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13
Доцент кафедры теории бухгалтерского учета
Тел.: 88612215942
E-mail: Riban1@rambler.ru

А.А. ГУДКОВ

КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА¹

В статье автором рассмотрены теоретические и практические основы построения финансовой и управленческой учетно-информационной системы государственной поддержки. Особое внимание уделено вопросам государственной поддержки именно сельского хозяйства и исследованию ее оптимальной концепции.

Ключевые слова: *финансовый учет, управленческий учет, государственная поддержка, сельское хозяйство.*

In this article the author considers the theoretical and practical bases for the construction of financial and management accounting and information system of state support. Particular attention is paid to the state support is agriculture and the study of the optimal concept.

Key words: *financial accounting, management accounting, government support, agriculture.*

В настоящее время все большее значение приобретает государственное регулирование экономики, как необходимого и эффективного инструмента по поддержанию и способствованию выхода из кризиса различных отраслей.

Регулирование рынка – это система мер, являющаяся непременно комплексной и предпринимаемая корпорациями, государством, межгосударственными организациями по упорядочиванию рыночных отношений, минимизации отрицательных последствий действия рыночного механизма саморегулирования с сохранением его основных достоинств.

Механизм государственного регулирования существенно различается по странам. Он отражает историю, традиции, тип национальной культуры, масштабы страны, ее геополитическое положение.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что между уровнем экономического развития страны и масштабами регулирующего воздействия государства не существует линейной обратной связи по принципу: чем ниже данный уровень, тем выше роль государства в регулировании экономики.

Степень государственной интервенции в хозяйственную жизнь подчиняется не вполне еще выявленным наукой закономерностям цикличности. Она обычно нарастает при усилении кризисных явлений в национальной экономике и заметно ослабевает в период интенсивного самопроизвольного ее расширения.

Механизм регулирования экономики включает ресурсы, объекты, субъекты, формы, методы, концепции и инструменты регулирования (рисунок 1).

Основой государственной отраслевой и социальной поддержки является бюджетная система страны. В данном разрезе особую роль приобретает фискальная политика.

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика направлена на сглаживание деловых циклов и обеспечение экономического роста страны путем манипулирования государственным бюджетом.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы (Госконтракт № П430)



Рисунок 1 – Механизмы регулирования экономики

Для реализации конкретных макроэкономических целей фискальной политики (увеличения занятости, поддержания низких и стабильных темпов инфляции, подъема общественного благосостояния и т.д.) правительство использует следующие ее основные инструменты, представленные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Инструменты бюджетно-налоговой политики и критерии их эффективности

Базовым элементом аналитического обеспечения и контроля отраслевой государственной поддержки является оперативное использование полных и достоверных данных о средствах, которые поступают на предприятия из бюджетов различного уровня. Данные, используемые для анализа отраслевой государственной поддержки, достаточно оперативно формируются в системе бухгалтерского учета экономических субъектов. Однако, необходимо решить проблему их оперативной передачи на центральный уровень, что обеспечит возможность встречного контроля. Это решение на сегодняшний день преимущественно лежит в технической плоскости, базируясь на учетной и аналитической теории и методологии.

На наш взгляд, признание субсидий, направленных на возмещение затрат, должно осуществляться путем корректировки стоимости ресурсов. Причем, наиболее оптимальным вариантом с точки зрения точного исчисления себестоимости отдельных видов продукции, является отражение государственной помощи как уменьшение стоимости ресурсов, израсходованных на производство конкретного вида продукции.

Одной из форм предоставления государственной поддержки является субсидирование части затрат по процентам. Считаем, что целесообразнее относить возмещение по процентам по долгосрочному кредиту на уменьшение стоимости объекта внеоборотных активов (рисунок 3). Такой способ позволяет точнее определять себестоимость тех видов продукции, для производства которых приобретается (строится) основное средство.

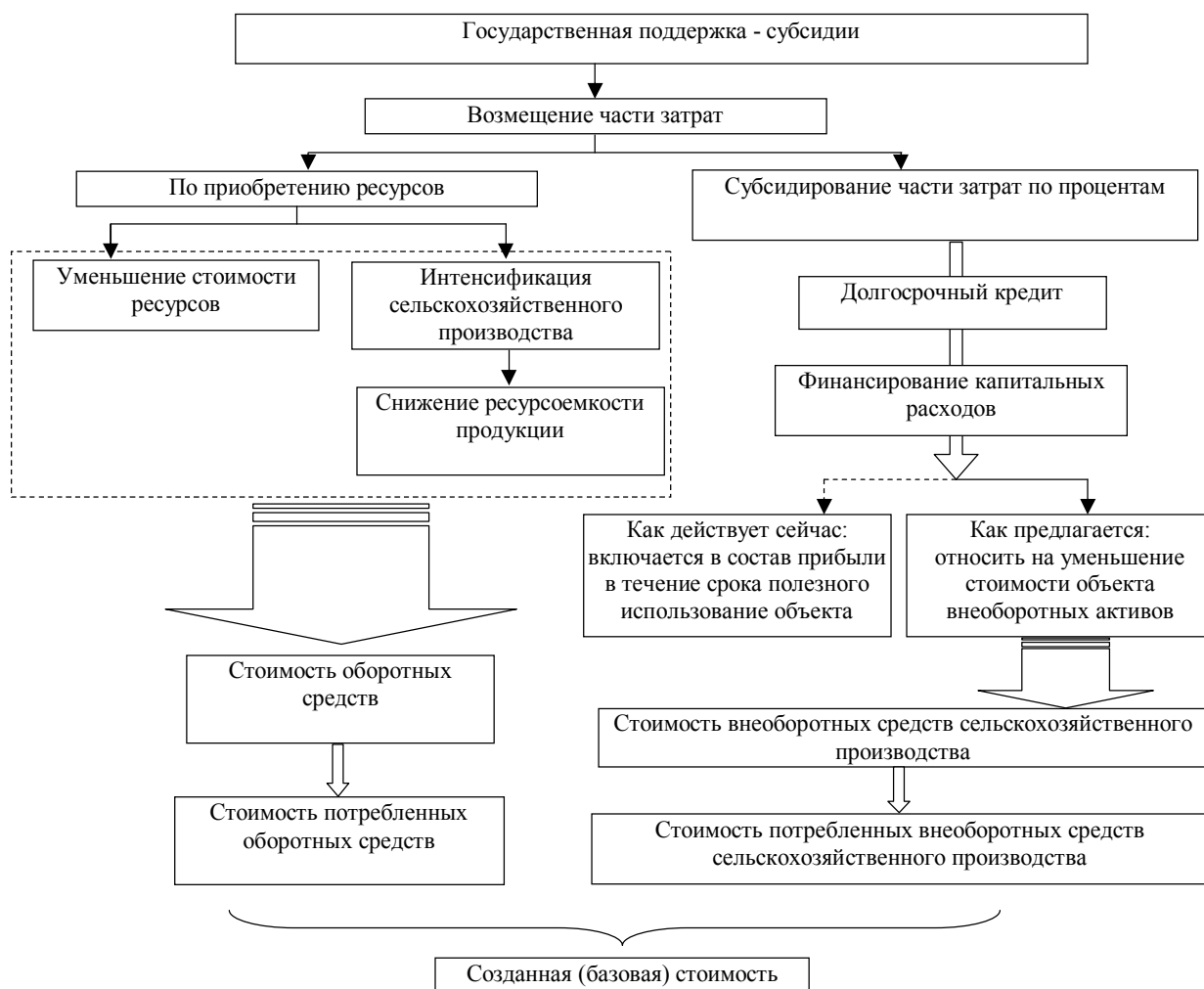


Рисунок 3 – Принципиальная схема формирования стоимости сельскохозяйственной продукции при осуществлении государственной поддержки

Государственная поддержка представляет собой источник формирования средств хозяйствующего субъекта. На рисунке 4 представлена классификация по отношению государственной поддержки к собственным или к привлеченным источникам формирования

средств хозяйствующего субъекта.



Рисунок 4 – Классификация финансирования из бюджета и порядок его отражения в бухгалтерской отчетности

К собственным источникам следует относить средства, предоставленные независимо от уровня бюджета на безвозвратной основе.

Привлеченные источники в части государственной поддержки субъектов аграрного сектора можно разделить в зависимости от срока предоставления.

Схематично порядок отражения на счетах бухгалтерского учета государственного финансирования на возвратной основе можно представить на рисунке 5.



Рисунок 5 – Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета государственного финансирования на безвозвратной основе

Однако расходы, выполненные за счет бюджетного финансирования, могут быть отражены разными способами.

1. Государственная поддержка понимается как прибыль. Аргументы в пользу такой трактовки государственной помощи, предоставляемые теорией статического баланса, таковы. Во-первых, все коммерческие предприятия функционируют ради извлечения прибыли. Ради получения государственных субсидий предприятиям требуется удовлетворять предписанным условиям и выполнять предписанные обязательства. Поэтому, государственные субсидии следует признавать как доход и соотносить со связанными с ними затратами, которые субсидии должны компенсировать.

Во-вторых, государственные субсидии являются продолжением фискальной политики государства. Так как налог на прибыль соотносится с доходом, государственные субсидии также нужно отражать на счетах учета доходов.

В-третьих, признание государственной помощи возможно только таким образом – в качестве прибыли – так как альтернативное отражение полученных субсидий по счету капитала искажает средства собственников.

В данном случае решается задача, связанная с оценкой финансового состояния организации и определением реальной стоимости имущества, которым она обладает. Связано это с тем, что основными пользователями отчетности выступают кредиторы, а их в первую очередь интересует платежеспособность организации, то есть ее способность расплачиваться по долгам.

По действующему российскому плану счетов для признания государственной помощи, выданной на финансирование текущих расходов, следует сделать следующую запись:

Дебет счета 86 «Целевое финансирование»

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

2. Государственная поддержка понимается как капитал. Государственную помощь нужно рассматривать на отдельных статьях пассива, в составе дополнительных фондов, целевых поступлений, по следующим причинам. Во-первых, государственные субсидии являются безвозвратным инструментом финансирования и должны отражаться в пассиве баланса в составе капитала.

Во-вторых, государственные субсидии не могут быть доходом, так как они не заработаны, а являются формой стимулирования, предоставляемой государством.

В этом случае, в первую очередь, решается задача исчисления финансового результата. Наиболее заинтересованные пользователи отчетности, составленной по правилам динамического баланса – собственники и администрация предприятия, поскольку вознаграждение собственников, да и администраторов, как правило, рассчитывается в процентах от прибыли.

Использование целевого финансирования будет сопровождаться записью:

Дебет счета 86 «Целевое финансирование»

Кредит счета 83 «Добавочный капитал».

3. Государственная поддержка понимается как уменьшение себестоимости. В дореформенное время принцип учета государственной помощи был иным. Не подлежащие возврату государственные субсидии не вызывали изменений в структуре пассива баланса, а фактически относились на уменьшение себестоимости продукции. Так, если субсидировалось приобретение ветеринарных препаратов, их стоимость погашалась за счет источника «Целевое финансирование и целевые поступления», в состав себестоимости эти величины не попадали.

Таким образом, субсидии рассматриваются не как дополнительные источники средств, а как механизм, уменьшающий, в конечном счете, себестоимость выпускаемой продукции (предполагается, что возмещаемые расходы в любом случае должны быть осуществлены, однако государство часть расходов оплачивает за свой счет). Этот способ, несомненно, был очень удобен в условиях централизованного хозяйства. При составлении

сводных отчетов, когда в одном документе объединялись показатели вышестоящего и нижестоящего предприятия, субъекта, выдающего субсидию, и получателя субсидии, такой способ обеспечивал минимизацию труда счетных работников. Можно было получать данные в целом по сельскому хозяйству области, республики без особых затрат, так как отсутствовала необходимость устранения двойного счета. Интересно, что и международный учет не отрицает такого варианта. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) разрешают отражать отдельные субсидии описанным образом.

Так, при возмещении стоимости минеральных удобрений следует сделать запись:

Дебет счета. 86 «Целевое финансирование»

Кредит счета 10 «Материалы».

В европейской практике учета по поводу учета субсидий принято следующее. Если субсидия предоставляется на покупку внеоборотных средств, организация может выбрать, отражать ли ее как доход, капитал или уменьшение стоимости внеоборотных активов. То есть, можно выбирать один из выше рассмотренных способов. Во всех других случаях, государственная субсидия признается доходом и включается в финансовый результат.

В России порядок бухгалтерского учета субсидий регламентируется ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи». В российском стандарте все субсидии отражаются по счету прибыли. Субсидии, предоставленные на финансирование капитальных расходов, включаются в прибыль на протяжении срока полезного использования объекта основных средств (при условии, что субсидия выдается на приобретение основного средства). Субсидии, предназначенные для финансирования текущих расходов, относятся на увеличение прибыли в том периоде, в котором были признаны субсидируемые расходы. Действующий порядок признания государственной помощи, на наш взгляд, препятствует детальному исчислению себестоимости конкретных видов продукции.

Учет бюджетной поддержки на возвратной основе, согласно ПБУ 13/2000 схематично представлен на рисунке 6.



Рисунок 6 – Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета государственной поддержки на возвратной основе

Таким образом, субсидии должны рассматриваться не как дополнительные источники средств, а как механизм, уменьшающий, в конечном счете, себестоимость выпускаемой продукции.

С одной стороны, отражение полученных субсидий в составе себестоимости не принципиально отличается от трактовки субсидий в составе прибыли по степени влияния на финансовый результат предприятия. Однако, в условиях сельского хозяйства, когда существует разнообразие выпускаемой продукции, распределение субсидий по видам продукции, распределение между основной, сопряженной и побочной продукцией может дать новые аналитические результаты. В данном контексте возникает высокая степень необходимости в разработке отраслевого стандарта по отражению в учете средств государственной поддержки сельского хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимова, О. Государственное регулирование сельскохозяйственных рынков в развитых странах [Текст] / О. Анисимова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2006. - №1. – С.11-15.
2. Белов, Н.Г. Вопросы реформирования отраслевого учета [Текст] / Н.Г. Белов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2003. - № 6. - С. 23-27.
3. Беспяхотный, Г.В. Механизмы доведения бюджетных средств до сельхозтоваропроизводителей [Текст] / Г.В. Беспяхотный // Организационно-экономический механизм государственной поддержки сельского хозяйства: материалы науч.-практ. конф. – М.: ФГНУ «Росинформагротех».- 2004. – С. 96.
4. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: от бухгалтерского учета к экономическому: учебно-практическое пособие [Текст] / А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2002. – 206 с.
5. Зарук, Н. Планирование государственной поддержки сельского хозяйства [Текст] / Н. Зарук, Е. Джевицкая // Экономист. – 2006. - №11. – С.91-94.
6. Колесняк, А.А. Государственное регулирование сельского хозяйства в регионе [Текст] / А.А. Колесняк, 2003 - № 8. - С.15-17.
7. Кошелкина, Л.А. Повышение эффективности бюджетной поддержки сельского хозяйства / Л.А. Кошелкина // Организационно-экономический механизм государственной поддержки сельского хозяйства: материалы науч.-практ. конф. – М.: ФГНУ «Росинформагротех». - 2004. – С.30.

Гудков Александр Александрович

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Е.С. САВКИНА

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И НАЛОГОВОГО ИНФОРМАЦИОННО-УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА¹

В настоящее время применение в практической деятельности уточненного аналитического обеспечения государственной поддержки в рамках развития финансового, налогового и управленческого анализа может повысить их универсальность в отношении различных отраслей, сопоставимость результатов анализа.

Ключевые слова: добавленная стоимость, сельское хозяйство, управленческое и налоговое информационно-учетное обеспечение, экономический анализ, хозяйственная деятельность предприятия.

Now application in practical activities of the specified analytical maintenance of the state support in frameworks of development of the financial, tax and administrative analysis can raise their universality concerning various branches, comparability of results of the analysis.

Key words: the added cost, agriculture, administrative and tax information-registration maintenance, the economic analysis, enterprise economic activities.

Определяя место категории добавленной стоимости в системе экономических наук и взаимоотношение этой категории с экономическим анализом, необходимо дать определение этому понятию.

Наиболее емкое и доступное определение дано Г.В. Савицкой «Экономический анализ - это научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на расчленении их на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей».

Экономический анализ занимает прочное и давно определенное положение в системе управления (рисунок 1). На данной схеме представлена замкнутая цепь, в которой экономический анализ является одним из четырех основополагающих звеньев. Если исключить хотя бы одно звено, вся цепь будет разрушена, то есть вся система. Постоянный рост требований к информации в экономике, к ее информативности, лояльности, значимости в системе управления приводят к тому, что большинство экономических субъектов, уделяют экономическому анализу все большее внимание, выделяя функцию анализа в организациях и органах управления в отдельные структурные подразделения.

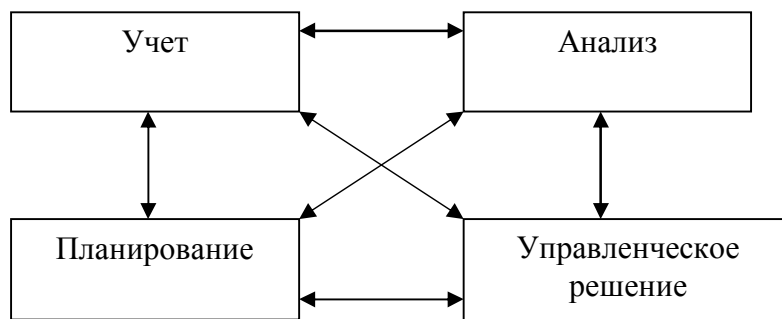


Рисунок 1 - Место экономического анализа в системе управления

Экономический анализ в отрасли «сельское хозяйство» не составляет исключения (рисунок 2). Проанализировав данную схему, можно получить комплексное представление о

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы (Госконтракт № П430)

деятельности сельскохозяйственного предприятия, начиная от вложений в производство капитала и основных ресурсов, и заканчивая прибылью, ее составляющими и итоговым финансовым состоянием предприятия в целом.

Данный алгоритм анализа сложился в результате научных исследований и разработок в области экономического анализа и практической необходимости решения тех или иных проблем и задач. Однако, экономика не стоит на месте и добавляет все новые и новые требования, исходя из практических соображений и опираясь на имеющиеся и вновь создающиеся способы и приемы обработки экономической информации.

В методике проведения анализа сельскохозяйственного производства, которая существует в настоящее время, нет определенной методики анализа добавленной стоимости и финансирования сельскохозяйственного производства на государственном уровне (государственной поддержки). В структуре всех составляющих имеющихся методик проведения экономического анализа в АПК суммы финансирования из бюджета не представлены ни как составляющие каких-либо показателей, ни как факторы, влияющие на определенные результаты деятельности предприятий. Это, прежде всего, обусловлено тем, что основная доля практических требований к методике проведения анализа происходит от основного потребителя - сельскохозяйственного предприятия, в то время, как такая категория пользователей, таких как управленческий отраслевой аппарат, занимает небольшой удельный вес в совокупности всех пользователей.

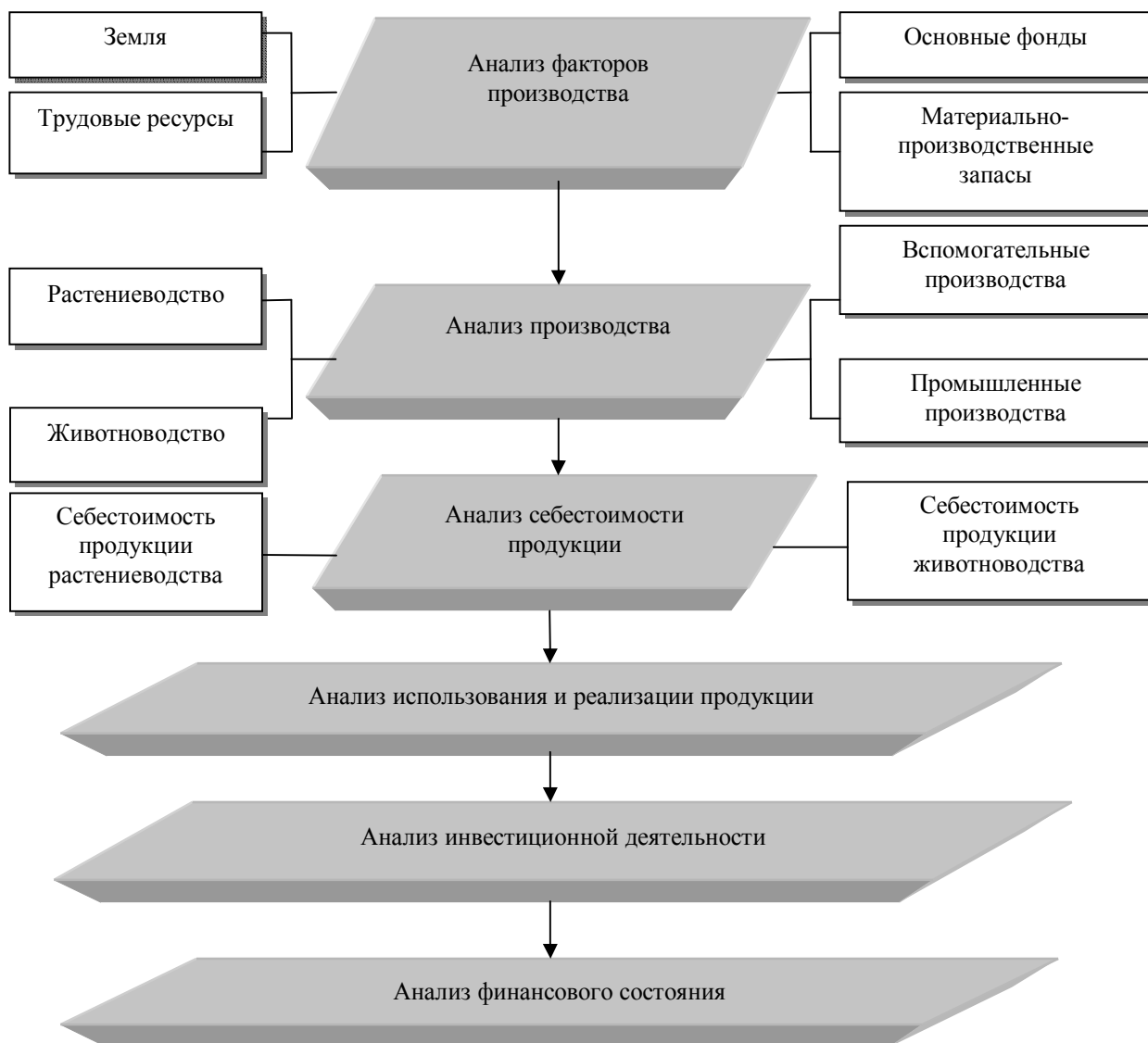


Рисунок 2 - Схема проведения экономического анализа сельскохозяйственного предприятия

Анализ добавленной стоимости – это анализ операционной деятельности и хозяйственных процессов с целью определения размера стоимости, добавляемой в результате совершения определенных операций и процессов, а также полезности продукции и услуг по отношению к их потребителям.

Добавленная стоимость – это величина, определяемая как разность между стоимостью ресурсов, произведенных экономическим субъектом, и стоимостью ресурсов, приобретенных у внешних организаций. Анализ добавленной стоимости позволяет определить, как используется добавленная стоимость по расходным статьям (на заработную плату, проценты, дивиденды, налоги, остаток для дальнейшего развития). Анализ добавленной стоимости направлен на оптимизацию бизнес-процессов, устранение непроизводительных действий и повышение эффективности деятельности.

Себестоимость продукции как часть добавленной стоимости может быть признана показателем экономической эффективности сельского хозяйства, поскольку данная отрасль представляет собой синтез всех сторон финансово-хозяйственной деятельности и аккумулирования результатов использования производственных ресурсов. Кроме этого, от уровня себестоимости продукции зависят как показатели прибыли и рентабельности, так и финансовое состояние предприятия, его платежеспособность.

Поэтому снижение себестоимости произведенных ресурсов приобретает особую актуальность на современном этапе развития экономики, повышая тем самым конкурентоспособность выпускаемой продукции. Большую роль в этом должен сыграть анализ хозяйственной деятельности предприятия. Объекты, этапы и цели анализа себестоимости продукции, работ и услуг показаны на рисунке 3.

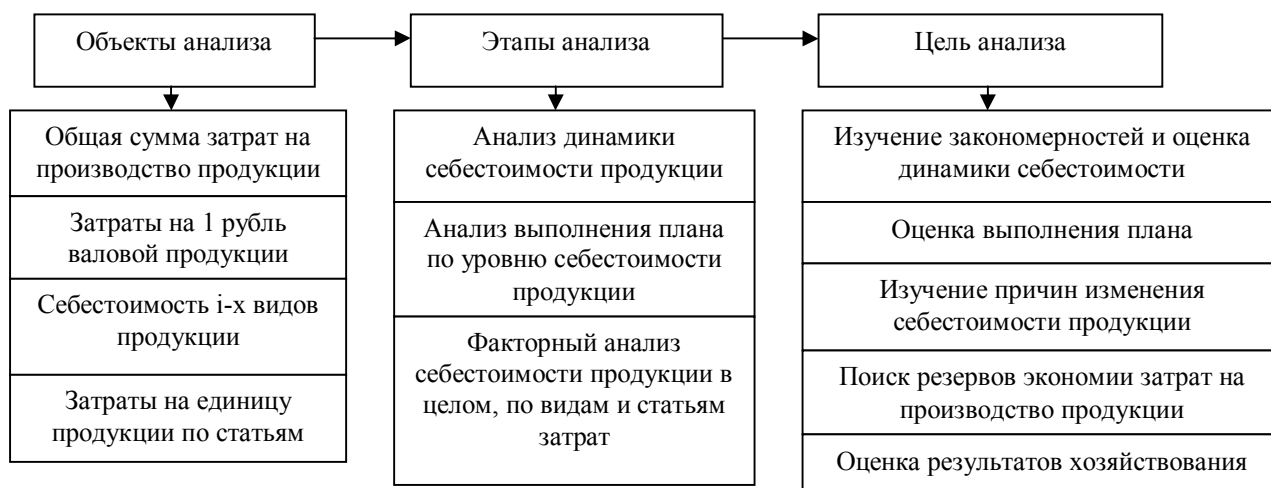


Рисунок 3 – Общая блок-схема анализа себестоимости продукции

Анализ себестоимости продукции начинается с исследования общей суммы затрат на производство продукции, которая может измениться из-за объема и структуры ее выпуска, величины переменных расходов на единицу продукции и постоянных расходов. При изменении объема производства продукции возрастают только переменные расходы, а постоянные - остаются неизменными в краткосрочном периоде.

Общую сумму затрат при наличии постоянных и переменных расходов можно выразить следующим уравнением:

$$Z = \sum b_i x_i + a_i, \quad (1)$$

где: Z – общая сумма затрат на производство;

a – величина постоянных расходов, руб.;

b – величина переменных расходов на единицу продукции (услуг);

x – объем выпущенной продукции (услуг).

Переменные расходы в себестоимости всего выпуска растут пропорционально изменению объема производства, зато в себестоимости единицы продукции они составляют постоянную величину:

$$C = \frac{a + bx}{x} = \frac{a}{x} + \frac{bx}{x} = \frac{a}{x} + b. \quad (2)$$

При увеличении объема производства сумма переменных расходов возрастает, а при спаде производства уменьшается, постепенно приближаясь к уровню постоянных затрат.

Взаимосвязь объема производства и затрат продукции должна учитываться при анализе себестоимости как всего выпуска, так и единицы продукции. Далее необходимо провести факторный анализ общей суммы затрат с делением их на постоянные и переменные.

В процессе анализа необходимо изучить также структуру затрат по экономическому содержанию, которая необходима для исследования и определения показателей материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, фондоемкости.

Одним из обобщающих показателей себестоимости продукции является показатель затратноемкости, поскольку он универсален, то есть может рассчитываться в любой отрасли производства, а также показывает прямую зависимость между себестоимостью и прибылью предприятия. Затратноемкость определяется как отношение суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в текущих ценах.

В процессе анализа следует изучить динамику затрат на рубль продукции. После этого нужно проанализировать выполнение плана по уровню данного показателя и установить факторы его изменения (рисунок 4).



Рисунок 4 – Структурно-логическая модель факторного анализа затратноемкости продукции

Влияние факторов первого уровня на изменение затрат на рубль продукции рассчитывается способом цепной подстановки.

После общей оценки выполнения плана по уровню себестоимости в целом по хозяйству, следует проанализировать себестоимость отдельных видов продукции растениеводства.

Анализ себестоимости отдельных видов продукции проводится посредством изучения ее уровня и динамики, а также расчета базисных и цепных темпов роста.

В условиях инфляции наряду с абсолютной суммой затрат на единицу продукции, необходимо анализировать и относительный уровень себестоимости – затраты на рубль производства каждого вида продукции, что позволяет в некоторой степени нейтрализовать влияние инфляционного фактора.

Для изучения влияния различных факторов на уровень себестоимости продукции могут быть использованы способы корреляционного анализа, параллельных и динамических рядов, а при функциональных зависимостях – способы детерминированного факторного анализа.

Влияние факторов первого порядка на изменение уровня себестоимости единицы продукции изучают с помощью факторной модели (3). Но поскольку сумма постоянных затрат и объем производства продукции зависят от размера посевной площади, эти показатели возьмем на 1 га посевной площади, после чего факторная модель себестоимости продукции будет иметь вид:

$$C = \frac{A^{1za}}{Y} + b. \quad (3)$$

Большое значение имеет также анализ затрат по каждой калькуляционной статье на рубль произведенной продукции. Это связано с тем, что в условиях инфляции изучение абсолютной суммы затрат на единицу продукции не имеет смысла, ибо ее увеличение объективно обусловлено ростом цен на потребленные ресурсы.

Подобный постатейный анализ затрат делается по каждому виду продукции растениеводства с последующим выяснением причин перерасхода или экономии средств по каждой статье расходов.

Затраты на оплату труда занимают значительное место в себестоимости сельскохозяйственной продукции, поскольку многие культуры (пропашные, овощные) являются довольно трудоемкими. Общая сумма прямой заработной платы зависит от объема производства продукции, ее структуры и уровня затрат на отдельные виды продукции, которые в свою очередь зависят от трудоемкости и уровня оплаты труда.

Для более детального изучения причин перерасхода заработной платы и изыскания резервов ее экономии, необходимо провести анализ использования фонда оплаты труда по каждому виду работ.

Перерасход средств на оплату труда является следствием как увеличения объема выполненных работ, так и повышения уровня оплаты труда за единицу выполненных работ.

Существенное влияние оказывают доплаты за напряженность труда, работу в ночное время, праздничные и выходные дни, классность, стаж работы, индексации в связи с повышением цен на потребительские товары и т.д. В процессе анализа необходимо проверить обоснованность и целесообразность различных доплат, правильность их начисления.

Сэкономить материальные и трудовые ресурсы сельскохозяйственная организация может путем сокращения затрат на обработку почвы. Такой анализ целесообразно проводить по каждой культуре. Это позволит выявить резервы повышения производительности труда и экономии средств на производство продукции.

Значительное место в себестоимости сельскохозяйственной продукции занимают материальные затраты. Что касается растениеводства, материальными затратами там признаются затраты удобрений, семян, нефтепродуктов, общая сумма которых в целом по предприятию зависит от объема производства продукции $VBП$, ее структуры Vd_i и изменения удельных затрат на отдельные виды продукции $УМЗ_i$.

Удельные материальные затраты по отдельным видам продукции $УМЗ_i$ в свою очередь зависят от количества израсходованных материальных ресурсов на единицу продукции VP_i и средней стоимости единицы ресурсов $Ц_i$.

Факторная модель общей суммы материальных затрат выглядит следующим образом:

$$MZ_{общ} = \sum VBP_{общ} \cdot Yd_i \cdot UP_i \cdot C_i. \quad (4)$$

Влияние этих факторов на изменение общей суммы материальных затрат определяется способом цепной подстановки.

Сумма материальных затрат на производство отдельных видов продукции зависит от этих же факторов, кроме структуры производства продукции:

$$MZ_i = \sum VBP_i \cdot UP_i \cdot C_i. \quad (5)$$

После этого нужно проанализировать изменение каждого вида материальных затрат на единицу отдельных видов продукции.

Затраты на удобрение почвы занимают большой удельный вес в себестоимости продукции растениеводства, при этом экономия (перерасход) средств по этой статье на 1 т продукции может происходить в связи с изменением эффективности использования удобрений либо их стоимости. Повышение окупаемости удобрений, а также сокращение затрат на заготовку, хранение и внесение в почву удобрений являются важными действиями в целях снижения себестоимости продукции.

Средняя стоимость 1 кг удобрений зависит от цены приобретения и структуры удобрений. Если увеличивается удельный вес более дорогих удобрений, внесенных под культуру, это приводит к повышению средней их стоимости и общей суммы затрат. Расчет влияния данного фактора на изменение средней стоимости удобрений (ΔC_{cmp}) и суммы затрат (ΔZ_{cmp}) производится следующим образом:

$$\Delta C_{cmp} = \Delta Yd_i \cdot C_{i0}, \quad (6)$$

$$\Delta Z_{cmp} = \Delta C_{cmp} \cdot KY_i, \quad (7)$$

где: ΔYd_i - изменение удельного веса *i*-го вида удобрений в общей их массе, внесенной под культуру;

C_{i0} - базовый уровень цены *i*-го вида удобрений;

KY_i - фактическая масса внесенных удобрений под культуру.

Аналогичные расчеты делаются по всем видам продукции растениеводства с последующим обобщением результатов анализа.

Таким же способом рассчитывают влияние факторов на изменение суммы затрат по статье «Семена и посадочный материал».

Изменение суммы затрат на 1 га по этой статье может быть следствием увеличения или уменьшения нормы высева семян на 1 га и их стоимости. Сумма же затрат по этой статье на 1 т продукции обуславливается эффективностью использования семян и их стоимостью.

Эффективность использования семян в основном зависит от нормы их высева и урожайности, поэтому углубить анализ можно путем изучения причин изменения нормы высева (плохое качество, пересев, недостаток и т.д.). Роль высококачественных семян чрезвычайно возросла в последнее время благодаря созданию новых сортов интенсивного типа. Это способствует росту урожайности и снижению материалоемкости продукции. Уменьшение нормы высева и посадки возможно также за счет применения способов точного сева зерновых культур.

По статье «Работы и услуги» затраты на производство продукции могут измениться из-за количества потребленных услуг тракторного парка на транспортных работах, грузового автотранспорта и живой тягловой силы, а также себестоимости единицы этих услуг.

Затраты на нефтепродукты также занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции растениеводства. Сумма затрат по этой статье может измениться за счет объема тракторных работ под определенную культуру, отклонения от норм расхода и изменения стоимости нефтепродуктов.

Анализ себестоимости позволяет оперативно управлять производственными затратами.

Таким образом, при оценке эффективности производственного процесса и управления затратами большое значение имеет знание особенностей технологии производства, масштабов деятельности и методики учета затрат на отдельном сельскохозяйственном предприятии.

Большую роль в максимизации добавленной стоимости играет маржинальный анализ. Данный метод управленческих расчетов называют анализом безубыточности или содействия доходу. В основу маржинального анализа положено деление затрат в зависимости от объема производства на переменные и постоянные и использование их предельных величин (рисунок 5).

Предельные величины показывают характер и скорость изменения средних удельных величин. Их рассчитывают как разность предыдущих и последующих средних удельных величин, связанных с производством добавочной единицы продукции. В итоге маржинальный анализ позволяет установить, как изменяется средний уровень удельных показателей при увеличении (снижении) объема производства продукции на единицу.

Налоговый анализ деятельности предприятия проводится с целью оценки налоговой нагрузки на компанию, а также для выявления возможности оптимизации налогового бремени.

Основными задачами анализа налогообложения являются научное обоснование текущих и перспективных планов; контроль за выполнением планов и управленческих решений; изучение влияния объектов и субъектов.



Рисунок 5 – Анализ безубыточности готовой продукции сельского хозяйства

Методика анализа налогообложения включает в себя методы, представленные на рисунке 6.

Метод цепных подстановок используется для определения влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель. Основным смыслом метода заключается в последовательной замене главной величины одного из плановых алгебраических слагаемых его фактической величиной. При этом его остальные показатели остаются неизменными. Каждая такая подстановка связана с отдельным расчетом.

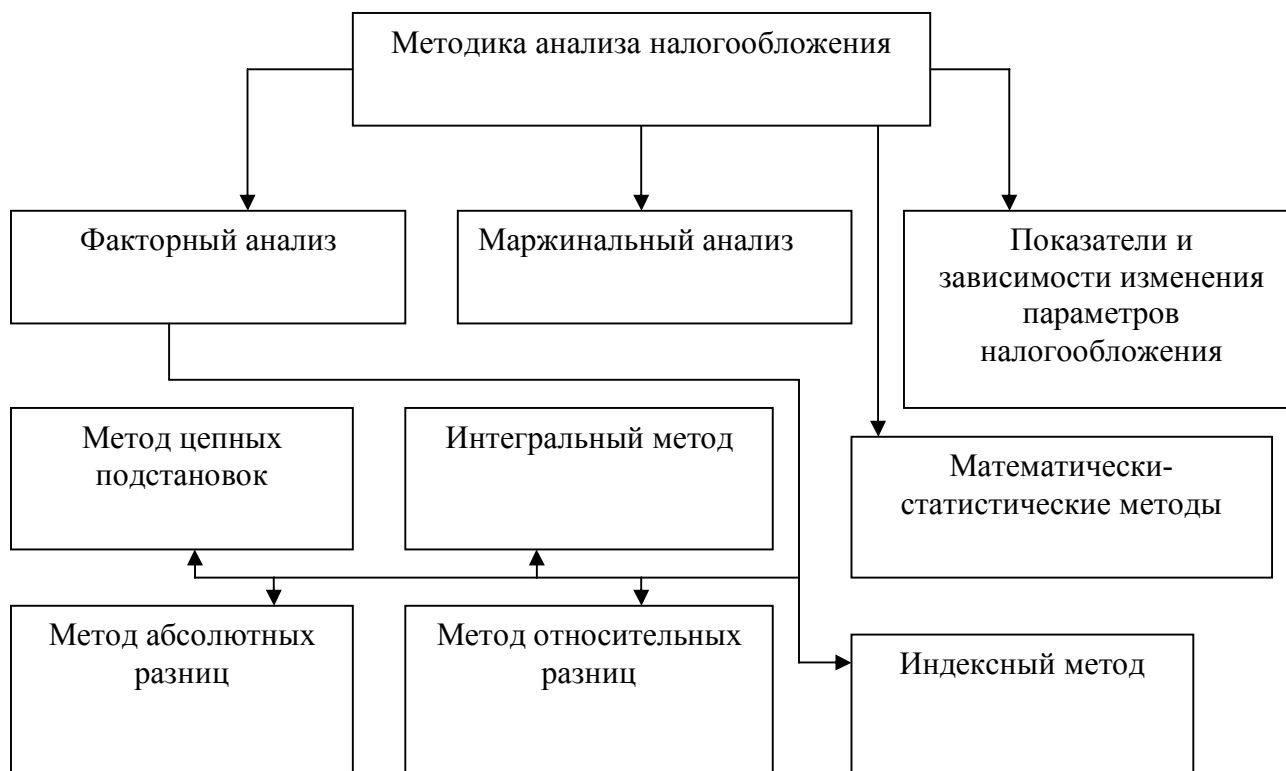


Рисунок 6 – Методика анализа налогообложения

Степень влияния каждого из факторов выявляется путем последовательного вычитания, из второго расчета вычитается первый, из третьего расчета вычитается второй и т.д. Число расчетов должно быть на единицу больше, чем число факторов, составляющих сложное явление.

Метод цепных подстановок применяется в соответствии со следующей формулой:

$$Y = a + b + c + d, \quad (8)$$

где: Y – предмет исследования;

a – первый фактор, влияющий на предмет исследования;

b – второй фактор, влияющий на предмет исследования;

c – третий фактор, влияющий на предмет исследования;

d – четвертый фактор, влияющий на предмет исследования.

Следует отметить, что, теория организации имеет определенные достоинства и недостатки в области налогообложения (рисунок 7).



Рисунок 7 – Достоинства и недостатки экономико-математических моделей в налогообложении

Таким образом, в теории организации выделено больше недостатков, чем достоинств. Так, с положительной стороны данную модель может охарактеризовать то, что в ней представлен расчет налога на добавленную стоимость как от показателя выручки, так и от показателя добавленной стоимости. Но, данная модель базируется на данных бухгалтерского учета, не учитывает налоговое законодательство, делаются лишь предположения, что налоги не включаются в себестоимость, а также не учитывается в расчетах прибыль от реализации продукции, от прочей реализации.

В рамках финансового анализа товаропроизводителей, актуально исследование показателей ликвидности многопрофильных предприятий, цикличность производства которых определяется сезонностью. В ходе исследования показателей ликвидности сельскохозяйственных товаропроизводителей выявлено, что значения показателей большинства предприятий крайне низки.

Необходимость в адаптированных показателях финансового состояния предприятий аграрного сектора обусловлена ограниченным использованием специфического аналитического обеспечения в оценке финансового состояния для планирования государственной поддержки.

Особенности современных предприятий, функционирующих в аграрном секторе, обусловлены следующими факторами (рисунок 8).

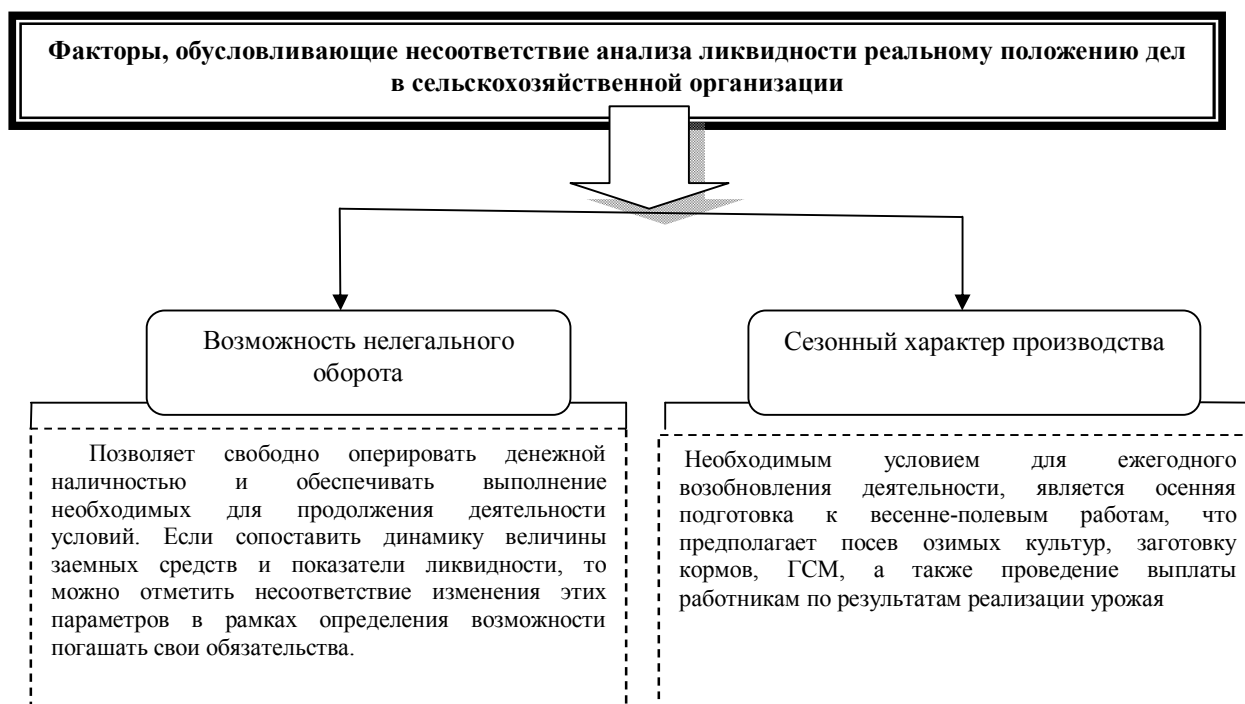


Рисунок 8 – Основные факторы, обуславливающие несовпадение результатов анализа ликвидности с реальным положением дел в хозяйствующем субъекте

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия требуют значительных капиталовложений, однако, в условиях дефицита финансовых ресурсов нет возможности вкладывать средства в производство.

Следовательно, значительные различия в развитии и функционировании отраслей аграрного сектора, зависимость выручки от ассортимента выпускаемой продукции, величины дебиторской задолженности, обуславливают разделение информации на соответствующие части, что позволит в процессе проведения анализа выявлять тенденции развития как предприятия в целом, так и его структурным подразделений.

Дальнейшее развитие и научное обоснование известных методов финансового, управленческого и налогового анализа сельскохозяйственных предприятий необходимо в целях учета таких особенностей аграрного сектора, как неравномерный производственный процесс, природные факторы, сезонный характер деятельности, отраслевая структура.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беспехотный, Г.В. Организационно-экономические модели бюджетной поддержки сельского хозяйства [Текст] / Г.В. Беспехотный // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. - №1. – С.11-13.
2. Боговиз, А.В. Совершенствование государственного и рыночного регулирования АПК [Текст] / А.В. Боговиз // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. - №5. – С.7-9.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. - 7-е изд. - Минск: Новое знание, 2002. - 703 с.

Савкина Елена Сергеевна
 Орловский государственный технический университет
 302020, г. Орел, Наугорское ш, 40
 Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
 Тел.: 41-98-60
 E-mail: elenka786@mail.ru

А.П. БАРХАТОВ, Ю.М. ЯНЧЕНКО

РАЗВИТИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ТЕХНОЛОГИИ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО

В статье рассматривается управленческий учет в технологии трансформации российской отчетности в формат МСФО.

Ключевые слова: управленческий учет, отчетность, МСФО.

The article deals with management accounting in the technology transformation of the Russian accounts in IFRS format.

Key words: management accounting, reporting, IFRS.

В связи с переходом российских организаций и других стран на международные стандарты учета и финансовой отчетности (МСФО), или US GAAP последнее время все чаще поднимается вопрос о методах и роли управленческого учета в технологии трансформации национальной отчетности в формат МСФО. В общепринятом понимании, именно управленческий учет (УУ) имеет первостепенную задачу в формировании информационной системы, оперативно обеспечивающей необходимыми данными внутренними заинтересованных пользователей компании, а это гарантирует эффективное управление ресурсами организации в экономической среде.

В условиях конвергенции (приближения) российской отчетности к МСФО, по нашему мнению, целесообразно выделить ключевые термины «трансформация», «методы управленческого учета» и их взаимосвязь.

Под трансформацией российской отчетности в формат МСФО, следует понимать преобразование с использованием методов управленческого учета (анализа, детализации учетных процедур, выявления отличительных особенностей в учете, проведения корректирующих проводок, разработке регламента и других расчетов) для полного комплекта бухгалтерской отчетности по правилам международных стандартов или US GAAP.

По мнению многих экономистов, управленческий учет – это установленная организацией система сбора, регистрации, анализа, обобщения, калькулирования, бюджетирования, планирования и представления спроектированной и переработанной информации для принятия управленческих решений.

Ключевым словом в аббревиатуре МСФО является слово «стандарт». Именно глобальная стандартизация учета и отчетности способна помочь пользователям по всему миру найти общий язык, научиться понимать друг друга в сфере финансовой отчетности.

Структура же управленческого учета, как правило, разрабатывается индивидуально для конкретного экономического субъекта, как говорится, под себя. Это обусловлено особенностями бизнеса, что в свою очередь, влияет на характер информации, необходимой менеджменту для принятия решений.

Но практика последнего времени показывает, что стандартизация управленческого учета может быть очень полезной и эффективной для микроэкономики предприятия. Разработка общих правил учета упрощает восприятие, понимание системы новыми сотрудниками, работниками нефинансовых звеньев структуры компании. Более того, стандарт может определять требования, выполнение которых, способно повысить качество и прозрачность отчетности.

Стандартизация учета и развитие МСФО проходит достаточно успешно по всему миру уже более 37 лет. За это время Совет по международным стандартам финансовой отчетности провел значительную работу по разработке новых и совершенствованию 38 –ми

действующих международных стандартов финансовой отчетности, по их популяризации и применению в разных странах, что, несомненно, положительно влияет на развитие гармонизации финансового учета и отчетности во многих странах мира.

Ничего подобного пока нет в развитии управленческого учета на международном уровне. Хотя отдельные страны за последние годы накопили немалый опыт в организационно-методическом развитии управленческого учета и в эффективном его использовании в управленческих решениях.

Например, в США Институтом управленческих бухгалтеров (ИМА) разработано более 60 рекомендаций по применению управленческого учета в компаниях США.

Также заслуживает внимания и опыт Франции, где на уровне правительства уже почти 30 лет осуществляют нормативное регулирование развитие управленческого учета, начало было положено созданием Национального совета по бухгалтерскому учету, разработавшим и утвердившим «Общий план счетов бухгалтерского учета», состоящим из трех титулов (разделов):

1. Общая систематизация, терминология, свод правил.
2. Финансовый учет.
3. Управленческий учет.

При этом управленческий учет, как и финансовый учет, включает пять глав, в которых представлены методологические принципы и методики организации и функционирования управленческого учета. Основное содержание третьего титула «Управленческий учет» можно представить следующим образом:

- 1) определены взаимосвязи и взаимозависимости управленческого и финансового учета;
- 2) определены объекты управленческого учета и его понятийный аппарат;
- 3) представлены основные признаки, по которым различаются затраты в управленческом и финансовом учете;
- 4) сформирована квалификация расходов, используемая для управленческого учета по центрам себестоимости, центрам ответственности, центрам прибыли (сегментам деятельности);
- 5) представлена методика управленческого учета запасов и себестоимости;
- 6) определена методика учета расходов при обнаружении отклонений от нормативных значений величины расходов;
- 7) освещены методологические основы экономического анализа в системе управленческого учета;
- 8) изложены методические подходы реализации контрольной функции управленческого учета;
- 9) сформулирована концепция использования данных управленческого учета для принятия оперативных, тактических и стратегических решений.

Особое место в содержании третьего титула Общего плана счетов бухгалтерского учета Франции занимает группировка в управленческой бухгалтерии структурных категорий, подразделяемых на центры себестоимости, центры ответственности, центры прибыли (сегменты деятельности), даны их четкие определения и содержание.

Центрами себестоимости являются структурные категории управленческой бухгалтерии, представляющие группировку затрат, осуществленную по различным признакам: времени (день, пятидневка, десятидневка, месяц, квартал, год и др.); структурным подразделениям (вид продукции, заказ, отдел маркетинга, отдел снабжения, производство и др.); видам расходов и др.

Центры ответственности – структурные категории расходов по их функциональному назначению при наличии ответственного лица за расходы, доходы и финансовые результаты функциональных (структурных) подразделений (цехов, переделов, отделов, служб и др.).

Центры прибыли (сегменты деятельности) представляют структурные категории управленческого учета, создаваемые для принятия стратегических управленческих решений

(по объемам продаж, выпуска, перепрофилированию компании, проработке вопросов крупномасштабной совместной деятельности, выходы на другие рынки сбыта и др.).

Существуют противоположные мнения о стандартизации управленческого учета в России, где главным аргументом «против» выступает тот факт, что каждое предприятие уникально, наложение строгих рамок может отрицательно сказаться на своевременности и стоимости подготовки управленческой отчетности.

И неслучайно, разработчики Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций А.С. Бакаев, Л.З. Шнейдман, О.М. Островский, Е.А. Мизиковский, Н.И. Никольский, Т.А. Шнайдерман, Г.В. Барина, С.А. Вяльцева в октябре 2000 года не предусмотрели специального раздела по управленческому учету.

По нашему мнению, в предстоящей разработке нового плана счетов бухгалтерского учета целесообразно предусмотреть обстоятельный раздел по управленческому учету с учетом имеющегося опыта его развития на отдельных предприятиях России.

Отчетность, подготовленная по МСФО, ориентирована на внешних пользователей, на тех, кто не правомочен запрашивать более детальные, конкретные данные. Им необходимо получить общую правдивую информацию о положении дел в целом. Решения же внутренних пользователей разнообразнее, а значит, требуют более широкий формат информации. И только финансовой информации здесь не достаточно. Далее в таблице 1 приведен пример экономических решений разных групп пользователей.

Таблица 1 - Экономические решения пользователей МСФО и данных УУ

Примеры экономических решений внешних пользователей	Примеры экономических решений внутренних пользователей
Когда купить, придержать или продать акции	Когда, по какой цене купить, продать, обменять товары
Оценка качества управления	Оценка качества управления по всем уровням ответственности в структуре компании
Оценка обеспечения сумм кредитов, полученных компанией	Оценка потребностей фирмы в привлечении заемного капитала.
Распределение прибыли и дивидендов	Определение элементов доходов, по итогам сложившейся прибыли
Анализ Внутреннего валового национального дохода	Анализ и оценка альтернативных управления компанией (произвести самим или купить)

Исходя из приведенного примера, очевидно, что информация управленческого учета гораздо разнообразнее и шире, чем данные по МСФО. Точнее, отчетность управленческого учета, по сути, детализирует показатели отчетности по МСФО, раскрывает количественные и качественные показатели на единицу продукции, по различным видам деятельности, центрам ответственности. Таким образом, именно управленческий учет способен стать благоприятной почвой для внедрения МСФО на предприятии.

Сегодня многие крупные организации в России совмещают МСФО и управленческий учет. Некоторые руководители хотят оценить, как выглядела бы их компания, если бы была публичной и обязана была представлять такую отчетность. Особенно это важно для тех компаний, которые планируют стать публичными, а с учетом последних экономических тенденций и возможного вступления в ВТО, когда наши рынки пополнятся новыми игроками, эта тема очень актуальна для российских компаний, которым придется конкурировать с западными коллегами уже на качественно ином уровне. По мнению Аверчева И.В., подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями способом трансформации, должна проходить с соблюдением следующих этапов:

1. Подготовительный этап – определение способов осуществления трансформации, объема работ, стоимости, сроков работ, рекомендаций по составлению отчетности и пр.
2. Рабочий этап:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности компании и системы бухгалтерского учета по РСБУиО, включая анализ учетной политики, рабочего плана счетов, регистров и операций.

- формирование рабочего плана счетов МСФО и учетной политики по требованиям МСФО.

- сбор информации (закрытие российских книг и выверка данных российской отчетности, заполнение рабочих документов).

- заполнение трансформационных таблиц с описанием корректировочных проводок, проведения корректировки на параллельный план счетов (свод статей баланса и отчета о прибылях и убытках).

- сбор информации для составления отчета о движении капитала и отчета о движении денежных средств и других отчетов.

- формирование текстового файла по описанию трансформационных записей, оценочных суждений и упрощений, принятых при осуществлении трансформации.

3. Учет влияния гиперинфляции с использованием МСФО.

4. Пересчет данных в иностранную валюту с применением требований МСФО

5. Формирование финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО (отчет менеджмента и анализ, аудиторское заключение и послание акционерам, публикация отчетности в интернете (1).

Главным началом должно быть формирование учетной политики для целей составления отчетности в соответствии с МСФО.

При этом новый вариант учетной политики должен учитывать наличие расхождений, изложенных в таблице 2

Таблица 2 - Основные расхождения двух учетных политик по РСБУ и МСФО

Основные положения в РСБУ, которые противоречат международным стандартам	Условие проведения корректировки
Перевод статей отчетности в иностранную валюту	Если валютой оценки или валютой представления отчетности является не рубль, а другая валюта
Учет инвестиций в зависимые общества по методу долевого участия в соответствии с МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании»	Если организация имеет зависимые предприятия
Дисконтирование стоимости долгосрочных финансовых инструментов	Если имеются долгосрочные финансовые инструменты
Корректировка сумм начисленной амортизации по основным средствам	Если методы учета нормы амортизации в российском учете отличаются от принятых в ученой политике по МСФО
Оприходование основных средств, полученных в лизинг	Если в соответствии с договором лизинга имущество учитывается на балансе лизингодателя
Создание резервов под обесценение активов (запасов, основных средств, объектов незавершенного строительства, финансовых вложений) и по сомнительным долгам	Если соответствующие резервы не созданы в российском учете
Создание «пассивных» резервов, в частности резервов под неиспользованные отпуска, возврат товаров, на гарантийный ремонт и др.	
Дополнительные начисления расходов по неотфактурованным услугам, премий до подписания приказа об их выплате и т.п.	Если в российском учете они не были отражены из-за отсутствия документов
	Проводится всегда
Переклассификация долгосрочных и краткосрочных активов	Если актив, отражаемый в российском учете как долгосрочный, в отчетности по МСФО считается краткосрочным

Другим не менее важным механизмом является формирование схемы плана счетов международного учета, предложенного в виде системы счетов бухгалтерского учета в

соответствии с МСФО и РСБУ (таблица 3).

Таблица 3 - Схема международного плана счетов бухгалтерского учета

Статьи финансовой отчетности	МСФО	РСБУ
Активы	Внеоборотные активы (101XXXX - 105XXXX), кроме сч. 1011201 Оборотные активы (106XXXX - 109XXXX)	Внеоборотные активы (01-08) Производственные запасы (10-19) Затраты на производство (20-39) Готовая продукция и товары (40-46) Денежные средства (50-59)
Финансовые вложения в объекты инвестиций, учитываемые методом долевого участия	Инвестиции по методу долевого участия (1011201)	-
Обязательства	Долгосрочные обязательства (201XXXX) Краткосрочные обязательства (202XXXX – 206XXXX)	Расчеты (60-79)
Миноритарная доля участия	Доля меньшинства (207XXXX)	-
Капитал	Собственный капитал (208XXXX – 300XXXX)	Капитал (80-89)
Доходы	Выручка (401XXXX) Себестоимость продаж (501XXXX) Административные расходы (601XXXX)	Финансовые результаты (90-99), кроме 97
Расходы	Прочие доходы и расходы (901XXXX) Расходы по налогу на прибыль (110XXXX)	
Миноритарная доля участия	Доля меньшинства (120XXXX)	-
Расходы будущих периодов	-	Расходы будущих периодов (97)

Прежде чем трансформировать финансовую отчетность, составленную по российским стандартам, в соответствии с МСФО необходимо:

во-первых, определить статьи, подлежащие расшифровке, детализировано расшифровать все статьи российской бухгалтерской отчетности - бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках;

во-вторых, определить состав дополнительной информации, т.к. помимо расшифровок к статьям российской бухгалтерской отчетности, следует обратить внимание на иную информацию, которая не требуется для подготовки отчетности в соответствии с РСБУ, но понадобится для составления отчетности по МСФО;

в-третьих, определившись с перечнем необходимых расшифровок, с помощью сторонней консультационной организацией составить информационные запросы, с целью дальнейшего из заполнения компаниями. Одним из весовых компонентов данного подхода является использование системного обеспечения, с помощью которого осуществляется трансформация;

в-четвертых, организовать процесс заполнения информационных запросов и их проверки. Процесс сбора от дочерних предприятий и предварительной обработки информации, необходимой для составления отчетности по МСФО.

Разработка модели механизма по трансформации отчетности инвестиционно – строительных организаций в формат МСФО.

По нашему мнению, модель механизма трансформации отчетности организации в формат МСФО следует понимать как совокупность методических действий по подготовке и преобразованию отчетности, изложенных в регламенте или управленческом организационно-экономическом плане.

Таким образом, в основу таких действий могут быть заложены предпосылки построения обобщенного модуля, состоящего из методических основ. В качестве методической основы при разработке модели внедрения международных стандартов финансовой отчетности следует использовать системный подход, позволяющий увидеть изучаемый объект как комплекс взаимосвязанных подсистем, объединенных общей целью.

Проведенное эмпирическое исследование трансформационных работ в рамках ряда строительных и других компаний показывает различные подходы к подготовке и организации преобразования российской отчетности в формат МСФО выделяется несколько задач.

1 задача. Определить отчетную дату и дату перехода в соответствии с МСФО.

2 задача. Анализ корпоративной структуры компании для определения дочерних и зависимых предприятий, согласно МСФО (IAS) 27, и отражение данной структуры схематично.

3 задача. Максимально сблизить учетные политики консолидируемой группы предприятий, отталкиваясь от МСФО (IAS) 8.

4 задача. Выбор валюты для составления отчетности по МСФО.

5 задача. Определить статьи материальных активов группы компаний и оценить их по справедливой стоимости, в соответствии с требованиями МСФО.

6 задача. Единообразие плана счетов по МСФО и действующего в группе предприятий.

7 задача. Оценить возможность применения на практике всей консолидируемой группы компаний одного из способов перехода на международные стандарты.

Рассмотрим другой вариант содержания трансформации российской финансовой отчетности, основанный на опыте разработки регламента компании «Альфа», состоящий из [3]:

1. Введение.

1.1. Цели и задачи.

1.2. Источники информации и допущения.

2. Процесс трансформации отчетности.

2.1. Основопологающие принципы.

2.2. Пошаговое описание процесса трансформации.

3. Таблица соответствия российского плана счетов и статей отчетности по МСФО.

3.1. Российский план счетов.

3.2. Статьи отчетности в соответствии с МСФО.

3.3. Таблица соответствия.

4. Корректировки для трансформации.

4.1. Общее описание.

4.2. Счета 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 07 «Оборудование к установке» и 08 «Вложения во внеоборотные активы».

4.2.1. Приобретение, выбытие основных средств и начисление амортизации.

4.2.2. Учет капитальных затрат.

4.2.3. Финансовая аренда основных средств.

4.2.4. Приобретение основных средств с отсрочкой платежа.

4.3. Счета 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов»

4.4. Счета 09 «Отложенный налоговый актив» и 77 «Отложенное налоговое обязательство».

4.5. Счета 10 «Материалы», 41 «Товары» и 43 «Готовая продукция»,
Счет 59 «Резерв под обесценение».

4.6. Счета 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета».

4.7. Счет 58 «Финансовые вложения».

4.7.1. Инвестиции в консолидируемые дочерние компании.

4.7.2. Инвестиции в зависимые компании.

4.7.3. Инвестиции в независимые компании.

4.7.4. Векселя, займы, прочие долгосрочные и краткосрочные вложения.

4.7.5. Создание резерва по займам, векселям, сомнительным к взысканию.

- 4.8. Счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами/кредиторами», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям».
- 4.8.1. Создание резервов по сомнительной дебиторской задолженности.
- 4.9. Счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».
- 4.9.1. Краткосрочные кредиты и займы.
- 4.9.2. Долгосрочные кредиты и займы.
- 4.10. Счета 80 «Уставный капитал», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал».
- 4.11. Счет 84 «Нераспределенная прибыль».
- 4.12. Счет 90 «Продажи».
- 4.13. Счет 91 «Прочие доходы и расходы».
- 4.14. Счет 97 «Расходы будущих периодов».
- 4.14.1. Учет лицензий и программного обеспечения.
- 4.14.2. Учет НИОКР (исследования и разработки).
- 4.15. Счет 98 «Доходы будущих периодов».
- 4.16. Прочие начисления и корректирующие проводки для целей МСФО.
- 4.16.1. Начисление расходов.
- 4.17. Нерегулярные корректирующие проводки. Методика консолидации (при составлении консолидированной отчетности).
- 4.18. Правила составления консолидированной отчетности.
- 4.19. Консолидированный баланс.
- 4.20. Консолидированный отчет о прибылях и убытках.
- 4.21. Консолидированный отчет о движении денежных средств.
- 4.22. Консолидированный отчет об изменении собственного капитала.
- 4.23. Перечень основных элиминирующих проводок, возникающих при консолидации отчетности.
- 5. Формы отчетности в соответствии с МСФО.
- 5.1. Основные принципы.
- 5.2. Баланс.
- 5.3. Отчет о прибылях и убытках.
- 5.4. Отчет о движении денежных средств.
- 5.5. Отчет об изменении собственного капитала.
- 5.6. Примечания к финансовой отчетности.

Одним из существенных недостатков в механизме подготовки и проведения трансформации российской отчетности в формат МСФО отдельных компаний по этим схемам является отсутствие разработанного подробного регламента трансформации, в котором бы излагался весь механизм трансформации российской отчетности в формат МСФО.

Такой регламент разрабатывается силами компании или с привлечением консультантов аудиторской организации и утверждается руководством компании.

Например, при разработке регламента трансформации отчетности ОАО «Лукойл» было задействовано 20 сотрудников отдела подготовки индивидуальной и сводной отчетности, отдела трансформации и консолидации.

По нашему мнению, для инвестиционно - строительных организаций предлагается разрабатывать подробный регламент трансформации отчетности в формат МСФО, примерно следующего содержания.

В регламенте предусмотрены следующие основные этапы трансформации:

- сбор необходимой информации;
- заполнение таблиц трансформации;
- проведение корректирующих проводок;
- проверка корректировок;
- заполнение форм отчетности по МСФО;
- проверка готовой отчетности.

В регламент трансформации включены: перечень источников используемой информации; описание используемых трансформационных таблиц; правила переноса информации в трансформационные таблицы; правила выполнения корректирующих проводок и заполнения трансформационных таблиц; формы отчетности в соответствии с МСФО.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверчев, И.В. Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками [Текст] / И.В. Аверчев. - М.: Вершина, 2005. – 680 с.
2. Бархатов, А.П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник [Текст] / А.П. Бархатов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 484 с.
3. Земскова, Е. Как составить регламент трансформации [Текст] / Е. Земскова // МСФО практика применения. - 2007. - №1.

Бархатов Анатолий Петрович

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

Янченко Юрий Михайлович

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

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ УЧЕТНО-НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ¹

Для проведения налогового анализа, требуются определенные информационные потоки, служащие его базой. В статье показано значение аналитической и информационной составляющей для расчета показателей налогового анализа.

Ключевые слова: управление экономической информацией, налоговый анализ, учет, контроль, информационное обеспечение, автоматизация учетно-налоговой системы.

To carry out the tax analysis, require certain information flows that serve as its base. The article shows the importance of analytical and information component for calculating the tax analysis.

Key words: management of economic information, tax analysis, accounting, control, information management, automation of accounting and tax system.

Анализ хозяйственной деятельности, последующий контроль основываются на экономической информации. Кроме того, используют техническую и технологическую информацию, сведения об организации труда и производства, а также данные по социальным, правовым и другим вопросам.

По своим функциям в процессе управления, экономическая информация подразделяется на плановую, оперативную, бухгалтерскую и статистическую. При изучении отдельных вопросов анализа используют также и неучетные, внеплановые данные.

К подготовке исходных данных для анализа и контроля следует подходить целенаправленно и осмысленно, необходимо убедиться в достоверности и полноте анализируемой информации.

Исходными данными для анализа хозяйственной деятельности предприятия служат материалы отчетности об объемах производства продукции за анализируемый период (год, квартал, месяц, сутки), об объемах работ и использовании техники, составе и численности персонала, производительности труда, а также показатели работы вспомогательных цехов, состояния и использования основных производственных фондов, стоимостные показатели по видам работ: заработная плата, расход материалов и их стоимость, расход электроэнергии, расчет амортизационных отчислений. Используются проектные показатели и нормативные данные, протоколы производственных совещаний и т.д.

Однако только одни данные учета и отчетности не могут удовлетворить требования аналитической работы. Поэтому возникает необходимость дальнейшей обработки отчетных данных с целью увязки и сопоставимости показателей, выявления их взаимосвязи и взаимодействия, а также влияния отдельных факторов на работу предприятия.

Комплекснохозяйственная деятельность отражается в формах годовой отчетности, где, как правило, содержатся отчетные показатели за текущий и предшествующий периоды.

Информационная система включает в себя совокупность входных данных, результаты их промежуточной обработки, выходные данные и конечные результаты, поступающие с систему управления. Рационально организованный и соответствующим образом регулируемый информационный поток, служит надежной базой для построения моделей (моделирования) в соответствии с задачами экономического анализа.

Состав, содержание и качество информации, которая привлекается к анализу и последующему контролю, не ограничивается только экономическими данными, а широко использует техническую, технологическую и другую информацию. Основные группы источников представлены на рисунке 1.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы (Госконтракт № 16.740.11.0098)



Рисунок 1 – Источники данных для проведения налогового анализа и контроля

К плановым источникам относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, хозрасчетные задания, технологические карты), а также нормативные материалы: сметы, ценники, проектные здания и др.

Источники информации учетного характера - это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный анализ и полный анализ данных, которые имеются в учетных документах (первичных и сводных) и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Данные статистического учета, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используются для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному, по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом, обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения аналитических исследований.

Учетным документом, согласно нашей классификации, является и экономический паспорт предприятия, где накапливаются данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько лет. Значительная детализация показателей, которые содержатся в паспорте, позволяет провести многочисленные исследования динамики, выявить тенденции и закономерности развития предприятия.[1]

С расширением компьютерной техники появились и новые машинные источники информации. К ним относятся данные, которые содержатся в оперативной памяти ПЭВМ, на гибких дисках, а также выдаются в виде разнообразных машинограмм.[2]

К внеучетным источникам информации относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. Конкретно в их число входят документы, представленные на рисунке 2.

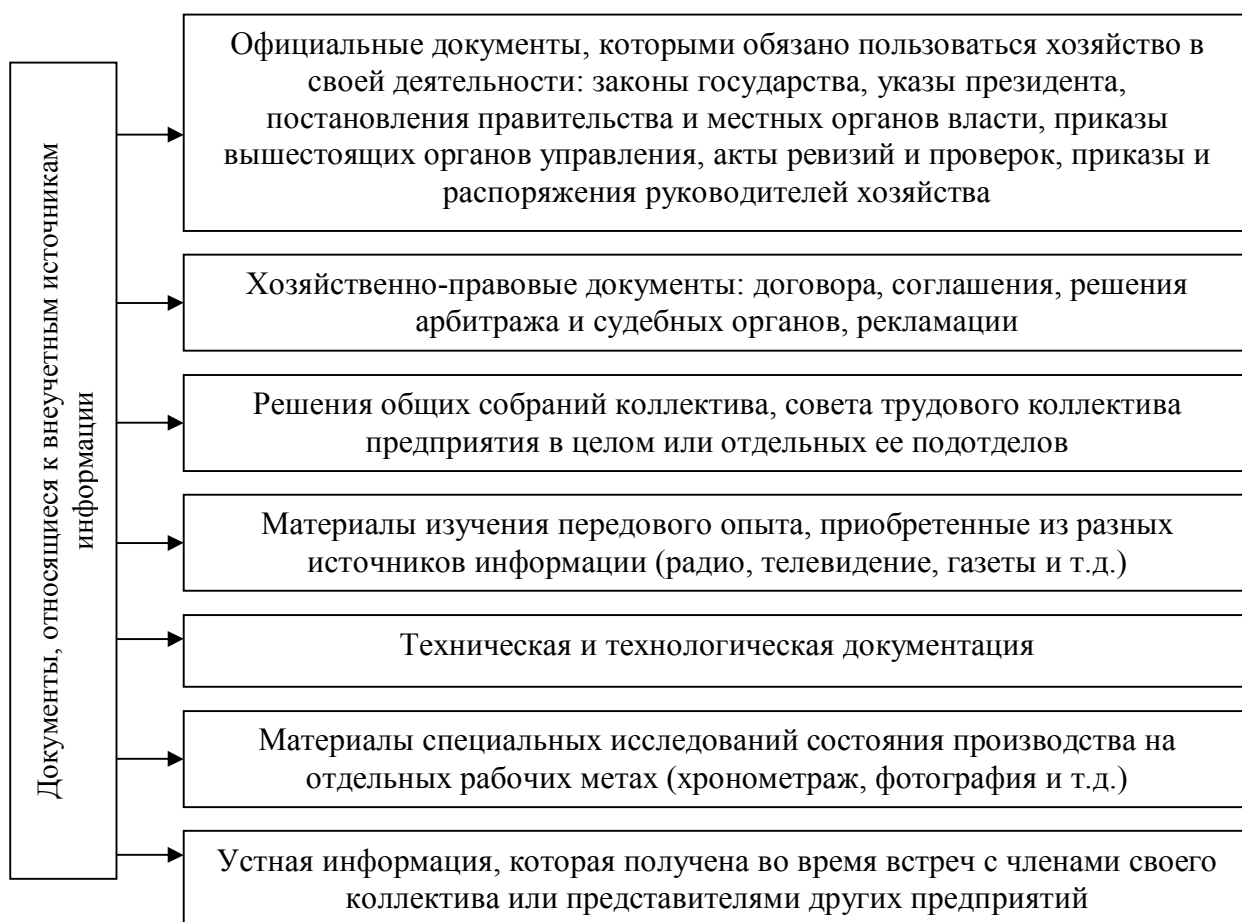


Рисунок 2 – Документы, относящиеся к внеучетным источникам

К организации информационного обеспечения анализа и контроля предъявляется ряд требований, представленных на рисунке 3.

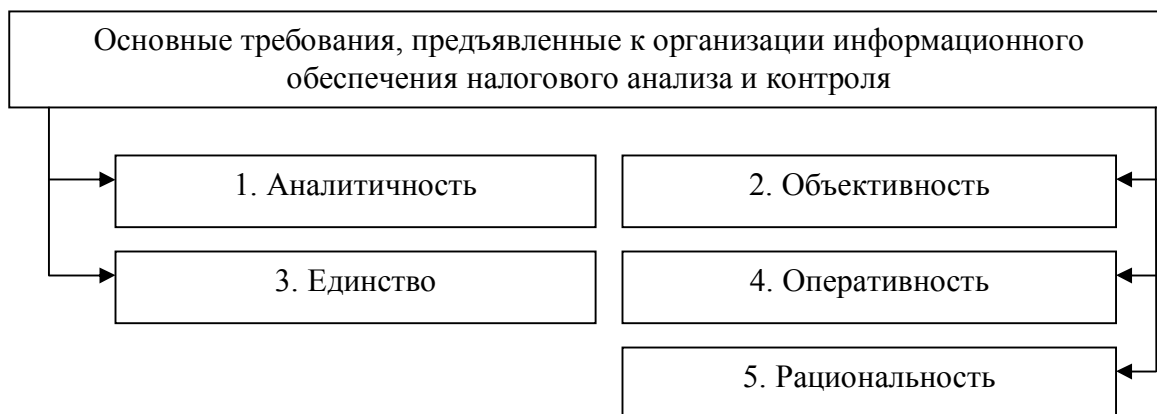


Рисунок 3 – Основные требования, предъявленные к организации информационного обеспечения налогового анализа и контроля

Смысл первого требования заключается в том, что вся система экономической информации независимо от источников поступления должна соответствовать потребностям анализа, т.е. обеспечивать поступление данных именно о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая в этот момент нужна аналитику для всестороннего изучения экономических явлений и процессов, выявления влияния основных факторов и определения внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства. Поэтому вся система информационного обеспечения должна постоянно совершенствоваться.

В сегодняшней практике организации учета, планировании и статистики на предприятии постоянно пересматриваются формы документов, их содержание, организация документооборота, появляются принципиально новые формы накопления и сохранения данных (имеется в виду компьютерная техника). Все изменения диктуются не только собственными требованиями учета или планирования. Они в значительной степени подчинены необходимости информационного обеспечения анализа и выработки управленческих решений.

Экономическая информация должна объективно отражать исследуемые явления и объекты. Иначе выводы, сделанные по результатам анализа, не будут соответствовать действительности, а разработанные аналитиками предложения не только не принесут пользы предприятию, но могут стать вредными.

Следующее требование, предъявляемое к организации информационного потока, - это единство информации, поступающей из разных источников (планового, учетного и внеучетного характера). Из этого принципа вытекает необходимость устранения обособленности и дублирования разных источников информации. Это означает, что каждое экономическое явление, каждый хозяйственный акт должны регистрироваться только один раз, а полученные результаты могут использоваться в учете, планировании, контроле и анализе.

Эффективность анализа может быть обеспечена только тогда, когда есть возможность оперативно вмешиваться в процесс производства по его результатам. Это значит, что информация должна поступать к аналитику как можно быстрее. В этом и состоит сущность еще одного требования к информации - оперативность. Повышение оперативности информации достигается применением новейших средств связи, обработкой ее на ЭВМ и т.д.

И, наконец, система информации должна быть рациональной (эффективной), т.е. требовать минимума затрат на сбор, хранение и использование данных. Вместе с тем, она должна максимально полно обеспечивать запросы анализа и управления. Из данного требования вытекает необходимость изучения полезности информации, и на этой основе совершенствование информационных потоков путем устранения лишних данных и введения нужных.

Таким образом, информационная система анализа хозяйственной деятельности должна формироваться и совершенствоваться с учетом перечисленных выше требований, что является необходимым условием повышения действенности и эффективности анализа и контроля.[3]

Подготовка и аналитическая обработка исходных данных в анализе хозяйственной деятельности и последующем контроле включает проверку данных, обеспечение их сопоставимости, упрощение числовой информации.

В первую очередь, информация, собранная для анализа, должна быть проверена на доброкачественность.

Во-вторых, проводится проверка всех привлеченных к анализу данных по существу. В процессе ее определяют, насколько тот или иной показатель соответствует действительности. Средствами этой проверки является как логическое осмысление данных, так и проверка состояния учета, взаимосогласованности и обоснованности показателей разных источников.

Анализ будет значительно менее трудоемким, если обеспечена сопоставимость показателей. Для этого всю числовую информацию после проверки ее доброкачественности приводят в сопоставимый вид.

Аналитическое исследование часто носит прогнозный характер и не требует такой точности, как, например, в бухгалтерском учете. Поэтому, чтобы облегчить восприятие информации и упрощения проведения контроля, уменьшить объем аналитических расчетов (они проводятся не на компьютере), можно отбросить десятичные знаки чисел, проводить расчеты в рублях или тысячах рублей.

При упрощении исходных данных очень часто определяют средние или относительные величины, что позволяет облегчить обобщающую оценку.

Аналитическая обработка данных - это уже непосредственно анализ. Поэтому она является более ответственным этапом работы аналитика. Организация обработки требует соответствующего методического обеспечения, определенного уровня подготовки лиц, которые занимаются анализом, их обеспеченности техническими средствами. Ответственность за все это чаще всего возлагается на специалиста, который осуществляет руководство аналитической работой на предприятии.

Любые результаты аналитического исследования деятельности предприятия в целом или его подразделений должны быть оформлены в виде документов, представленных на рисунке 4.



Рисунок 4 – Документы для оформления результатов аналитического исследования

Объяснительная записка обычно составляется при направлении результатов анализа в вышестоящую организацию. Если результаты анализа предназначены для внутрихозяйственного использования, они оформляются в виде справки. Заключение пишется, когда анализ проводится вышестоящими органами управления.

Содержание объяснительной записки должно быть достаточно полным. Кроме выводов о результатах хозяйственной деятельности и предложений по их улучшению и проведению дальнейшего контроля, объяснительная записка должна содержать общие вопросы – экономический уровень развития хозяйства, условия хозяйствования, результаты выполнения планов по отдельным направлениям деятельности. При ее оформлении особое внимание нужно уделять предложениям, которые вносятся по результатам анализа. Они в первую очередь должны быть всесторонне обоснованными и направленными на улучшение результатов хозяйственной деятельности.

Что касается справки и заключения, то их содержание в отличие от объяснительной записки может быть более конкретным, акцентированным на отражении недостатков или достижений, выявленных резервов, способов их освоения. Здесь может быть опущена общая характеристика предприятия и условий его деятельности.

Однако, следует остановиться на не текстовой форме оформления результатов анализа. Она состоит из постоянного макета типовых аналитических таблиц и не содержит объяснительного текста. Аналитические таблицы позволяют систематизировать, обобщить изучаемый материал и представить его в пригодной для проведения контроля форме. Формы таблиц могут быть самыми разнообразными. Они строятся в соответствии с требующимися для анализа данными. Показатели в аналитических таблицах необходимо размещать таким образом, чтобы они одновременно использовались в качестве аналитического и иллюстрированного материала. Как универсализация, так и безмерное их количество усложняет их использование. Аналитические таблицы должны быть наглядными и простыми для использования.

Такой порядок оформления результатов анализа в последнее время находит все большее применение. Он рассчитан на высококвалифицированных работников, способных самостоятельно разобраться в обработанной и систематизированной информации и принимать необходимые решения для последующего проведения контроля. Нетекстовый анализ повышает свою действенность потому, что при этом сокращается разрыв между выполнением анализа и использованием его результатов.

Результаты анализа и разработанные на их основе мероприятия налогового контроля целесообразно обсуждать на собраниях коллектива предприятия либо налогового органа. Практическую реализацию они получают после соответствующих постановлений собраний коллектива, приказов руководства или вышестоящих органов управления.[4]

Значительную роль в повышении эффективности аналитических исследований играет автоматизация экономических расчетов и организация автоматизированного рабочего места аналитика.

Аналитическая обработка экономической информации очень трудоемка сама по себе и требует большого объема разнообразных вычислений. С переходом в рыночные отношения потребность в аналитической информации значительно увеличивается. Это связано, прежде всего, с потребностью комплексной оценки эффективности краткосрочных и долгосрочных управленческих решений. В связи с этим, автоматизация аналитических расчетов стала объективной необходимостью.

Вычислительные средства, которые имеют сейчас предприятия и организации, позволяют целиком автоматизировать обработку всех экономических данных, в том числе и по анализу хозяйственной деятельности и платежеспособности предприятия. Роль автоматизации аналитических расчетов представлена на рисунке 5.

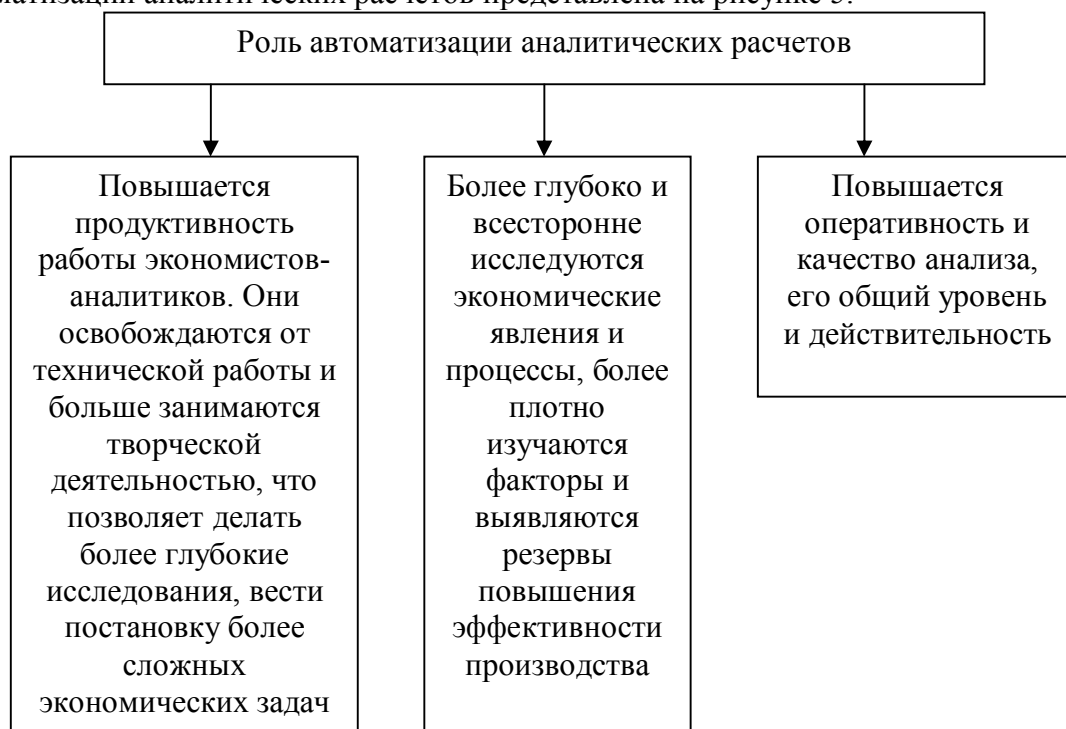


Рисунок 5 – Роль автоматизации аналитических расчетов

Автоматизация аналитических расчетов и сам анализ хозяйственной деятельности поднялись на более высокий уровень с применением персональных компьютеров, для которых характерна высокая производительность, надежность и простота эксплуатации, наличие развитого программного обеспечения, диалогового режима работы, низкая стоимость и др. Персональные компьютеры, соединенные в единую вычислительную сеть, позволяют перейти к комплексной автоматизации анализа и контроля.

Необходимым условием создания автоматизированных рабочих мест аналитика является наличие технической базы, база данных о хозяйственной деятельности предприятия, база знаний и программных средств, позволяющих автоматизировать решение аналитических задач.

Создание автоматизированных рабочих мест аналитика требует решения многих организационных вопросов, которые связаны с информационным, математическим, техническим, программным обеспечением. Можно выделить следующие этапы организации автоматизированных рабочих мест аналитика (рисунок 6).

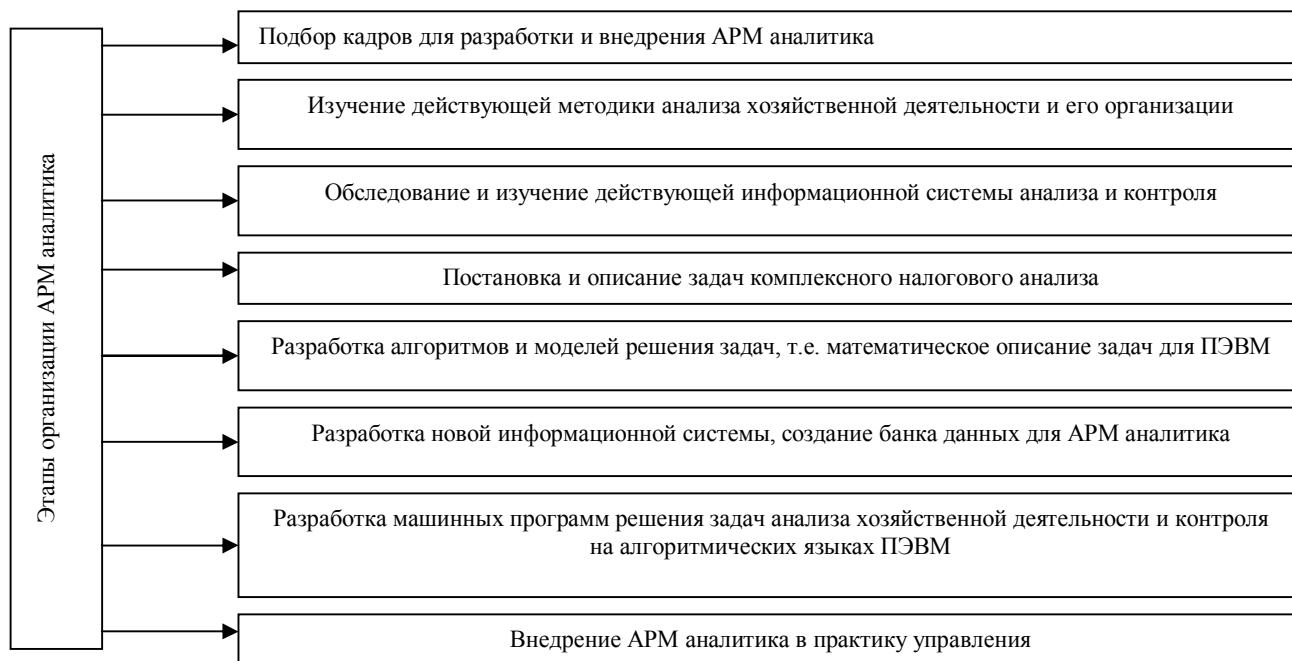


Рисунок 6 – Этапы организации автоматизированных рабочих мест аналитика

Подводя итоги по данному пункту, можно сказать, что эффективность автоматизированных рабочих мест аналитика во многом зависит от совершенства методик анализа, от того, к какой степени они соответствуют современным требованиям управления производством, а также от технических возможностей персональных компьютеров. Достижение в отрасли интегральной электроники, расширение ресурсной возможности и функциональной доскональности персональных компьютеров создают реальные условия для углубления экономических исследований, позволяют шире использовать оптимизационные методы решения аналитических задач и на их основании проводить налоговый контроль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Санкции ООН [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/452495>
2. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб. пособие для вузов [Текст] / С.М. Пястолов. - М.: Академический Проект, 2002. – 427 с.
3. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mega.km.ru/business/srch.asp>
4. Академический словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/452495>

Попова Людмила Владимировна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Доктор экономических наук, профессор
Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: 41-98-60
E-mail: LVP_134@mail.ru

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА
И ПЛАНИРОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ**

В статье автором представлено научное обоснование теоретической основы налогового анализа в системе налогового консультирования, налогового планирования, рассматриваются и оцениваются параметры, налогового анализа, аналитические коэффициенты налоговой нагрузки на отдельные показатели деятельности предприятия. Представлена авторская методика налогового анализа на основе коэффициентов налоговой нагрузки.

Ключевые слова: *налоговый анализ, налоговое планирование, коэффициенты налоговой нагрузки.*

In article the author presents a scientific substantiation of a theoretical basis of the tax analysis in system of tax consultation, tax planning, parameters, the tax analysis, analytical factors of tax loading on separate indicators of activity of the enterprise are considered and estimated. The author's technique of the tax analysis on the basis of factors of tax loading is presented.

Key words: *the tax analysis, tax planning, factors of tax loading.*

Налоговый анализ представляет собой совокупность приемов и способов, характеризующих систему налогообложения.

Налоговый анализ осуществляется как на государственном уровне, так и на уровне хозяйствующего субъекта [1].

Анализ на государственном уровне проводится в целях оценки действующей налоговой системы и налоговой политики для оптимизации налоговых баз, ставок и сокращения налоговой нагрузки на налогоплательщиков.

Налоговый анализ на уровне экономического субъекта проводится в целях сокращения расходов, связанных с налогообложением.[2]

В системе налогового консультирования налоговый анализ используется для анализа существующих схем оптимизации налогообложения, для выбора системы налогообложения, для формирования учетной политики для целей налогообложения и для проведения налогового планирования.

В системе налогового администрирования налоговый анализ проводится в целях оценки бюджетного и налогового потенциала, оценки контрольно-проверочной деятельности налоговых органов и в целях регулирования межбюджетных отношений.[3]

При проведении анализа рассматриваются и оцениваются параметры, представленные на рисунке 1.

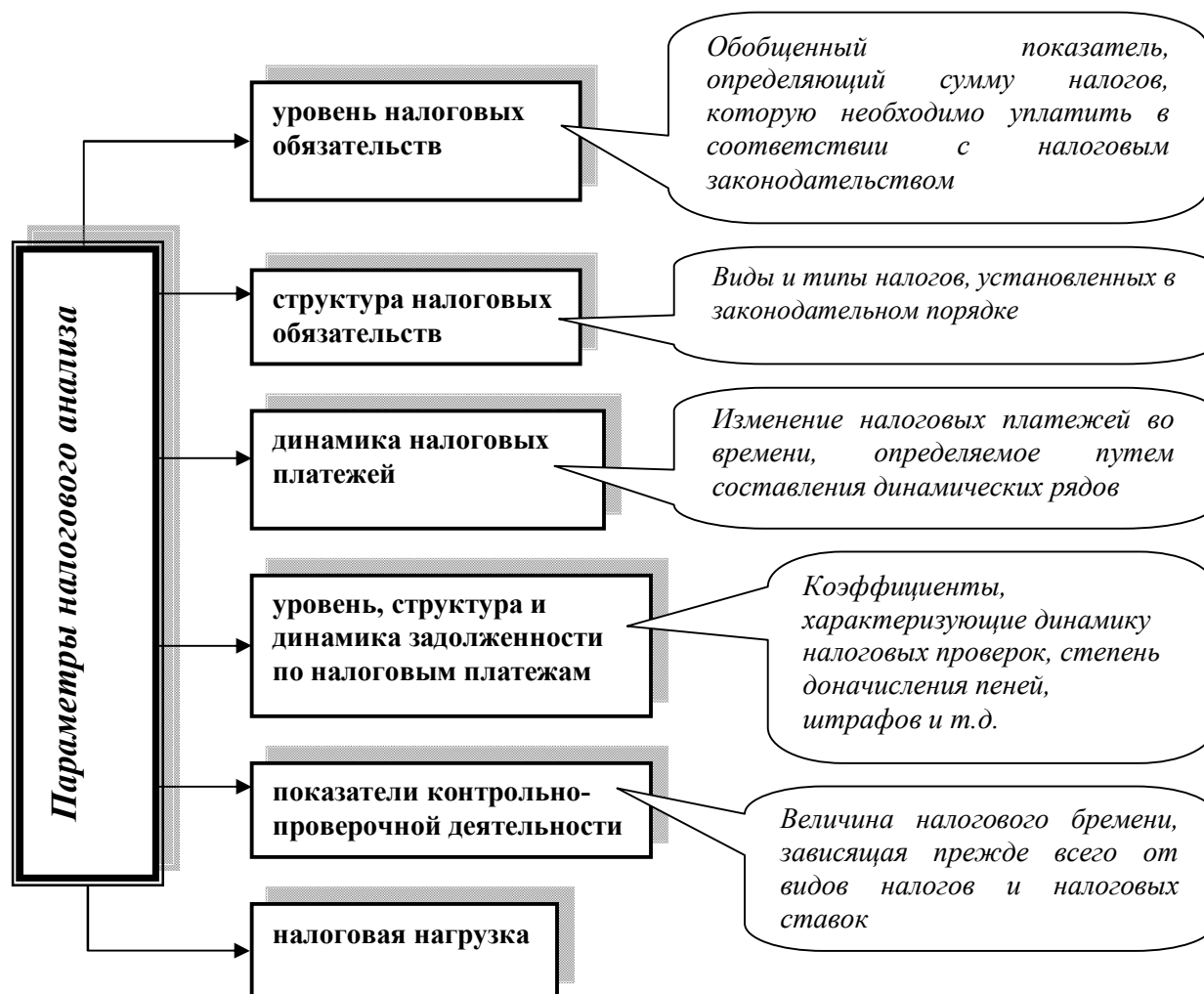


Рисунок 1 – Параметры налогового анализа

Налоговый анализ проводят налоговые органы, налоговые консультанты, руководители и работники финансовых служб, работники организаций. При проведении налогового анализа рассматривают вопросы правильности исчисления, уплаты и отражения в учете налогов и других обязательных платежей.

Налоговые консультанты разрабатывают методики оценки эффективности деятельности организаций с учетом применяемой системы налогообложения, что позволяет им давать правильные консультации при принятии решений в сфере налогообложения. [4]

Налоговый анализ на уровне экономического субъекта является одной из подсистем внутрифирменного управления деятельностью предприятия. Налоговый анализ проводится в целях уменьшения налоговых обязательств и увеличения финансовых результатов деятельности организации.

Результатом анализа на уровне предприятия должна быть оптимизация общего уровня налоговых издержек и снижение налоговой нагрузки. [5]

На уровне предприятия источниками информации для анализа являются данные финансового, управленческого и налогового учета, поэтому налоговый анализ тесно связан с финансовым и управленческим анализом.

Налоговый анализ должен отвечать определенным требованиям, представленным на рисунке 2.

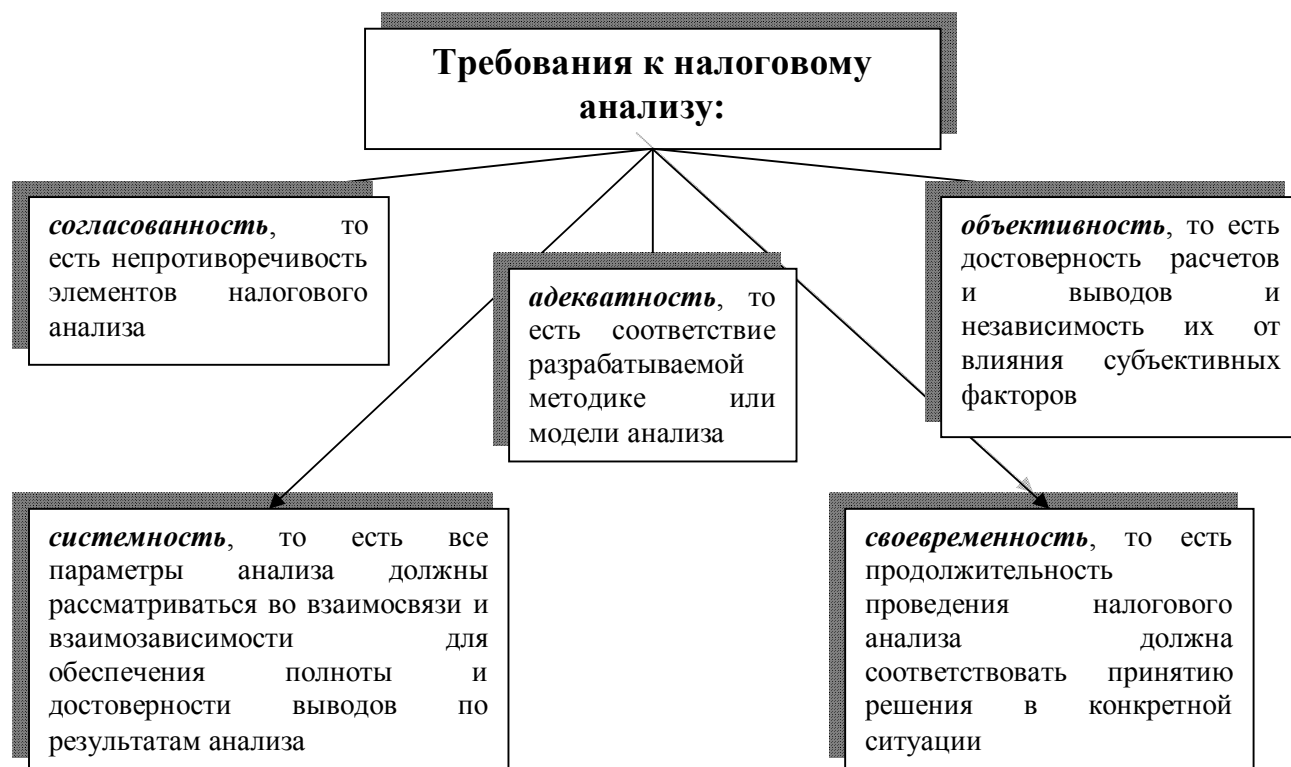


Рисунок 2 – Требования к налоговому анализу

При проведении налогового анализа можно выделить несколько этапов организации аналитической работы [6] (таблица 1).

Таблица 1 – Этапы организации аналитической работы при проведении налогового анализа

Этап	Содержание
Первый этап	Должна быть сформулирована цель анализа, его связь с другими направлениями работы и определены формы взаимодействия субъекта, осуществляющего анализ, с различными экономическими службами и подразделениями.
Второй этап	Планирование аналитической работы
Третий этап	Осуществляется информационное и методическое обеспечение аналитической работы, то есть осуществляется подбор показателей для анализа. Также на данном этапе строятся экономико-математические модели, отражающие влияние совокупности налоговых платежей. Структура модели зависит от применяемой системы налогообложения.
Четвертый этап	Осуществляется оформление результатов анализа в виде аналитического отчета, пояснительной записки, справки, заключения.
Пятый этап	Осуществляется мониторинг за внедрением и реализацией предложений, разработанных на основе результатов анализа. Оценивается фактически экономический эффект или эффективность предложенных мероприятий и сопоставляются достигнутые результаты с расчетными, полученными в ходе анализа.

Основными разделами налогового анализа являются:

- анализ налоговых платежей;
- анализ задолженности по налогам;
- анализ налоговой нагрузки. [7]

Рассмотрим методику проведения налогового анализа на предприятии. Сначала необходимо выделить этапы проведения налогового анализа.

Таблица 2 – Этапы проведения налогового анализа на предприятии

I этап Анализ абсолютной налоговой нагрузки на предприятие	1.1. Временной анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за исследуемый период
	1.2. Пространственный анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за исследуемый период
	1.3. Факторный анализ динамики и структуры налоговых платежей
II этап Анализ относительной налоговой нагрузки на предприятие	2.1. Анализ структуры общей налоговой нагрузки на предприятие
	2.2. Анализ общих аналитических коэффициентов налоговой нагрузки
	2.3. Анализ частных аналитических коэффициентов налоговой нагрузки, специфичных для конкретных отраслей экономики
III этап Анализ задолженностей предприятия по налогам и сборам	3.1. Анализ динамики задолженности предприятия по налогам и сборам
	3.2. Анализ структуры задолженности предприятия по налогам и сборам
	3.3. Анализ соотношений сумм задолженностей и сумм налогов и сборов, уплачиваемых предприятием
	3.4. Факторный анализ возникших задолженностей предприятия

В таблице 2 представлены основные этапы проведения сравнительного налогового анализа. В пункте 1.1 этапа I определяется динамика сумм налогов и сборов за исследуемый период времени. Рассчитываются цепные и базисные темпы роста платежей по каждой позиции. Выявляются те налоги, в динамике которых произошли наиболее значимые изменения. Предварительно определяются причины, вызвавшие их.

В пункте 1.2 этапа I рассчитывают структуру сумм налогов и сборов за каждый год исследуемого периода. Выявляются платежи, имеющие наибольший удельный вес в общей совокупности налогов. Дается характеристика изменений, произошедших за период в соотношениях удельных весов налогов. Предварительно определяются причины динамики налоговой структуры.

В пункте 1.3 этапа I выявляются факторы, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов и сборов.

Российское налоговое и хозяйственное законодательство постоянно меняется. Кроме того, за анализируемый промежуток времени могли произойти существенные изменения и в структуре самого предприятия (как объекта исследования). Поэтому не все показатели сопоставимы по годам исследования и затруднено применение детерминированных методов анализа. Совокупность факторов влияния обширна и включает показатели экономического и технологического характера. Проведение факторного анализа требует от аналитика познаний

в смежных областях: в налоговом и хозяйственном праве, в производственной технологии. Таким образом, три пункта этапа I в комплексе характеризуют абсолютную налоговую нагрузку на предприятие.

Относительная налоговая нагрузка является собой не только количественную, но и качественную характеристику воздействия налоговой системы на хозяйствующий субъект. Но поскольку налоги и сборы различаются между собой по признакам объекта обложения и источника уплаты, то при определении уровня относительной налоговой нагрузки было учтено это различие и введена система расчетных относительных показателей - аналитических коэффициентов налоговой нагрузки на различные показатели деятельности предприятия. Они рассчитываются и анализируются на этапе II методики. Эти коэффициенты и характеризуют степень давления налогового пресса на основные финансово-экономические показатели хозяйствующего субъекта: выручку от реализации продукции, балансовую и чистую прибыль, издержки производства и обращения. [8]

Пункт 2.1 этапа II методики предполагает расчет структуры налогов и сборов, уплачиваемых предприятием. Все платежи группируются по критерию источника уплаты налога

Пункт 2.2 этапа II методики содержит общие аналитические коэффициенты относительной налоговой нагрузки. Они представлены в таблице 2.

В группу А были выделены коэффициенты налоговой нагрузки на выручку от реализации. Они рассчитываются поочередным делением на величину выручки от реализации продукции (брутто и нетто) следующих показателей:

- суммы всех косвенных налогов и сборов,
- суммы всех прямых налогов и сборов,
- налога на прибыль предприятий,
- налога на имущество предприятий.

Эти коэффициенты характеризуют степень воздействия на выручку, соответственно, косвенного налогообложения, прямого налогообложения, обложения налогом на прибыль и поимущественного обложения.

В группу Б сведены коэффициенты, характеризующие уровень воздействия обложения налогом на прибыль предприятия и поимущественного обложения предприятия. Она включает следующие соотношения:

- отношения налога на прибыль и налога на имущество к величине балансовой прибыли;
- отношения суммы налогов и сборов, взимаемых с финансового результата, к балансовой прибыли;
- отношения суммы налогов и сборов, взимаемых с чистой прибыли, к величине чистой прибыли.

Группа В включает коэффициенты, характеризующие налоговую нагрузку на величину издержек производства и обращения. Эти коэффициенты рассчитываются соотношением сумм налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции, к величине себестоимости.

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

Таблица 3 – Аналитические коэффициенты налоговой нагрузки на отдельные показатели деятельности предприятия [9]

Группа А. Коэффициенты налоговой нагрузки на выручку от реализации	Отношение суммы всех косвенных налогов и сборов к выручке от реализации
	Отношение суммы всех прямых налогов и сборов к выручке от реализации
	Отношение суммы налога на прибыль предприятий к выручке от реализации
	Отношение суммы налога на имущество предприятий к выручке от реализации
Группа Б. Коэффициенты налоговой нагрузки на показатели прибыли предприятия	Отношения налога на прибыль и налога на имущество к величине балансовой прибыли
	Отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с финансового результата, к балансовой прибыли
	Отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с чистой прибыли, к величине чистой прибыли
Группа В. Коэффициенты налоговой нагрузки на величину издержек производства и обращения	Отношение сумм налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции, к величине себестоимости

Следующим шагом налогового анализа является анализ задолженности предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и структура этой задолженности по годам. Результаты анализа оформляются в виде таблиц. Далее рассчитываются соотношения сумм задолженностей предприятия к общей сумме налогов и обязательных платежей по годам внутри изучаемого периода, а также по тем видам платежей, по которым образовались наибольшие величины задолженностей (НДС, налог на прибыль, акцизы и т.д.).

Результаты расчетов, проведенных на этапе III методики, следует анализировать в комплексе. Тенденции, выявленные в динамике и структуре задолженности по отдельным налогам и сборам, и в соотношениях к суммам платежей, позволяют решить следующие задачи:

- определить налоги, по которым сложились наибольшие задолженности;
- выделить внутри исследуемого периода годы, в которые предприятие не смогло рассчитаться с госбюджетом и внебюджетными фондами по обязательным платежам;
- выделить те виды обязательных платежей, которые вызывают у плательщиков наибольшие затруднения с уплатой, то есть наиболее обременительны для хозяйствующего субъекта. Подобная характеристика также является косвенной оценкой налоговой нагрузки;
- по результатам анализа предварительно определить возможные факторы или причины, вызвавшие возникновение изучаемых задолженностей по налогам и сборам;
- привлекая данные бухгалтерской и финансовой отчетности о деятельности предприятия, уточнить причины нарушений налоговой дисциплины, то есть завершить факторный анализ задолженностей. [10]

Таково содержание предлагаемой методики налогового анализа. Информационными источниками для ее использования являются следующие документы:

- бухгалтерские балансы предприятия (форма № 1) с соответствующими приложениями по годам внутри анализируемого периода;
- отчеты о финансовых результатах и их использовании (форма № 2);
- расчеты по отдельным налогам, сборам и обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

- технико-экономические показатели деятельности предприятия.

Данная методика оперирует микроэкономическими показателями, которые являются обязательными для статистической отчетности промышленного предприятия и не требуют дополнительных расчетов, что, по нашему мнению, является несомненным достоинством. Методика позволяет провести комплексный анализ совокупности налогов и сборов, уплачиваемых конкретным предприятием в разные годы, выявить наиболее значимые факторы, вызвавшие изменения в динамике и структуре налоговой совокупности. Предлагаемые характеристики абсолютной и относительной налоговой нагрузки на предприятие достаточно полно отражают уровень воздействия системы налогообложения на конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Следовательно, данная методика позволяет сопоставлять степени налоговой нагрузки у предприятий смежных отраслей народного хозяйства по производственной цепочке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика [Текст] / А.Б. Паскачев, Ф.К. Садыгов, В.И. Мишин, Р.А. Саакян и др. – М.: Издательство экономико–правовой литературы, 2004.- 232 с.
2. Девликамова, Г. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. Девликамова // Финансы. – 2004. - №6. – С.43-46
3. Злобина, Л.А. Практика оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта [Текст] / Л.А. Злобина, М.М. Стажкова.- М.: Академический проект, 2003. – 105с.
4. Засько В.Н. Анализ налоговых поступлений и повышение эффективности налогового контроля [Текст] / В.Н. Засько // Налоговое администрирование. - 2006. - № 5 (41). - С. 16-17.
5. Минаков А.В., Модели анализа и прогнозирования налоговой базы и налоговых поступлений [Текст] / А.В. Минаков // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. - №10(43). – С.47-52
6. Девликамова, Г. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. Девликамова // Финансы. – 2004. - №6. – С.43-46
7. Налоговая помощь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://taxhelp.ru>
8. Ильин, А.В. Налоговая нагрузка в России [Текст] / А. В. Ильин // Финансы. - 2004. - № 12. - С. 14 - 19.
9. Кирова, Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты [Текст] / Е. А. Кирова // Финансы. - 1998. - № 9. - С. 27 - 35.
10. Мазуркевич, В.Ю. Исполнение обязанности по уплате налогов: проблемы теории и практики [Текст] / В. Ю. Мазуркевич // Финансовое право. - 2006. - № 10. - С. 15 - 20.

Золочевская Елена Юрьевна

Северо-Кавказская академия государственной службы
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»

Тел.: (8-863)240-70-61

E-mail: rector@skags.ru

А.С. ПОЗДНЯЕВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В статье автором рассмотрены виды доходов бюджета, раскрыты основные принципы налоговых систем и классификация налогов зарубежных стран с развитой экономикой, а также рассмотрены возможности применения зарубежного опыта налогообложения в России.

Ключевые слова: система налогообложения, бюджет, признаки налога.

In the article the author discussed types of budget revenues, a summary of tax systems and tax classification of foreign countries with developed economies, and also considered the possibility of using foreign experience of taxation in Russia.

Key words: tax system, budget, tax attributes.

Под налоговой системой понимается совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке.

Сложившийся в конце 90-х г.г. в России экономический и финансовый кризис требовал от Правительства РФ проведения реформ и разработки стабилизационной программы. При этом решающая роль в преодолении кризиса принадлежала налоговой службе, так как она обеспечивает более 92% поступлений средств в федеральный бюджет

Налоговый Кодекс РФ (НК РФ) – основной законодательный акт, регулирующий налоговые отношения. В НК РФ, разграничились понятия налог и сбор, что немаловажно.

НК РФ определяет общие принципы и понятия налогообложения, права и обязанности налогоплательщиков, налоговых агентов и налоговых органов, состав налоговых правонарушений, процедуры рассмотрения дел по ним и порядок взыскания сумм штрафов, пеней и недоимок.

Особенности налогов и сборов отражены на рисунке 1 [1].

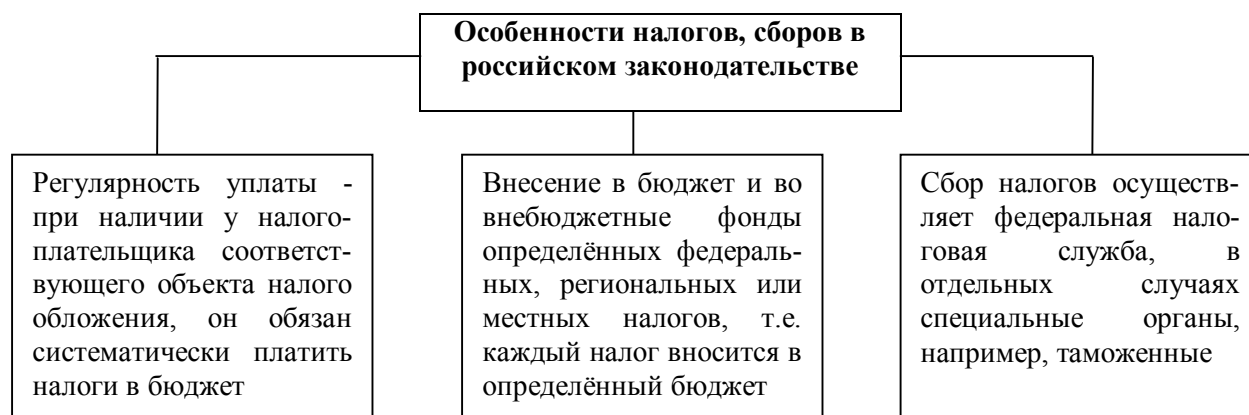


Рисунок 1 – Особенности налогов и сборов в Российской Федерации

НК РФ ввёл термин «система налогов и сборов», и определил эту систему как платежи налогового и неналогового характера.

Налог - необходимое условие существования государства. В соответствии со статьей 57 Конституции Российской Федерации каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Согласно статье 8 Кодекса налогом признается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности

государства и (или) муниципальных образований.

Способ установления налога, включая процедуру принятия (опубликования), является конституционным принципом. Установление налога означает определение налогоплательщиков и элементов налогообложения (статья 17 Налогового Кодекса РФ).

Согласно статье 8 Налогового Кодекса РФ признаками налога являются (рисунок 2) [2].

Признаки налога	обязательность платежа, которым обременяются организации и физические лица
	индивидуальная безвозмездность платежа, не предполагающего получение конкретным плательщиком выгоды, эквивалентной произведенному платежу
	отчуждение принадлежащего на праве собственности (или ином вещном праве) имущества (денежных средств) в пользу публичного субъекта
	целью указанных обязательных платежей является финансовое обеспечение деятельности государства и (или) муниципальных образований

Рисунок 2 - Признаки налога

Первый признак налога, который следует выделить в приведенном в данной статье определении, - признак обязательности. Даже в прежнем законодательстве Российской Федерации, которое существовало не только до Налогового кодекса, но и до Конституции РФ, признак обязательности неизменно присутствовал в определении налоговых платежей.[3]



Рисунок 3 - Виды доходов бюджета

Налоги являются одним из наиболее значимых источников финансовых ресурсов государства, и именно налоги позволяют публичному субъекту аккумулировать достаточные финансовые ресурсы для выполнения своих функций. Таким образом, взимание налогов представляет собой условие существования государства, и именно поэтому государство обязывает всех налогоплательщиков платить налоги независимо от их воли.

Принципы налогообложения в странах Запада выработывались на практике в течение длительного времени и нашли свое отражение в основных концепциях и научных теориях, положенных в основу системы налогообложения США, Канады, Японии и государств Западной Европы. Налоговые реформы в этих странах осуществлялись, сообразуясь с теоретическими идеями, выдвигавшимися в этих концепциях.

В настоящее время преобладают две основные позиции по вопросу распределения налогового бремени. Первая исходит из общего принципа налогообложения полученных благ. Вторая основывается на принципе платежеспособности и восходит к идее Адама Смита о том, что тяжесть налогов следует поставить в непосредственную зависимость от конкретного дохода и уровня благосостояния налогооблагаемого лица. Последний принцип применяется в США. Он гласит: отдельные лица или предприниматели с более высокими доходами будут выплачивать более высокие налоги, чем те, кто имеет более низкие доходы [4].

Первое направление исходит из идеи эффективного спроса Дж. Кейнса, предполагает приоритет государственных расходов и из их абсолютного и относительного уровня выводит налоговые величины. Налоговая теория кейнсианства встроена в концепцию «предельных сбережений». Ее представителями сделан вывод о необходимости государственного вмешательства в экономику, которое должно быть направлено на изъятие с помощью налогов излишних сбережений и финансирование за счет этих средств государственных инвестиций, а также текущих государственных расходов. Второе направление исходит из неоклассической идеи «предложения ресурсов» и предполагает приоритет налогов в разработке финансовой политики. По мнению представителей данного направления, налоги должны быть нейтральными к воспроизводственному процессу, для поощрения роста сбережений и инвестиций их необходимо существенно снизить. Отсюда требование сокращения общего уровня государственных расходов и «налогового бремени», налагаемого на частную собственность, для улучшения условий накопления капитала (в США - Г. Стайн, А. Бернс, У. Фелнер, М. Уэйденабаум, А. Лаффер, в Великобритании - К. Джозеф, Дж. Хау, А. Селдон и другие). Согласно взглядам представителей неоклассической школы предприниматели – «экономические активисты», «творцы богатства», а «деньги богатых составляют счастье бедных».

В настоящее время в рамках каждого из указанных направлений разрабатываются оригинальные концепции налогообложения, учитывающие опыт функционирования налоговых реформ в период после масштабных реформ восьмидесятых годов [4].

Анализ научной литературы показал, что все налоговые системы Запада основаны на следующих важнейших принципах (таблица 1).

Таблица 1 – Основные принципы налоговых систем зарубежных стран с развитой экономикой

<i>Основные принципы налоговых систем зарубежных стран с развитой экономикой</i>
поиск путей увеличения налоговых доходов государства
выработка таких форм налоговой политики, которые способствовали бы формированию и усилению стимулов экономической деятельности
учет в формировании систем налогообложения соображений простоты расчета тех или иных налогов, возможностей их эффективного сбора, возможностей сохранения стабильности налогообложения
построение налоговых систем на базе общепринятых принципов экономической теории о равенстве, справедливости и эффективности налогообложения

Налоги могут взиматься с продавцов товаров или покупателей, с домашних хозяйств или компаний, с источника дохода или со статьи расходов. Обложению подлежат доходы домашних хозяйств или их членов, расходы конечных потребителей, доходы от розничной торговли, валовые доходы от предпринимательской деятельности, предпринимательские доходы за минусом амортизационных отчислений, фонд оплаты труда, прибыль, заработная плата, сбережения, дивиденды. Кроме того, налоги подразделяются на личные и реальные (рисунок 4).

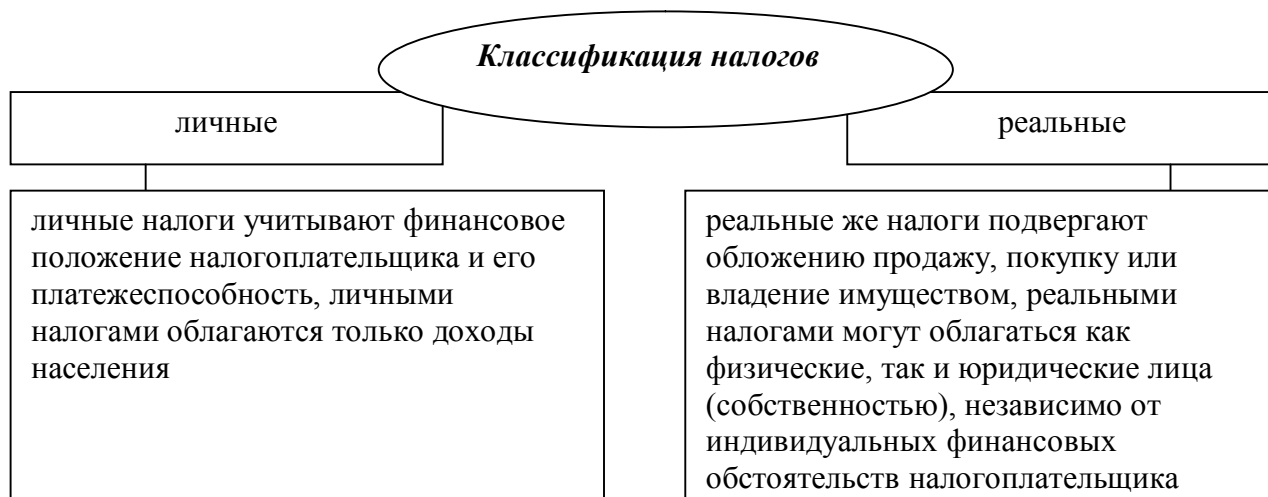


Рисунок 4 – Основная классификация налогов в зарубежных странах с развитой экономикой

На практике также существенно различие между прямыми и косвенными налогами. Такое разделение во многом носит приблизительный характер. Предполагается, что прямые налоги взимаются с доходов физических лиц или домашних хозяйств, косвенные - в других звеньях налоговой системы и предназначены для переложения на конечных носителей налогового бремени. Рассматривая далее вопрос об основных принципах построения налоговых систем стран Запада, заметим, что они находят конкретное выражение в общих элементах налогов, которые включают субъект, объект, источник, единицу обложения, ставку, льготы и налоговый оклад (Таблица 2).

Таблица 2 – Общие элементы налоговых систем зарубежных стран с развитой экономикой

Наименование элемента	Общая характеристика
1	2
Субъекты налога	Выступают налогоплательщики (физические и юридические лица), несущие юридическую ответственность за уплату налога, либо в виде носителя налога или конечного налогоплательщика, который формально не несет юридической ответственности, но является фактическим плательщиком через законодательно установленную систему переложения налога
Единица обложения	Зависит от предмета обложения и может выступать как в денежной, так и в натуральной форме
Налоговая ставка	В основе построения налоговых ставок или величины налога на единицу обложения лежит принцип равенства и справедливости. На практике ставки бывают твердыми или процентными. Процентные ставки могут быть пропорциональными и прогрессивными. Пропорциональные ставки построены по принципу единого процента, взимаемого с предмета обложения. Прогрессивные построены по принципу роста процента по мере роста объекта обложения и образуют шкалу ставок с простой или сложной прогрессией. Простая прогрессия предполагает рост налоговой ставки ко всему объекту обложения, а сложная - деление объекта на части.

Со второй половины 70-х годов появилась тенденция к росту доли налогов на потребление. Доля налогов на потребление и доля акцизов во многих странах почти одинаковы. Роль первых постоянно увеличивалась, а последних - снижалась в 80-е годы. По всем развитым странам произошел сдвиг в сторону увеличения подоходного налога и взносов в фонды социального страхования [5].

Современными исследованиями выявлены специфические особенности налоговой политики в странах с различными уровнями государственного регулирования. Так, в странах с ограниченным уровнем государственного регулирования (в США, Канаде, Великобритании, Японии) главной задачей налоговой политики является стимулирование конкуренции среди предпринимателей с целью расширения производства, поэтому основными инструментами налоговой политики являются подоходный налог и налог на прибыль. Вследствие этого, отличительной чертой налоговой политики стран данной разновидности является преобладание прямых налогов, в то время как косвенные налоги (в частности, НДС) и социальные отчисления характеризуются ограниченным уровнем изъятия и низкими ставками (рисунок 5).

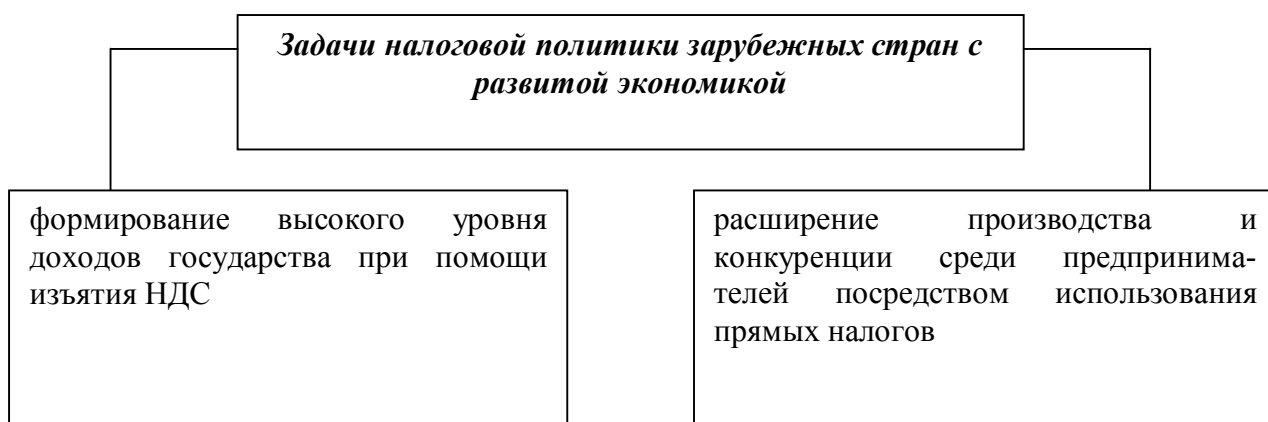


Рисунок 5 – Основные задачи налоговой политики Западных стран со средним уровнем государственного регулирования

Основной налоговой проблемой является поиск дальнейшего увеличения налогового изъятия государством национального дохода. Основные направления этого процесса сгруппированы следующим образом: корпорационный налог и прочие налоги на прибыль компаний; взносы предпринимателей в фонды социального страхования, косвенные налоги, которые уплачиваются за счет прибавочной стоимости; подоходный налог по декларации; подоходный налог и взносы в фонды социального страхования, уплачиваемые государственными служащими, и др.

Косвенные налоги, уплачиваемые из доходов, являются, как и взносы предпринимателей, одной из основных форм налогового изъятия. Их доля в США составляет 8 - 9%, в Германии - около 18%. В США и Германии эта форма носит устойчивый характер. Различия по странам объясняются тем, что в США эти налоги относятся к разряду налогов штатов и местных налогов, а в Германии - к разряду государственных, но главное, что основной косвенный налог - налог с оборота - в США имеет форму налога с продаж, а в Германии - налога на добавленную стоимость, который охватывает очень широкий круг товаров и услуг и взимается по довольно высоким ставкам. В США работодатели также производят обязательные отчисления на выплату пособий по безработице. Ставки таких взносов варьируются по штатам и находятся в пределах от 2,7 до 7,5% заработной платы (с первых 8 миллионов долларов)[1].

Проведем анализ данных о степени изъятий по отношению к ВВП в различных странах (таблица 3).

Таблица 3 – Данные о степени налоговых изъятий по отношению к ВВП в различных странах

Удельный вес налоговых поступлений в различных странах по отношению к ВВП (в процентах)		
Страна	Доля налогов и обязательных платежей	Доля налогов без обязательных платежей
Австрия	45,5	29,9
Бельгия	46,4	31,1
Великобритания	33,9	27,7
Германия	42,9	23,1
Дания	52,8	49,7
Испания	35,5	21,7
Италия	42,9	27,4
Канада	36,3	31,0
Нидерланды	44,8	26,6
США	31,8	22,7
Франция	46,3	24,9
Швеция	54,2	38,1
Япония	28,6	18,2
Россия	30,7	22,1

Зарубежные страны с развитой экономикой имеют многолетний и разветвленный опыт формирования и реформирования налоговых систем, практику использования их в качестве регулятора макро- и микроэкономических процессов. Юридическая и экономическая науки уже выработали достаточно устоявшиеся концепции, позволяющие исследовать рациональность применения того или иного налогового инструментария к конкретным экономическим ситуациям с учетом соблюдения прав человека, согласованности различных частей законодательства. Ведущие страны с рыночной экономикой на протяжении нескольких десятилетий широко используют накопленный теоретический и практический потенциал в целях совершенствования макроэкономического механизма управления. Представляется целесообразным использование опыта общемирового цивилизационного процесса в проведении углубления экономической реформы в России, что позволит сократить период поисков рациональной системы налогообложения, стимулирующей повышение деловой активности, не препятствующей росту производства, создающей заинтересованность малого бизнеса в перспективном развитии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Костюк, А.Н. Эволюция теорий налогообложения и практики формирования налоговых систем в развитых странах мира [Текст] / А.Н. Костюк. - М., 2007. – 75 с.
2. Статья 8 Налогового Кодекса РФ (Понятие налога и сбора), часть I. Собрание законодательства РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
3. Толкушкин, А.В. История налогов в России [Текст] / А.В. Толкушкин. - М.: Юрист, 2007. – 87 с.
4. Фомина, О. Налоговый контроль в США [Текст] / О. Фомина // Финансовый бизнес. - № 7. - 2009
5. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение: учебник [Текст] / Т.Ф. Юткина. - М.: ИНФРА - М, 2009.

Поздняев Андрей Сергеевич

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

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

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: 89255185051

E-mail: orelbuin@yahoo.com

А.С. ПИСАРЕВА

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассматривается социально-экономическая эффективность налогообложения, которая определяется всей системой налоговых отношений. Экономическая и социальная стороны эффективности тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Социально-экономическая эффективность налогового планирования может определяться приростом затрат на осуществление налогового администрирования, реализацию мер налогового контроля, а также проведение мероприятий по повышению уровня налоговой культуры у налогоплательщиков.

Ключевые слова: *социально-экономическая эффективность, налоговое планирование, налоговое регулирование, удовлетворенность, полезность, необходимость, достаточность, налоговая культура, результативности государственного налогового планирования, эффективность налогообложения.*

The article deals with socio-economic efficiency of taxation, which is determined by the entire system of tax arrangement. Economic and social performance of effectivityness are closely interrelated and interdependent. Socio-economic efficiency of tax planning can be determined by growth in expenditure on the implementation of tax administration, implementation of measures of tax control, as well as interventions to improve the tax culture among taxpayers.

Key words: *socio-economic efficiency, tax Planning, fiscal regulation, contentment, usefulness, need, sufficiency, tax culture, efficiency of state tax planning, tax Efficiency.*

Важным моментом является оценка качества государственного налогового планирования, возможной посредством анализа его социально-экономической эффективности. Для определения основных направлений исследования эффективности налогообложения надо остановиться, прежде всего, на самом понятии эффективности и эффекта. Под экономическим эффектом понимается увеличение объемов производства, объемов потребления, величины налоговых поступлений, под социальным эффектом понимается качество и уровень жизни, дальнейший рост благосостояния всех членов общества, рост культуры, увеличение свободного времени и так далее, а также достижение политических и других целей. Обычно эффективность же (и экономическая, и социальная) характеризуется отношением экономического или социального эффекта к понесенным для его достижения затратам. В экономической науке нет и не может быть универсального показателя социально-экономической эффективности (в том числе налогового планирования). Попытки установить общее понятие эффективности, дать однозначное определение ее критерия и т.п., как правило, заканчивались и заканчиваются каким-нибудь новым определением или добавлением нюансов к существующим формулировкам. Это не случайно, так как подавляющее большинство экономических наук изучают производственную эффективность, представляют интересы производителей, их представителей или посредников [1].

Социально-экономическая эффективность налогообложения основывается на всей системе налоговых отношений и уровне развития производительных сил каждого данного способа развития экономики в процессе удовлетворения материальных потребностей в обществе. Социальная эффективность вычленяется из социально-экономической и отражает воздействие мер экономического характера на формирование социальной среды и социального образа жизни граждан. Экономическая и социальная стороны эффективности тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Хотя экономические критерии имеют одновременно социальное содержание, а социальные категории не существуют вне экономических проблем, социальные критерии охватывают более широкий круг явлений, чем экономические.

Некоторые экономисты отмечают, что различие социального и экономического аспекта эффективности относительно.

Содержание экономического критерия, по их мнению, составляет требование максимальной экономии затрат, ресурсов, времени, если обеспечено соответствие результатов налогообложения социальным критериям. Но сам экономический критерий носит социальный характер: он является формой, через которую общество реализует свою заинтересованность в ускорении социального прогресса. Впервые проблема минимизации расходов по сбору налогов была сформулирована А. Смитом в одном из принципов налогообложения, который у Вагнера получил четкую редакцию «дешевизна взимания при минимуме налогового обременения». Эффективность в данном случае можно определить как чистый доход государства от налогов, как разницу между налоговым доходом и издержками взимания. В «Кратком словаре по налогам» (авторы Александрова Е.И., Лагутенко Б.Г.) под эффективностью налогового процесса понимается «соотношение налоговых поступлений в бюджеты с общими затратами на сбор налогов, в том числе и в отношении к каждому конкретному налогу».

По мнению автора, эффективность налогообложения - это сложное понятие, сводимое к народнохозяйственной эффективности налогообложения и внутриотраслевой эффективности. Внутриотраслевая эффективность отражается через соотношение приращения полученного экономического результата (налоговых доходов) к понесенным затратам. Под издержками понимаются расходы по содержанию налогового аппарата, а также и другие затраты, связанные с установлением налогов и формированием налогового механизма.

Внутриотраслевая эффективность, в основном, отражает фискальное проявление системы налогообложения.

Народнохозяйственная эффективность характеризует целостное воздействие системы налогообложения на экономическое и социальное развитие и проявляется через экономическую, включая внутриотраслевую, и социальную эффективность. Основные составляющие налоговой эффективности можно свести к следующим:

- коэффициент изъятия добавленной стоимости, вновь созданной стоимости и т.д.;
- ставки налогов и уровень налогообложения по отраслям и сферам деятельности (удельный вес налоговых платежей в доходах) в сопоставлении с оптимальными пределами налогообложения;
- изъятие прибыли в виде налогов и сравнительная динамика инвестиций на предприятиях;
- покрытие других нужд из их доходов в сопоставлении с динамикой развития производства;
- коэффициент возвратности налоговых платежей (в виде льгот, дотаций, финансирования из бюджета и др.);
- показатели (сравнительные) налогового стимулирования производства и предпринимательства (целевая направленность налоговых рычагов и механизма налогообложения, уровень налогового изъятия, возможность использования льгот и т. д.);
- количественные и качественные параметры налогового регулирования;
- динамика структуры налогообложения - местных, республиканских (областных) и федеральных налогов в регионе;
- сравнительные показатели налоговых доходов, закрепленных за территориями;
- показатели финансово-налогового администрирования (эффективности работы налоговых служб, уровень работы по сокращению налоговой задолженности) и т.д.

Процесс рыночного развития и воспроизводства направлен на достижение социальных целей общества, но их достижение возможно только на основе постоянного повышения экономических результатов при одновременном снижении удельных затрат на единицу полезного результата от применяемой системы налогообложения.

Поэтому важная роль принадлежит повышению народнохозяйственной эффективности налогообложения.

В отношении налогов многие отечественные экономисты и политики уделяют внимание в основном фискальному эффекту, отражаемому в полученных налоговых доходах к понесенным затратам (издержкам) по их взиманию, или, по-другому, внутриотраслевой эффективности налогообложения.

Получение данного результата связано с реализацией фискальной функции налогов. Но получение экономического эффекта от воздействия налогового механизма невозможно рассматривать в отрыве от всех социально-экономических процессов в государстве, так как налоги – один из финансовых институтов государства, созданного и скорректированного им для решения насущных проблем и выступающего как составная часть всей системы хозяйствования.

Такой подход требует, чтобы помимо прямого эффекта в данной финансовой категории был бы рассчитан и косвенный эффект (ущерб), который может быть получен в сопряженных звеньях и по всему хозяйственному комплексу, причем как в экономической, так и в социальной, политической и других сферах. Кроме того, расчет народнохозяйственной эффективности необходимо вести не только на данный момент, но и в известной степени на перспективу.

Все сказанное выше свидетельствует о необходимости определения социального эффекта налогообложения, который прослеживается также достаточно ясно:

- в сумме чистых доходов, получаемых после уплаты всех налоговых платежей предприятиями и организациями, населением;
- сокращении теневых оборотов субъектов хозяйствования;
- в улучшении благосостояния всех членов общества;
- в повышении налоговой культуры и многом другом.

Говоря об эффективности применяемой системы налогов, необходимо рассматривать ее во взаимосвязи с рыночным хозяйствованием, акцентируя внимание на полученном эффекте на уровне государства, отраслей хозяйственного комплекса, отдельных субъектов различных организационно-правовых форм, а также населения, учитывая при этом прямой и косвенный эффекты, полученные экономикой и обществом после воздействия налогов. Проводить оценку эффективности возможно в натуральном и стоимостном измерении, а также в абсолютном и относительном. Эффективность налогообложения в процессе разрешения противоречий налоговых отношений сводится:

- для государства: увеличить доходы государственного бюджета за счет налоговых поступлений и развивать базу налогообложения;
- для хозяйственных субъектов, населения: получить возможно большие доходы (прибыль) от своей деятельности, перечислив как можно менее значительную сумму налогов (сборов);
- для населения: получить достаточные доходы для существования, уплатив необходимые налоги, за счет которых государство берет на себя обязанности предоставлять ряд услуг образовательного, медицинского характера и других. Эффективность налогообложения на макроуровне (на уровне государства) проявляется в уровне доходов федерального бюджета для финансирования основных государственных расходов, определенных экономическим курсом страны.

К числу обобщенных показателей эффективности налогообложения можно отнести:

- долю налоговых поступлений в доходах бюджета;
- долю налогов в валовом внутреннем продукте, национальном доходе;
- потери налогов в результате неэффективного построения налоговой модели и другие.

Таким образом, если рассматривать эффективность не как «понятие, характеризующее соотношение объема произведенных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (затрат)» [2], а как уровень достижения поставленных целей и задач, то для определения эффективности, или результативности, государственного налогового планирования можно сформировать систему показателей, отражающую уровень достижения как фискальных, так и экономических (регулирующих) целей государства.

Государственное налоговое планирование осуществляется с учетом стратегических и краткосрочных ориентиров бюджетной и налоговой политики в соответствии с общими целями и задачами экономической политики государства.

Налоговое планирование имеет особое значение, поскольку нереальность плановых показателей по сбору налоговых доходов вызывает в последующем объективные трудности в их мобилизации, приводит к недопоступлению доходов в бюджетную систему, а, следовательно, занижает реальный уровень собираемости налогов.

Целью налогового планирования, как на федеральном, так и на территориальном уровне является оценка соотношения налогового потенциала и фактических поступлений налогов и сборов и определение объемов экономически обоснованных поступлений налогов и сборов в бюджетную систему в планируемом периоде.

При этом налоговое планирование осуществляется с ориентацией на максимально высокий уровень мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему.

Представляется интересным при определении налогового планирования использовать подход А.И. Пономарева и А.В. Кнышова, касающийся анализа эффективности потребления и маркетинга с точки зрения показателя удовлетворенности [1].

Использование данной методики оценки эффективности целесообразно использовать и при оценке социальной эффективности налогового планирования, а, соответственно, при определении ее приоритетов.

Так предложенный ими термин «удовлетворенность», означающий превращение производительности и потребительности материальных благ, можно использовать и при оценке налогового планирования.

Применительно к процессам реализации налогового планирования указанную методику можно представить следующим образом: результат налогового планирования, его социальная эффективность определяется уровнем сформированной в обществе налоговой культуры, уверенностью налогоплательщика в правильности и законности выбранной им системы минимизации налоговых платежей, эффективность политики напрямую зависит от социальной и экономической удовлетворенности налогоплательщика, уровня защищенности его экономических прав, определяется приростом затрат на реализацию мероприятий по налоговому планированию и расходов, связанных с ведением налогового планирования. Аналогично социально-экономическая эффективность налогового планирования может определяться приростом затрат на осуществление налогового администрирования, реализацию мер налогового контроля, а также проведение мероприятий по повышению уровня налоговой культуры у налогоплательщиков.

$$ЗП = ЭП$$

где **ЗП** – прирост указанных затрат,

ЭП – эффективность налогового планирования.

Кроме того, можно использовать и другую формулу, вытекающую из указанного выше метода:

$$Э (\text{потр}) = У (x, y, z) / З,$$

где:

Э (потр) – эффективность потребления;

У – удовлетворенность;

х, у, z – полезность, надобность, достаточность;

З – затраты.

Соответственно применительно к процессам реализации налогового планирования данная формула может выглядеть следующим образом:

$$\mathbf{\text{Э (план)}} = \mathbf{У (х, у, z) / З}$$

где: **Э** (план) – эффективность реализуемого налогового планирования;

У – удовлетворенность;

х, у, z – полезность, надобность, достаточность;

З – затраты [1].

Таким образом, указанный выше подход подтверждает, что добиться увеличения поступления налогов а нельзя без целенаправленных усилий государства по формированию налоговой культуры, степени удовлетворенности, уверенности налогоплательщиков, их доверия к налоговым органам. К сожалению, общественное мнение до сих пор достаточно терпимо относится к уклонению от уплаты налогов. Складывается негативный стереотип поведения налогоплательщика, разрушающий сами основы государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пономарев, А.И.. Потребление, потребительский спрос и маркетинг [Текст] / А.И. Пономарев, А.В. Кнышов - Ростов-на-Дону. - 2003 - С. 145-146
2. Словарь терминов по институциональной экономике [Электронный ресурс] / Режим доступа: courses.edu.nstu.ru/getfile.php?curs=190&file_id=1423.

Писарева Анжелика Сергеевна

Северо-Кавказская академия государственной службы

344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70

Аспирант

Тел.: 8(863)2407061

E-mail: rector@skags.ru

И.А. КОРОСТЕЛКИНА

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ С ПОМОЩЬЮ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Подводя итоги своей деятельности за отчетный период, организация планирует свои шаги в дальнейшем. Одной из неотъемлемых частей планирования деятельности предприятия является составление прогноза налоговых обязательств организации. В целях прогнозирования налогового бремени предприятия, а также выбора различных инструментов оптимизации, в статье рассмотрены статистические методы: корреляционно-регрессионный анализ и метод цепных подстановок.

Ключевые слова: налоговое бремя, корреляционно-регрессионный анализ, метод цепных подстановок, прогнозирование, статистические методы

Summing up the activity for the accounting period, the organization plans the steps further. One of integral parts of planning of activity of the enterprise is drawing up of the forecast of tax obligations of the organization. With a view of forecasting of tax burden of the enterprise, and also a choice of various tools of optimization in article statistical methods are considered: korreljatsionno-regressionnyj the analysis and a method of chain substitutions.

Key words: tax burden, korreljatsionno-regressionnyj the analysis, a method of chain substitutions, forecasting, statistical methods

Корреляционно-регрессионный анализ представляет собой исследование интенсивности, вида и формы зависимостей между явлениями и процессами. Для прогнозирования налогового бремени организации может быть построена регрессионная модель, в которой в качестве факторных признаков выбираются такие переменные, как выручка, себестоимость продукции, фонд оплаты труда работников. Уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y(X) = b_0 + b_1 \times X, \quad (1)$$

где Y - прогнозируемый показатель;

X - независимая переменная;

b_0 - свободный член уравнения регрессии;

b_1 - коэффициент регрессии, измеряющий отклонение результативного признака от его средней величины, при отклонении факторного признака на единицу его измерения [1].

Метод цепных подстановок состоит в последовательной замене базисных значений показателей их фактическими значениями и оценки влияния каждого фактора на результативный показатель. Прогнозирование методом цепных подстановок осуществляется с помощью следующих формул [2]:

$$Y_0 = A_0 \times (+, -, /) B_0, \quad (2)$$

$$Y_1 = A_1 \times (+, -, /) B_0, \quad (3)$$

$$Y_2 = A_1 \times (+, -, /) B_1, \quad (4)$$

$$\Delta Y_A = Y_1 - Y_0, \quad (5)$$

$$\Delta Y_B = Y_2 - Y_1, \quad (6)$$

$$\Delta Y_{\text{общ}} = \Delta Y_A + \Delta Y_B = Y_2 - Y_0, \quad (7)$$

С помощью данных статистических методов проанализируем влияние изменения суммы страховых взносов, уплачиваемых организацией ОАО «МЛЗ», от количества работников предприятия и от вознаграждений, выплачиваемых в пользу сотрудника. Необходимые данные представим в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Показатели для проведения анализа статистическими методами

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сумма выплат одному работнику за год (руб.)	54 000	61 200	64 200	67 560	70 000
Количество работников (чел.)	2 500	2 390	2 220	1 980	1500

Обозначим переменные в целях проведения корреляционно-регрессионного анализа:

Y - сумма страховых взносов;

X₁ - количество работников предприятия;

X₂ - сумма выплат одному работнику за год.

Для проведения прогноза рассчитаем необходимые значения переменных в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели, необходимые для составления уравнения регрессии

В тыс. рублей

Год	X ₁	X ₂	Y	UX ₁	UX ₂	X ₁ ²	X ₂ ²
2006 г.	2,5	54	35 100	33 750 000	1 895 400 000 000	6 250	2 916 000
2007 г.	2,39	61,2	38 029,68	90 890 935,2	2 327 416 416 000	5 712,1	3 745 440
2008 г.	2,22	64,2	37 056,24	82 264 852,8	2 379 010 608 000	4 928,4	4 121 640
2009 г.	1,98	67,56	34 779,888	68 864 178,24	2 349 729 233 280	3 920,4	4 564 353,6
Сумма	9,09	246,96	144 965,808	275769966,24	8 951 556 257,28	20 810,9	15 347 433,6
Среднее значение	2,2725	61,74	36 241,452	68942491,56	2 237 889 064,32	5 202,725	3 836 858,4

Рассчитаем b₀ и b₁ для составления уравнения регрессии зависимости страховых взносов от количества работников и суммы начисленных выплат по следующим формулам:

$$\begin{cases} nb_0 + b_1 \sum X_1 = \sum Y \\ b_0 \sum X_1 + b_1 \sum X_1^2 = \sum X_1 Y \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} b_0 = 6134,12 \\ b_1 = 13248,55 \end{cases}, \quad (8)$$

$$\begin{cases} nb_0 + b_1 \sum X_2 = \sum Y \\ b_0 \sum X_2 + b_1 \sum X_2^2 = \sum X_2 Y \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} b_0 = 231,16 \\ b_1 = 583,257 \end{cases}, \quad (9)$$

Таким образом, уравнения примут вид:

$$Y = 6134,12 + 13248,55 \times X, \quad (10)$$

Данное уравнение говорит о том, что величина страховых взносов в среднем увеличилась на 6 134,12 тыс. руб. При увеличении количества работников организации ОАО «МЛЗ» на 1 тыс.чел. страховые взносы в среднем увеличиваются на 13 248,55 тыс.руб.

$$Y = 231,16 + 583,257 \times X, \quad (11)$$

Уравнение говорит о том, что величина страховых взносов в среднем увеличилась на 231,16 тыс. руб. При увеличении выплат в пользу работника организации ОАО «МЛЗ» на 1 тыс.руб. страховые взносы в среднем увеличиваются на 583,257 тыс.руб.

Представим произведенные расчеты, а также сумму страховых взносов в виде рисунка 1.

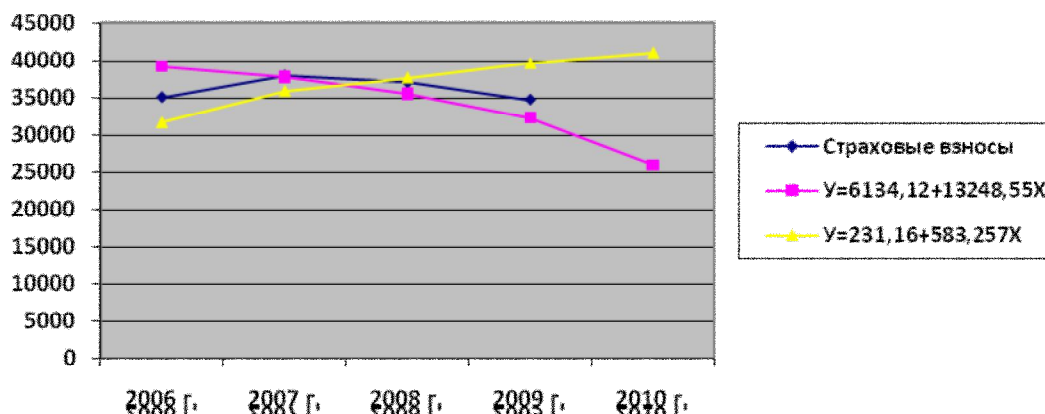


Рисунок 1 - Графическое отражение произведенных расчетов зависимости величины страховых взносов от количества работников и заработной платы персонала организации ОАО «МЛЗ»

С помощью данных графиков можно проследить влияние каждого фактора в отдельности на сумму страховых взносов предприятия ОАО «МЛЗ».

Рассчитаем влияние изменения факторов с помощью метода цепных подстановок. Для этого обозначим переменные:

Y_0 - значение показателя страховых взносов в 2009 г.;

A_0 - количество работников предприятия в 2009 г.;

B_0 - сумма выплат одному работнику предприятия в 2009 г.;

A_1 - количество работников предприятия в 2010 г.;

B_1 - сумма выплат одному работнику предприятия в 2010 г.

Для расчета переменных необходимо ввести дополнительную величину - налоговую ставку в размере 26 %, данная величина не оказывает влияния так, как является постоянной.

$Y_0 = A_0 \times B_0 \times 26\% = 1\,980 \times 67\,560 \times 26\% = 34\,779\,888$ (руб.) - сумма страховых взносов в 2009 г.

$Y_1 = A_1 \times B_0 \times 26\% = 1\,500 \times 67\,560 \times 26\% = 26\,348\,400$ (руб.) - сумма страховых взносов при сокращении количества работников предприятия в 2010г.

$Y_2 = A_1 \times B_1 \times 26\% = 1\,500 \times 70\,000 \times 26\% = 27\,300\,000$ (руб.) - сумма страховых взносов при увеличении не только количества работников, но и начисляемых им выплат

$\Delta Y_A = Y_1 - Y_0 = 26\,348\,400 - 34\,779\,888 = -8\,431\,488$ (руб.) - влияние изменения количества работников

$\Delta Y_B = Y_2 - Y_1 = 27\,300\,000 - 26\,348\,400 = 951\,600$ (руб.) - влияние изменения суммы выплат в пользу работника

$\Delta Y_{\text{общ}} = \Delta Y_A + \Delta Y_B = Y_2 - Y_0 = -7\,479\,888$ (руб.) - общее влияние изменения факторов

Метод цепных подстановок позволяет проследить влияние каждого фактора в отдельности, а также совокупное их влияние. Он показывает, что в случае снижения числа работников до 1 500 чел. сумма страховых взносов составит 26 348 400 руб., что на 8 431 488 руб. больше уровня предыдущего года. При увеличении доходов работников до 70 000 руб. и снижении численности работников до 1 500 чел. одновременно, сумма страховых взносов составит 27 300 000 руб., что на 7 479 888 руб. ниже уровня 2009 г.

Также с помощью корреляционно-регрессионного метода можно проанализировать изменение налогового бремени организации ОАО «МЛЗ» в зависимости от основных экономических показателей (выручки, себестоимости), а также от сумм конкретных налогов. Проанализируем влияние этих факторов на налоговые издержки предприятия.

$$Y(X) = b_0 + b_1 \times X$$

где Y - прогнозируемый показатель (налоговое бремя);

X - независимая переменная (выручка);

b_0 - свободный член уравнения регрессии;

b_1 - коэффициент регрессии, измеряющий отклонение результивного признака от его средней величины при отклонении факторного признака на единицу его измерения.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа необходимы значения переменных за ряд лет. Представим их в виде таблицы 3.

Таблица 3 - Показатели необходимые для составления уравнения регрессии

В млн. рублей

Год	X	Y	YX	X ²
2006 г.	1 125	272	306 000	1 265 625
2007 г.	1 430	289	413 270	2 044 900
2008 г.	1 480	329	486 920	2 190 400
2009 г.	1 307	194	253 558	1 708 249
Сумма	5 342	1 084	1 459 748	7 209 174
Среднее значение	1 335,5	271	364 937	1 802 293,5

Рассчитаем b_0 и b_1 для составления уравнения регрессии по следующим формулам:

$$\begin{cases} nb_0 + b_1 \sum X = \sum Y \\ b_0 \sum X + b_1 \sum X^2 = \sum XY \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} b_0 = 57,32 \\ b_1 = 0,16 \end{cases} \quad (12)$$

Таким образом, уравнение примет вид:

$$Y = 0,16X + 57,32, \quad (13)$$

Данное уравнение говорит о том, что величина налогового бремени в среднем увеличилась на 57,32 млн. руб. При увеличении выручки организации ОАО «МЛЗ» на 1 млн.руб. налоговое бремя в среднем увеличивается на 0,16.

Представим произведенные расчеты, а также величины выручки организации и налогового бремени графически на рисунке 2.

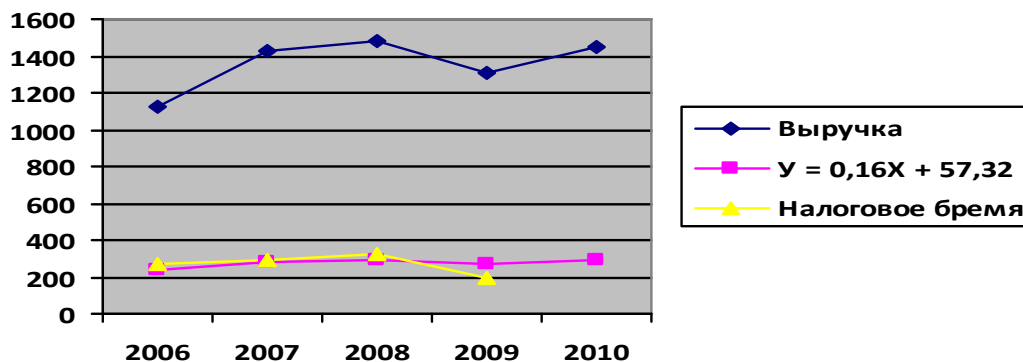


Рисунок 2 - Графическое отражение произведенных расчетов зависимости показателя налогового бремени от величины выручки

С помощью графического изображения можно проследить, что при увеличении выручки организации ОАО «МЛЗ» в 2010 г. до 1450 млн. руб. налоговое бремя также возрастет до 289 млн.руб.

Используя уравнение регрессии представим зависимость изменения величины налогового бремени от величины налога на добавленную стоимость. Для расчета воспользуемся данными представленными в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели для составления уравнения регрессии

Год	X	Y	XY	X ²
2006 г.	198	272	53 856	39 204
2007 г.	217	289	62 713	47 089
2008 г.	266	329	87 514	70 756
2009 г.	132	194	25 608	17 424
Сумма	813	1 084	229 691	174 473
Среднее значение	203,25	271	57422,75	43 618,25

Рассчитаем b_0 и b_1 для составления уравнения на основе следующих формул:

$$\begin{cases} nb_0 + b_1 \sum X = \sum Y \\ b_0 \sum X + b_1 \sum X^2 = \sum XY \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} b_0 = 65,72 \\ b_1 = 1,01 \end{cases} \quad (14)$$

Уравнение регрессии примет вид:

$$Y = 1,01X + 65,72, \quad (15)$$

Данное уравнение показывает, что величина налогового бремени в среднем увеличилась на 65,72 млн. руб. При увеличении НДС на 1 млн. руб. налоговое бремя организации ОАО «МЛЗ» в среднем увеличивается на 1,01 млн. руб. Представим графически изменение величин в виде рисунка 3.

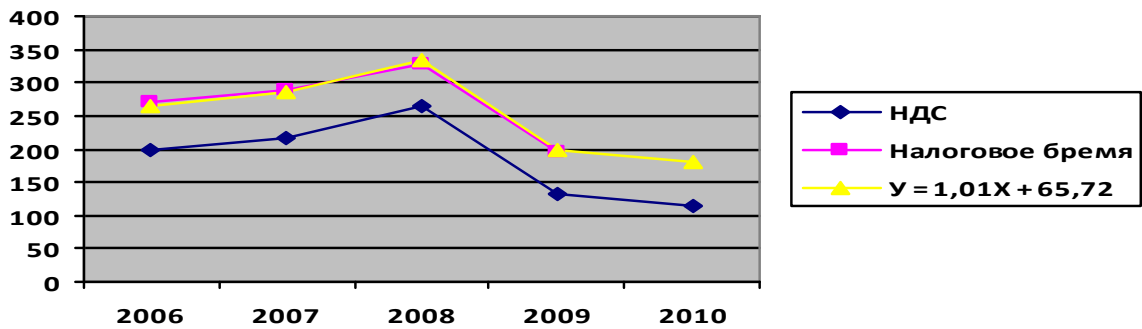


Рисунок 3 - Графическое отражение произведенных расчетов зависимости показателя налогового бремени от величины НДС

Используя графический метод, можно проследить как измениться налоговое бремя организации ОАО «МЛЗ» в 2010 г. при снижении НДС до 115 млн.руб.

Таким образом, построение модели прогнозирования налогового бремени организации ОАО «МЛЗ» можно проводить с помощью различных статистических методов.

Преимуществами корреляционно-регрессионного анализа является то, что с помощью него можно спрогнозировать поведение объекта в зависимости только от одного фактора. Кроме того, полученные результаты можно представить в графическом виде, что значительно способствует лучшему пониманию итогов.

Недостатком применения метода является сложность математических расчетов результативных показателей.

К достоинствам метода цепных подстановок можно отнести простоту расчетов данным способом. Недостатком метода является то, что данный метод в основном применяется при изменении нескольких переменных одновременно.

В зависимости от цели проведения анализа предприятию ОАО «МЛЗ» целесообразно применять один из представленных методов. Например, при значительном количестве переменных лучше использовать метод цепных подстановок. При небольшом количестве переменных целесообразнее использовать корреляционно-регрессионный анализ. Также наиболее актуально его использование при линейной зависимости между переменными и объектом исследования.

Использование статистических методов относительно предприятия ОАО «МЛЗ» показало, что с помощью метода цепных подстановок и корреляционно-регрессионного анализа можно спрогнозировать результаты применения инструментов оптимизации, изменения показателей экономической деятельности предприятия, а также величины отдельных налогов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Занадворов, В.С. Экономическая теория государственных финансов [Текст] / В.С. Занадворов – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
2. Максютков, А.А. Экономический анализ: Учеб. Пособие для студентов вузов [Текст] / А.А. Максютков. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005.

Коростелкина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

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

Тел.: 41-98-60

E-mail: cakyra_04@mail.ru

МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ¹

В статье автор определяет методы налогового стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей, проводит анализ их эффективности и необходимости для отрасли. Предложены мероприятия по дальнейшему реформированию налоговой политики с целью повышения эффективности развития сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: *налоговое стимулирование, сельское хозяйство, налоговые льготы, специальные режимы налогообложения.*

In article the author defines methods of tax stimulation of agricultural commodity producers, carries out the analysis of their efficiency and necessity for branch. Actions for the further reforming of a tax policy for the purpose of increase of efficiency of development of agricultural production are offered.

Keywords: *tax stimulation, agriculture, the tax privileges, special modes of the taxation.*

Система налогообложения в сельском хозяйстве, выступая косвенным инструментом государственного регулирования и поддержки, призвана выполнять стимулирующую подфункцию в рамках регулирующей функции. Данный факт обусловлен приоритетным положением отрасли в экономике как системообразующего сегмента, обеспечивающего продовольственную безопасность страны, а также особенностями производства сельскохозяйственной продукции и влиянием природно-климатических условий.

Налоговое стимулирование в сельском хозяйстве направлено на обеспечение экономически обоснованного изъятия средств в бюджетную систему и сохранения заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в дальнейшем развитии и повышении эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

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 в сельском хозяйстве, и косвенные методы, способствующие привлечению финансовых ресурсов и иных активов в отрасль посредством предоставления преимуществ при налогообложении иных налогоплательщиков.

Налоговое стимулирование в сельском хозяйстве осуществляется с помощью следующих методов:

- предоставление налоговых льгот;
- снижение налоговых ставок;
- изменение срока уплаты налога (предоставление отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита);
- выбор режима налогообложения, объекта налогообложения, введение налоговых каникул и др.

В современных условиях реформирования налоговой системы наибольшее развитие получили прямые методы налогового стимулирования, в частности предоставление налоговых льгот.

Система налоговых льгот в сельском хозяйстве способствует снижению налоговой нагрузки в основном для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Если рассмотреть

¹ Статья подготовлена по результатам разработки гранта МК-3332.2009.6

налоговую нагрузку в абсолютном выражении в целом по отраслям экономики, то можно констатировать о невысоком ее значении для аграрного сектора (рисунок 1).

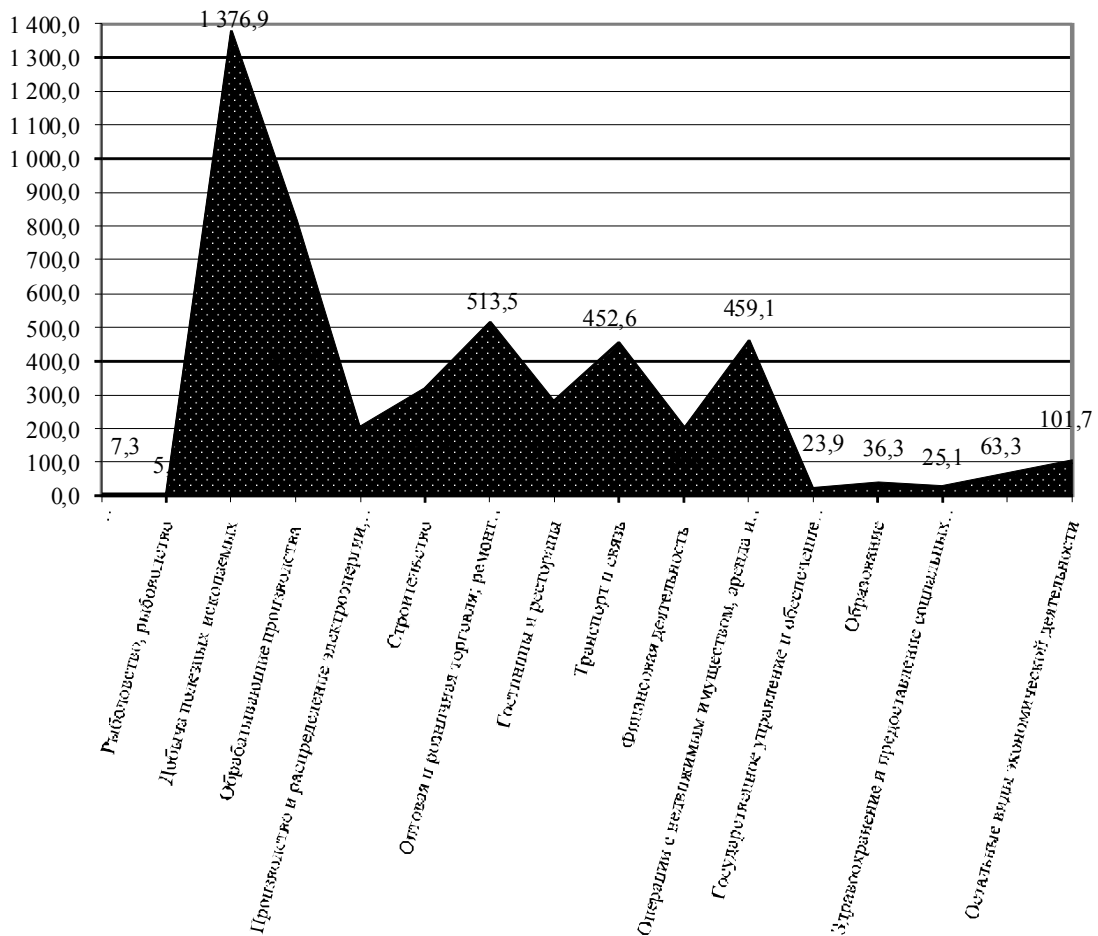


Рисунок 1 – Начисленные к уплате налоговые платежи по отраслям экономики в бюджетную систему РФ в 2009 г., млрд. руб. (данные ФНС РФ – www.nalog.ru)

В 2009 г. начисленные к уплате налоговые платежи составили 7,3 млрд. руб. по отрасли сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство или 0,15% в совокупных налоговых платежах по отраслям экономики. Незначительный удельный вес начисленных налоговых обязательств по отрасли объясняется использованием льгот по налогам и установлением заниженных показателей с учетом кризисной ситуации в экономике. Однако, в результате благоприятных природно-климатических условий улучшились экономические показатели сельскохозяйственных организаций, что способствовало получению фактических налоговых платежей в 5 раз больше начисленных или 37,2 млрд. руб. по итогам 2009 г.

Динамика и структура налоговых платежей по сельскому хозяйству РФ отражена в таблице 1.

Из анализа данных таблицы 1 видно, что ежегодно наблюдается тенденция полной уплаты начисленных налогов. В 2009 г. основная сумма налоговых поступлений по отрасли в размере 62,1% была зачислена в федеральный бюджет. В 2008 г. данный показатель составлял 66,1% или на 4% выше показателя 2009 г. В структуре федеральных налогов в 2009 г. произошли изменения в результате снижения ставки налога на прибыль на четыре процентных пункта и увеличения суммы НДС к возмещению из бюджета.

Таблица 1 – Поступления налоговых платежей по сельскому хозяйству*

Наименование показателя	2008 г		2009 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Поступило платежей, всего	40 793 305	100,0	37 176 797	100,0
В том числе				
1) федеральные налоги, всего	26 962 366	66,1	23 091 117	62,1
из них:				
- налог на прибыль	7 675 443	18,8	4 204 282	11,3
- НДС	-14 002 624	-34,3	-15 945 040	-42,9
- акцизы	188 407	0,5	192 961	0,5
- платежи за пользование природными ресурсами	243 639	0,6	240 480	0,6
- прочие федеральные налоги	32 857 501	80,5	34 398 434	92,5
2) региональные налоги	6 205 840	15,2	7 151 979	19,2
3) местные налоги	2 693 468	6,6	2 780 458	7,5
4) налоги со специальным налоговым режимом	4 931 631	12,1	4 153 243	11,2

* данные ФНС РФ – www.nalog.ru

При общем режиме налогообложения сельскохозяйственные производители уплачивает все установленные налоги и сборы, если имеются объекты налогообложения. В перечень основных налогов входит налог на прибыль организаций (если отсутствует льгота), налог на имущество организаций, земельный налог и др. Невысокая налоговая нагрузка приходится на водный налог, акцизы, сбор за пользование объектами животного мира и за пользование водными биологическими ресурсами, налог на добычу полезных ископаемых. Рассмотрим перечень налоговых льгот, предоставляемых отрасли сельское хозяйство (таблица 2).

Таблица 2 – Льготы по налогам для сельскохозяйственных производителей

Вид налога	Налоговые льготы
Федеральные налоги и сборы	
Налог на прибыль организаций	В 2010 - 2012 гг. ставка налога на прибыль составляет 0% для сельскохозяйственных товаропроизводителей; в 2013- 2015 гг. налог будет уплачиваться по ставке 18 %, начиная с 2016 г. будет применяться общая налоговая ставка в 20%.
Налог на добавленную стоимость	В основном сельскохозяйственная продукция облагается налогом по ставке 10%, общая ставка НДС – 18%. Не подлежит налогообложению реализация продукции собственного производства в счет натуральной оплаты труда, натуральных выдач для оплаты труда, а также для общественного питания работников, привлекаемых на сельскохозяйственные работы.
Водный налог	Не является объектом налогообложения забор воды из водных объектов для орошения земель сельскохозяйственного назначения (включая луга и пастбища), полива садоводческих, огороднических, дачных земельных участков, земельных участков личных подсобных хозяйств граждан, для водопоя и обслуживания скота и птицы, которые находятся в собственности сельскохозяйственных организаций и граждан

Продолжение таблицы 2

Вид налога	Налоговые льготы
Налог на доходы физических лиц	<p>В течение 5 лет, считая с года регистрации, освобождаются от налогообложения доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые от производства и реализации сельскохозяйственной продукции, а также от производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации.</p> <p>Не облагаются доходы налогоплательщиков, получаемые от продажи выращенных в личных подсобных хозяйствах, находящихся на территории Российской Федерации, скота, кроликов, нутрий, птицы, диких животных и птиц (как в живом виде, так и продуктов их убоя в сыром или переработанном виде), продукции животноводства, растениеводства, цветоводства и пчеловодства как в натуральном, так и в переработанном виде.</p>
Региональные и местные налоги и сборы	
Транспортный налог	<p>Не являются объектом налогообложения 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.</p>
Земельный налог	<p>Налог уплачивается по минимальной ставке – 0,3% в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах и используемых для сельскохозяйственного производства; приобретенных (предоставленных) для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства.</p> <p>Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.</p>
Налог на имущество организаций	<p>Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 %. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения.</p>
Неналоговые платежи	
Страховые взносы	<p>Страховые взносы в 2010 г. при общем режиме уплачиваются по ставке 20%, из них:</p> <ul style="list-style-type: none"> 15,8% – в федеральный бюджет; 1,9% – в Фонд социального страхования Российской Федерации; 1,1% – в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования; 1,2% – в Территориальные фонды обязательного медицинского страхования. <p>Страховые взносы в Пенсионный фонд РФ в 2010 г. при ЕСХН уплачиваются по ставке – 10,3%.</p>

Из данных таблицы 2 видно, что предприятия аграрного сектора имеют значительные льготы при исчислении и уплате установленных законодательством налогов. Причем перечисленные льготы являются дополнением к льготам, установленным Налоговым Кодексом для всех категорий налогоплательщиков. Однако большинство льгот действуют только для сельскохозяйственных товаропроизводителей, которыми признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию,

осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) и реализующие эту продукцию, при условии, если в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких организаций и индивидуальных предпринимателей доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70 %. Если предприятие не подходит по критерию, установленному в данном определении, то оно облагается по общеустановленным ставкам. На практике применение отдельных льгот по налогам не дает ожидаемого эффекта от их использования, в частности это относится в НДС. Установление пониженной ставки на большинство продовольственных товаров приводит к возникновению диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукции и к постоянному возмещению налога из бюджета, что является длительной процедурой для налогоплательщика. Применение льгот по НДС приводит к отсутствию входного НДС с необлагаемой операции и невозможности уменьшения налога при расчетах с бюджетом. В связи с этим целесообразно установить единую налоговую ставку по НДС на уровне 15%, что соответствует практики европейских стран.

Большие издержки для сельскохозяйственных товаропроизводителей составляют страховые взносы (ранее ЕСН), в перспективе данная нагрузка будет увеличиваться: в 2011-2012 гг. ставка страхового тарифа составит 20,2%, в 2013-2014 гг. – 27,1%, в 2015 г. – 34%. В связи с этим теряется смысл применения ЕСХН как более льготного режима по сравнению с общим режимом.

Обзор мировой практики свидетельствует о применении большого количества льгот в налогообложении сельского хозяйства с целью стимулирования эффективного развития отрасли и экономики в целом (Таблица 3).

Таблица 3 – Налоговые льготы для сельскохозяйственных предприятий в экономически развитых странах [3]

Страна	Налоговые льготы
США	1) сельскохозяйственные предприятия имеют такие же льготы, как и предприятия других отраслей, при соблюдении следующих условий: - получение налогового кредита на исследования и разработки; - применение ускоренной амортизации. 2) освобождаются от поимущественного налогообложения на местном уровне сельскохозяйственное оборудование и сельскохозяйственные запасы
Франция	1) продукция сельского хозяйства облагается НДС по ставке 5,5%; 2) освобождаются от налогов на собственность (на имущество, имущественные права, ценные бумаги) отдельные виды имущества сельскохозяйственных предприятий
Италия	1) стоимость сельскохозяйственных земель облагается коммунальным налогом на недвижимость по льготным ставкам, устанавливаемым региональными властями; 2) при исчислении косвенного регионального налога на увеличение стоимости недвижимости сельскохозяйственные земли могут иметь льготные ставки: при стоимости недвижимости до 25 000 евро налоговая ставка составляет 0%, 25 000 – 120 000 евро – уменьшается на 30% от обычной (от 3 до 30%), 120 000 – 200 000 евро – уменьшается на 50%, 200 000 – 250 000 евро – уменьшается на 75%
Великобритания	1) не облагаются налогом на имущество сельскохозяйственные земли; 2) не облагаются налогом на добавленную стоимость земля и некоторые продовольственные товары (в них входит часть сельскохозяйственной продукции)

Продолжение таблицы 3

Страна	Налоговые льготы
Германия	1) сельскохозяйственные предприятия не уплачивают налог на добавленную стоимость; 2) специальный поземельный налог для сельскохозяйственных предприятий, который уплачивается по ставке 1,2%
Канада	1) при получении после смерти родителей фермерской корпорации, дети освобождаются от пожизненной уплаты налога на прирост капитала; 2) возможность усреднять доход за пятилетний период; 3) реализация сельскохозяйственной продукции облагается НДС по ставке 0%

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что в развитых странах проводится гибкая политика предоставления льгот для сельскохозяйственных предприятий. Поддержка аграрного сектора осуществляется путем установления льготных ставок и освобождений по различным налогам. Учитывая, что налоговая нагрузка в сельском хозяйстве невысока, применение только налоговых льгот как метода стимулирования в среднем не дает заметного эффекта увеличения доходности аграрного сектора.

К методам налогового стимулирования для сельскохозяйственных производителей относим изменение срока уплаты налога в виде отсрочки или рассрочки на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности. На практике возникают трудности применения данных налоговых стимулов в виду сложности оформления документов для их получения.

В качестве налогового стимула рассматриваем и возможность выбора режима налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Наиболее распространенными специальными режимами налогообложения, кроме общего, является единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) и упрощенная система налогообложения.

При выборе упрощенной системы налогообложения с объектом доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка дифференцируется от 5 до 15 % субъектами РФ. При применении ЕСХН ставка установлена в размере 6%. Данные режимы налогообложения снижают налоговую нагрузку для товаропроизводителей в части уплаты налога на имущество организаций (до 2010 г. – существенно уменьшались налоговые издержки по ЕСН).

По данным Федеральной налоговой службы России на 1 января 2010 г. на уплату ЕСХН перешли 91,78 тыс. налогоплательщиков, среди них 29,5 тыс. организаций, 62,2 тыс. предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Применение ЕСХН дает следующие преимущества налогоплательщикам:

1) ускоренное отнесение на расходы затрат по приобретению основных средств, включая лизинг. Если основные средства приобретены в период применения ЕСХН, то затраты на их приобретение полностью относятся на расходы в момент ввода основных средств в эксплуатацию, а амортизация по ним не начисляется. Для применения ускоренного механизма необходимо соблюдать условие, чтобы приобретенные основные средства не были реализованы или переданы в течение срока их полезного использования. Если основные средства приобретены до перехода на ЕСХН, то их остаточная стоимость относится на расходы в зависимости от срока их полезного использования. Аналогичным образом относится на расходы стоимость нематериальных активов;

2) возможность уменьшения налоговой базы на суммы убытков, полученных по итогам предшествующих налоговых периодов. Переносить убытки можно в течение десяти налоговых периодов после их получения;

3) уплата ЕСХН осуществляется два раза в год, а представление декларации – один раз в год;

4) процесс взимания единого сельскохозяйственного налога упрощается, а, следовательно, уменьшаются и затраты на формирование налоговой отчетности, что снижает

уровень риска допущения ошибок при исчислении налогов.

В условиях специального налогового режима имеются особенности применения налога на добавленную стоимость – включение его в состав расходов, уменьшающих сумму доходов. Освобождение от уплаты НДС хотя и позволяет снизить налоговую нагрузку, но, одновременно, приводит к увеличению затрат на сумму НДС по приобретенным материальным ресурсам и уменьшению прибыли, а также вызывает проблему сбыта сельскохозяйственной продукции покупателям-плательщикам НДС из-за увеличения их налоговых обязательств за счет уплаты НДС со всей реализации.

Единый сельскохозяйственный налог, на наш взгляд, имеет и следующие недостатки:

- 1) механизм данного налога не учитывает виды деятельности в отраслевом разрезе;
- 2) увеличивает диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию на сумму НДС;
- 3) не учитывается дифференциальная рента по дополнительным вложениям в земельные участки и т.д.

В связи с этим, предлагаем специальный режим налогообложения с дифференцированными элементами налога для отраслей сельского хозяйства: растениеводства и животноводства. Необходимость такого разграничения обосновывается, прежде всего, разными закономерностями формирования конечного результата деятельности - прибыли. Так, в растениеводстве на формирование прибыли отрасли влияют местоположение и качество земель. Поэтому объектом налогообложения должна выступать земельная рента, которую учитывает кадастровая стоимость земельных участков. В животноводстве сельскохозяйственные угодья рассматриваем как средство размещения объектов отрасли и сельскохозяйственных культур. В данном случае объектом налогообложения должны выступать доходы, уменьшенные на величину расходов [1].

Очевидно, что установление более льготного режима налогообложения в аграрном секторе экономически целесообразно, поскольку сельское хозяйство является одним из приоритетов макроэкономической политики современного периода не только в России, но и в других зарубежных странах.

Таким образом, проведенный анализ методов налогового стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей свидетельствует об активности налоговой политики и о необходимости дальнейшего ее реформирования с целью повышения эффективности развития отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакса, Н.Г. Дифференцированная модель специального режима налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - № 7.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст] // СПС «Гарант»
3. Налоговые системы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов, И.А. Дрожжина. – М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2007. – 440с.

Варакса Наталия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

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

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: konfer_2005@mail.ru

М.В. ВАСИЛЬЕВА

МЕТОДОЛОГИЯ НАЛОГОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ НА МАКРОУРОВНЕ¹

Сформулирована методология налогового прогнозирования на макроуровне, построенная на основе принципа детерминизма, позволяющая учитывать генерируемые поступления налогов и сборов в бюджетную систему, последствия трансформации законодательства, динамику объемов выпадающих доходов и задолженность по налогам и сборам.

Ключевые слова: методология, методика, прогнозирование, налоговая система, налоговая политика.

Methodology of tax forecasting at the macrolevel, constructed on the basis of the determinism principle, allowing to consider generated receipts of taxes and tax collections in budgetary system, consequences of transformation of the legislation, dynamics of volumes of dropping out incomes and debts under taxes and tax collections.

Key words: methodology, technique, forecasting, tax system, tax policy.

Бюджетно-налоговый механизм обладает существенной особенностью, заключающейся в директивно-индикативной форме своего осуществления. С одной стороны, бюджетно-налоговые задания после их утверждения на законодательном уровне приобретают статус закона, с другой стороны, в отличие от традиционных директивных заданий они не имеют конкретно-адресной формы, что порождает необходимость поиска новых методов обеспечения их исполнения (регулирование и контроль). До настоящего момента данный аспект проблемы организации эффективного механизма управления налоговыми отношениями еще не получил должного отражения в науке и практике.

Налоговая система является неотъемлемой частью бюджетно-налогового процесса. Процедуры непосредственно налогового планирования и прогнозирования тесно переплетены с бюджетными построениями, в некоторой степени они опираются на одну и ту же информацию (сценарные условия развития страны, ее регионов и территорий, прогнозные значения макропоказателей).

Бюджетно-налоговый механизм рассматриваем как одно из направлений повышения эффективности бюджетно-налоговой политики и способ формирования финансовых ресурсов государства. Компоненты бюджетно-налогового механизма в рамках налоговой политики государства представлены на рисунке 1.

Система планирования и прогнозирования налогообложения, являясь подсистемой налогового управления, представляет собой сложную организационную структуру финансовых и налоговых органов, занимающихся прогнозированием и формированием плановых налоговых заданий в рамках бюджетных построений, их обоснованием и оценкой.

Методологическая база прогнозирования представляет собой совокупность понятий, категорий, принципов и концепций, составляющих основу разработки научно обоснованного прогноза. Для научной прогностики методологические требования являются общими и обуславливают условия построения определенных методик прогнозирования.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы по гранту Президента Российской Федерации для поддержки молодых российских ученых МК-8323.2010.6

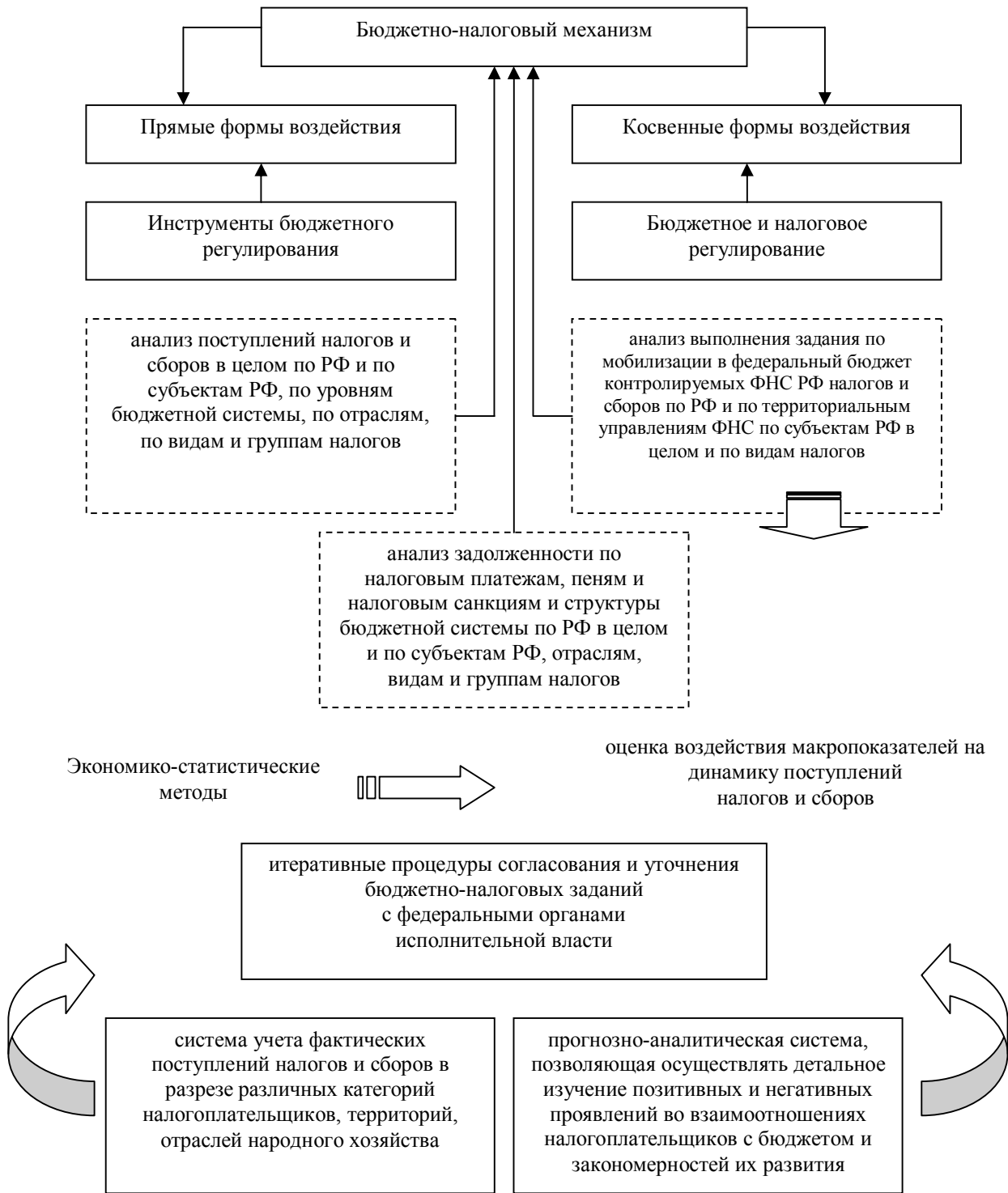


Рисунок 1 – Компоненты бюджетно-налогового механизма в рамках налоговой политики государства

Методика прогнозирования представляет собой совокупность последовательно используемых, в процессе разработки конкретных прогнозов, правил и приемов увязанная с условиями организационного и материально-технического обеспечения их эффективного использования.

Методика прогнозирования определяется в первую очередь, содержательными представлениями о существующих и желаемых состояниях/траекториях развития объекта прогноза (моделью объекта), а во-вторых, использованием адекватной техники моделирования состояния, как объекта, так и ожидаемых последствий применения тех или иных инструментов сближения существующего и желаемого уровней развития.

Базовые параметры прогнозирования включают в себя:

- объект прогнозирования;
- форма представления прогноза;
- период упреждения прогноза;
- исходное основание прогноза;
- метод и инструментарий прогнозирования;
- качество прогноза.

Исходя из того, что всё множество прогнозных исследований можно охарактеризовать через описание взаимосоответствия значений представленных базовых параметров, то это и обуславливает классификационные признаки прогнозов.

Определяющим моментом процесса прогнозирования является четкое представление о том, что собственно необходимо спрогнозировать. В общем случае в качестве объектов прогнозирования могут выступать любые явления или процессы, на которые направлена познавательная и практическая деятельность людей.

В соответствии с принятой терминологией в области практики управления объектами социально-экономической среды для них приемлема классификация по масштабу деятельности. В ней различают:

- мегапроекты (глобальные);
- макроэкономические объекты прогнозирования;
- региональные;
- отраслевые;
- микроэкономические.

В основополагающих особенностях объектов социально-экономического прогнозирования, их развития, определяющих специфику выбора приемлемого инструментария прогнозирования, следует выделить наличие таких характеристик исследуемой системы, как:

- множественность интересов (движущая сила) в рамках одного объекта исследования, их возможная разнонаправленность;
- множественность ответных реакций на внешние воздействия;
- неоднозначность критериев оценки эффективности развития исследуемой системы;
- возможность искажения информации в системе;
- ограниченность в экспериментировании с объектом.

Кроме названных фундаментальных особенностей экономического развития объектов социально-экономического прогнозирования следует отметить нелинейности, неравномерности, неопределенности и альтернативности их развития. Данные особенности детерминируются ключевой ролью научно-технического прогресса в обеспечении современного экономического роста.

Всю совокупность процессов развития объектов социально-экономических исследований можно условно разделить на обратимые и необратимые процессы. Это деление отражает, с одной стороны, суть реально происходящего в социально-экономической жизни общества, а с другой является основой для обоснования выбора конкретного технологического инструментария получения прогнозной информации.

В зависимости от требований заказчика прогноза, а также объективных возможностей его разработчиков результаты прогнозирования могут быть представлены в различных формах.

Точечный (детерминированный) прогноз имеет место быть, если необходимо предсказать определенный факт, явление на какой-либо момент времени в будущем. При этом детерминированность прогноза предполагает определенную форму подачи прогнозной информации.

Использование тренда, траектории будущего развития, оправдано при получении прогнозной информации о динамике процесса за некоторый промежуток времени.

Вероятностный характер прогноза, предопределяет необходимость получения информации о возможном диапазоне изменения прогнозируемой величины, то есть получении веера прогноза. Таким образом, прогнозная информация может представляться для непрерывных величин - интервально, а для дискретных величин - веерно. При количественном представлении исходной информацией об объекте прогноза, т.е. указании ожидаемых средних характеристик объекта прогноза, а также величины разброса вокруг средних показателей, то есть дисперсии, результат предсказания может представлять собой вероятностное распределение прогнозной величины.

Временной интервал разработки прогноза носит название периода упреждения прогноза, а максимально возможное его значение - прогнозным горизонтом.

По периоду упреждения традиционно различают оперативные (текущие), кратко-, средне-, долго- и дальнесрочные прогнозы.

Оперативный прогноз предполагает перспективу, в течение которой не ожидается существенных изменений самого объекта исследования ни с количественной, ни с качественной стороны.

Краткосрочный прогноз разрабатывается на промежуток времени, когда имеют место только количественные изменения, среднесрочный - предполагает присутствие в системе не только количественных, но и качественных изменений, долгосрочный - существенное количество в системе качественных изменений.

Дальнесрочный прогноз предполагает перспективу, когда ожидаются столь существенные качественные изменения системы, что можно говорить лишь о самых общих перспективах развивающегося объекта.

При этом оперативные прогнозы, как правило, содержат в себе детальные оценки рассматриваемого процесса; краткосрочные прогнозы - общие количественные оценки; среднесрочные прогнозы - количественно-качественные; долгосрочные прогнозы - качественно-количественные выводы; дальнесрочные прогнозы - самые общие качественные оценки.

Во многих источниках часто приводится классификация точной временной градации прогнозов по периоду упреждения. Однако временная градация прогнозов весьма условна. Она является относительной характеристикой и зависит в основном от целей прогнозирования, характера объекта прогнозирования, прежде всего его масштаба и динамики, т.е. всего того, что определяет качественную целостность объекта рассмотрения.

Исходным моментом для проведения процедуры социально-экономического прогнозирования является наличие фактических данных об изучаемом объекте или явлении.

Традиционно, по характеру источников получения информации, ее подразделяют на фактографическую и экспертную. В основу этого деления формально положен факт степени формализации источника информации.

Фактографическая информация в своей основе имеет эмпирическую базу и опирается на фактические данные, накопленные по рассматриваемой тематике. По происхождению источников фактографической информации различают: научно-техническую, технико-экономическую, справочно-нормативную, ситуационную и информацию обратной связи. Особо в составе фактографической информации выделяют так называемую опережающую, или приведенную информацию. Последняя, как правило, представляется в виде научных публикаций, диссертационных исследований, аналитических обзоров, заключений консалтинговых компаний и т.п. Она не всегда носит официальный характер, т.е. не всегда проходит официально признанную апробацию.

Период времени, за который собрана информация об объекте прогнозирования, носит название периода основания прогноза или ретроспективного периода.

По форме отражения процедуры измерений во времени различают непрерывное и дискретное представление информации.

Данные получают в процессе измерений, т.е. определенным образом заданной процедуры сравнения. Результатом ее является некоторое суждение относительно объекта

оценки, оно может носить количественный или качественный характер.

Экспертная информация представляет собой суждения относительно изучаемой проблемы, высказанные непосредственно специалистом в данной предметной области либо группой специалистов. Таким образом, генератором непосредственной или опосредованной прогнозной информации в заданной предметной области выступает человек, его опыт, знания, интеллект, умения, навыки, интуиция и т.д.

Проблема определения такого важнейшего атрибута процесса прогнозирования, как качество прогноза, является одной из ключевых задач методологии научного прогнозирования, определяющей во многом, если не во всем общую процедуру технологии прогнозирования.

Понятие «качество прогноза» в широком смысле слова представляет собой единство таких прогнозных параметров, как обоснованность, достоверность, точность, информативность, ценность и др. Узкое толкование этого термина подразумевает некую меру устойчивого развития объекта в соответствии с траекториями, определяемыми прогнозом.

Объективные составляющие понятия «качество прогноза» носят инвариантный характер по отношению к заказчику - потребителю прогнозной информации. К ним можно отнести такие показатели качества прогнозной информации, как информативность, точность, достоверность прогноза.

Достоверность, или надежность, прогноза представляет собой в определенной степени свойство устойчивости предсказания, его вероятностную характеристику. Она определяет вероятность реализации соответствующей прогнозной оценки для заданных условий прогноза, например, временных либо пространственных границ разброса параметров объекта прогнозирования.

Точность прогноза – мера соответствия прогнозируемой величины фактическому ее значению. Иногда допускается следующее определение – оценка доверительного интервала прогноза для заданной вероятности его осуществления. Следует отметить, что характеристики точности и надежности являются сопряженными. Чем выше надежность прогноза, тем ниже его точность, и наоборот.

С понятием «точность прогноза» связано понимание оценки ошибки прогноза. Она является измерителем меры точности прогноза. Следует различать фактическую (эмпирическую) ошибку прогноза, т.е. оцененную по факту свершения события, или, как ее называют, апостериорную ошибку, и ожидаемую, т.е. априорную. По характеру своего появления ошибки разделяют на систематические и случайные. По методам их отражения - на количественные и качественные методы фиксации ошибок. В свою очередь по способу расчета количественные ошибки могут быть абсолютными, относительными, сравнительными.

Величина ошибок прогноза напрямую связана с его обоснованностью. Обоснованность прогноза подразумевает степень соответствия состояния исходной предпрогнозной информации и выбранных методов прогнозирования объекту, целям и задачам прогнозирования.

Иногда понятие «ошибка прогноза» трактуется более концентрированно, как апостериорная величина отклонения прогноза от реального состояния объекта или путей и сроков его достижения. В качестве источников ошибок выступают различные факторы, которые могут приводить к ошибкам. Эти источники могут носить регулярный (неадекватный метод прогнозирования, недостоверность или недостаточность исходных данных и др.) и нерегулярный (проявление различных видов случайных событий) характер.

Информативность - характеристика степени детализации описания объекта прогноза. Повышая требования к информативности предсказания, исследователь может ожидать потери в точности и надежности прогноза.

Процедура проверки, оценки истинности прогноза неэмпирическим путем носит название «верификация прогноза» (валидность прогноза). По логике проведения выделяют следующие разновидности верификации прогнозов:

- прямая верификация - требует подтверждения сделанного прогноза любыми другими альтернативными методами прогнозирования, отличными от того, который использовался по факту прогнозистом;
- косвенная верификация - предполагается подтверждение прогнозной информации из любых других источников информации, касающихся данного объекта;
- инверсная верификация - осуществляется проверка прогностической пригодности метода либо модели на ретроспективном периоде прогнозирования;
- консеквентная верификация - определяется как получение значений верифицируемого прогноза путем неких логических либо аналитических выводов из ранее уже сделанных успешных прогнозов;
- дублирующая верификация (проверка повторным опросом) – предполагает сравнение исходных результатов прогноза со значениями другого предсказания, полученного при иной формулировке постановки исходного вопроса, проблемы;
- оппонентная верификация - осуществляется путем успешного опровержения критических замечаний со стороны внешних заинтересованных субъектов касательно итога либо методики проведения прогноза;
- верификация путем снижения систематических ошибок - прогнозисту надлежит выявить и минимизировать источники регулярных ошибок прогноза;
- верификация экспертом - предполагается сравнение результата прогнозирования с мнением наиболее компетентного в данной предметной области эксперта.

Существующие в настоящее время концептуальные подходы к прогнозированию налоговых поступлений не учитывают современное состояние экономических субъектов, специфику отдельных видов экономической деятельности, а также направления деятельности финансовых и налоговых структур.

Использование экономико-математических моделей прогнозирования налоговых поступлений, на современном этапе развития экономики России, может привести к серьезным расхождениям прогнозных показателей с показателями фактического поступления налогов. Поэтому существующие методики налогового прогнозирования в процессе своего применения должны охватывать большую часть налоговых доходов федерального бюджета.

На наш взгляд, налоговое прогнозирование призвано оценивать не только генерируемые поступления налогов и сборов в бюджетную систему, но и давать оценку результатам изменения налогового законодательства, анализировать динамику объема выпадающих доходов, уровень задолженности по налоговым платежам.

Считаем, что в процессе прогнозирования налоговых поступлений, важное значение приобретает анализ существенных факторов, характеризующих динамику поступлений налогов в бюджетную систему. Методология налогового прогнозирования на макроуровне представлена на рисунке 2.

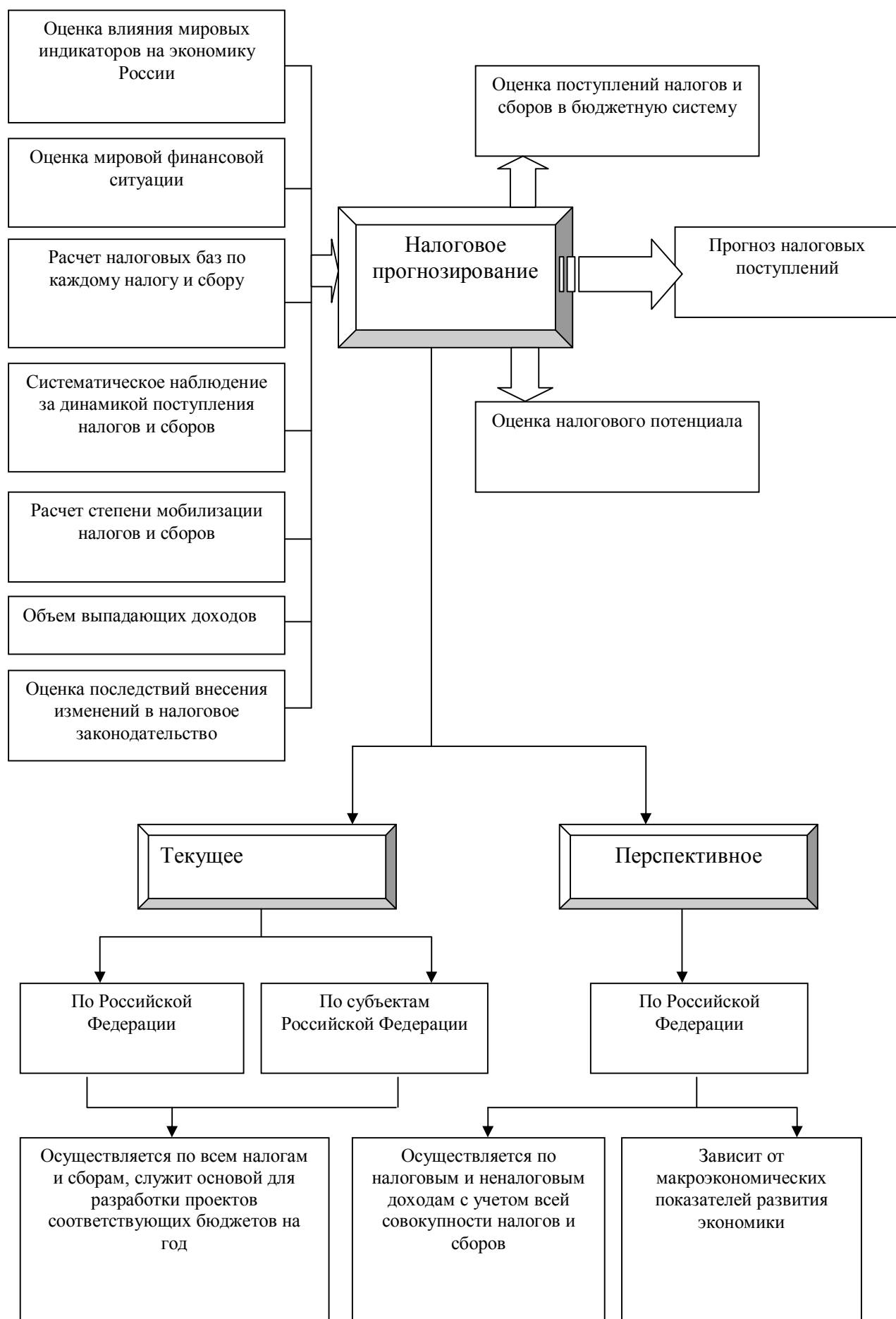


Рисунок 2 - Методология налогового прогнозирования на макроуровне

Предлагаемый подход к прогнозированию налоговых поступлений повышает заинтересованность налоговых органов в собираемости налогов и сокращения недоимки, так как предполагает максимально возможную мобилизацию текущих и прогнозируемых платежей в бюджет.

Налоговое прогнозирование представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему и основывается на социально-экономическом прогнозировании развития Российской Федерации в целом и по субъектам. Налоговое прогнозирование объединяет в себе рассмотрение вопросов установления налоговых баз по каждому налогу и сбору, процедуру оценки динамики их поступления за определенные повторяющиеся во времени периоды, определение уровней мобилизации налогов и сборов, расчет объема выпадающих доходов, состояние задолженности по налоговым платежам, оценку результатов изменения налогового законодательства и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арженовский, С.В. Методы социально-экономического прогнозирования: учебное пособие [Текст] / С.В. Арженовский. – М.: «Дашков и К^о», 2008. – 236 с.
2. Кузнецов, Н.Г. Направления совершенствования системы налогового планирования и прогнозирования [Текст] / Н.Г. Кузнецов, Н.И. Чернышева, Т.В. Панасенкова // Вестник Академии - 2004 - №1 - С. 36
3. Попова, Л.В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие для вузов [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, М.В. Васильева. – Орел: ОрелГТУ, 2007. – 264 с.

Васильева Марина Владимировна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Зам. директора Финансово-экономического института по учебной работе, декан Финансового факультета

Тел.: (4862)41-98-05

E-mail: vita_977@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 336

П.П. ФЁДОРОВ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Статья представляет собой анализ действующего в Приднестровской Молдавской Республике механизма разработки и принятия государственных целевых программ по стимулированию малого предпринимательства. Автором предлагается комплекс мер, ориентированный на совершенствование деятельности властных структур, с целью оптимизации процессов ратификации программных документов по поддержке предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: государственная целевая программа, малое предпринимательство, Приднестровская Молдавская Республика, государственное регулирование.

The following article aims to analyze the current creation and acceptance mechanism of the state purpose-oriented programs, which drive micro-entrepreneurship in Pridnestrovian Moldavian Republic. The author suggests his own strategy of improving the work of government bodies in order to optimize ratification process of micro-entrepreneurship support documents.

Key words: state purpose-oriented program, micro-entrepreneurship, Pridnestrovian Moldavian Republic, public regulation.

Базисом государственного регулирования малого предпринимательства на региональном уровне, как в развитых странах современного мира, так и бывших социалистических государствах являются государственные целевые программы, ориентированные на стимулирование и развитие малых форм производства и выстроенные на принципах глубокого экономического анализа и индикативного планирования. Подобного рода программы являются матрицами и схемами структурирующими, систематизирующими и делающими последовательными деятельность государственных органов в части оказания деловой помощи предприятиям малого и среднего бизнеса. [1]

Одним из основных факторов, препятствующих развитию малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике является слабое совершенствование механизмов разработки и принятия государственных целевых программ. Это выражается в трёх основных проблемах:

1) частое несоответствие программных положений фактическим потребностям предприятий;

2) отсутствие стабильных источников финансирования мероприятий разрабатываемых программ;

3) сильная забюрократизированность многих местных межведомственных согласительных процессов, которые часто приводят к тому, что сроки принятия программ сильно затягиваются (так программа развития малого предпринимательства, разработанная министерством экономики ПМР (Приднестровской Молдавской Республики) на 2009-2012 гг., до сих пор не принята)

Немаловажной проблемой также являются ошибки и недоработки, допущенные при разработке программ поддержки малого бизнеса, которые, как правило, допускаются из-за отсутствия системы анализа результатов реализации предыдущих программ аналогичного типа.

В органах государственной власти ПМР на сегодняшний день не аккумулировано требуемого опыта по разработке программ поддержки малого бизнеса. Такого рода программы разрабатывались в республике дважды: в 1999 году и в 2008-2009 гг. со сроками действия на 2000-2002 гг. и на 2009-2012 гг. соответственно. [2] Как первая, так и вторая программы не отличались высокой экономической эффективностью и, как показала практика их реализации, не принесли ожидаемого результата. Следует сказать, что методика принятия и первой и второй программы имела некоторые общие закономерности. Во многом механизм их принятия схематически дублирует административный процесс по принятию любой другой ГЦП (государственной целевой программы) в Приднестровье. Перед тем как предлагать методы решения упомянутой проблемы, следует внимательно рассмотреть и проанализировать существующий в республике механизм разработки и принятия государственных целевых программ экономического характера в области повышения эффективности работы предприятий малого бизнеса.

Начальным этапом создания государственной программы в Приднестровье является инициатива Президента Приднестровской Молдавской Республики по её разработке. Министерство экономики ПМР по поручению Президента разрабатывает проект программы поддержки малого предпринимательства, после чего рассылает его заинтересованным ведомствам, инстанциям и организациям. В число таких организаций, как правило, входят: министерство финансов ПМР, министерство промышленности ПМР и Торгово-промышленная палата ПМР. Перечисленные организации занимаются проработкой данного проекта, внося свои предложения по мероприятиям, механизмам их реализации и источникам финансирования. Данные предложения направляются разработчику программы - министерству экономики, которое обрабатывает полученные предложения и поправки, а затем готовит с их учётом проект программы для рассмотрения его на заседании высшего законодательного органа республики – Верховного Совета ПМР. Верховный Совет ПМР рассматривает предложенный проект программы и либо принимает его, либо отправляет на доработку. В случае положительного решения данный проект программы поступает на подпись Президенту ПМР, который либо подписывает его, либо накладывает на него вето. В случае если Президент одобряет данную программу, то сумма, необходимая для её реализации вносится в республиканский бюджет на период действия программы. В случае, если Президент ветирует (накладывает вето) проект, он возвращается на доработку в высший законодательный орган. Верховный Совет либо дорабатывает проект с учётом рекомендаций Президента, либо, в случае возникновения противоречий преступает к процедуре преодоления президентского вето. Вето Президента может быть преодолено лишь в том случае, если за его преодоление проголосуют 2/3 парламентариев. В случае преодоления вето, сумма, необходимая для реализации программы вносится в республиканский бюджет на период её действия. Схематически модель действующего механизма принятия государственной целевой программы поддержки малого предпринимательства представлена на рисунке 1.

По мнению автора, существующая в Приднестровье методика создания и принятия государственных программ по развитию малого предпринимательства и экономических программ в целом далека от совершенства в силу ряда факторов.

Во-первых, процесс принятия программ не предполагает глубокий анализ итогов ранее реализованных программ, что зачастую содействует многократному повторению одних и тех же ошибок.

Во-вторых, в рамках министерства экономики ПМР нет узкоспециализированного управления или отдела, которые бы занимались курированием государственной политики в области регулирования малого бизнеса, что существенно сокращает качество проектируемых программ.

В-третьих, данный механизм принятия программы сталкивается с трудностью её согласования на уровне заинтересованных органов государственной исполнительной власти, что обусловлено отсутствием в Приднестровской Молдавской Республике правительства или

межведомственной согласительной комиссии, как консультативно-совещательного института власти.

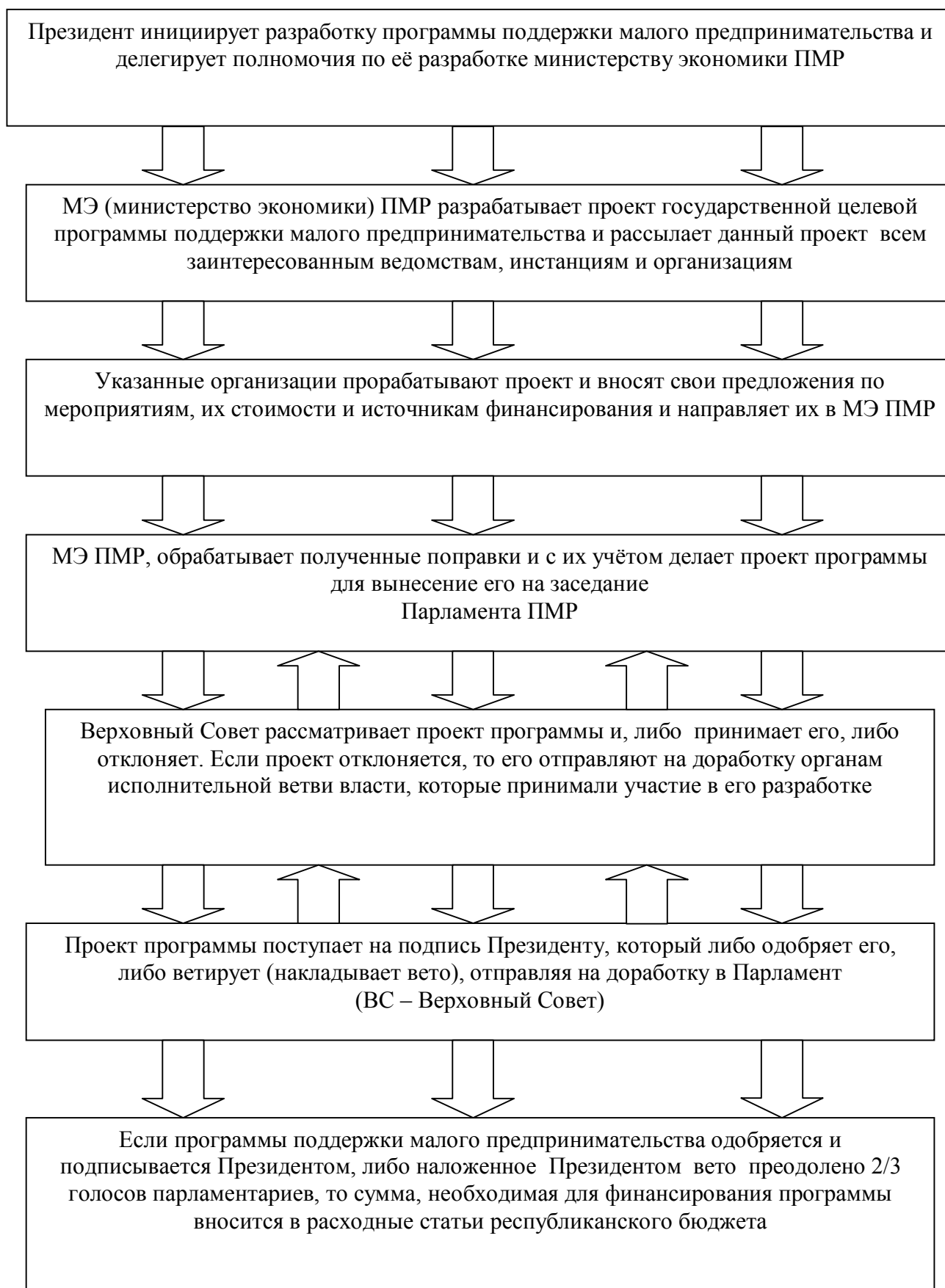


Рисунок 1 - Модель действующего механизма разработки и принятия государственной целевой программы поддержки малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике

В-четвёртых, в комитете по экономической политике, бюджету и финансам Верховного Совета ПМР отсутствует рабочая группа, специализирующаяся исключительно на проблемах развития малого предпринимательства.

Таким образом, автор предлагает использовать при разработке региональной государственной программы поддержки малого предпринимательства следующую модель, представленную на рисунке 2.

Согласно предложенной модели, механизм разработки и принятия государственной целевой программы по поддержке малого предпринимательства должен быть следующим. Президент инициирует разработку ГЦП по поддержке малого предпринимательства, делегируя полномочия по её созданию Министерству экономики ПМР. В рамках министерства экономики ПМР создаётся специальное управление или как минимум отдел по развитию малого бизнеса, которое непосредственно занимается разработкой данной ГЦП. Готовый проект программы направляется на согласование в заинтересованные министерства, организации и ведомства республики (министерство финансов ПМР, министерство промышленности ПМР, Торгово-промышленная палата ПМР (ТПП ПМР) и др.). Указанные организации прорабатывают проект, вносят свои предложения и корректировки и направляют в Управление по малому бизнесу министерства экономики. Управление по развитию малого бизнеса передаёт проект программы с полученными замечаниями и дополнениями в управление оценочной деятельности на экспертизу. Управление оценочной деятельности министерства экономики проводит оценку и экспертизу проекта программы с привлечением для этого внешних, независимых экспертов, являющихся представителями научного сообщества на временной договорной основе. После проведённой экспертизы управление по развитию малого предпринимательства МЭ (министерства экономики) ПМР приводит проект программы в соответствие с предложениями и замечаниями оценочных работников и экспертов, после чего выносит его на заседание межведомственной коллегии, которая будет включать представителей заинтересованных министерств и ведомств республики с привлечением представителей Совета по малому бизнесу Торгово-промышленной палаты ПМР. Коллегия в ходе живой дискуссии устраняет последние противоречия и выносит его на заседание высшего законодательного органа республики – ВС ПМР (Верховного Совета ПМР).

Парламент согласно регламенту проводит обсуждение представленной на утверждение программы. Для этого в рамках комитета по экономической политике, бюджету и финансам создаётся специальная рабочая группа, занимающаяся проблемами малого предпринимательства, которая непосредственно и ведёт работу по анализу и изучению проекта, а затем выносит его на обсуждение всего комитета.

После обсуждения и одобрения на уровне комитета, проект поступает на плановое сессионное обсуждение всего Парламента, где он либо принимается простым большинством (не менее 23 голосов из 43) либо отклоняется и возвращается на доработку. В случае положительного решения парламентариев, проект программы направляется на подпись Президенту республики.

В случае, если проект получает одобрение со стороны Президента, сумма, необходимая для его финансирования вносится в расходные статьи бюджета, если же глава государства по ряду причин отклоняет проект, накладывая на него своё вето, то он возвращается в парламент для повторного рассмотрения и обсуждения с учётом недоработок.

Если же в ходе повторного обсуждения, парламентарии всё же сочли проект программы состоятельным, то вето Президента может быть преодолено 2/3 голосов высшего законодательного органа. После преодоления вето, расходы по финансированию программы вносятся в расходные статьи бюджета на соответствующие годы реализации.

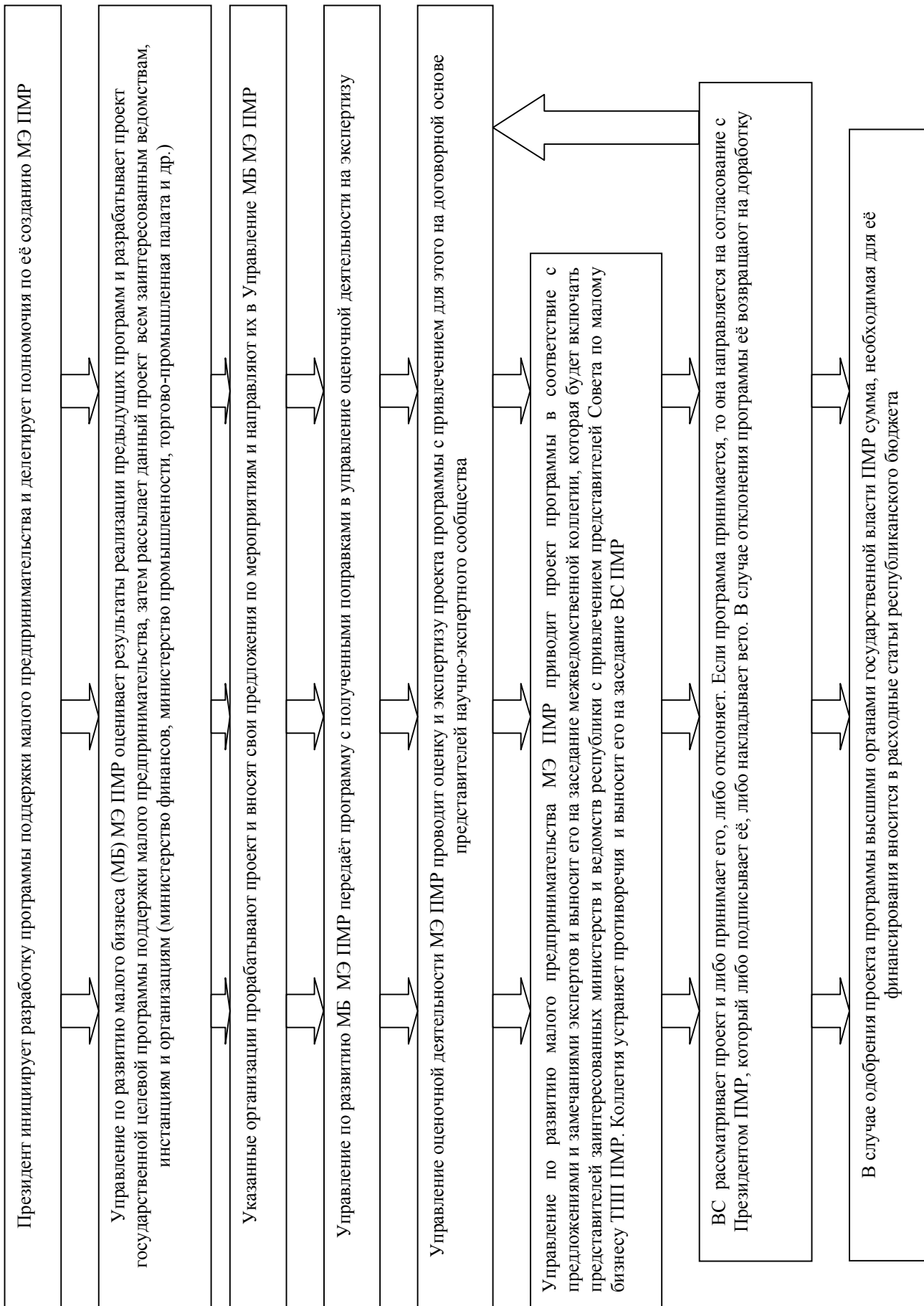


Рисунок 2 - Предлагаемая модель разработки программы поддержки малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике

Как видно из предложенной автором схемы, новыми этапами является оценка предыдущей программы развития малого предпринимательства и экспертиза новой программы.

При оценке реализации предыдущей программы мы предлагаем использовать ряд специальных коэффициентов, основу которых будут составлять финансовые показатели. В силу этого, для определения степени вероятности реализации конкретного мероприятия видится целесообразным использовать коэффициенты $K_{1оц}$ $K_{2оц}$ $K_{3оц}$

$$K_{1оц} = \frac{\text{Фактический объём финансирования мероприятия}}{\text{Запланированный объём финансирования мероприятия}}$$

$$K_{2оц} = \frac{\text{Фактический объём финансирования раздела}}{\text{Запланированный объём финансирования раздела}}$$

$$K_{3оц} = \frac{\text{Фактический объём финансирования программы}}{\text{Запланированный объём финансирования программы}}$$

Оценочная шкала:

Значение	Возможность реализации
$0 < K_{Xоц} \leq 0,35$	Низкая
$0,35 < K_{Xоц} \leq 0,7$	Средняя
$0,7 < K_{Xоц} \leq 1$	Высокая
* где X от 1 до 3	

Если мероприятие не было выполнено или его выполнение можно считать частичным, а возможность его реализации оценивается на основании $K_{1оц}$ как низкая, то в данном случае можно говорить, что причины, повлекшие отрицательный результат были объективными. Таким же образом трактуются значения полученных результатов $K_{2оц}$ и $K_{3оц}$.

Для оценки степени эффективности использования средств бюджета республики на кредитную поддержку предприятий малого бизнеса предлагается использовать коэффициент $K_{4оц}$.

$$K_{4оц} = \frac{\text{Объём фактического кредитования малых предприятий за счёт средств бюджета республики на платной и возвратной основе}}{\text{фактический объём кредитной поддержки малых предприятий за счёт средств бюджета республики}}$$

Оценочная шкала:

Значение	Возможность реализации
$0 < K_{4оц} \leq 0,35$	Низкая
$0,35 < K_{4оц} \leq 0,7$	Средняя
$0,7 < K_{4оц} \leq 1$	Высокая

Если степень эффективности будет высокая, то это говорит о том, что средства, направленные на финансово-кредитную поддержку малых предприятий размещены в качестве платных и возвратных кредитов, а бюджет республики получает доход в форме процентов по кредиту. Таким образом, чем больше будет сумма, направленная на кредитование при взаимоприемлемых процентах по кредиту, тем выше будет доход бюджета республики.

Опираясь на аналитические данные достигнутых результатов в ходе реализации предыдущей государственной целевой программы, а также исходя из оценки данной программы на основании предложенных выше коэффициентов и с учётом полученного уровня развития малого предпринимательства в данном регионе разрабатывается новый проект программы.

После разработки нового проекта его следует оценить.

Такая оценка необходима для определения степени эффективности использования средств бюджета республики на политику по поддержке предприятий малого бизнеса.

С целью оптимизации экономической политики государства в части поддержки и развития малого предпринимательства мы предлагаем внедрение оценочной системы для проектов новых государственных целевых программ.

Очевидно, что одной из наиболее ключевых составляющих любой комплексной программы по развитию малого и среднего бизнеса является финансово-кредитная поддержка.

В этой связи, для оценки эффективности предусматриваемых проектом программы механизмов использования средств бюджета республики на кредитно-финансовую поддержку малых предприятий предлагается использование коэффициента $K_{пл}$, который предполагается рассчитывать по следующей формуле:

$$K_{пл} = \frac{\text{Планируемый объём кредитно-финансовой поддержки малых предприятий за счёт средств бюджета республики на платной и возвратной основе}}{\text{Планируемый объём финансово-кредитной поддержки малых предприятий за счёт средств бюджета республики}}$$

Результаты, которые предполагается получить с помощью представленной выше формулы позволят оценить степень эффективности предусматриваемых проектом программы способов использования средств бюджета на кредитно-финансовую поддержку малых предприятий

Оценочная шкала:

Значение	Степень эффективности
$0 < K_{пл} \leq 0,35$	Низкая
$0,35 < K_{пл} \leq 0,7$	Средняя
$0,7 < K_{пл} \leq 1$	Высокая

Если степень эффективности предусматриваемых проектом программы способов использования средств бюджета республики на кредитно-финансовую поддержку малых предприятий оценивается по предложенной шкале как низкая, то органам государственной власти рекомендуется пересмотреть подходы к финансово-кредитной поддержке предприятий малого бизнеса в целях повышения эффективности использования средств бюджета республики.

В заключении следует также отметить, что проведённый анализ государственных целевых программ по поддержке малого бизнеса в Приднестровской Молдавской Республике 2000-2002 гг. и 2009-2012 гг. [2] свидетельствует о необходимости использования при разработке соответствующих документов в будущем следующих рекомендаций практического характера:

- 1) государственная целевая программа должна содержать чёткий, конкретный и ясный механизм её реализации и контроля за ходом выполнения;
- 2) средства республиканского и/или муниципальных бюджетов, предназначенные для финансирования основных мероприятий программы должны выделяться на конкурсной основе;
- 3) для каждого планового мероприятия программы должны быть чётко определены сроки их реализации и ожидаемые результаты;
- 4) стоимость мероприятий должна определяться не конкретной суммой, а на долевом принципе (процентная доля от общего объёма финансирования программы).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы / [отв. ред. Р.С. Гринберг]; ИЭРАН. – М. : Наука, 2006. – 258 с.
2. Проект Государственной целевой программы развития и поддержки малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике и основных мероприятий по ее реализации на 2009-2012 гг. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mepmr.org/proekty-k-obsuzhdeniyu/52-2010-2012>

Фёдоров Павел Павлович

Орловская региональная академия государственной службы
(MD) 3200 Республика Молдова, Приднестровье, г. Бендеры, ул. Некрасова 49
Соискатель
Тел.: +373-777-9-02-86
E-mail: pal-palich@mail.ru

Адрес учредителя журнала:

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Орловский государственный технический университет»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.ostu.ru
E-mail: admin@ostu.ru

Адрес редакции:

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Орловский государственный технический университет»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 1.09.2010 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 9.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65