



ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

Научный журнал
Орловского государственного
технического университета

Выходит шесть раз в год

№ 3/209(558) 2009

Серия «Социально-экономические и гуманитарные науки»

Издается с 1995 года. Учредитель – Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Орловский государственный
технический университет» (ОрелГТУ)

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р. техн. наук,
проф., председатель

Радченко С.Ю., д-р. техн. наук,
проф., зам. председателя

Борзенков М.И., канд. техн.
наук, доц.

Колчунов В.И., д-р. техн. наук,
проф.

Попова Л.В. д-р. экон. наук, проф.

Степанов Ю.С. д-р. техн. наук,
проф.

Главный редактор серии:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора серии:

Аронов Д.В., д-р. экон. наук, доц.

Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Снежко О.А., канд. юр. наук, доц.

Фролова Н.А., канд. социол. наук,
доц.

Редколлегия:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.

Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Земляков Ю.Д., д-р. экон. наук,
проф.

Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.

Мельник М.В., д-р. экон. наук, проф.

Никитин С.А., д-р. экон. наук, проф.

Носков Б.П., канд. юр. наук, проф.

Овчинникова О.П., д-р. экон. наук,
проф.

Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.

Росс Г.В., д-р. экон. наук, проф.

Садков В.Г., д-р. экон. наук, проф.

Суворова С.П., д-р. экон. наук, проф.

Юрга В.А., канд. экон. наук, доц.

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редколлегии серии:

302020, г. Орел,

Наугорское шоссе, 29

(4862) 41-98-60, 43-48-90

www.ostu.ru

E-mail: nmu@ostu.ru

Зарег. в Министерстве РФ

по делам печати,

телерадиовещания и средств

массовой информации.

Свидетельство: ПИ № 77-15496 от

20 мая 2003 года

Подписной индекс 29503

по объединенному каталогу «Пресса
России»

© ОрелГТУ, 2009

Содержание

Философия и история

Малкина Е.Л. Исторические этапы развития категории «стоимость», используемой в бухгалтерском учете	5
Овчаров А.В. Теоретические аспекты развития экономической категории ренты	8
Базиков А.А. Социальные основы человеческого капитала	17

Наука управления обществом и экономикой

Дьячков М.В. Экономический рост как процесс длительной эволюции	22
Пиньковецкая Ю.С. Экономико-математические модели совершенствования деятельности малых предприятий	25
Соколова Н.Н. Анализ финансового риска предприятия при принятии стратегических решений	32
Крахмалева Е.В. Методы количественной оценки уровня доверия в экономике	38
Недостоева Ю.И. Ипотечное кредитование как форма решения жилищных проблем	43
Никитин С.А., Семенихина А.В. Внешняя среда предприятия и ее прогнозная оценка	48
Шинкарева Л.И. Интернационализация внутрикорпоративной экономической культуры (зарубежный опыт)	55
Герасин О.Н. Роль государства в формировании института интеллектуальной собственности в контексте задач перехода экономики на инновационный путь развития	60

Проблемы региональной экономики

Маслова И.А. Анализ товарооборота аптечных учреждений с учетом отраслевых особенностей осуществления деятельности	66
Лазаренко А.Л., Думнова Н.А. Совершенствование механизма государственной поддержки малого и среднего бизнеса	75
Кузякова Т.В. Планирование внедрения новых производственных технологий на промышленных предприятиях	82

Инвестиции и инновации

Сергиенко Я.В., Андросова С.А. Инновационно-инвестиционный потенциал региональной экономики	87
Севрюкова С.В. Развитие системы инвестирования сбережений населения в современных условиях	91
Ветрова В.В. Обоснование создания оптимальной структуры российского рынка ценных бумаг в целях реализации перспективных направлений его развития	96
Рязанцев И.С. Механизм оценки инновационных проектов и источников их финансирования	102

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

Попова Л.В. Экономико-теоретическое обоснование категории «потоварная издержкостность» в управленческом учете сферы обращения	108
Васильева М.В. Специфика налогообложения предприятий нерудной промышленности	114
Кувалдина Т.Б. Учет затрат, связанных с производством продукции, при адаптации к МСФО	121
Маслов Б.Г. Особенности учета и формирования стоимости продукции на предприятиях добывающей отрасли	127
Резникова Е.Н. Создание «новой стоимости» в товарообороте розничных торговых сетей	136
Пономарева Л.Н. Организационные аспекты налогового учета в негосударственных некоммерческих организациях	140
Варакса Н.Г. Экономическая сущность и структура налоговой нагрузки предприятия	147
Дрожжина И.А. Оценка налоговой нагрузки и показателей экономической эффективности при планировании налогообложения предприятия	154
Иванеева Е.В., Губина О.В. Проблемы формирования управленческой отчетности	163
Филиппов К.В. Современное состояние развития стратегического учета в России	169
Головина Т.А. Организационные основы построения управленческого учета на металлургических предприятиях	176
Богатырев М.А. Экономический инструментарий налоговой политики и налогового администрирования сферы природопользования	182
Илюхина Н.А., Круцких И.Л. Методические основы проверки объектов нематериальных активов на обесценение в российских стандартах и системе МСФО	188
Малявкина Л.И., Климошенко М.И. Методологические аспекты формирования отчетности по МСФО	194
Залевский В.А. Реализация экономико-математического инструментария в управленческой учетно-аналитической системе предприятий молочной промышленности	199
Щербатов Д.А. Содержание и порядок формирования превентивных антикризисных программ предприятий агропромышленного комплекса	205
Ринчино Т.Ю. Финансовая устойчивость страховой организации и особенности ее анализа	209
Свиридова О.И. Методология оценки маркетинговых коммуникаций туристической компании	215
Гурская М.М., Ешутов Б.С., Кутер М.И. Применение принципа бухгалтерского консерватизма в современных условиях	218
Еленевская Е.А., Ефремова О.А., Кондрашова О.Р. Информационное обеспечение управления доходами и расходами многосегментной организации	224



Scientific journal
of Orel State Technical
University

The journal is published 6 times a year

№ 3/209(558) 2009

IZVESTIA

OREL STATE TECHNICAL UNIVERSITY

Series

«Socio-Economic Science and Humanities»

Published since 1995. Constitutor – The state educational institution of higher professional education «Orel State Technical University» (OrelSTU)

Editorial council:

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

Prof., president

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

Prof., vice-president

Borzenkov M.I., *Candidate Sc.*

Tech., Assistant Prof.

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

Prof.

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

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

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

Aronov D.V., *Doc. Sc. Hist.,*

Assistant Prof.

Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Sneztko O.A., *Candidate Sc. Low,*

Assistant Prof.

Frolova N.A., *Candidate Sc. Soc.,*

Assistant Prof.

Editorial Committee:

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

Getman V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Zemlyakov Yu.D., *Doc. Sc. Ec.,*

Prof.

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

Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Nikitin S.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Noskov B.P., *Candidate Sc. Low,*

Prof.

Ovchinnikova O.P., *Doc. Sc. Ec.,*

Prof.

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

Ross G.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Sadkov V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Suvorova S.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Yurga V.A., *Candidate Sc. Ec.,*

Assistant Prof.

Responsible for edition:

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

Assistant Prof.

Address:

302020 Orel,

Naugorskoye Chaussee, 29

(4862) 41-98-60, 43-48-90

www.ostu.ru

E-mail: nmu@ostu.ru

Journal is registered in State
Committee of Russian Federation
on printing. The certificate of
registration ПИ № 77-15496 from
20.05.03

Index on the catalogue of the «Pressa
Rossii» 29503

© OSTU, 2009

Contents

Philosophy and History

Malkina E.L. Historical stages of development of a category «the cost» used in book keeping	5
Ovcharov A.V. Theoretical aspects of development of an economic category of the rent	8
Bazikov A.A. Social bases of the human capital	17

Management science of society and economy

Djachkov M.V. Economic growth as process of long evolution	22
Pinkovetskaja J.S. Economic-mathematical models of perfection of activity of small enterprises	25
Sokolova N.N. The analysis of financial risk of the enterprise at acceptance of strategic decisions	32
Krahmaleva E.V. Methods of a quantitative estimation of level of trust in economy	38
Nedostoeva J.I. Hypothecary crediting as the form of the decision of housing problems	43
Nikitin S.A., Semeniuhina A.V. Environment of the enterprise and its look-ahead estimation	48
Shinkareva L.I. Internationalisation of intracorporate economic culture (foreign experience)	55
Gerasin O.N. State role in formation of institute of intellectual property in a context of problems of transition of economy on an innovative way of development	60

Regional economy problems

Maslova I.A. The analysis of goods turnover of pharmaceutical institutions taking into account branch features of realisation of activity	66
Lazarenko A.L., Dumnova N.A. Perfection of the mechanism of the state support of small and average business	75
Kuzjakova T.V. Planning of introduction of new industrial technologies at the industrial enterprises	82

Investments and innovations

Sergienko J.V., Androsova S.A. Is innovative-investment potential of regional economy	87
Sevrjukova S.V. Development of system of investment of savings of the population in modern conditions	91
Vetrova V.V. Substantiation of creation of optimum structure of the Russian securities market with a view of realisation of perspective directions of its development	96
Rjazantsev I.S. The mechanism of an estimation of innovative projects and sources of their financing	102

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

<i>Popova L.V.</i> Economic a category substantiation «commodity costs reflection» in the administrative account of sphere of the reference	108
<i>Vasiljeva M.V.</i> Spetsifika of the taxation of the enterprises of the nonmetallic industry	114
<i>Kuvaldina T.B.</i> Account of the expenses connected with production, at adaptation to the international standards of the financial reporting ..	121
<i>Maslov B.G.</i> Feature of the account and formation of cost of production at the enterprises of extracting branch	127
<i>Reznikova E.N.</i> Creation of «new cost» in goods turnover of retail trading networks	136
<i>Ponomareva L.N.</i> Organizational aspects of the tax account in not state noncommercial organizations	140
<i>Varaksa N.G.</i> Economic essence and structure of tax loading of the enterprise	147
<i>Drozhdzhina I.A.</i> Estimation of tax loading and economic efficiency indicators at planning of the taxation of the enterprise	154
<i>Ivaneeva E.V., Gubina O.V.</i> Problems of formation of the administrative reporting	163
<i>Filippov K.V.</i> Current state of development of the strategic account in Russia	169
<i>Golovina T.A.</i> Organizational bases of construction of the administrative account at the metallurgical enterprises	176
<i>Bogatyryov M. A.</i> Economic toolkit of a tax policy and tax administration of sphere of wildlife management	182
<i>Ilyuhina N.A., Krutskih I.L.</i> Methodical bases of check of objects of non-material actives on depreciation in the Russian standards and system the international standards of the financial reporting	188
<i>Maljavkina L.I., Klimoshenko M.I.</i> Methodological aspects of formation of the reporting on the international standards of the financial reporting	194
<i>Zalevsky V.A.</i> Realisation of economic-mathematical toolkit in administrative registration-analytical system of the enterprises of the dairy industry	199
<i>Shcherbakov D.A.</i> The maintenance and order of formation of preventive anti-recessionary programs of the enterprises of agriculture	205
<i>Rinchino T.J.</i> Financial stability of the insurance organisation and feature of its analysis	209
<i>Sviridova O.I.</i> Methodology of an estimation of marketing communications of travel agency	215
<i>Gursky M.M, Eshutov B.S., Kuter M.I.</i> Application of a principle of accounting conservatism in modern conditions	218
<i>Elenevskaja E.A., Efremova O.A, Kondrashova O.R.</i> Supply with information of management of incomes and expenses of the multisegment organisation	224

УДК 657.1:330.133](091)

Е.Л. МАЛКИНА

ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КАТЕГОРИИ «СТОИМОСТЬ», ИСПОЛЬЗУЕМОЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрены теории стоимости зарубежных авторов, проведена их периодизация, проанализированы концептуальные подходы советских экономистов к определению категории «стоимость», дано авторское определение понятия стоимости.

Ключевые слова: история, развитие, стоимость.

In article theories of cost of foreign authors are considered, their periodization is spent, conceptual approaches of the Soviet economists to definition of a category «cost» are analysed, is given author's definitions of concept of cost.

Key words: history, development, cost.

Возникновение необходимости рассмотрения теории становления научного подхода к стоимостным отношениям в историческом аспекте, обусловлено потребностью современного общества в таких знаниях, чтобы разрабатывать приемлемые научно обоснованные рекомендации для развития экономических отношений в стране.

Классифицировать подходы различных ученых по основным направлениям и этапам их эволюции целесообразно с учетом социально-экономических достижений мировой цивилизации. Новизна данного подхода заключается в выборе в качестве признаков классификации экономических преобразований со времен дорыночного хозяйствования до господства нерегулируемого, а затем и социально ориентированного (регулируемого) хозяйства [1].

Соответственно выделены три этапа в развитии теории стоимости (Рисунок 1):

- 1) эпоха дорыночного хозяйствования, во времена которой появляются первые предпосылки к изучению стоимости;
- 2) период нерегулируемого хозяйствования, в течение которого разрабатываются научные теории стоимости, исследуется двойственность природы труда, создаются теории прибавочной стоимости и цены производства;
- 3) период ведения регулируемого хозяйствования, представляет собой формирование современных взглядов на природу стоимости [2].

Эпоха дорыночного хозяйствования включает в себя периоды древнего мира и средневековья, когда преобладали натурально-хозяйственные общественные отношения, а воспроизводство было преимущественно экстенсивным.

Период нерегулируемого хозяйствования (конец XVII в. – 30-е гг. XX в.) представлен теориями школ и направлениями экономической мысли, в которых преобладал принцип полного экономического либерализма. Это непосредственно наложило определенный отпечаток на развитие доктрин по изучению понятия стоимости.

Период ведения регулируемого хозяйствования представляет собой эпоху новейшей истории экономических учений и берет свое начало с 20 – 30-х гг. XX в., т.е. с тех пор как появились антимонопольные концепции и идеи социального контроля общества над экономикой.

Понимание стоимости, которое существовало в XIX веке как конечное основание цен и первичный источник доходов, уступило место пониманию взаимозаменяемости понятий «цена» и «стоимость». Однако это вовсе не означает, что проблема стоимости окончательно вытеснена из западной экономической теории.

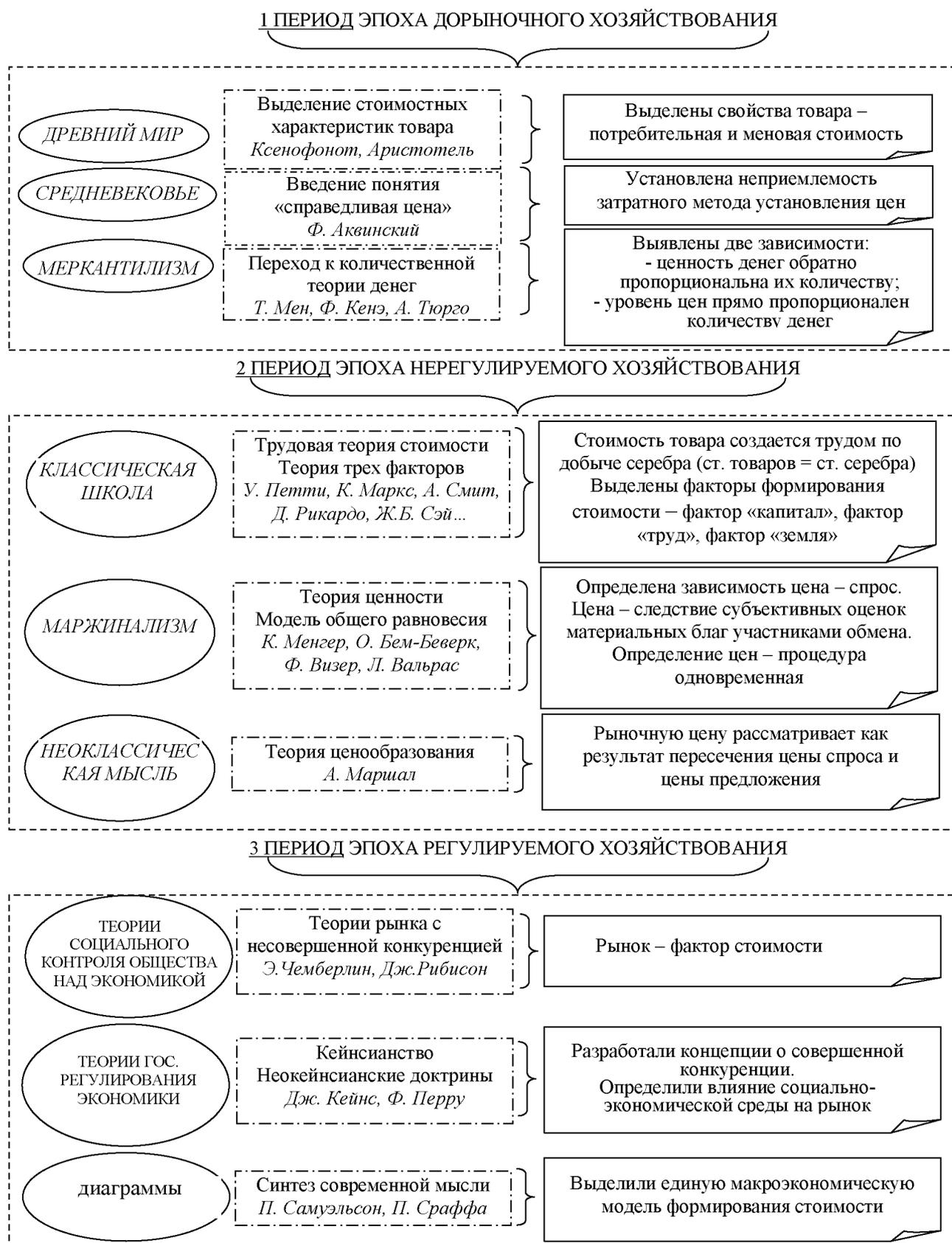


Рисунок 1 – Периодизация теорий стоимости зарубежных теоретиков

Значительный вклад в развитие категории «стоимость» сделан советскими учеными. Итог проведенного анализа основных положений концептуальных подходов советских экономистов к определению понятия «стоимость» в том, что предложенные теории стоимости периода советской экономики в основном основывались на положениях

марксистской теории стоимости [3]. Однако, каждый автор вывел свое определение категории «стоимость», исходя из особенностей современной структуры экономических отношений (Таблица 1).

Современные ученые-экономисты продолжают исследования в области поисков новых подходов к пониманию «стоимостных отношений» и категории «стоимость».

На основе анализа существующих концепций стоимости, выделим авторское определение категории «стоимость». Стоимость – это экономическая элементарная категория, которая выражает производственные отношения, возникающие в обществе (товарном производстве) между субъектами стоимостных отношений по поводу общественно необходимых затрат труда на производство и реализацию товаров, все элементы которой, не могут существовать друг без друга, они постоянно взаимодействуют между собой через рынок.

Таблица 1 – Концептуальные подходы советских экономистов к определению категория «стоимость»

Авторы теорий стоимости	Основные положения концепции
С. Г. Струмилин	Отрицает существование превращенной формы стоимости Выводит определение закона стоимости, при котором цены должны соответствовать стоимости
А. Мендельсон	Разработал «расширительную трактовку стоимости», в рамках которой утверждается, что полезность товара уже учитывается в его стоимости
В. В. Новожилов	Предложено понятие оптимальной цены Оптимальные цены определял путем суммирования элементов затрат, исчисленных по общественно необходимым нормативам
В.А. Соболев	Считал основой ценообразования – цены производства, причем цены на продукты должны быть плановыми. Он полагал, что цена производства совпадает со стоимостью
Л. А. Вагг	Отождествляет стоимость с ценой производства и считает, что затраты труда должны осуществляться по ценам производства
В. С. Немчинов	Полагал, что в рамках общей стоимости в социалистической экономике образуется превращенная стоимость, указывается необходимость учета при определении стоимости дифференциальной ренты и отчислений на социальные цели
Л. И. Майзенберг	В социалистической экономике стоимость продукта отражена в ее себестоимости
Л. В. Канторович	Труд в данной концепции лишь одна часть составляющих стоимости наряду с оборудованием и природными ресурсами, которые наравне с трудом участвуют в создании стоимости

Таким образом, в статье рассмотрены теории стоимости зарубежных авторов, проведена периодизация этих теорий стоимости и анализ концептуальных подходов советских экономистов к определению категория «стоимость», следствием чего является авторское определения понятия стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

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

Малкина Елена Леонидовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

А.В. ОВЧАРОВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ РЕНТЫ

В экономике многих государств существенную роль играют природные ресурсы, которые являются фактором производства наряду с трудом, капиталом и предпринимательскими способностями. Природные ресурсы имеют ценность, поэтому с давних времен человечество считало справедливой практикой взимания собственником данных ресурсов платы за их использование. В статье рассматривается ретроспективный анализ экономической категории ренты.

Ключевые слова: природные ресурсы, рента.

In economy of many states the essential role is played by natural resources which are the manufacture factor along with work, the capital and enterprise abilities. Natural resources have value, therefore for a long time the mankind considered fair practice of collection by the proprietor of the given resources of a payment for their use. In article the retrospective analysis of an economic category of the rent is considered.

Key words: natural resources, the rent.

Традиционно для обозначения платы за пользование природными ресурсами применялось понятие «рента». Впервые теория природно-ресурсной ренты была сформулирована и систематически изложена Адамом Смитом во второй половине XVIII века. А. Смит и другие теоретики того времени в качестве основного природного ресурса рассматривали только землю и под рентой обыкновенно понимали земельную ренту. Находящиеся в земле полезные ископаемые зачастую принадлежали собственнику данной земли, который взимал плату за их использование [1].

Величина земельной ренты отражает ценность самой земли как природного ресурса без учета вложенного в нее труда и капитала. Данное обстоятельство особо выделял Давид Рикардо, определяя ренту как «доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы» [5].

В этой связи очень важно отличать собственно земельную ренту от прибыли на капитал землевладельца, вложенный в строения, сооружения и улучшение плодородия почвы. Величина арендной платы, достоящая собственнику земли, делится в теории на две части: земельную ренту (она уплачивается за пользование землей как таковой) и плату за капитал, вложенный в благоустройство земельных угодий. Подобным образом делится и плата за пользование другими природными ресурсами.

Ценность природных ресурсов (а значит, и величина ренты от их эксплуатации) зависит от потребностей общества, которые по мере его развития претерпевают существенные изменения. Но в любом случае человек не может обойтись без многих видов природных ресурсов и, прежде всего, без земли. Использование определенного участка поверхности земли является изначальным условием для всего, что человек может делать. Данный участок дает ему пространство, где он может работать, а также пользоваться теплом и светом, воздухом и дождем, которыми природа наделяет эту часть земли. При этом территория планеты, пригодная для деятельности человека, ограничена, предложение земли не может увеличиваться до бесконечности. Отсюда можно сделать вывод, что у собственника земли, на которой осуществляется экономическая деятельность, всегда есть возможность брать плату за ее использование. Если же какой-либо участок не может приносить дохода, достаточного для покрытия всех издержек и выплаты арендной платы, то эта земля просто выбывает из эксплуатации.

Возникновение природной ренты обусловлено ограниченностью природных ресурсов и невозможностью воспроизводства благоприятных свойств природного объекта.

Существование ренты – это не следствие великой щедрости природы, а напротив, – доказательство ограниченности такой щедрости. Еще Д. Рикардо убедительно доказывал, что обладание теми природными дарами, наличие которых повсеместно практически неограниченно, не может принести никакой ренты. Эти взгляды развил впоследствии Альфред Маршалл. В качестве примера он привел старый парадокс, согласно которому вода, имеющаяся в изобилии, не обладает рыночной ценностью, так как, несмотря на ее важнейшее значение для поддержания жизни, любой человек может без усилий достигнуть предельного уровня насыщения, при котором дальнейшее предложение воды оказывается для него бесполезным [5].

В Большой Энциклопедии рентой назван «доход, получаемый владельцем от использования земли, имущества, капитала, не требующий от владельца предпринимательской деятельности, затраты дополнительных усилий (от сдачи земли или помещений в аренду, предоставления капитала и т.п.)» [1].

Родоначальник классической школы Вильям Петти [2] считал, что рента представляет собой прибавочный продукт, остающийся у земледельца после вычета заработной платы работникам и зерна, употребленного для посева. В денежном выражении рента – это количество серебра, равное этому прибавочному продукту.

Один из представителей физиократов, Ф. Кенэ [3] считал, что рента в буквальном смысле вырастает из земли, следовательно, чем выше земельная рента, тем богаче общество.

А. Смит обратил внимание на то, что рента составляет часть цены продукта иным образом, нежели заработная плата и прибыль. Высокая или низкая заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены продукта; больший или меньший размер ренты – результат последней. Уровень цены продукта находится в зависимости от того, насколько высокую или низкую заработную плату и прибыль приходится выплачивать при поставке продукта на рынок. При этом высокой или низкой рента с цены продукта становится в зависимости от того, сколь высока эта цена или низка и на сколько она превышает сумму, достаточную для покрытия заработной платы и прибыли.

При рассмотрении рентных отношений в различных отраслях сельского хозяйства, Смит верно заметил, что рента с участков, занятых под посев зерна, определяет ренту для всех других видов сельскохозяйственного производства. Однако не всегда продукты земли могут давать ренту.

По мнению Смита, это связано со спросом на эти продукты, который зависит от того, превысит ли цена продукта ту цену, которая будет достаточной для возмещения затрат по оплате труда и доставке на рынок.

Следует отметить, что Смит заложил основы двойственного подхода к определению ренты. С одной стороны под этим понятием понимается доход, определяемый высоким спросом при ограниченном предложении, с другой стороны – продукт земли. Позднее, благодаря Смицу, в экономической теории рента получила развитие в двух направлениях: рента как плата за пользование природными ресурсами (арендная плата) и рента как доход собственника ресурса.

Вслед за Смитом другой ученый-экономист, Давид Рикардо, продолжил развивать теорию ренты. В главе II «О ренте» книги «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) [4] Рикардо определил ренту как долю продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы. Наличие ренты объясняется ограниченностью количества ресурсов. Например, никто не будет платить ренты за пользование воздухом и водой, как и любым другим даром природы, существующим в неограниченном количестве.

Рикардо приходит к выводу, что «рента всегда платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее неодинаково» [4]. При росте населения в стране под обработку попадают земли низшего качества или менее удобно расположенные. Когда же в обработку поступает земля второго разряда, то на земле первого разряда тотчас возникает рента, которая будет зависеть от качества этих двух участков.

По мнению Рикардо, не цена зависит от ренты, а наоборот рента зависит от цены, поскольку «не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог» [4]. Следовательно, рента – это избыток стоимости над средней прибылью.

Опираясь на теорию трудовой стоимости Рикардо доказал, что земельная рента представляет собой продукт труда, результат действия закона стоимости, а не продукт природы. Механизм образования земельной ренты описывается следующим образом:

1. Поскольку стоимость сельскохозяйственных товаров определяют затраты труда на их производство, поэтому фермеры, которые используют худшие земли получают только среднюю прибыль на вложенный ими капитал, при этом рента на такой земле не возникает.

2. Те фермеры, которые используют земли лучшего качества, помимо обычной (средней) прибыли получают добавочную прибыль (земельная рента), как разницу между издержками производства на худших и лучших землях. При этом среднюю прибыль присваивает фермер, а земельную ренту – собственник земли.

На рисунке 1 представлено три одинаковых по размеру участка земли, но различных по плодородию.

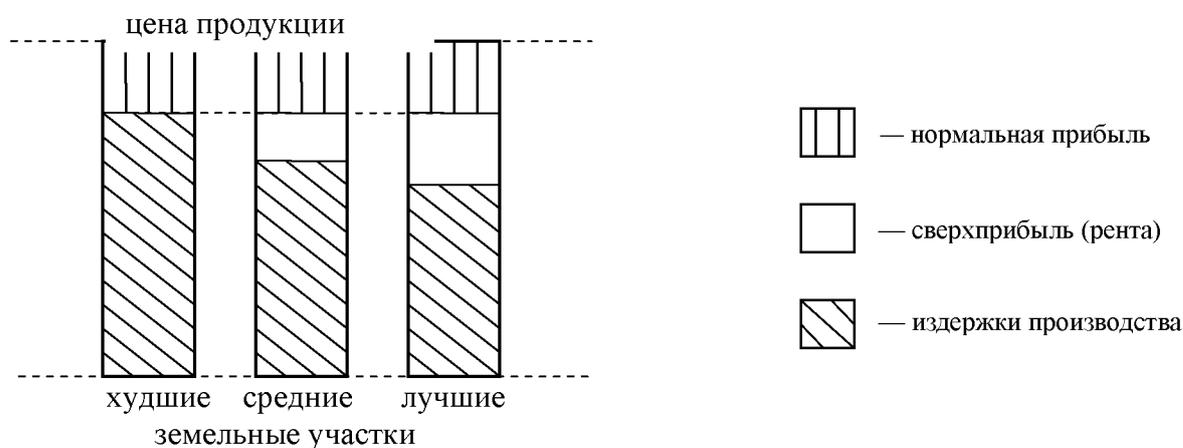


Рисунок 1 – Механизм образования земельной ренты

Допустим, что существует потребность в продукции сельского хозяйства, которую можно выращивать на этих участках.

Регулирующей ценой производства будет цена продукции на худшем земельном участке, которая складывается из издержек производства и нормальной (средней) прибыли. Очевидно, что на более плодородных участках издержки производства будут ниже худшей земли.

Помимо нормальной прибыли эти участки получают сверхприбыль (рента) в виде разницы между ценой и издержками. Владельцы худшей земли ренты не получают.

Рикардо признавал существование дифференциальной ренты, определяя ее величину как разницу между стоимостью продуктов сельского хозяйства на худших участках и их стоимостью на лучших участках.

Однако Рикардо ошибочно отрицал саму возможность существования абсолютной земельной ренты, полагая, что существование земельной ренты на худших землях противоречит закону стоимости.

Обратил внимание Рикардо и на связь, существующую между изменением величины ренты и изменением величины совокупного капитала. Логика рассуждений здесь такова: уменьшение капитала повлечет за собой уменьшение платежеспособного спроса на хлеб, следовательно, цены на хлеб упадут, площадь зерновых сократится и величина ренты уменьшится. Напротив, при увеличении капитала увеличится и платежеспособный спрос на хлеб, вырастет площадь обрабатываемой земли и увеличится рента, так как в обработку будут вовлекаться земли худшего качества.

Ренту с рудников Рикардо считал аналогичной земельной ренте. Так, доход от беднейшего рудника, не дающего ренты, будет определять ренту других более производительных рудников. Все то, что дают они сверх обычной прибыли на капитал беднейшего рудника, будет являться рентой.

Заслуга Рикардо состояла в том, что он впервые в истории политической экономии, опираясь на трудовую теорию стоимости, не только последовательно и подробно рассмотрел дифференциальную ренту, но и убедительно показал, что источником ренты является не земля, а труд наемных рабочих, занятых в сельском хозяйстве.

Рента представляет собой социальный феномен, который связан с возникновением частной собственности на землю и действием закона стоимости. Вместе с тем, отрицание абсолютной ренты не позволило ему выявить экономическое значение частной собственности на землю, экономической формой реализации которой и выступает данная рента.

Позднее теория ренты получила развитие не только в направлении открытия различных видов рент, соответствующих множеству обстоятельств и различий экономической деятельности, но и в направлении осмысления понятия абсолютной ренты. Джон Стюарт Милль [5] считал, что если бы вся земля страны была необходима для обработки, то она вся могла бы давать ренту. Отсюда следует, что и наихудшая земля может давать ренту. По мнению Милля это связано с тем, что продукт имеет ценность редкости. Другими словами, рента с худшего участка возникает из-за превышения спроса над предложением.

Наиболее полное развитие теория ренты получила у Карла Маркса в III томе его работы «Капитал» [6]. Автор обосновал существование двух видов ренты – дифференциальной и абсолютной.

Добавочная прибыль, как утверждал К. Маркс, превращается в земельную ренту в том случае, когда на одинаковых по величине земельных участках одинаковые количества капитала и труда дают неодинаковые результаты. Причинами такого различия являются плодородие и местоположение земельных участков.

Эти два обстоятельства образования дифференциальной ренты, могут действовать и в противоположном направлении – участок земли может иметь хорошее расположение, но быть малопродуктивным, и наоборот. Это объясняет причины перехода земледелия от лучшей земли к худшей и напротив – от худшей к лучшей.

Механизм образований дифференциальной ренты К. Маркс подробно рассмотрел на примере, представленном в таблице 1.

Таблица 1 – Иллюстрация механизма образования дифференциальной ренты

Категория земли	Продукт		Авансированный капитал	Прибыль		Рента	
	квартиры	шиллинги		квартиры	шиллинги	квартиры	шиллинги
A	1	60	50	1/6	10	-	-
B	2	120	50	1 ^{1/6}	70	1	60
C	3	180	50	2 ^{1/6}	130	2	120
D	4	240	50	3 ^{1/6}	190	3	180
Итого	10	600	-	-	-	6	360

Участки земли A, B, C, D имеют одинаковую площадь и авансированный капитал, но благодаря различию в плодородии почвы производят соответственно 1, 2, 3 и 4 квартера сельскохозяйственной продукции («квартер» – мера веса в Англии и Северной Америке, равняется 12,7 кг) [7].

Исходя из того, что регулирующей ценой производства является цена производства на худшем участке A, при авансированном капитале в размере 50 шиллингов за 1 квартал, прибыль этого участка составит 10 шиллингов или 20 %.

Земельные участки B, C и D производят больше продукции по сравнению с участком A, в результате чего образуется добавочная прибыль (дифференциальная рента), которая

определяется как разность между прибылью этих участков и худшего участка А. В результате чего рента участков В, С и D составит 1, 2 и 3 квартал или 60, 120 и 180 шиллингов соответственно.

Совокупная рента для участков В, С, D составит 6 кварталов или 360 шиллингов, что равняется сумме разностей между D и А, С и А, В и А.

Маркс показал, что эта последовательность, по указанным выше причинам, может меняться как по нисходящей линии (понижаясь от плодородной земли D к менее плодородной А), так и по восходящей линии (восходящей от менее плодородной земли А к более плодородной D) и, наконец, попеременно, то по нисходящей, то по восходящей линии (например, от D к С, от С к А, от А к В).

Процесс, протекающий по нисходящей линии, например, при повышении цены квартала постепенно с 15 до 60 шиллингов, был следующим: как только 4 кварталов, произведенных на земле D, оказалось уже недостаточно, цена пшеницы стала подниматься до тех пор, пока земля С не получила возможности восполнить недостаток предложения.

Таким образом, цена должна была подняться до 20 шиллингов за квартал. Когда цена пшеницы поднялась до 30 шиллингов за квартал, тогда в число обрабатываемых земель могла бы войти земля В, а если бы цена поднялась до 60 шиллингов, в число обрабатываемых земель вошла и земля А. Отсюда следует, что рента для земли D на 4 квартала сначала составила бы 20 шиллингов (5 шиллингов с квартала), затем 60 шиллингов (15 шиллингов с квартала) и, наконец, 180 шиллингов (45 шиллингов с квартала).

Если, напротив, последовательность была бы обратная, то есть процесс начинался бы с А, то при вводе в оборот новой пашни цена осталась бы на уровне 60 шиллингов, так как предложение 1 квартала земли А, по-прежнему, необходимо для удовлетворения потребности.

К. Маркс приходит к выводу, что движение и рост дифференциальной ренты одинаковы как при постоянных, так и при повышающихся ценах, как при непрерывном прогрессе от худших к лучшим землям, так и при непрерывном регрессе от лучших земель к худшим.

Заслугой К. Марксом было разделение дифференциальной ренты на дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II.

Дифференциальная рента I возникает в результате различия в плодородности и местоположении участков земли, а дифференциальная рента II – при различиях в производительности дополнительных вложений капитала в один и тот же участок, которые обуславливают изменение экономического плодородия.

К. Маркс считал, что в случае дифференциальной ренты II «одна и та же земля при последовательных затратах различных по величине частей капитала дает такие же результаты, какие при дифференциальной ренте I дают различные категории почвы при затрате одинаковой величины частей общественного капитала». В тоже время он противоречиво утверждал, что с точки зрения образования добавочной прибыли дифференциальная рента II «является лишь другим выражением дифференциальной ренты I, а по существу совпадает с ней» [6].

Существование абсолютной ренты Маркс объяснял тем, что «равновеликие капиталы в различных сферах производства, при равной норме прибавочной стоимости, или одинаковой эксплуатации труда, производят, в зависимости от различий среднего строения, различные массы прибавочной стоимости» [6].

В отличие от промышленности, в сельском хозяйстве, где монополия частной собственности на землю препятствует свободному притоку капитала, создается относительно большее количество прибавочной стоимости, вследствие чего цены поднимаются до уровня стоимости, т.е. выше их общей цены производства. Отсюда следует, что абсолютная земельная рента, присваиваемая землевладельцем, выражается разницей между стоимостью и ценой производства.

Интересный подход к определению ренты предлагал Г. Джордж в своей знаменитой работе «Прогресс и бедность» [8], опубликованной в 1879 году. Он утверждал, что лишь исключительное право пользования естественными ресурсами дает собственнику определенную долю в произведенном богатстве, которая и является рентой.

Каково бы ни было плодородие земли, она не будет приносить ренты до тех пор, пока не найдется желающий своим трудом или результатами своего труда платить за право пользоваться ею. Причем это будет зависеть от качества этой земли в сравнение с той, за которую платить не нужно.

Г. Джордж приводит такой пример: «Я могу иметь очень богатую землю, но она не будет давать ренты и не будет иметь ценности до тех пор, пока будет другая земля столь же хорошая, которую можно иметь даром. Но вот когда эта другая земля будет обращена в чью либо собственность, а лучшая земля, которую можно получить бесплатно, будет уже хуже моей, по своему плодородию, положению или другому качеству, тогда моя земля получит ценность и начнет давать ренту» [8].

Г. Джордж делает вывод, что рента – это цена монополии, возникающая при обращении в личную собственность тех элементов, которые не могут быть произведены, ни увеличены трудом человека.

Взгляды советских экономистов на ренту представляют интерес, поскольку в нашей стране на протяжении семи десятилетий отсутствовала частная собственность на землю и другие природные ресурсы.

Изучением рентных отношений в СССР занимались такие ученые, как Богачев В.Н., Герасимович В.Н., Голуб А.А., Гофман К.Г., Игнатьева М.Н., Кимельман С.А., Лысов Е.Е., Немчинов В.С., Майзель Л.Л., Пахомов В.П., Рохлин С. М., Шкатов В.К., Яковец Ю.В. и др. Их взгляды на ренту основывались на трудах К. Маркса, отводившего главную роль в возникновении ренты частной собственности на землю.

По утверждению В.П. Пахомова, земельная рента является экономической формой реализации собственности на землю [6]. Однако отметим, что собственник земли не всегда присваивает ренту в полном объеме (в случаях, когда собственником является государство).

Исследуя данный вопрос, В. Герасимович и А. Голуб во второй половине 80-х годов утверждали, что рента при социализме отражает дифференциацию объективных условий функционирования локальных хозяйственных ячеек.

Рента составляет доход, не обусловленный усилиями работников данной ячейки. Для анализа формирования дифференциальной ренты они предложили различать три категории: дифференциальный эффект, рентный эффект и рентный платеж.

Дифференциальный эффект может возникать в любом секторе экономики, он соответствует превышению дифференциальных затрат над индивидуальными. Данное различие может быть связано, например, с применением предприятиями различных технологий. Однако со временем дифференциальный эффект такого рода исчезнет, так как более эффективная технология будет постепенно внедряться другими компаниями, производство по ней будет возрастать, а выпуск по менее выгодной технологии будет снижаться, пока не упадет до нуля.

В отраслях природопользования естественная дифференциация характеристик природных объектов в сочетании с ограниченностью природных ресурсов практически всегда создают преграды для уравнивания эффектов, получаемых различными хозяйствующими субъектами. В этом случае дифференциальные доходы становятся устойчивыми и приобретают рентный характер. В условиях действия товарно-денежных отношений рентный эффект может приобрести форму рентного платежа.

Для расчета дифференциальной ренты советские экономисты очень часто использовали показатель «замыкающие затраты», то есть затраты на производство единицы продукции на худшем из используемых природных объектов.

Таким образом, мы видим, что по мере развития экономической науки различия в толковании термина «рента» постепенно увеличивались. Анализируя имевшиеся точки

зрения по данному вопросу, Д. Ворчестер в своей статье «Пересмотр теории ренты» (1946 г.) выделил четыре основных взгляда на сущность ренты:

- 1) платежи предпринимателя за определенные факторы производства;
- 2) часть предпринимательских платежей за определенные факторы производства;
- 3) доход, получаемый владельцами определенных производственных ресурсов;
- 4) часть дохода, получаемого владельцами определенных производственных ресурсов.

Сам Д. Ворчестер предлагал использовать термин «рента» для обозначения выплат различным факторам производства, которые превышают минимальный уровень их оплаты, необходимый для того, чтобы удержать данные факторы там, где они уже используются.

Многие отечественные экономисты распространяют понятие «рента» на все нетрудовые, незаработанные доходы, включая, например, сверхприбыль от реализации алкогольных напитков или получение имущества по наследству.

Дальнейшее развитие теория ренты получила в трудах таких ученых, как Д. Львов, Ю. Разовский, Н. Лукьянчиков, С. Ежов, Б. Кузык, Ю. Яковец, В. Козырев, С. Глазьев, В. Волконский и многих других.

Профессор Ю.В. Разовский [9] считает, что объективной основой возникновения абсолютной и дифференциальной горной ренты являются: постоянно возрастающие потребности общества в продукции предприятий недропользователей; ограниченность участков недр и месторождений с благоприятными природными условиями; перманентный рост цен на сырье, топливо и другие ресурсы недр.

В отличие от дифференциальной горной ренты, которая возникает только в том случае, когда происходит превышение оплаты природного ресурса, обладающего лучшими характеристиками, затрат по его использованию для производства продукции, источником формирования абсолютной горной ренты, по мнению Разовского, являются недра с самыми худшими природными характеристиками, которые, наряду с землей, служат источником жизнеобеспечения любого современного общества.

Таким образом, абсолютная горная рента как доход от платы за использование недр с худшими характеристиками – «это та же дифференциальная горная рента, но только на минимальном уровне, она всегда возникает в процессе использования недр» [9].

Н.Н. Лукьянчиков [10] замечает, что возникновение дифференциальной ренты вызвано не только ограниченностью природных ресурсов, но и различиями в естественных (вид добываемого сырья, масштаб месторождения, качество залегающих в недрах полезных ископаемых, характер залегания полезных ископаемых, степень истощения месторождения др.), социально-экономических (конъюнктура на рынке природного сырья, уровень заработной платы трудящихся, эффект масштаба, институциональная структура фирмы, вертикальная интеграция или специализация, ценовые факторы: монопольные и трансфертные цены, цены мирового и внутреннего рынка и др.), географо-экономических (тип и рельеф местности, характер растительного и животного мира, транспортные условия, удаленность от источников энергосбережения, наличие развитой инфраструктуры, наличие квалифицированных трудовых ресурсов и др.) и экологических (состояние окружающей среды, фактические и предельно допустимые антропогенные нагрузки на природные экосистемы, экологические ограничения на хозяйственную деятельность) факторах их использования, оказывающими по его мнению, существенное влияние на уровень цены продукции и затрат на ее производство.

Таким образом, под дифференциальной природной рентой Лукьянчиков понимает «дополнительный доход, получаемый в результате эксплуатации лучших природных ресурсов по качеству, местоположению, естественным, экологическим и социально-экономическим условиям производства» [10].

Ю.В. Яковец [11] предлагает свой подход к определению сущности экономической категории «рента». Основными положениями его теории являются:

1. Рента – это форма выражения сверхприбыли (добавочного продукта), полученная в результате эксплуатации ограниченных разнокачественных ресурсов. Ее объективной

основой является дифференциальная стоимость, определяемая как разница между общественной (рыночной ценой) и индивидуальной (издержки плюс нормальная прибыль) стоимостью товаров и услуг.

2. Рента возникает во всех сферах, где есть ограниченные разнокачественные ресурсы и возможности их присвоения. В этих случаях рыночная цена превышает индивидуальную цену производства, что и является источником ренты.

3. Существуют различные формы ренты: абсолютная, вызванная монополией собственности на ограниченные ресурсы; дифференциальная, связанная с разнокачественностью используемых ресурсов; монополия, возникающая в результате использования исключительных свойств ресурса.

4. Присвоение ренты – главная форма реализации собственности на ресурсы. Собственником является тот, кто присваивает сверхприбыль от эксплуатации ресурса.

5. На величину фактически реализуемой ренты влияют уровень, соотношения и динамика рыночных цен.

6. Динамика ренты подвержена циклическим колебаниям по фазам среднесрочных, Кондратьевских и цивилизационных циклов. Например, с падением спроса на природное сырье, материалы, топливо и энергию происходит сокращение их производства, что ведет к убыточности и банкротству многих предприятий, которые не в состоянии выплачивать прежние размеры ренты.

Таким образом, образование, распределение и перераспределение ренты в эксплуатирующем природные ресурсы хозяйстве происходит независимо от того, кто вводит или собирается вводить рентные платежи. Претендуют на этот экономический эффект, как правило, три стороны: собственник ресурсов, владелец основных фондов, необходимых для эксплуатации, работники природоэксплуатирующих предприятий.

Важно заметить, что главным претендентом на ренту все же является собственник уникальных природных месторождений, поскольку природная рента, прежде всего, подразумевает доход, полученный не за счет деятельности предприятий.

А.А. Голуб и Е.Б. Струкова считают, что «рента представляет собой доход, устойчивый в динамике» [13]. Причину же его образования следует искать в естественных свойствах природного объекта, которые не могут быть воспроизведены в желаемом объеме. В результате происходит устойчивая дифференциация затрат на различных природных объектах, при этом владельцы лучших природных объектов получают больше прибыли, чем другие.

Достаточно подробно категория ренты рассмотрена в работе С.С. Ежова «Рентные отношения в добыче нефти» [14]. Автор утверждает, что употребление этого термина в экономической литературе имеет следующие значения:

1. Плата, получаемая в виде регулярных платежей от сдачи собственности в аренду.
2. Доход от собственности, который регулярно получает собственник.
3. Доход какого-либо фактора производства, полученный вследствие ограниченности этого фактора.
4. При добыче минерального сырья – это разность между выручкой от реализации добытого сырья и полными капитальными и эксплуатационными затратами на его добычу за все время реализации проекта (в т.ч. нормальная прибыль для этой деятельности на вложенный капитал).
5. Годовая выручка за вычетом эксплуатационных затрат с нормативом рентабельности.
6. Доход от капитала или имущества, который не требует предпринимательской или трудовой деятельности.
7. Доход фактора производства, который превышает уровень, необходимый для удержания его в данной сфере использования.

Исходя из всего вышесказанного, мы определяем природную ренту как доход от использования природных ресурсов, который обусловлен их естественными свойствами и не связан с вложением труда и капитала в данный природный объект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большая энциклопедия: В 62 томах [Текст] Т. 41. – М.: ТЕРРА, 2006. – 592 с.
2. Пети, В. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное о деньгах. [Текст] / В. Пети. – М.: Ось-89, 1997. – 111 с.
3. Кенэ, Ф. Избранные экономические сочинения [Текст] / Ф. Кенэ. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2007. – 516 с.
4. Классика экономической мысли: Сочинения [Текст] / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
5. Милль, Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии [Текст] / Дж. С. Милль. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
6. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. [Текст] / Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1978. Т. III, кн. III. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. II. I-IV, 509-1084 с.
7. Словарь иностранных слов [Текст] / Под ред. И.В. Лехина, Ф.Н. Петрова. – М.: 1955. – 856 с.
8. Джордж, Г. Прогресс и бедность [Текст] / Перевод с англ. С.Д. Николаева. – С.-Петербург, 1896. – 384 с.
9. Разовский, Ю.В. Сверхприбыль недр [Текст] / Ю.В. Разовский. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 224 с.
10. Лукьянчиков, Н.Н. Природная рента и охрана окружающей среды [Текст] / Н.Н. Лукьянчиков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 176 с.
11. Яковец, Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении [Текст] / Ю.В. Яковец. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 240 с.
12. Природная рента в экономике России [Текст] / Б.Н. Кузык, А.И. Агеев, В.А. Волконский и др. – М.: ИНЭС, 2003. – 192 с.
13. Голуб, А.А. Экономика природных ресурсов [Текст] / А.А. Голуб, Е.Б. Струкова – М.: Аспект Пресс, 1998. – 319 с.
14. Ежов, С.С. Рентные отношения в добыче нефти [Текст] / С.С. Ежов. – М.: ООО «Недра-Бизнесцентр», 2006. – 168 с.

Овчаров Александр Владимирович

Новомосковский институт Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева,
г. Новомосковск
Ассистент кафедры «Экономика, финансы и бухгалтерский учет»
Тел.: 89156993616

А.А. БАЗИКОВ

СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье раскрываются социальные основы человеческого капитала, проявляющиеся конкретно в социальном партнерстве между работодателями и работниками, показывается роль социальной сферы и социального обслуживания в развитии и укреплении рассматриваемого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровень жизни, социальная сфера.

In article the social bases of the human capital shown particularly in social partnership between employers and workers reveal, the role of social sphere and social service in development and strengthening of the considered capital is shown.

Key words: the human capital, standard of living, social sphere.

Становление рыночной экономики, происходящее в нашей стране, выявило ряд неотложных проблем, решение которых стало объективной необходимостью. Среди них особую актуальность приобрели вопросы, раскрывающие сущность человеческого капитала, в том числе и его социальную составляющую. Ее понимание значимо не только само по себе. Важно то, что, на сколько четко и обоснованно определены социальные основы человеческого капитала, от этого зависит его более полное раскрытие как содержательной сущности. Теоретический аспект в этом смысле позволяет более обстоятельно понять многогранность практической функции рассматриваемого капитала.

Прежде чем стать капиталом нужно помнить о том, что человек по своей природе является социальным существом. В этом качестве он отличается от всех других существ животного мира. Как социальное существо, человек на протяжении всей своей жизни обустроивает ее условия и быт. Они, как известно, не однозначны у каждого из индивидуумов. Важное значение в создании его соответствующего уровня отводится труду. Хотя нельзя исключать и другие способы обустройства условий жизни и быта людей. Имеется в виду, например, коррупция, затянувшееся иждивенчество взрослых детей, проживание на условиях рантье, воровской путь и т.п.

Названные способы, определяющие социальную сущность отдельных категорий людей, не могут быть адекватными характеристиками человеческого капитала. Он создается трудом, многообразие которого формирует многоликость человеческого капитала. Общим для него являются накопленные знания, которые реализуются в профессионализме людей. Последний создается не только их интеллектуальной деятельностью, но и участием в том или ином виде физического труда. Уровень профессионализма у каждого индивидуума не одинаковый. Тем не менее, его следует признать как социальное достояние, рассматриваемое как органически составной элемент человеческого капитала.

Профессионализм людей в условиях рыночной экономике приобретает особую ценность. Обусловлено это тем, в какой бы организации не трудился человек, ему приходится не только поддерживать статус своего профессионализма, но и постоянно его совершенствовать и развивать. Это требование вытекает из природы рыночной экономики, в которой господствуют законы спроса и предложения, конкуренция, выбор и отбор. Все это касается практически всех индивидуумов, которые, хотя бы того или нет, вовлечены в кругооборот рынка труда. При этом, надо иметь в виду, нежелание или отсутствие возможности совершенствовать свой профессионализм может привести к нежелательным последствиям соответствующего работника.

Профессионализм требуемого уровня в рыночной экономике не может быть консервативным. Это проистекает хотя бы из того, что в ее отраслях расширяются возможности внедрения в производство и обслуживание инноваций. Их неоднозначность

требует вдумчивого изучения профессионалами. Необходимость в этом обусловлена тем, что внедренная инновация в тот или иной сектор экономики или организацию может быть применена и в том месте, где работает профессионал. При этом надо иметь в виду, что такой внедренческий опыт нельзя рассматривать как самоцель. Познанная и внедренная инновация – это один из реальных путей совершенствования профессионализма работников.

Профессионализм работника – это, так сказать, потенциал, характеризующий определенный уровень человеческого капитала. Реализуется он в процессе человеческой деятельности посредством установления социального партнерства между работодателем и работником. Практически, оно по своей сути, не является простым. Проявляется это, прежде всего, при определении оплаты труда работников, а тем более при ее системном повышении. Данные свидетельствуют, что только в трех процентах коллективных договоров предприятий оговариваются обязательства работодателей по повышению заработной платы работников [1].

То, что такой исключительно значимый элемент социальной защищенности работающих, каковым является заработная плата, оказался ущемленным, объясняется рядом причин. Во-первых, собственники и менеджеры предприятий, заботясь, в первую очередь, о своих доходах, неохотно идут на кардинальное изменение найма работников. Во-вторых, сплоченность трудовых коллективов и их профсоюзных организаций выглядит в настоящее время весьма слабо. В-третьих, социальный диалог, в силу сказанного, между работодателями и работниками чаще всего носит формальный характер. В-четвертых, сложившаяся в стране система социального партнерства унаследовала многое из советского прошлого, когда важнейшие условия организации труда и жизни устанавливались государством. В-пятых, в существующих правовых нормативах и документах немало положений, трактующих условия социального найма отвлеченно и без учета конкретных требований.

Как результат обозначенных негативов – не высокий размер заработной платы у значительного числа населения страны. В частности, по имеющимся данным, в 2007 г. почти половина российских работников получали заработную плату в размере 8-8,5 тысяч рублей в месяц. С учетом семейной нагрузки среднедушевой доход почти половины российских семей не превышал 4 евро в день, что соответствует черте бедности. Эти показатели еще ниже в таких отраслях, как сельское и лесное хозяйство, пищевая промышленность и образование [2].

Важным элементом в социальном партнерстве между работодателями и работниками являются условия труда. Их соблюдение на требуемом уровне – залог эффективной работы занятых в тех или иных процессах труда. Особенно это значимо в условиях тех производств, которые относятся к числу вредных, опасных и сопряженных с тяжелым физическим трудом. Такие процессы труда обычно характерны для предприятий и организаций производственной сферы. Несоблюдение нормальных условий труда в этом секторе экономики, как свидетельствует хозяйственная практика, отнюдь не редкость. Происходит это хотя бы потому, что на всех этих предприятиях и организациях еще немало устаревшего, но все еще работающего оборудования, которое в силу этого не может обеспечить требуемый уровень качества условий труда. При этом усугубляют ситуацию частые поломки такого оборудования. Его ремонт нередко сопряжен со значительными физическими усилиями работников.

Социальный диалог между работодателями и работниками, в связи со сказанным, не всегда имеет положительный результат. Обновлять оборудование – это значит увеличивать долю прибыли на эти цели. Однако как говорится: «Своя рубашка ближе к телу». Использование большей части прибыли для личного обогащения владельцев и менеджеров предприятий и организаций оказывается более предпочтительным. Вот и получается то, что оборудование и техника изнашивается не только физически, но и морально, ухудшая с каждым годом состояние условий труда. Между тем, в обновлении средств труда, а, следовательно, в улучшении его условий в большей мере должны быть заинтересованы

работодатели, так как новая техника и оборудование, как правило, являются более производительными в сравнении с предыдущими аналогами.

Своевременное обновление средств труда имеет и другую положительную сторону. Новая техника и оборудование позволяют производить более качественную продукцию. В условиях рыночного хозяйствования это исключительно значимо, так как повышается конкурентоспособность продукции, поступающей на рынок. Качественная продукция оказывается более спрашиваемой со стороны покупателей, что влечет получение дополнительных доходов от возросшей реализации продукции.

Достойная заработная плата и нормальные условия труда, укрепляя социальное партнерство между работодателями и работниками, положительно сказывается на внедрении в организациях и на предприятиях морального стимулирования. Это тоже своего рода социальная составляющая человеческого капитала. Мотивация к труду за счет морального стимулирования порой играет не меньшую роль, чем его достойная оплата. Человек, оказываясь признанным в ограниченном общественном социуме или трудовом коллективе, относится более ответственно к выполнению своих трудовых функций. Это признают не только те, кто был причислен к лидерам, но и окружающие их сотрудники. Поэтому, на тех предприятиях и организациях, где работодатели уделяют должное внимание моральному стимулированию, дела ведутся более успешно.

Подтверждением сказанному может послужить следующий пример. Проведенный в 2006 г. опрос работников службы занятости населения в Кемеровской области показал, что значительное число специалистов (59 %) и руководителей (67 %) негативно отнеслись к факту отказа на многих предприятиях и организациях от досок и книг почета. Одновременно была дана положительная оценка тем хозяйствующим субъектам, на которых работники морально поощряются благодарностями и почетными грамотами различного уровня. Заслуживающим внимание является и такой факт – из 100 % опрошенных 84 % специалистов и 98% руководителей хранят полученные ранее награды [3].

Возрождение моральных символов труда работников широко применявшихся в СССР, не утратили своей значимости и в настоящее время. Поэтому, в социальном партнерстве между работодателями и работниками в составляемых коллективных договорах, моральному стимулированию должно выделяться достойное место. Его, думается, можно назвать престижным стимулированием, способствующим общественному признанию работников, успешно осуществляющих свою трудовую деятельность. Социальное благо, каковым является моральное стимулирование, как свидетельствует практика его применения, не отличается системностью. Критерии, определяющие поощрения (доски и книги почета, благодарности, почетные грамоты и т.п.), как правило, не отличаются однозначностью.

Между тем, как нам предоставляется, критерии должны быть единые на уровне субъектов федерации и на уровне отраслевых структур РФ. Требуется так же, чтобы социальные блага в виде конкретных видов морального поощрения не утрачивали своей значимости при переходе работника с одного места трудовой деятельности на другое.

Среди социальных благ, отражающих определенный уровень социального партнерства между работодателями и работниками, особая роль принадлежит путевкам, жилью. Ситуации предоставления таких видов благ на предприятиях и в организациях можно сказать не всегда отражают эголитарный принцип, согласно которому стимулирование осуществляется по справедливости. К сожалению, чаще всего, путевками за счет средств хозяйствующих субъектов награждаются родственники или ближайшие сотрудники из окружения работодателей или менеджеров. Непосредственным производителям тех или иных благ или услуг таких путевок, как правило, не предоставляется, за исключением экстренных случаев, когда работник, например, оказывается хронически больным. Между тем, путевки в те или иные лечебно-профилактические учреждения весьма необходимы непосредственным производителям благ и услуг. Такое решение вопроса явно принесет пользу не только тем кто воспользуется путевкой, но и владельцам того или иного предприятия или организации. Ведь отдохнувший

или поправивший свое здоровье работник, без сомнения, будет трудиться более результативно.

Еще один весьма существенный вид социального блага – это жилье. В нем, в том числе с точки зрения улучшения жилья, нуждаются почти 2/3 населения страны. Это подтверждается, в частности, результатами проведенного социологического обследования в Орловской области (г. Ливны) [4]. В обеспечении жильем, в частности ОАО «Ливгидромаш» нуждаются 68 % опрошенных и ОАО «Промприбор» – 56,5 %.

Предприятия и организации на сегодняшний день в основном отказались от предоставления жилья на безвозмездной основе. Если оно и предоставляется отдельным работникам, то жилье не может быть приватизировано. Более благоприятная ситуация с предоставлением жилья работающим сложилась в сельском хозяйстве: жилье ежегодно предоставляется специалистам, но, как правило, с учетом его выкупа или же на льготных условиях.

Жилье в настоящее время рассматривается как одно из составных структур социальной сферы. В эту сферу включаются также здравоохранение, образование, социальное обслуживание, учреждения культуры, туризма, физической культуры и спорта, отдельные коммунально-бытовые предприятия, транспорт и связь по обслуживанию населения. Все они оказывают различного рода материализованные блага и услуги в виде полезного эффекта деятельности. Преобладающие предоставляемые населению блага и услуги являются платными. Удельный вес услуг за счет финансовых средств государства и регионов весьма невелик, например, в системе образования, здравоохранения, физической культуры и спорта.

Усиленное внимание к социальной сфере и ее развитию, которое наблюдается в настоящее время в нашей стране, породило ряд часто встречающихся в теории и на практике категорий и понятий. Речь идет, например, о социальных услугах. Это блага, предоставляемые учреждениями и организациями социального обеспечения, здравоохранением и образованием, а так же отдельными предприятиями коммунально-бытовой службы. Их роль в укреплении социальных основ человеческого капитала не вызывает сомнения.

Так, благодаря здравоохранению, население, в том числе и работающее, получая медицинские услуги, поддерживает и укрепляет свое здоровье на требуемом работоспособном физиологическом уровне. Образование формирует у подрастающего поколения знания, которые пригодятся им в будущей трудовой деятельности. Повышают свой образовательный уровень, в основном, в высших учебных заведениях и работники, занятые в тех или иных процессах труда. Коммунально-бытовые предприятия своей деятельностью облегчают труд отдельных граждан и семей в процессе ведения домашнего хозяйства. Службы социального обеспечения осуществляют деятельность по предоставлению социально-бытовых услуг, оказанию медицинских, психолого-педагогических и социально-правовых услуг. Оказывают эти службы материальную поддержку по адаптации и реабилитации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации. Вся эта работа названных служб нашла свое отражение в таком емком понятии, как социальное обслуживание населения.

Перечисленные виды социальных услуг оказываются, можно сказать, в масштабах всей страны. Вместе с тем, в укреплении человеческого капитала не последняя роль принадлежит субъектам федерации. Характерным в этом отношении является пример Самарской области. В этом регионе, в свое время, был принят закон «О социальной помощи в Самарской области» от 06.05.2000 г., №15-ГД [5].

В соответствии с этим законом, социальная помощь оказывается малоимущим семьям и одиноко проживающим гражданам в виде выплат социальных пособий и выдачи жизненно важных товаров за счет средств областного бюджета. Такая помощь предоставляется людям, имеющим так называемый «Социальный паспорт», в котором отражены социально значимые сведения о человеке, определяющие его общественный, имущественный и правовой статус.

Эта работа проводится в рамках областной целевой программы «Создание единой информационной программы адресной социальной помощи жителям Самарской области». Этой программой, наряду с российскими законодательными нормативами по социальной поддержке населения, руководствуются все социальные службы области.

В экономической литературе, в связи с развитием социальной сферы, предпринимаются попытки количественной оценки финансовых социальных вложений в человеческий капитал. Думается, что таким показателем мог бы стать расход бюджетных средств в целом по стране или отдельному субъекту федерации на душу населения. Динамика этого показателя за ряд лет будет свидетельствовать о тенденции его роста или же снижении. В России, поскольку имеет место увеличение расходов на социальную сферу за последние годы, этот показатель может быть оценен как положительный.

Для оценки достойного уровня жизни своих граждан соответствующей страны ООН и международный банк реконструкции и развития (МБРР) использует Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) [6]. Этот показатель определяется на основе ряда статистических данных, к числу которых относятся: продолжительность жизни, уровень грамотности населения, реальные доходы на душу населения, удельный вес владения отдельными индивидуумами материальных, финансовых и других видов ресурсов и обеспечение на основе этого соответствующего уровня потребления. ИРЧП, по мнению многих специалистов, на сегодняшний день – наиболее адекватный инструмент количественного измерения развитости человеческого капитала. Он выводится не на основе мнений отдельных экспертов, а статистических данных, что характеризует его как наиболее исчерпывающий и достаточно объективный. В России рассматриваемый показатель в настоящее время пока не определяется.

Д.э.н., профессор Рженицина Л. предлагает оценивать современный уровень достатка семьи с помощью следующего стандарта: «Экономическая устойчивость семьи» (ЭУС) [7]. Основой данного стандарта составляет типичный доход тех, кто адаптировался к действующим в настоящее время ценам и текущим расходам на приобретение необходимых благ и услуг всей семье. В стандарте отражается своего рода первичный уровень достатка, чья потребительская корзина адекватна, так сказать, нормативному бюджету семьи. Как показывают расчеты, сегодня он в 2,5 раза выше существующего в стране среднего бюджета прожиточного минимума.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация. [Текст] / Под ред. В.С. Гильпельсона и Р.И. Капилюшниковой. – М., 2008. – 110 с.
2. Роек, В. Уровень заработной платы и пенсионного обеспечения, как барометр состояния социального партнерства [Текст] / В. Роек // Человек и труд. – 2008. – №7. – С.18.
3. Прошкин, Б. Моральное стимулирование труда: попытка оптимизации [Текст] / Б. Прошкин, Е. Боканов // Человек и труд. – 2008. – №1. – С. 34.
4. Любезнов, А. Какие социальные проблемы волнуют работников. [Текст]/ А. Любезнов.// Человек и труд.-2008.-№9, с.22
5. Грачева, О. Место социальной поддержки населения в региональной социальной политике (методологический аспект) [Текст] / О. Грачева // Человек и труд. – 2008. – №1. – С. 10.
6. Сагдиева, Л. Оценка состояния человеческого капитала [Текст] / Л. Сагдиева // Человек и труд. – 2008. – №6. – С.48.
7. Рженицина, Л. Новый этап социальной политики в России – от определения бедности до обеспечения достатка [Текст] / Л. Рженицина // Человек и труд. – 2008. – №8. – С.8.

Базиков Александр Александрович

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и мировой экономики

Тел.: (4862) 76-09-78

E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 332.14.055.2

М.В. ДЬЯЧКОВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК ПРОЦЕСС ДЛИТЕЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ

Экономический рост является конечной целью развития любой национальной экономики, какова бы ни была ее природа, формы, механизмы. В статье рассматриваются три основные фазы экономического роста. Обосновывается концепция, что экономическая эволюция представляет собой поступательное развитие, расширение границ, качественное изменение свойств различного уровня организации экономической системы.

Ключевые слова: экономический рост, эволюция.

Economic growth is an ultimate goal of development of any national economy what its nature, forms, mechanisms was. In article three basic phases of economic growth are considered. The concept is proved that economic evolution represents forward development, expansion of borders, qualitative change of properties of various level of the organisation of economic system.

Key words: economic growth, evolution.

Экономическая наука рассматривает экономический рост (growth) как процесс долговременной эволюции, проявляющийся в росте обобщающих показателей макроэкономики и в трансформации структур общества. Обычно измеряется с помощью реального ВВП (валового национального продукта) или ВВП (валового внутреннего продукта) [1].

Эффективная экономическая политика с целью обеспечить экономический рост государства может существовать лишь на основе точной и всеобъемлющей информации о поведении экономических агентов различного уровня. Предоставить ее – задача национального счетоводства новых форм конкуренции. Будучи долговременным процессом, экономический рост стал предметом бесчисленных попыток анализа, призванных определить его характерные фазы.

Несмотря на трудности, встречающиеся в процессе открытия законов этой эволюции, при нынешнем состоянии исследований представляется возможным различать три основные фазы экономического роста:

1) фазу подготовки, когда медленно и постепенно происходит ряд структурных преобразований, позволяющих обществу встретить испытание ростом в благоприятных условиях;

2) относительно короткую (15-25 лет) фазу взлета, когда под воздействием усиленных инвестиций экономика преодолевает порог развития;

3) фазу устойчивого и кумулятивно нарастающего развития, во время которой, несмотря на более или менее сильные колебания, экономика сохраняет постоянно повышающийся уровень активности, хотя темп роста при этом будет меньше, чем в течение предыдущего периода.

Главными факторами экономического роста в зарубежной экономической теории считаются население (его способность эффективно трудиться), инвестиции, нововведения (как главная сущностная характеристика предпринимательской способности) и развитие обмена. Поиски наиболее желательного равновесия между этими факторами и условия их использования превращаются в объект продуманной государственной политики, проводимой

на всех уровнях иерархии государства.

Экономической науке известны два принципиальных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный [1; 2]. Современное производство сочетает в себе факторы экстенсивного и интенсивного роста. Поэтому в зависимости от того, какой способ увеличения производства товаров и услуг преобладает, говорят о преимущественно экстенсивном или интенсивном типе экономического роста.

Интенсивный экономический рост (*intensive growth*) – увеличение объема производимых благ за счет роста производительности труда на базе применения более эффективных средств труда, совершенных технологий и соответствующих им форм организации труда и производства. В этом случае происходят качественные изменения соотношения используемых факторов производства, ускорение научно-технического прогресса, активизация инновационной деятельности.

Устойчивый экономический рост (*steady growth*) – это положительная динамика макроэкономических показателей, без значительных колебаний в их значениях на протяжении ряда лет, причем все реальные переменные растут постоянными пропорциональными темпами (которые могут быть отрицательными или равными нулю).

Экстенсивный экономический рост (*extensive growth*) – рост объема производимых благ за счет увеличения используемых факторов производства. При этом их качественный и технический уровень остаются неизменными.

Как было отмечено выше, одним из первых, в 1969 году, эволюционное поведение хозяйствующих субъектов на рынке подметил Й. Шумпетер [3], выделив следующие главные факторы воздействия на изменения в экономике: нацеленность на производство нового продукта; введение нового производственного метода, стремление к освоению новых рынков, расширение доступа к источникам сырья, внедрение новых методов организации производства. Таким образом, экономическая эволюция представляет собой поступательное развитие, расширение границ, качественное изменение свойств различного уровня организации экономической системы.

Исторический опыт показывает, что обеспечение экономического роста осуществлялось в прошлом двумя путями: во-первых, за счет использования ресурсов других государств, в основном получая ресурсы для своего экономического развития из менее развитых стран; во-вторых, за счет эффективного использования собственных ресурсов в важнейших направлениях мирового социального и научно-технического прогресса.

В современном мире первый путь в большинстве случаев мало пригоден из-за аморальности, однако в прошлом по этому пути прошли почти все ныне промышленно развитые страны, претворяя в жизнь колониальную политику.

Конечно, в чистом виде в промышленно развитых странах первый путь не мог дать те экономические, а главное социальные результаты, которых эти страны достигли в современном мире. Однако нельзя отрицать и то, что этот путь дал ресурсы, в том числе и интеллектуальные, для последовавших в этих странах промышленной революции и научно-технической революции, ставших основой развития эволюционной экономики.

России в этом смысле «повезло». Колоний у нее не было. Захватнических войн она не вела. В ретроспективных периодах Россия (Российская империя, СССР) была государством, определявшим европейскую и мировую мирную политику, и сегодня она имеет мощный природный потенциал. Российской Федерации не нужны чужие экономические ресурсы. Напротив, более 20 лет она является поставщиком во все промышленно развитые страны не только сырьевых и энергетических ресурсов, но и интеллектуальных ресурсов, новейших технологий в освоении космоса, атомной энергии. Этот перечень можно продолжить.

Следовательно, российский путь социально-экономического развития – это путь эволюционного развития на основе рационального использования уже накопленного и приумножаемого в настоящем и будущем ресурсного потенциала (рационального национального хозяйствования) и инноваций. При этом эффективность развития по этому пути должна усиливаться при использовании достижений в области современных теорий

эволюционной экономики.

Обеспечение рационального хозяйствования в России в условиях открытой рыночной экономики приобретает особенную жизнеспособность. Это объективно обусловлено тем, что мировая экономика рассматривается как хозяйство, сформированное на основе присущих ему экономических законов и вытекающих из них принципов, которые предопределяют поведение людей в процессах хозяйственной деятельности, особенно в части управления хозяйствующими субъектами.

С позиции системного подхода рациональное хозяйствование [4] следует представлять как определенное внутреннее взаимодействие всех элементов, систему прямых и обратных связей и отношений в хозяйствующих субъектах, учет которых необходимо осуществлять на основе макроэкономического, микроэкономического, иерархического, функционального и процессуального представлений об экономической системе с последующим синергизмом этих представлений. Благодаря этому, представляется возможным выявить не просто целостное множество элементов экономической системы, а их системную интеграцию, которая позволяет создавать эффективность больше суммы составляющих ее частей.

Эволюционная экономика базируется и опирается на инновационную, инвестиционную и институциональную концепции, что позволяет раскрыть современные и будущие экономические процессы, как процессы эволюции – смены технологических укладов, совершенствования инфраструктурного обеспечения хозяйствующих субъектов, диалектического развития и смены институтов – форм организационных и правовых структур и функций в рыночной экономике, диффузии и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Эволюционная экономика: инновации, инвестиции, интеллектуальный капитал [Текст]: Монография / Под ред. Н.А. Шайденко, М.П. Переверзева. – Тула: Изд. ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2008.
3. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1982.
4. Переверзев, М.П. Системный ресурсно-потенциальный подход в управлении экономикой субъекта РФ [Текст] / М.П. Переверзев. – Тула: Изд. ТГПУ им. Л.Н. Толстого, 2005.

Дьячков Максим Вячеславович

ГОУ ВПО «Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого», г. Тула

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предпринимательства

Тел.: (0872) 35 - 14 - 88

Ю.С. ПИНЬКОВЕЦКАЯ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье приведены итоги исследований ряда экономических показателей малого бизнеса. Представлены три экономико-математические модели, характеризующие распределение численности работников малых предприятий в регионах Российской Федерации, на основе статистических данных. Приведен анализ нормы управляемости на малых предприятиях. Представлены предложения по применению прикладных компьютерных программ в повышении эффективности управления малым бизнесом. Итоги исследования могут быть использованы с целью совершенствования деятельности малых предприятий.

Ключевые слова: малый бизнес, численность работников, регрессионный анализ, норма управляемости, экономика предпринимательства.

In article results of researches of some economic indicators of a small-scale business are resulted. Three economic-mathematical models characterising distribution of number of workers of small enterprises in regions of the Russian Federation, on the basis of the statistical data are presented. The analysis of norm of controllability on small enterprises is resulted. Offers on application of applied computer programs in increase of a management efficiency by a small-scale business are presented. Research results can be used for the purpose of perfection of activity of small enterprises.

Key words: small business, quantity of workers, regression analysis, span of control, economy of entrepreneurship.

Новая парадигма развития экономики России призвана стимулировать использование инновационных инструментов и ускорение распространения наиболее новых достижений науки. Данный процесс неразрывно связан с организацией и функционированием малых предприятий. Не вызывает сомнения то обстоятельство, что именно они играют и в обозримом будущем будут играть существенную роль в социально-экономическом развитии страны и ее регионов.

В Российской Федерации формирование малого бизнеса началось только в девяностые годы двадцатого века. Прошедшая после 1991 года приватизация прибавила много предприятий и организаций, относящихся теперь к малому бизнесу.

Таким образом, в стране создан совершенно новый сектор экономики – малый бизнес. Законы, направленные на поддержку малого предпринимательства на государственном уровне не успевали за развитием рассматриваемой сферы экономики, финансовой поддержки малых предприятий практически не проводилось. В настоящее время в Российской Федерации 1,1 миллиона малых предприятий, часть из которых не работает. На 100 тысяч человек приходится в среднем 792 малых предприятия, что, безусловно, не достаточно.

Дальнейшее развитие малого бизнеса, наиболее актуальное в настоящее время, требует тщательного анализа основных характеристик малых предприятий в Российской Федерации. Именно на такой основе возможна подготовка научно обоснованных рекомендаций по развитию государственной поддержки и улучшению всех аспектов деятельности: правовой, экономической, финансовой, организационной. Это важно и с точки зрения разработки новых методов и моделей повышения эффективности работы малого бизнеса.

МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ В МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО РЕГИОНАМ

Самая существенная характеристика малого предприятия – его численность. В соответствии с российским законодательством численность работников малых предприятий

не должна превышать ста человек. Среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек.

Для разработки законов, определяющих меры и формы поддержки малого бизнеса, существенным является такой показатель, как среднее значение численности работников, приходящееся на одно малое предприятие по субъектам (областям и республикам) Российской Федерации. Эти данные необходимы так же для разработки стратегии развития малого бизнеса, формирования инвестиционных и других программ.

Соответствующие исследования проведены автором. В качестве исходных данных были использованы статистические данные, размещенные на сайтах Федеральной службы государственной статистики [4], Национального института системных исследований и проблем предпринимательства [5], а также данные, опубликованные в печати.

На первом этапе был проведен анализ данных, характеризующих значения средней численности работников, в расчете на одно малое предприятие по каждому субъекту Российской Федерации.

Средняя численность работников, приходящихся на одно малое предприятие, определялась исходя из данных Федеральной службы государственной статистики «Среднесписочная численность работников малых предприятий по субъектам Российской Федерации и видам экономической деятельности» и «Число малых предприятий по субъектам Российской Федерации и видам экономической деятельности» [4] по следующей формуле для каждого субъекта Российской Федерации:

$$x = \frac{\xi_{\text{общ}}}{n}, \quad (1)$$

где x – средняя численность работников одного малого предприятия, чел.;

$\xi_{\text{общ}}$ – среднесписочная численность работников малых предприятий, тыс. чел.;

n – общее число малых предприятий по субъектам Российской Федерации, тыс. ед.

Анализ данных, полученных в результате проведенных расчетов, показал, что значения средней численности работников в расчете на одно малое предприятие для различных субъектов Российской Федерации достаточно близки и не зависят от географического расположения регионов. Это позволило выдвинуть гипотезу о том, что величина средней численности работников малого предприятия может быть описана с использованием нормального закона распределения. Проверка предложенной гипотезы была проведена с использованием пакетов прикладных программ «Statistica», «Microsoft Excel» [1] и «Mathcad» [2].

В качестве исходных данных приняты итоги расчетов, проведенных по формуле (1), для всех субъектов Российской Федерации.

Проведенные исследования позволили получить следующую функцию, отражающую плотность распределения малых предприятий ($\tilde{y}_1(x)$) в зависимости от их средней численности:

$$\tilde{y}_1(x) = 0,17 \cdot e^{-0,10 \cdot (x - 8,66)^2}, \quad (2)$$

где x – средняя численность работников одного малого предприятия, чел.

Анализ полученных результатов проведен с использованием критериев Пирсона, Колмогорова-Смирнова и Шапиро-Вилка.

По критерию Пирсона $\chi_{\text{набл}}^2 = 3,21$, а в таблице квантилей значение $\chi_{0,90}^2(2) = 4,61$. Поскольку $\chi_{\text{набл}}^2 < \chi_{\text{табл}}^2$, гипотеза о нормальном распределении может быть принята. По критерию согласия Колмогорова-Смирнова получено значение статистики

$\sqrt{n} \times D_n(x) = 0,044$, которое меньше чем значение квантиля распределения Колмогорова. Таким образом, по данному критерию рассматриваемые значения соответствуют нормальному распределению. Статистика $W = 0,98$, соответствующая критерию Шапиро-Вилка, достаточно близка к единице, следовательно, по данному критерию распределение также является нормальным. Таким образом, полученная формула (2) может быть использована для описания плотности распределения малых предприятий.

Следовательно, средняя численность работников в расчете на одно малое предприятие для всех субъектов Российской Федерации примерно одинакова и распределена по нормальному закону, с математическим ожиданием (средней численностью одного малого предприятия по регионам Российской Федерации) составляющим 8,66 человека.

РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ

Поскольку для малого бизнеса законодательно установлен большой диапазон численности работников, представляется целесообразным определить, какие предприятия по численности являются типовыми, какие чаще встречаются, в каких работает большинство сотрудников, занятых в малом бизнесе. Эти данные необходимы при разработке эффективных методов, моделей и инструментов совершенствования деятельности малого бизнеса с учетом его особенностей и параметров.

Важной характеристикой, описывающей сегодняшнее состояние малого бизнеса в Российской Федерации, является доля различных по численности малых предприятий в их общем количестве, то есть распределение малых предприятий в зависимости от численности работников.

Статистические данные показывают, что среди малых предприятий преобладают предприятия с небольшой численностью работников (микропредприятия). Это подтвердили исследования, проведенные автором по ряду субъектов Российской Федерации.

Для выявления зависимости доли малых предприятий соответствующей численности в общем количестве малых предприятий (частоты появления малых предприятий от численности работников предприятия) применялся регрессионный анализ. Рассматривались различные варианты уравнений, и определялось качество соответствующих функций регрессии. Расчеты проводились автором с использованием пакетов прикладных программ «Microsoft Excel» и «Mathcad» [2].

При этом среднесписочная численность работников одного малого предприятия принималась в диапазоне от одного до ста, что, как указывалось выше, установлено законодательством Российской Федерации.

Наиболее приемлемое из полученных уравнений регрессии выглядит следующим образом:

$$\tilde{y}_2(x) = \begin{cases} -0,004 + \frac{0,33}{x - 0,04}, & \text{если } 1 \leq x \leq 100, \\ 0, & \text{если } x < 1 \end{cases} \quad (3)$$

где $\tilde{y}_2(x)$ – доля малых предприятий,

x – среднесписочная численность работников одного малого предприятия, чел.

Проверка качества полученной регрессионной модели показала, что коэффициенты регрессии статистически значимы. Полученная зависимость (3), в соответствии с теорией регрессионного анализа, является тесной, о чем свидетельствуют рассчитанные значения коэффициентов детерминации $R_1^2 = 0,999$ и корреляции $r_1 = 0,999$, которые близки к максимально возможному значению - единице.

На основе дисперсионного анализа проведена оценка значимости полученного уравнения регрессии. При этом сравниваются табличное значение F -критерия Фишера-Снедекора с этим же критерием, рассчитанным для полученного уравнения регрессии.

Поскольку табличное значение равно $F_{\text{табл}} = 6,61$, а расчетное для полученного уравнения составило $F_{\text{набл}} = 4824,25$ и условие $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$ выполняется, следовательно, можно сделать вывод, что уравнение регрессии значимо.

Следовательно, уравнение (3) хорошо описывает рассматриваемую зависимость и может быть использовано для оценки доли предприятий (с определенной численностью работников) в общем количестве малых предприятий в Российской Федерации. Так, микропредприятия с численностью не более пятнадцати человек составляют почти 84 процента от общего количества малых предприятий:

$$\int_1^{15} \tilde{y}_2(x) dx = 0,837.$$

Предприятия с численностью работников до двадцати человек включительно составляют 91 процент от числа всех малых предприятий:

$$\int_1^{20} \tilde{y}_2(x) dx = 0,91.$$

Соответственно более 20 человек работает менее чем на 10 процентах малых предприятий в Российской Федерации.

Аналогично проведены исследования распределения работников между различными по численности малыми предприятиями (то есть, из общего числа работников, занятых на малых предприятиях, какой процент работает на малых предприятиях с соответствующей численностью или удельный вес работников, занятых на малых предприятиях с определенной численностью).

Наиболее приемлемое уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$\tilde{y}_3(x) = \begin{cases} 3,42 \cdot e^{(-0,03) \cdot x}, & \text{если } 1 \leq x \leq 100 \\ 0, & \text{если } x < 1 \end{cases} \quad (4)$$

где $\tilde{y}_3(x)$ – распределение работников, работающих в малых предприятиях соответствующей численности, %;

X – среднесписочная численность работников одного малого предприятия, чел.

Проверка качества полученной регрессионной модели показала, что коэффициенты регрессии статистически значимы. Зависимость (4) является тесной, о чем свидетельствуют рассчитанные значения коэффициентов детерминации $R_2^2 = 0,982$ и корреляции $r_2 = 0,991$, которые близки к максимально возможному значению.

Дисперсионный анализ также подтвердил значимость уравнения регрессии (4).

Полученная модель позволила сделать вывод, что на малых предприятиях с численностью до 20 человек занято около половины всех работающих на малых предприятиях в стране:

$$\int_1^{20} \tilde{y}_3(x) dx = 49,9.$$

Можно также сделать вывод, что на предприятиях с численностью до 63 человек работают 90 процентов всех сотрудников малых предприятий Российской Федерации:

$$\int_1^{63} \tilde{y}_3(x) dx = 90.$$

УДЕЛЬНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Наряду с численностью работников, важным для характеристики деятельности малых предприятий представляется анализ такого экономического показателя, как объем

производства. Удельные значения среднего объема производства, полученные автором по итогам исследования деятельности малых предприятий в Российской Федерации, приведены ниже.

Средний объем производства одного малого предприятия в год [4] составляет по Российской Федерации 11,71 млн. руб. По видам деятельности этот параметр составляет соответственно: обрабатывающее производство – 9,25 млн. руб.; строительство – 7,9 млн. руб.; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 18,77 млн. руб.; транспорт и связь – 4,92 млн. руб.; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 4,44 млн. руб.

Средний объем производства, приходящийся на одного работника малого предприятия в год, составляет по Российской Федерации 1,409 млн. руб. По видам экономической деятельности этот параметр составляет соответственно: обрабатывающее производство – 664,3 тыс. руб.; строительство – 619,3 тыс. руб.; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 318,1 тыс. руб.; транспорт и связь – 541,7 тыс. руб.; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 624 тыс. руб.

Средний объем производства, приходящийся на один рубль заработной платы [3], составляет по Российской Федерации 6,92 руб./руб. По видам экономической деятельности этот параметр составляет соответственно: обрабатывающее производство – 3,66 руб./руб.; строительство – 3,95 руб./руб.; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 16,5 руб./руб.; транспорт и связь – 2,94 руб./руб.; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 3,47 руб./руб.

АНАЛИЗ НОРМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ В МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Результаты исследований показали, что численность работников большинства малых предприятий не превышает 25 человек. Соответственно, число сотрудников, участвующих в организации и управлении деятельностью малых предприятий невелико. Поэтому в малых предприятиях наиболее применимы линейная и функциональная структуры управления. Существенным является определение соотношения количества подчиненных и руководителей всех уровней на предприятии (нормы управляемости), то есть наибольшего количества работников, непосредственно подчиненных руководителю [6].

Проведенный анализ показал, что большое количество иерархических уровней ведет к увеличению удельного веса руководителей всех уровней управления, при этом с уменьшением количества подчиненных, при прочих равных условиях, улучшается качество управления. Увеличение нормы управляемости ведет к перегрузке управленческого персонала, задержке сроков принятия решений и, в конечном итоге, к принятию неэффективных управленческих решений.

Разработанные автором экономико-математические модели основываются на сопоставлении затрат на управление и ущерба, связанного с принятием неправильных решений, либо непринятием таких решений вообще.

Расчеты затрат на управление проводились по следующим формулам:

$$\gamma_{\max} = \beta^0 \cdot \frac{\beta^{(\alpha-1)} - 1}{\beta - 1},$$

$$\gamma_{\text{факт}} \leq \gamma_{\max},$$

$$\xi_{\text{факт}} \leq \xi_{\max},$$

$$\varphi = \frac{z_{\gamma} \cdot \gamma_{\text{факт}}}{z_{\text{ср}} \cdot \xi_{\text{факт}}} = \mu \cdot \frac{\gamma_{\text{факт}}}{\xi_{\text{факт}}},$$

где γ_{\max} , $\gamma_{\text{факт}}$ – соответственно максимальное и фактическое количество управленческого персонала всех уровней иерархии, чел.;

β – максимальное количество подчиненных у одного руководителя (норма управляемости), чел.;

α – количество уровней иерархии (уровней управления), ед.;

ξ_{\max} , $\xi_{\text{факт}}$ – соответственно максимальная и фактическая численность всех работников предприятия, чел.;

φ – доля заработной платы, приходящаяся на управленческий персонал, %;

z_{γ} – средняя заработная плата управленческого персонала, руб.;

$z_{\text{ср}}$ – средняя заработная плата работников по предприятию, руб.;

μ – соотношение средней заработной платы управленческого персонала и средней заработной платы по предприятию, %.

Автором были проведены расчеты количества руководителей и работников для различных вариантов нормы управляемости и доли заработной платы, приходящейся на управленческий персонал.

Ущерб, связанный с принятием неправильных решений или непринятием решений вообще, определяется по степени перегрузки управленческого персонала по предлагаемой автором формуле:

$$\theta = 38 \cdot \left(\frac{\beta \cdot \left(\frac{2^{\beta}}{2} + \beta - 1 \right)}{60 \cdot t} \right)^{1/3}, \quad (5)$$

где θ – ущерб, связанный с принятием неправильных решений, либо непринятием решений, %;

t – временной интервал, часы.

Для нахождения оптимального значения нормы управляемости суммировались итоговые величины доли затрат на управленческий персонал и ущерба от перегрузки руководителей (формула 5).

Итоги исследований показали, что для малых предприятий норма управляемости не должна превышать четырех человек.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ПРОГРАММ

Итоги исследований показали превалирование малых предприятий с небольшой численностью работников. Поэтому в большинстве малых предприятий невозможно по каждому направлению работы иметь специалистов высокого класса, многие функции приходится совмещать и возлагать на работников, не имеющих специального образования.

Решить вышеуказанную проблему возможно разными способами, например, на основе разработки и внедрения эффективных методов, моделей и инструментов, с учетом особенностей малого бизнеса.

Автором разработан ряд специализированных компьютерных программ, позволяющих повысить эффективность организации и управления в малых предприятиях:

– «Оперативный учет оплаты продукции», обеспечивающий учет своевременности оплаты выпущенной предприятием продукции, что особенно важно в условиях работы предприятия по предоплате;

– «Высокоадаптивный комплекс расчета заработной платы», предназначенный для автоматизации процесса начисления заработной платы, с учетом компенсирующих доплат за

условия труда, оплаты ночных и сверхурочных работ, работы в выходные и праздничные дни, стимулирующих надбавок и доплат;

– «Расчет экономических показателей работы автомобилей», обеспечивающий правильное отнесение затрат на производство и включающий определение пробега, расхода горючего, начисление заработной платы водителей в разрезе одного дня и в целом за месяц.

– «СVP-анализ деятельности малого предприятия», обеспечивающий операционный анализ и оценку значений затрат на производство (постоянных и переменных), объема выпускаемой продукции и прибыли.

Учитывая большое значение экологического обеспечения деятельности не только промышленных, но и других предприятий, загрязняющих окружающую среду, автором разработаны три программных продукта, для расчета объемов вредных выбросов от конкретных производств:

– «Формирование базы данных о выбросах промышленными предприятиями загрязняющих веществ в атмосферу»;

– «Проведение инвентаризации выбросов загрязняющих веществ в атмосферу парка автомобилей»;

– «Расчет временно согласованного сбора загрязняющих веществ с дождевыми, тальмами и поливомоечными водами».

Все указанные программные комплексы внедрены на малых предприятиях Ульяновской области и обеспечили значительное повышение качества и эффективность соответствующих работ при снижении трудозатрат.

Четыре из указанных выше программных продуктов зарегистрированы Федеральной службой Российской Федерации по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вуколов, Э.А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA и EXCEL [Текст] / Э.А. Вуколов. – М.: ФОРУМ, 2004. – 464 с.
2. Салманов, О.Н. Математическая экономика с применением Mathcad и Excel [Текст] / О.Н. Салманов. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 464 с.
3. Среднемесячные начисления заработной платы /Федеральная служба государственной статистики. – 2007. – (http://statistika.ru/trud/2007/12/07/trud_9782.html).
4. Число малых предприятий по субъектам Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики. – 2007. – (<http://statistika.ru/stat/Small-Business/>).
5. Шестоперов, А.М. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России [Текст] /А.М. Шестоперов. – 2007. – (http://www.nisse.ru/analytics.html?id=dynamics_2-2007).
6. Keren, M. The optimum span of control in a pure hierarchy [Text] / M. Keren, D. Levhari // Management science. – 1979. – № 11. – P. 1162–1172.

Пиньковецкая Юлия Семеновна

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

Ассистент кафедры «Экономико-математические методы и информационные технологии»

Тел. (+7905) 3490394

E-mail: judy54@yandex.ru

Н.Н. СОКОЛОВА

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Функционирование предприятий в конкурентных рыночных условиях характеризуется принятием решений в условиях относительной неопределенности. Неопределенность подразумевает отклонение от ожидаемого результата. Естественное желание оценить финансовые потери предприятия из-за отклонений от желаемых результатов приводит к использованию понятия «финансовый риск». При разработке адекватной стратегии и тактики поведения на рынке предприятиям необходим систематический анализ финансового риска в целях подготовки и реализации эффективных стратегических решений.

Ключевые слова: финансовый риск, анализ финансового риска.

The functioning of the enterprises in competitive market conditions is characterized by acceptance of the decisions in conditions of relative uncertainty. The un-certainty means a deviation from expected result. Natural desire to estimate financial losses of the enterprise because of deviations from desirable results results in use of concept «financial risk». By development of adequate strategy and tactics of behaviour in the market the regular analysis of financial risk with the purposes of preparation and realization of the effective strategic decisions is necessary for the enterprises.

Key words: the financial risk, the analysis of financial risk.

В современных условиях проблема риска и дохода является одной из ключевых концепций в финансовой и производственной деятельности предприятий. Риск относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события, это опасность, возможность убытка или ущерба, угроза (вероятность) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной деятельности. Это также вероятность того, что действительный доход окажется меньше необходимого, запланированного, т.е. это ситуативная характеристика деятельности, состоящая из неопределенности ее исхода и возможных шагов, с помощью которых ее можно оптимизировать [1].

Научно обоснованная классификация общего финансового риска позволяет четко определить место каждой его рискованной составляющей в общей системе и создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Обладание информацией о всех существующих признаках и видах классификации общего финансового риска и его отдельных категорий представляется, на наш взгляд, значимым для научной и практической деятельности по управлению риском. В свою очередь, для оценки общего финансового риска на основе оценки его отдельных рискованных составляющих также необходима их четкая классификация. В случае совершения события, связанного с финансовым риском, возможны три экономических результата: отрицательный ущерб (убыток), нулевая, положительная выгода (доход, прибыль).

В общем случае природа отдельных рискованных составляющих общего финансового риска в целях организации процессов оценки и эффективного управления риском может быть классифицирована по следующим основным признакам (Рисунок 1) [3].

На практике существует много различных классификаций рисков. Помимо указанных на рисунке рисков, по мнению автора, можно выделить также стратегические и информационные финансовые риски [2].

На наш взгляд, стратегические финансовые риски представляют собой опасность финансовых потерь из-за неопределенности, обусловленной долгосрочными стратегическими решениями. Под информационными рисками понимают вероятность ущерба в результате потери значимой для предприятия информации.

Классификация финансовых рисков предприятия



по видам	Риск снижения финансовой устойчивости; Риск неплатежеспособности; Инвестиционный риск; Инфляционный риск; Процентный риск; Валютный риск; Депозитный риск; Кредитный риск; Налоговый риск; Инновационный финансовый риск; Прочие виды рисков
по характеризующему объекту	Риск отдельной финансовой операции; Риск различных видов финансовой деятельности; Риск финансовой деятельности предприятия в целом
по совокупности исследуемых инструментов	Индивидуальный финансовый риск; Портфельный финансовый риск
по комплексности	Простой финансовый риск; Сложный финансовый риск
по источникам возникновения	Внешний (систематический) риск; Внутренний (несистематический) риск
по финансовым последствиям	Риск, влекущий только экономические потери; Риск, влекущий упущенную выгоду; Риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы
по характеру проявления во времени	Постоянный финансовый риск; Временный финансовый риск
по уровню вероятности реализации	Финансовый риск с низким уровнем вероятности реализации; Финансовый риск со средним уровнем вероятности реализации; Финансовый риск с высоким уровнем вероятности реализации; Финансовый риск, уровень вероятности реализации которого определить невозможно
по уровню финансовых потерь	Допустимый финансовый риск; Критический финансовый риск; Катастрофический финансовый риск
по возможности предвидения	Прогнозируемый финансовый риск; Непрогнозируемый финансовый риск
по возможности страхования	Страховый финансовый риск; Нестраховый финансовый риск

Рисунок 1 – Классификация финансовых рисков предприятия

Учитывая экономическую нестабильность развития страны, следует отметить, что принимаемые предприятиями финансовые риски отличаются большим разнообразием и достаточно высоким уровнем в сравнении с портфелем рисков у предприятий, функционирующих в странах с развитой рыночной экономикой.

Для того, чтобы предприятие могло принимать обоснованные финансовые решения в условиях неопределенности, оно должно выработать политику по управлению финансовыми рисками. Управление финансовыми рисками следует регламентировать специальным внутренним документом – программой по управлению финансовыми рисками. По мнению автора, эта программа должна включать следующие разделы:

- определение понятия «финансовый риск»;
- цели управления финансовыми рисками;
- классификация и подробное описание основных видов финансовых рисков, с которыми может столкнуться предприятие;
- принципы управления различными видами финансовых рисков;
- организация управления финансовыми рисками.

В зависимости от сферы деятельности, деловой среды, стратегии развития и других факторов предприятие может сталкиваться с различными видами рисков. Тем не менее, существуют общие цели, достижению которых должен способствовать эффективно организованный процесс управления рисками.

Основная цель, которую преследуют предприятия при создании системы управления рисками, – это повышение эффективности работы, снижение потерь и максимизация дохода. По мнению некоторых экономистов, основная цель управления рисками заключается в наиболее эффективном использовании капитала и получении максимального дохода.

На наш взгляд, одна из главных целей управления рисками – это повышение устойчивости развития предприятия, снижение вероятности потери части или всей его стоимости.

Управление рисками начинается с выявления и оценки всех возможных угроз, с которыми предприятие сталкивается в процессе своей деятельности. Затем рассматриваются менее рискованные варианты осуществления деятельности с возможностью получения доходов. При этом необходимо сопоставлять затраты на реализацию менее рискованной сделки и размеры риска, который возможно снизить.

Возможен подход к оценке степени риска по уровню потерь. В соответствии с этим финансовый риск классифицируют по типу потерь и разделяют прямые имущественные риски – угроза утраты части собственного имущества (основного и оборотного капитала), и риски, связанные с обязательствами – это риски убытков по причине действий предприятия или его сотрудника, наносящих ущерб личности или имуществу третьего лица.

Конкретизация рисков на уровне предприятия позволяет выделить следующие их виды. Риск потери реальных активов связан с увеличением дебиторской задолженности, накоплением запасов товарно-материальных ценностей, незавершенного производства и расходов будущих периодов. Наличие риска дебиторской задолженности оценивается:

- отношением дебиторской задолженности к общей сумме активов;
- отношением дебиторской задолженности к объему продаж;
- соотношению безнадежных долгов и объема продаж;
- соотношению безнадежных долгов и дебиторской задолженности.

Чем выше данные показатели в динамике, тем значительнее риск потери этого вида актива.

Факторы риска накопления запасов товарно-материальных ценностей проявляются в росте соотношений сырья, полуфабрикатов к объему незавершенного производства; высокое соотношение объема незавершенного производства к объему запасов товарно-материальных ценностей. Из-за значительного отвлечения средств в незавершенное производство и проблемы его финансирования возрастает риск неплатежей.

Риск расходов будущих периодов определяется тем, что эти расходы зависят в большей степени от оценки вероятности событий в будущем, чем другие активы. Вероятность, что надежды на будущее не оправдаются, достаточно высока. При оценке риска будущих периодов необходимо определить тенденции изменения следующих показателей:

- отношение расходов будущих периодов к объему продаж;
- отношение расходов будущих периодов к чистой прибыли;
- отношение расходов будущих периодов к общему объему расходов.

Увеличивающееся соотношение указывает на увеличение риска реализации. Чем выше показатель отношения нематериальных активов и расходов, отложенных на будущие периоды, к общему объему активов, тем больше опасность для активов. И степень рискакратно увеличивается под влиянием инфляции в связи с обесцениванием средств, вложенных во все виды активов. Высокий показатель соотношения денежных активов и денежных обязательств является сигналом падения чистой покупательной способности.

После того как риски идентифицированы, необходимо измерить степень воздействия каждого риска на предприятие. Этот процесс включает оценку: 1) частоты потерь (или вероятность потерь); 2) значимости потерь (денежную величину каждой потери).

В общем случае степень воздействия каждого риска больше зависит от значимости, чем от частоты потерь. Риск с потенциалом катастрофического ущерба, даже если его вероятность весьма мала, является более серьезной угрозой, чем риск, который по ожиданиям происходит более часто, но приносит малые потери.

Следуя вышеизложенному, управление риском сводится к действиям по снижению издержек, связанных с риском, его цель – сведение до минимума возможной потери. Потери и мероприятия по их предупреждению оцениваются в денежном выражении. Задача финансового менеджмента – уравновесить эти два вида расходов и планировать процесс заключения новых сделок с минимальным риском.

Поэтому процесс управления финансовым риском может быть детализирован на шесть стадий [5]: определение цели; выяснение риска; оценка риска; выбор методов управления риском; осуществление методов; оценка результатов.

Определение сводится к обеспечению существования предприятия в случае значительных убытков, защите предприятия от условий внешней среды или оптимизации внутренней среды. Выяснение риска осуществляется путем сбора различной информации, используя статистические данные и другие возможные каналы.

Оценка риска может быть предварительной и последующей. Если убыток уже имел место, следует определить степень угрозы существованию предприятия: высокая – угроза банкротства, средняя – потребность в дополнительных ресурсах для его предотвращения, низкая – произойдет неизбежная потеря части активов, которая может не потребовать стопроцентной компенсации. В соответствии с результатами предыдущего этапа осуществляется выбор того или иного метода управления риском или их комбинации.

Последний шаг в процессе управления финансовым риском – оценка и анализ финансовых результатов. Для этого необходима отлаженная система получения точной или относительно точной и сопоставимой информации, только в этом случае можно с уверенностью осуществлять стандартные процедуры финансового анализа и оригинальные сопоставления уровня полученного ущерба. В условиях нестабильной, быстро меняющейся экономической ситуации, предприниматели вынуждены учитывать все возможные последствия от действия своих конкурентов. На рисунке 2 приведена последовательность анализа риска [1].

Назначение анализа риска – дать потенциальным партнерам необходимые данные для принятия решений и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь. Анализ риска – один из самых сложных этапов управления финансовыми рисками [4].

При количественном анализе риска и доходности используются различные методы:

1. Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном производстве, установлении величины и частоты получения финансового результата и составлением прогноза. Финансовый риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой точностью. Суть метода в том, что для расчета вероятностей возникновения потерь анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления предприятием рассматриваемых операций:

$$f^0 = \frac{n'}{n_{\text{общ}}}, \quad (1)$$

где f^0 – частота возникновения некоторого уровня потерь;

n' – число случаев наступления некоторого уровня потерь;

$n_{\text{общ}}$ – общее число случаев в статистической выборке, включающее и успешно осуществленные операции данного вида.

Область риска – это некоторая зона общих потерь рынка, в границах которой потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.

Основные области риска должны приниматься во внимание при расчете общего уровня риска с учетом достаточности всего капитала инвестиционного предприятия.



Рисунок 2 – Блок-схема анализа риска

Достаточность капитала определяется максимально допустимым размером уставного капитала и предельным соотношением всего капитала к сумме активов, называемый коэффициентом риска. В условиях рыночной экономики можно выделить пять основных областей риска [2].

Безрисковая область характеризуется отсутствием потерь при совершении операций с гарантией получения, как минимум, расчетной прибыли. Предприятие рискует тем, что в результате деятельности в худшем случае оно не получит чистой прибыли, т.к. будут покрыты все налоги на прибыль и оно не сможет выплатить дивиденды по выпущенным ценным бумагам. Возможны случаи незначительной потери, но основная часть чистой прибыли будет получена.

Область повышенного риска характеризуется уровнем потерь, не превышающем размеры расчетной прибыли. Возможно осуществление производственной деятельности предприятием, в том числе за счет получения кредитов в инвестиционных компаниях и банках. Предприятие рискует тем, что в результате деятельности оно в худшем случае произведет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня.

Область критического риска. В границах этой области возможны потери, величина которых превышает размеры расчетной прибыли, но не превышает величины валовой прибыли. Предприятие может осуществлять различные виды лизинга, вкладывать финансовые инвестиции в приобретение ценных бумаг других предприятий. Такой риск нежелателен, т.к. предприятие подвергается опасности потерять всю свою выручку.

Область недопустимого риска. В ней возможны потери, близкие к размеру собственных средств, т.е. наступление полного банкротства предприятия.

2. Экспертные методы оценки уровня финансового риска применяются в том случае, если у предприятия отсутствуют необходимые информативные данные для осуществления расчетов статистическими методами. Эти методы базируются на опросе квалифицированных специалистов с последующей математической обработкой результатов этого опроса.

В целях получения более развернутой характеристики уровня риска по рассматриваемой операции опрос следует ориентировать на отдельные виды финансовых рисков, идентифицированные по данной операции (процентный, валютный, инвестиционный и т.п.). В процессе экспертной оценки каждому эксперту предлагается оценить уровень возможного риска, основываясь на определенной балльной шкале.

3. Аналоговые методы оценки уровня финансового риска позволяют определить уровень рисков по отдельным, наиболее массовым, финансовым операциям предприятия. При этом для сравнения может быть использован как собственный, так и внешний опыт осуществления таких финансовых операций.

Рассмотренные выше количественные методы анализа риска являются не совсем равноценными, но так или иначе позволяют произвести приблизительную оценку общего объема финансового риска.

После того, как с помощью изложенных выше методов будет произведена оценка всех рисков, с которыми придется столкнуться предприятию, необходимо выбрать правильную стратегию защиты от них, т.е. выбрать те способы снижения риска, которые в данных условиях будут сводить к минимуму вероятность негативных последствий хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовые риски разрешаются с помощью различных средств и способов. Средствами разрешения финансовых рисков являются: избежание; удержание; передача; снижение степени. При выборе конкретного средства разрешения финансового риска предприятие должно исходить из следующих принципов: нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал; надо думать о последствиях риска; нельзя рисковать многим ради малого. Для снижения степени финансового риска применяются различные способы, к основным из них относятся: диверсификация; приобретение дополнительной информации о выборе и результатах; лимитирование; страхование и др.

В настоящее время большинство предприятий стремятся сделать управление рисками вспомогательной функцией. Наиболее распространенными видами деятельности предприятий по управлению рисками являются идентификация и ранжирование рисков.

По мнению автора, управление финансовыми рисками – это не столько разработка мероприятий противодействия факторам риска, сколько изменение системы принятия управленческих решений на предприятии.

Таким образом, в целях построения эффективного контроля за снижением риска финансовых потерь и преодолением фактора убыточности в долгосрочной перспективе необходима финансовая стратегия, разрабатываемая с учетом соотношения риск – прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыдова, Л.В. Управление финансами предприятий: Монография [Текст] / Л.В. Давыдова. – Орел: ОрелГТУ, 1998. – 256 с.
2. Давыдова, Л.В. Формирование финансовой стратегии развития предприятий: Монография [Текст] / Л.В. Давыдова, Н.Н. Соколова. – Орел: ОрелГТУ, 2007. – 202 с.
3. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Эльга «Ника – Центр», 2004. – 711 с.
4. Кандинская, О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии [Текст] / О.А. Кандинская. – М.: Консалтбанкир, 2000. – 272 с.
5. Клейнер, Г.Б. Риски промышленных предприятий (как их уменьшить и компенсировать) / Г.В. Клейнер [Текст] // Российский экономический журнал. – 2002. – №5-6. – С.26-45.

Соколова Наталья Николаевна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Кандидат экономических наук, старший преподаватель

Тел.: 89606483930

E-mail: persik101@rambler.ru

Е.В. КРАХМАЛЕВА

МЕТОДЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены основные, имеющиеся на сегодняшний день, методы измерения уровня доверия в экономике: индекс потребительского доверия, индекс промышленного доверия, индекс потребительской уверенности, индекс доверия инвесторов. Особое внимание уделено интегральному индексу доверия, разработанному в России аудиторско-консалтинговой компанией ФБК. Рассмотрены основные его составляющие, методика расчета, проанализированы достоинства и недостатки данного индекса, предложены пути совершенствования.

Ключевые слова: оценка, уровень доверия.

In article the cores which are available for today, methods of measurement of level of trust in economy are considered: an index of consumer trust, an index of industrial trust, an index of consumer confidence, an index of trust of investors. The special attention is given the integrated index of trust developed in Russia by auditorsko-consulting company FBK. Its basic components, a design procedure are considered, merits and demerits of the given index are analysed, improvement ways are offered.

Key words: estimation, trust level.

В настоящее время стало очевидным, что недостаток доверия может привести к серьезным негативным последствиям для экономики. Подтверждением тому является приобретающий все большие масштабы мировой финансово-экономический кризис, который во многом является следствием кризиса доверия – прежде всего доверия к финансовым институтам.

Количественная оценка уровня доверия чрезвычайно важна с точки зрения задач эмпирического анализа, так как позволяет своевременно диагностировать негативные тенденции в развитии экономических отношений. Существующие на сегодняшний день методики количественной оценки уровня доверия довольно многочисленны. Все их можно разбить на две большие группы. Методики первой группы опираются на субъективное мнение участников экономической деятельности: в их основе лежат опросы отобранного по определенным критериям числа респондентов. Методики второй группы основываются на анализе объективных показателей социально-экономического развития.

Первую группу методик представляют индикаторы, рассчитываемые в США, Японии и странах Еврзоны, в частности, индекс потребительского доверия и индекс доверия в промышленности. В России индекс доверия инвесторов рассчитывается с 2003 г. «Альфа-Банком».

Индекс потребительского доверия характеризует уверенность людей в экономической ситуации и готовность осуществлять при этом потребительские расходы. В общем виде он включает в себя две составляющие: оценки потребителями текущих условий и ожидания в отношении будущего. Данный индикатор используется для прогнозирования общего состояния экономики и может служить ориентиром для предприятий, работающих в тех секторах, которые непосредственно связаны с производством или продажей потребительских товаров и оказанием услуг населению.

Подобные индексы рассчитываются рядом организаций в ряде стран на основе опросов некоторого количества респондентов (например, индекс ABC/Washington Post – на основе опроса около 1000 респондентов, индекс потребительского доверия Мичиганского Университета – на основе опроса 500 домохозяйств, 250 для предварительного итога и еще 250 для окончательного итога) [1]. Итоговый индекс обычно представляет собой среднее число ответов, чаще всего, на четыре вопроса: оценка финансового состояния собственного семейного хозяйства, оценка общей экономической ситуации в стране в прошлом и мнение о будущем, приемлемость совершения больших покупок в настоящий момент.

Аналогичный показатель, называемый индексом потребительской уверенности, рассчитывается уже в течение нескольких лет в России – такие расчеты проводятся ежеквартально с 1998 г. Росстатом [2]. Данный показатель является обобщающим индексом и определяется как среднее арифметическое значение пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения, произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации в России, благоприятности условий для крупных покупок. Рассчитывается индекс на основе данных регулярных исследований потребительского поведения населения в России с охватом 5 000 человек в возрасте 16 лет и старше, проживающих в частных домохозяйствах во всех субъектах Российской Федерации. Анкета обследования включает вопросы, касающиеся субъективного мнения респондента об общей экономической ситуации и личном материальном положении, о ситуации на рынках товаров (услуг) и сбережений.

Подобным образом рассчитывается и индекс доверия в промышленности, только в качестве респондентов выступают не домохозяйства, а разного размера фирмы.

Необходимо подчеркнуть, что описанные выше индикаторы не являются в строгом смысле экономико-статистическими показателями, так как рассчитываются на основе опросов, а не сбора и анализа отчетной информации. Получаемый итог, несмотря на численное выражение, является эмоционально-психологической характеристикой. Поэтому достаточно часто получается так, что респонденты на самом деле поступают иным образом, отличающимся от данных ими ответов. То есть полученный результат отражает намерения экономических агентов, которые не всегда осуществляются. Особенность таких показателей и в том, что они трактуют доверие как уверенность в завтрашнем дне, лишь косвенно зависящую от взаимодействий с другими субъектами и институтами экономики.

Индекс доверия инвесторов был разработан специалистами «Альфа-Банка» и Российской экономической школы и состоит из трех компонент: доверия фондового рынка, доверия иностранных инвесторов (портфельных и стратегических) и доверия к экономике [3]. Индекс рассчитывается каждый месяц с опубликованием результатов.

Индекс доверия инвесторов сочетает в себе несколько временных рядов данных об отношении как портфельных, так и стратегических инвесторов к России и позиционируется как инструмент прогнозирования намерений инвесторов, размера прямых иностранных инвестиций и инвестиционных потоков на финансовых рынках.

Методология построения индекса основана на подходе, разработанном Д. Стоком и М. Уотсоном для индекса текущих макроэкономических индикаторов, используемым Национальным бюро экономических исследований при оценке состояния экономики США. Данный подход исходит из предположения о том, что каждая из указанных выше переменных зависит, с одной стороны, от некоего общего фактора (в данном случае «доверия»), а, с другой стороны, от уникального компонента, присущего исключительно этой переменной, что отражает определенную степень ее независимости.

Данный индекс является характеристикой, прежде всего, фондового рынка и отражает взаимодействие лишь отдельной группы экономических агентов (профессиональных инвесторов) только в одной плоскости – инвестиционной деятельности, которая является важной, но не единственной составляющей экономики.

Таким образом, большинство имеющихся на данный момент индексов доверия, во-первых, основано на результатах опросов, во-вторых, охватывает лишь отдельный сегмент рынка.

Ко второй группе методик, опирающихся на объективные социально-экономические показатели, следует отнести интегральную индексную модель уровня доверия, разработанную Департаментом стратегического анализа аудиторско-консалтинговой компании ФБК [4].

Авторы методики определяют интегральный индекс доверия как количественную динамическую характеристику взаимоотношений различных групп экономических агентов, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности, лояльности друг друга.

При построении интегрального индекса доверия ФБК авторы старались учитывать показатели, отражающие деятельность большинства экономических агентов. При определении набора этих показателей принималось во внимание, что каждый из них должен в той или иной степени описывать процесс их взаимодействия и, таким образом, в некоторой степени характеризовать доверие, которое присутствует в процессе этого взаимодействия. Не учитывались параметры, которые формируются директивным методом, поскольку они носят характер обязанности, а не добровольного выбора и далеко не всегда их изменения объясняются экономическими причинами. Поэтому такие факторы не отражают степень доверия, возникающего в процессе добровольного взаимодействия агентов [4].

Авторы модели во главе с И.А. Николаевым проинвентаризировали всю систему показателей, которые статистически фиксируются в России, с целью выделения из них тех показателей, которые в той или иной степени характеризуют доверие. Помимо необходимости отражения тех или иных показателей в официальной статистике, при разработке модели оценки доверия учитывалось и еще одно ограничение – возможность сравнения отобранных показателей с данными других стран.

На начальном этапе была сформирована укрупненная структура индикаторов:

1. ИПЦ (индекс потребительских цен).
2. Уровень безработицы.
3. Денежные расходы населения.
4. Депозиты организаций и банков.
5. Объем иностранных инвестиций.
6. Инвестиции в основной капитал.
7. Вывоз капитала частным сектором (брутто).
8. Объем предоставленных кредитов.
9. Вложения кредитных организаций в ценные бумаги.
10. Число малых предприятий.
11. Количество арбитражных дел.
12. Количество преступлений экономической направленности.

Очевидно, что различные показатели в неодинаковой степени чувствительны к уровню доверия. Поэтому для каждого показателя необходимо было установить его вес. Для присвоения весов разработчиками модели был использован метод экспертных оценок.

Был проведен опрос 16 экспертов - членов «Клуба 2015» с целью получения оценок чувствительности вышеперечисленных показателей к уровню доверия в экономике. Каждому из 12 показателей присваивался определенный балл по 10-ти балльной шкале, где 10 баллов означали наибольшее влияние, 1 балл – наименьшее влияние, 0 – отсутствие влияния. Затем по каждому показателю экспертные оценки суммировались, и рассчитывалась доля показателя в общей сумме баллов, которая и является весом соответствующего показателя.

В итоге подробная структура показателей выглядит следующим образом:

1. ИПЦ.
2. Уровень безработицы.
3. Денежные расходы населения:
 - депозиты физических лиц в рублях (до 3 лет, свыше 3 лет);
 - депозиты физических лиц в валюте (до 3 лет, свыше 3 лет);
 - вложения в ПИФы;
 - покупка населением валюты.
4. Депозиты организаций и банков:
 - депозиты организаций в рублях (до 3 лет, свыше 3 лет);
 - депозиты организаций в валюте (до 3 лет, свыше 3 лет);
 - депозиты банков в рублях;
 - депозиты банков в валюте.
5. Объем иностранных инвестиций.
6. Инвестиции в основной капитал.
7. Вывоз капитала частным сектором (брутто).
8. Объем предоставленных кредитов:

- кредиты физическим лицам;
- кредиты предприятиям;
- кредиты банкам;
- долгосрочные кредиты.

9. Вложения кредитных организаций в ценные бумаги:

- вложения в ценные бумаги РФ;
- вложения в ценные бумаги нерезидентов;
- вложения в ценные бумаги российских компаний.

10. Число малых предприятий.

11. Количество арбитражных дел.

12. Количество преступлений экономической направленности.

Каждому из «узких» показателей также был присвоен вес. Это осуществлялось с таким расчетом, чтобы сумма весов «узких» показателей была равна значению веса совокупного индикатора.

Датой начала ведения индексов было выбрано 1 января 2000 г. Расчет по каждому показателю производился нарастающим итогом. При этом в начальный момент времени значение по каждому отношению устанавливалось равное 100 пунктам. Затем на основе полученных отношений рассчитывается интегральный индекс доверия как сумма произведений соответствующих отношений и их весов.

Помимо расчета интегрального индекса доверия ФБК, авторы модели предложили рассчитывать индекс по группам экономических агентов – население (физические лица) и организации (юридические лица). Для расчета индексов доверия по указанным группам общая совокупность показателей была разделена на 2 непересекающиеся группы. Такое разделение осуществлялось по формальному признаку – относится ли показатель в большей степени к бизнес-среде или к деятельности отдельных граждан.

Для расчета индекса доверия физических лиц использовались три первых укрупненных показателя, для расчета индекса доверия юридических лиц – остальные девять показателей.

Возможность практического применения индекса доверия можно оценить по трем уровням: макроэкономическому; микроэкономическому; уровню индивидов.

Для целей макроэкономического анализа динамика индекса доверия дает возможность оценить потенциал экономического роста и выявить незадействованные резервы. На основе такой оценки можно и нужно формировать приоритеты экономической политики.

Для бизнеса индекс доверия может иметь значение при принятии решений в рисковом менеджменте. Показатель снижения (роста) индекса доверия – дополнительная важная информация для принятия таких решений.

Для отдельных граждан индекс доверия может быть полезной информацией при принятии решений о том, как распорядиться располагаемым доходом.

Несмотря на достаточную проработанность и обоснованность, описанная методика количественного измерения доверия подверглась целому ряду критических замечаний многих известных экономистов.

Так, например, высказывается точка зрения, что, если нужно отражать именно тот фактор поведения экономического агента, который связан с доверием, нужна «очистка» выбранных для расчета показателей от влияющих на это поведение прочих факторов [5]. Только в этом случае можно сколько-нибудь уверенно говорить о том, что этот индекс отражает не жизнь вообще, которая есть, и доверие, и цены на энергоресурсы, и значимые политические события на мировой арене и т.д., а отражает уровень доверия граждан и бизнеса к своему государству.

Также существует мнение, что надо было вести речь не об одном интегральном индексе, а о некоторой трехмерной матрице индексов [5]. Трехмерная матрица, построенная в осях: «субъекты – партнеры – виды деятельности» и заполненная соответствующими индексами, могла бы стать хорошим инструментом для многофакторного исследования доверия в обществе.

Ряд специалистов придерживается крайней позиции, согласно которой показатель, исчисляемый в приведенной методике, ближе всего к индексу инвестиционного климата и, следовательно, не может служить количественной характеристикой доверия в экономике [5].

По нашему мнению, модель построения индекса ФБК в целом довольно удачна и позволяет учесть текущее состояние и изменение уровня доверия. Однако некоторые исходные показатели, на наш взгляд, стоит пересмотреть.

Так, не совсем понятно, каким образом отражает уровень доверия, включенный в расчеты индекс потребительских цен. Инфляция лишь отчасти обусловлена настроениями и ожиданиями населения, но в немалой степени зависит и от сложившихся на мировом рынке цен на разные группы товаров, от динамики ВВП, от сезонных колебаний и т.д.

На наш взгляд, более уместным и логичным было бы включение в перечень используемых показателей индекса потребительской уверенности, о котором уже шла речь, рассчитываемого официальным органом статистики. Он уже определенным образом, пусть и в достаточно узкой сфере, характеризует доверие населения к общей экономической ситуации в стране и проводимой государством экономической политике. В сочетании с другими показателями интегрального индекса он поможет более полно отразить сложившийся в экономике уровень доверия.

Также, помимо уровня безработицы, целесообразным представляется включение показателя величины просроченной задолженности по заработной плате. Данный показатель в определенной степени влияет на доверие населения к бизнесу, с одной стороны, к внутренней политике государства, в том числе, в сфере трудовых отношений, – с другой стороны. Необходимым при расчете интегрального индекса считаем учет показателей коррупции. Непосредственно они не рассчитываются органами официальной статистики, однако ряд общественных организаций, занимающихся изучением общественного мнения (ВЦИОМ, «Левада-центр»), регулярно проводит исследования, целью которых является фиксирование уровня коррупции в стране. Эти результаты могут быть использованы для расчетов интегрального индекса доверия, что потребует внесения определенных коррективов в действующую методику. В заключение отметим, что, несмотря на существующую критику, интегральный индекс доверия ФБК регулярно рассчитывается, а его динамика получает отражение в средствах массовой информации [6]. Публикуемые оценки доверия позволяют определить текущее состояние и тенденции изменения климата доверия в экономике, выявить резервы его улучшения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные сайта [Электронный ресурс]. – http://www.nwbroker.ru/analytics/econ_indicators/opisanie.
2. Официальный сайт Федеральной службы статистики [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru>.
3. Официальный сайт «Альфа-Банка» [Электронный ресурс]. – <http://www.alfabank.ru/research/confidence>.
4. Николаев, И. Доверие как экономическая категория [Текст] / И. Николаев, С. Ефимов, Е. Марушкина // Общество и экономика. – 2006. – № 1. – С. 74-104.
5. Научный семинар под руководством Е.Г. Ясина «Доверие в экономике: количественная оценка» [Электронный ресурс]. – http://www.hse.ru/science/yassin/seminar_2006_03_29.html
6. Официальный сайт Агентства экономической информации ПРАЙМ-ТАСС [Электронный ресурс]. – <http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=673332&ct=news>

Крахмалева Елена Викторовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
Тел. 8-910-304-97-93
E-mail: krak-elena@yandex.ru

УДК 336.77:347.27

Ю.И. НЕДОСТОЕВА

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФОРМА РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ

В статье автор рассматривает сущность ипотеки, выделяет основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования, исследует проблемы российской ипотеки.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, жилищные проблемы.

In article the author considers essence of the mortgage, allocates basic elements of system of hypothecary housing crediting, investigates problems of the Russian mortgage.

Key words: the mortgage, crediting, housing problems.

Преобразования, которые произошли в последние годы как в обществе, так и в экономике изменили представления о сути жилищной проблемы и об обеспечении доступности жилища. Жилищная проблема в России является актуальной и стоит она чрезвычайно остро, а с недавних пор решается наиболее эффективно при помощи ипотеки.

Проблемам обеспечения доступности жилья, историей возникновения ипотеки, теоретическим аспектами системы ипотечного жилищного кредитования просвещены работы многих ученых: М.П. Логинова, А.В. Власова, А.А. Батяева, И. Довдиенко, С.Б. Глушаченко, К.В. Смирнова и других.

В качестве оснований, что жилище для человека является приоритетной потребностью, доказано на примере «пирамиды» потребностей А. Маслоу, где неотъемлемой частью первичных физиологических потребностей, наряду с потребностью в еде, одежде, воде, – потребность в жилище.

Термин «ипотека» имеет древнегреческое происхождение. Он появился в VI веке до нашей эры. Впервые его значение применил афинский реформатор Солон, который предложил способ перевода личной ответственности в имущественную. Ипотекой назывался столб, который устанавливался на границе земельной территории, с надписью, что данное владение служит залогом для возвращения взятой займы денежной суммы. Таким образом, даже в своем первоначальном значении термин «ипотека» был близок к его современному пониманию как залога недвижимости. Дальнейшее развитие ипотека получила уже в римском праве [3].

В Россию ипотека впервые пришла в XIII веке одновременно с развитием торговых отношений и заемных обязательств и, по существу, являлась первым видом кредитования. Более широкое развитие ипотека получила во второй половине XIX века после отмены крепостного права. В тех условиях российское правительство было вынуждено учитывать тяжелое положение крестьян, номинально получивших свободу и право выкупа земель, но не имевших ни собственных средств, ни возможности получить кредит на эти цели.

В настоящее время система ипотечного кредитования и жилищного строительства развита во всех странах с рыночной экономикой и является необходимым институтом, используемым государством в социально-экономической политике, результаты проведения которой отражаются на социальной сфере, т.е. сфере, которая обеспечивает приобретение и сохранение тех человеческих качеств, которые позволяют людям адекватно выполнять требования, которые предъявляет им общество [2].

В экономически развитых странах институт ипотеки в современном виде как средство решения жилищных проблем существует длительное время по сравнению с Россией, и на протяжении XX века показал свою эффективность.

А.А. Батяев и И.А. Дубровская называют жилье дорогостоящим товаром длительного пользования. Его приобретение, как правило, не может производиться за счет текущих

доходов потребителей или накоплений. В большинстве стран мира приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы населения, но и базовой сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банковские и другие финансовые структуры, обеспечивающие необходимый прилив капиталов в эту сферу. Государство выполняет регулируемую роль посредством создания правовой основы, обеспечивающей эффективное взаимодействие всех участников процесса жилищного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом оказывает воздействие на привлечение дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и содействие различным категориям граждан в приобретении жилья [1].

Ипотечное жилищное кредитование – долгосрочный, обеспеченный жилищной недвижимостью финансово-кредитный (долговой) инструмент, позволяющий получить желаемый уровень текущих жилищных услуг, предоставляемых жилищным фондом, под будущие доходы [6].

В экономическом отношении ипотека – рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости, позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов [9]; залог недвижимого имущества для обеспечения денежного требования кредитора (залогодержателя) к должнику (залогодателю) [4].

В правовом отношении ипотека – залог недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита, когда имущество остается в руках должника [9]; способ обеспечения обязательств, когда предметом залога служит недвижимое имущество [14].

И.В. Довдиенко дает следующее определение ипотеки: «Ипотека – это письменный акт о передаче титула и собственности, но не права на владение, а также право получения платежей по долгу или на реализацию обязательств при условии, что этот акт утрачивает силу после окончательного платежа» [5].

Согласно российскому гражданскому законодательству ипотека – это один из способов обеспечения обязательств.

Основными элементами системы ипотечного жилищного кредитования являются его субъекты (участники рынка ипотечных кредитов), которые можно условно разделить на две подгруппы: основные и второстепенные.

Основные: заемщики, кредиторы, инвесторы, государство.

Второстепенные: продавцы жилья, операторы вторичного рынка ипотечных кредитов (агентства по ипотечному жилищному кредитованию), государственные органы, обеспечивающие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, страховые компании, оценщики, риэлтерские компании, менеджеры по ипотечным кредитам.

Объектами ипотечного кредитования могут быть только приобретение и обустройство земли под жилищное строительство, строительство и реконструкция жилья, приобретение жилья [11].

Предметом ипотеки может являться только недвижимость.

В настоящее время формирование системы ипотечного жилищного кредитования – одно из приоритетных направлений государственной жилищной политики, что подтверждает существование национального проекта «Доступное жилье - гражданам России», «Свой Дом». В то же время, жилищное ипотечное кредитование на сегодняшний день остается недоступным для 70 % населения России, являясь неэффективным.

Миллионы семей проживают в ветхих и аварийных домах и нуждаются в улучшении жилищных условий. Однако лишь небольшая часть населения любой страны, в том числе и России, может позволить себе купить квартиру сразу, из текущих доходов, без помощи сбережений и заемных средств. В условиях сокращения бюджетного финансирования строительства в России и обеспечения населения жильем основным источником средств для приобретения жилья становятся собственные средства населения, а также кредиты.

Так, по данным Международной ассоциации ипотечных фондов около 80 %

российских семей нуждаются в улучшении жилищных условий, более 5 млн. российских семей признаны остро нуждающимися и стоят в очереди на улучшение жилищных условий, это более 9 % общего количества семей. Из 19 млн. жилых строений, занятых под жилье, примерно 70 % изношены не менее чем на 30 % (новостройки не восполняют старение ветхого фонда), 27 % населения России проживают в неблагоустроенных квартирах [12].

Развитие ипотеки регулируется рядом нормативных документов. Правовой основой ипотечного жилищного кредитования являются: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, федеральные законы «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об ипотечных ценных бумагах», указы Президента РФ «О жилищных кредитах», «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования» и другие нормативно-правовые акты федерального и регионального уровней.

По мнению ряда аналитиков «сегодняшние ипотечные жилищные кредиты выгодны: ежемесячные выплаты по кредиту сопоставимы со стоимостью аренды квартир, а недвижимость постоянно растет в цене [8]». Но в то же время главный тормоз ее широкого распространения - участниками рынка ипотечных кредитов «низкий уровень доходов основной массы населения, несоизмеримый с ценами на квадратные метры» [10].

Улучшение жилищных условий недоступно для большей части населения страны, хотя нуждаются в нем более 61 % населения России. Общая потребность населения России в жилье составляет более 1,5 млрд. кв. м., для ее удовлетворения необходимо увеличить жилищный фонд на 46 %. Лишь 12,4 % семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств [15]. При этом ипотечным кредитованием могут воспользоваться лишь 10-12 % граждан [7]. И если соединить и привлечь возможности государства, частного бизнеса и населения, то можно совместными усилиями решить реализацию приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Превратить ипотеку в реально действующий механизм, который будет способен дать возможность большому числу населения за счет собственных накопленных денежных ресурсов реализовать закрепленное в части 1 статьи 40 Конституции РФ право на жилище.

Хотелось бы выделить, на наш взгляд, некоторые проблемы и факторы, тормозящие развитие ипотечного кредита в современной России:

1. 2008 год был ознаменован глобальным мировым финансовым кризисом и, как следствие, были ограничены финансовые ресурсы самих банков. У ряда российских банков были отозваны лицензии. В связи с этим сократился объем банковских услуг по предоставлению ипотечного кредита, и ужесточились требования к потенциальным заемщикам.

2. Отсутствие свободных денежных средств населения, необходимых для внесения первоначального взноса, что ограничивает платежеспособный спрос на кредиты.

3. Большая доля «теневых» доходов в доходах населения препятствует получению ипотечного кредита, так как банк может принять во внимание при оценке платежеспособности заемщика лишь официально подтвержденные доходы (низкий уровень официальных доходов населения).

4. Отсутствие у части российских банков «длинных» денег, что снижает их возможность быть участниками рынка ипотечного кредитования, поэтому на ипотечном рынке кредиторами выступают либо банки с государственным участием, либо те, кто имеет доступ к иностранным финансовым ресурсам.

5. Высокая процентная ставка кредита для потенциального заемщика. По мнению многих специалистов, единственный путь развития ипотеки в России - участниками рынка ипотечных кредитов снижение ставки кредитования. Но для обеспечения этого условия российским банкам необходимо снижение ставки рефинансирования. Альтернатива этому видится в выходе на рынок ипотеки западных банков с их низкими ставками. Последние события, произошедшие как в политической, так и в экономической жизни России так же

оказали влияние на инвестирование в российскую недвижимость.

6. Повышение ставки рефинансирования Центрального Банка России, что влечет за собой увеличение стоимости ипотечного кредита. К примеру, в сентябре один из крупнейших игроков на рынке ипотечного кредитования, ВТБ 24, увеличил ставки по ипотечным кредитам в среднем на 0,5 % [13].

Для того чтобы данный институт - ипотека жилища - активно развивался, необходимо расширение системы ипотечного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами, то есть усиление ее социальной направленности.

Социально-экономическая эффективность ипотечного жилищного кредитования станет результатом использования ипотеки в решении жилищных вопросов при условии низких процентных ставок и продолжительных сроков кредитования. В последнее время значение ипотеки еще более усилилось, так как ипотека рассматривается в качестве важнейшего средства решения жилищной проблемы. Ипотека (залог недвижимости) является одной из разновидностей залога.

В настоящее время социально-экономические государственные преобразования не в полной мере направлены на формирование рынка доступного жилья в современной России. Жилье является важнейшим фактором развития страны. При формировании государством рынка доступного жилья, оно обеспечивает гарантии стабильности своего развития и экономической безопасности в долгосрочной перспективе.

Государство, опираясь на перспективный способ решения жилищных проблема, должно создать отвечающий современным тенденциям и требованиям институт российского ипотечного жилищного кредитования, так как один из факторов удовлетворения населения в социальной потребности, то есть в жилище, - есть гарантия развития всего общества.

Главной причиной сложности ипотечного кредитования являются отсутствие общеэкономической стабильности в стране, отсутствие гарантированных прав на жилье, недостаточно эффективно работающие правовая и судебная системы, высокие банковские проценты и дополнительные банковские сборы по обслуживанию ипотечного кредита, завышенные цены на жилье. При всем этом почти треть населения страны имеет доход ниже прожиточного минимума и нуждается в гарантиях, защите и помощи, материальной, правовой от государства.

Среди экспертов, которые проводят анализ рынка недвижимости, существует две точки зрения. Первое мнение основано на том, что именно подъем ипотеки стал одним из важных факторов, повлиявших на удорожание жилья. По мнению второй группы экспертов, причиной, указывающей на возможное понижение цен, являются сложности в получении ипотечных кредитов, которые до настоящего времени являлись катализатором повышения цен и спроса на рынке недвижимости.

По нашему мнению цены на рынке недвижимости будут только расти. Это связано, во-первых, с инфляцией, во-вторых, с большим объемом жилья, который признан аварийными и ветхим, а также дефицитом качественного и отвечающего современным требованиям жилья.

На наш взгляд, государство должно принять участие в понижении ставок по ипотечному кредиту. Например, через создание специализированных (ипотечных) банковских или парабанковских (финансовых) институтов; через использование механизмов субсидирования процентных ставок по ипотечному кредиту. Главное – это создать механизм льготной ипотеки.

Необходимо создание условий доступности ипотечных кредитов для социально незащищенных слоев населения, рядового гражданина через: адресную государственную (за счет бюджетов всех уровней) поддержку нуждающихся в жилище и улучшении жилищных условий граждан; установление льгот в получении и погашении кредита (субсидирование первоначального взноса, процентных ставок при кредитовании), его индексации; налоговое стимулирование; право выбора различных видов кредита (в частности, фиксированные или варьирующие проценты общих затрат). Все выше перечисленное невозможно решить без

участия государства.

Система ипотечного жилищного кредитования – система, способствующая решению жилищных вопросов, развитию рынка жилья и оказывающая определенные эффекты на социальную и экономическую сферы.

В результате исследования проблем российской ипотеки можно отметить следующее. Несмотря на относительно непродолжительный период существования института ипотеки в современном виде в России можно сказать, что ипотечное жилищное кредитование является единственно возможным средством решения жилищных и связанных с ними проблем.

Вместе с тем участие государства только как регулятора правовой базы ипотеки является недостаточным. Необходимо прямое участие государственных институтов на рынке ипотечных кредитов в целях создания ипотеки как социально ориентированного экономического явления, призванного решить жилищные проблемы всех нуждающихся, в том числе граждан с низкими доходами. Конечно же, это не единственный компонент решения жилищной проблемы, но очень важный и незаменимый.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батяев, А.А. Тематический выпуск. Справочник риелтора [Текст] А.А. Батяев // Горячая линия бухгалтера. – 2008. – № 2. – С. 31
2. Власов, А.В. Социальные фонды парабанковской системы РФ [Текст] / А.В. Власов // Экономика и управление в России на рубеже веков. – Сб. статей Выпуск 3. – Ростов-н/Д.: СКАГС, 2005. – С.122
3. Глушаченко, С.Б. Институт ипотеки в Древнем Риме [Текст] / С.Б. Глушаченко, К.В. Смирнова // История государства и права. – 2008. – № 5.
4. Грудцына, Л.Ю. Ипотечное кредитование: Вопросы и ответы [Текст] / Л.Ю. Грудцына. – М., 2005. – С.11
5. Довдиенко, И.В. Ипотека: Учебно-практическое пособие [Текст]/ Под редакцией В.З. Черняка. – М., 2002. – С.4.
6. Каменецкий, М.И. Ипотечное кредитование на рынке жилья [Текст] / М.И. Каменецкий. – М., 2006. – С. 55.
7. Каурова, Н.Н. Ипотечное жилищное кредитование как механизм социальных инвестиций государства [Текст] / Н.Н. Каурова // Банковское кредитование. – 2008. – № 5.
8. Баскакова, Е. Кто легче получит кредит на жилье [Текст] / Баскакова Е. // Социальная защита. – 2005. – № 6. – С. 34.
9. Логвинов, М.П. Теоретические аспекты системы жилищного ипотечного кредитования в условиях России [Текст] / М.П. Логвинов // Финансы и кредит. – 2005. – № 4. – С.30
10. Нугаев, Р.А. Региональные схемы ипотечного кредитования и проблемы их дальнейшего развития. [Текст] / Р.А. Нугаев // Деньги и кредит. – 2004. – № 10. – С.25.
11. Павлова, И.В. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования [Текст] / И.В. Павлова // Деньги и кредит. – 2003. – № 3. – С. 57
12. Пашов, Д.Б. Становление ипотечного кредитования [Текст] / Д.Б. Пашов // Жилищное право. – 2006. – № 6.
13. Сведенцов, В.Л. Новое в ипотечных программах коммерческих банков и перспективы развития ипотеки в России [Текст] / В.Л. Сведенцов // Банковское кредитование. – 2008. – № 5
14. Смирнов, В.В. Менеджер по ипотечным операциям [Текст] / В.В. Смирнов. – М.: Аудитор, 2000. – С.13.
15. Шалыгин, Б.И. Некоторые проблемы платы за жилое помещение, коммунальные услуги и состояние законности в жилищно-коммунальной сфере [Текст] / Б.И. Шалыгин // Жилищное право. – 2008. – № 12.

Недостоева Юлия Ивановна

ФГОУ ВПО Северо-кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону

Методист Учебно-методического управления

Тел.: (8-863)255-98-20

С.А. НИКИТИН, А.В. СЕМЕНИХИНА

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА

В статье представлен анализ внешней среды предприятия, дана ее прогнозная оценка. Определена роль предприятия в прогрессивном изменении внешней среды. Также рассмотрены факторы внешней среды, воздействующие на развитие предприятия, - косвенные (макросреда) и прямые (микросреда). Показана прогнозная оценка адекватности условий макросреды целям предприятия, предложен прогностический мониторинг микросреды. Приведен прогнозный подход к участникам предприятия – поставщикам.

Ключевые слова: управление, прогностический мониторинг, предприятие, анализ внешней среды, макросреда, микросреда, бизнес-окружение.

In article the analysis of an environment of the enterprise is presented, its look-ahead estimation is given. The enterprise role in progressive change of an environment is defined. Also the factors of an environment influencing development of the enterprise, - indirect (macroenvironment) and straight lines (microhabitat) are considered. The look-ahead estimation of adequacy of conditions of macroenvironment is shown the enterprise purposes, is offered прогностический microhabitat monitoring. The look-ahead approach is led to participants of the enterprise – to suppliers.

Key words: management, prognostic monitoring, enterprise, external environment analysis, macroenvironment, microenvironment, business-surroundings.

Внешняя (окружающая) среда предприятия представляет собой политические, социальные, правовые, экономические, демографические и иные условия, сложившиеся в стране (или в иных странах, если предприятие ведет внешнеэкономическую деятельность). Эти условия являются практически неуправляемыми со стороны отдельного предприятия или же управляемыми в незначительной степени. Поэтому прогностическое управление, рассматриваемое применительно к внешней среде, принимает форму прогностического мониторинга.

Прогностический мониторинг, суть которого заключается в непрерывном наблюдении за изменениями внешней среды и выявлении тенденций этих изменений, позволяет своевременно выявлять потенциальные угрозы предприятию (отрицательные воздействия среды) и вновь открывающиеся возможности (положительные воздействия среды). Использование возможностей минимизирует упущенную выгоду, а заблаговременная нейтрализация факторов риска уменьшает издержки.

Внешняя среда имеет определенные закономерности своего развития и предприятие может использовать эти закономерности, планируя свою деятельность. Очень трудно бывает учесть все многообразие тенденций внешнего окружения, если предприятие не имеет соответствующего аналитического аппарата. Поэтому принято выделять основные, базисные процессы, не учитывать которые нельзя. Кроме того, в прогнозном анализе внешней среды целесообразно выбрать подход «от общего к частному», как бы постепенно сужая «кольца» внешней среды вокруг предприятия.

Состояние кризиса российской экономики является на сегодняшний день определяющим фоном для большинства экономических субъектов (кроме тех, кто предпочитает регистрироваться и работать в иных странах). Это нельзя не учитывать при анализе и прогнозировании внешней среды предприятиями.

Предприятиям, находящимся внутри кризисной системы, гораздо сложнее обеспечивать свою устойчивость и стабильный рост, потому что их тенденция должна идти в противовес к тенденции внешней среды. Сложность задач прогнозирования взаимодействия на линии «предприятие - среда» резко возрастает. Прогностический мониторинг внешних изменений становится условием выживания.

Предприятиям необходимо определять свою роль в прогрессивном изменении внешней среды: роль наблюдателя, приспособленца, или активную роль лидера, преобразователя, а, может быть, сопротивленца, контрагента. Вместе с тем подробное и полное исследование внешней среды, ее положительных и отрицательных динамик, – есть мероприятие очень дорогое и трудоемкое. Поэтому необходимо систематизировать возникающие задачи мониторинга, структуризовать предпринимательское окружение.

В этой связи все факторы внешней среды, воздействующие на предприятие, принято разделять на факторы косвенного воздействия (макросреда) и факторы прямого воздействия (микросреда).

При исследовании макросреды наиболее часто применяется так называемая технология ПЭСТ (PEST- political, Economic, Social, Technological environment), согласно которой последовательно рассматриваются четыре основных сектора макросреды:

- политический: стабильность/нестабильность, политический режим, сферы и активность государственного регулирования, налоговая система;
- экономический: уровень и динамика экономического развития страны, уровень жизни населения, устройство экономической системы, масштабы безработицы, финансовые индикаторы среды, уровень и темпы инфляции, динамика и направления развития рыночной инфраструктуры, таможенная политика;
- социальный сектор: особенности общества, обычаи, численность и структура населения, демографические тенденции, наличие и активность общественных объединений;
- технологический сектор: технологические уклады, скорость морального устаревания техники, перспективы научно-технического прогресса, уровень развития средств связи и коммуникаций.

Необходимо дополнить этот перечень, включив в нее правовое окружение (правовой сектор), природно-климатические условия, культурную атмосферу и информационную среду. Кроме того, целесообразно изменить термин «технологический» на термин «научно-технический», который несколько шире и учитывает также техническую базу, оборудование, темпы строительства, научный потенциал в обществе. Структура системы модулей для организации опережающего отражения макросреды представлена на рисунке 1.

Микросреда предприятия – это среда непосредственных контактов с иными структурами и рыночными контрагентами. Целесообразно выделить следующие группы контактеров: потребители продукции (услуг) предприятия; поставщики экономических ресурсов; посредники – финансовые, торговые, маркетинговые, иные; партнеры, находящиеся в долевом участии с предприятием или наоборот, дочерние и прочие, учрежденные предприятием фирмы; кредиторы; конкуренты; государственные (властные) органы; прочие контактеры (средства массовой информации, общества потребителей, консалтинговые фирмы).

В соответствии с определенной структурой микросреды предприятия можно предусмотреть содержательный и информационные модули в составе блока «Внешняя среда».

Такой блочно-модульный принцип построения информационно-содержательной структуры системы прогностического управления будет применяться и в дальнейшем. Он позволяет перейти к процессам непосредственной организации прогностического мониторинга внешней среды на предприятии, а также сформировать конкретные форматы для сбора и обработки необходимой информации.

Следует отметить, что за внешней простотой полученной структуры может скрываться значительная сложность, обусловленная как взаимосвязанностью всех факторов окружающей среды между собой, так и подвижностью, динамизмом макро- и микросреды, а также наличием значительной неопределенности в рассматриваемой системе из-за несовершенства информационного и коммуникативного пространств.

В то же время существуют причины, позволяющие ограничить пределы анализа внешней среды для конкретного предприятия. Из всего многообразия внешних факторов целесообразно выделять только наиболее существенные, оказывающие наибольшее влияние на исследуемое

предприятие. Значительную помощь в этом может оказать аналитическая система А. Вайсмана, которая с помощью контрольных вопросников помогает выявить наиболее значимые факторы внешней среды. Так, для малых предприятий эта система позволяет определить 2-3 фактора макросреды и 4-5 факторов микросреды для более подробного прогнозного мониторинга. Для предприятий венчурного типа основу информации о внешней среде составят научно-технические прогнозы, предсказания точек «прорывных технологий», данные перспективного патентного анализа. Для предприятий, выпускающих потребительские товары, основной интерес представляют, естественно, демографические прогнозы населения и уровень ожидаемого платежеспособного спроса.



Рисунок 1 – Структура внешней среды предприятия

Практика показывает, что самыми достоверными являются прогнозы, связанные с естественными факторами. Данные прогнозы лежат в основе производства потребительской продукции и определения объема и состава будущих трудовых ресурсов.

Чрезвычайно важное место в системе секторов макросреды занимает технический сектор, определяющий потенциал развития как общества в целом, так и его отдельных экономических субъектов.

Однако если в промышленно развитых странах происходила органичная и последовательная в целом смена технологических укладов, то в России – неорганичная, противоречивая.

Чем разнообразнее техническое основание системы, тем больше информации требуется для ее адекватного описания. Чем крупнее предприятие, тем больше факторов должно быть задействовано для достаточно достоверного прогнозного анализа. Кроме того, чем длиннее период ретроспекции или предполагаемый период упреждения, тем выше требования к объему

и точности первичной информации. Объем информации зависит также от стратегических планов предприятия, степени расширения предполагаемых сфер его бизнес-присутствия и других аспектов. Покажем, каким образом сформировать соответствующие базы данных.

За рубежом эта проблема решается таким образом, что предприятие получает «на входе» не первичную (несвязанную) информацию, а уже готовые прогнозы того или иного сектора макро- или микросреды (вторичную информацию). Действительно, глобальное прогнозирование – это особая сфера профессиональной деятельности, предполагающая наличие огромных баз данных в динамике и особых информационных технологий по работе с этими данными. Обычное предприятие, даже очень крупное, данными ресурсами не располагает.

Такие целевые прогнозы разрабатываются государственными учреждениями, общественными организациями и частными фирмами, занимающимися консалтинговой и аналитической деятельностью. Часть прогнозов публикуется в периодической печати, часть продается фирмами, специализирующимися на этом виде услуг. Таким образом, около 90 % требуемой информации о внешней среде предприятия развитых стран получают в готовом виде и могут сразу и непосредственно использовать ее для «строительства» своих внутренних прогнозов и планов.

В России все наоборот – 90 % всей получаемой информации предприниматели, директора предприятий черпают из своих личных контактов. При этом на сбор необходимой информации у них уходит от 40 до 60 % рабочего времени. На прогнозно-аналитическую работу и научное обоснование принимаемых решений остается, в среднем, всего 8 % баланса времени. Поэтому управленческие решения нередко получаются «сырыми», слабовыветренными, низкокачественными, что ведет к потере конкурентных преимуществ фирмы, упущенной выгоде и даже банкротству.

Спрос на прогнозную информацию огромный. Прогнозно-аналитическая инфраструктура в России находится пока на крайне низком уровне развития. Частных прогностических фирм практически не существует, а государственные структуры занимаются прогнозными разработками лишь в разовом порядке. Проблема усугубляется несовершенством программных средств, используемых систем обработки информации. Широкая экспансия импортных пакетов прикладных программ увеличивает затраты на русификацию и адаптацию, снижает степень защищенности отечественных информационных систем, вытесняет российские системные программные средства, заставляет отечественных производителей вычислительной техники повторять архитектуру и элементную базу наиболее распространенных зарубежных ПЭВМ.

Несколько лучше обстоит дело с текущей, оперативной информацией. Диагностическое исследование степени доступности для специалистов предприятий различных видов информации показало, что легче всего удовлетворяются потребности в получении нормативных, распорядительных и законодательных документов, типовой справочной и бухгалтерской информации. Существуют достаточно развитые системы типа «Консультант плюс», «Гарант», «1С:Бухгалтерия» и другие, ориентированные на этот сегмент информационного поля.

Однако деятельность по развитию информационного бизнес-пространства носит в целом разрозненный и несистемный характер. Медленно развивается спектр опережающего отражения действительности. Предприятиям сложно бывает получить прогнозную маркетинговую информацию о конкретных рынках и ценах на те или иные товары, экономическую информацию о затратах на изготовление аналогичной продукции у конкурентных структур, данные о потенциальных инвесторах и партнерах. Самый высокий уровень проблемности касается обеспечения предприятий макроинформацией о прогнозах научно-технического и социально-экономического развития страны и отдельных регионов. Эта вторичная, по существу информация, сама является продуктом целевой обработки специалистами и экспертами и требует государственного уровня организации.

Таким образом, вся необходимая инфраструктура для обеспечения непрерывного

процесса прогнозирования макросреды существует. Необходимо лишь совершенствовать качество и достоверность осуществляемых прогнозов, а также обеспечить доступ руководства предприятий до этой важнейшей, стратегической по существу, информации.

Чем больше прогнозных баз данных будут находиться в информационном пространстве, тем легче будет происходить для конкретных предприятий процесс сканирования среды (поиска уже сформированной прогнозно-аналитической информации) и прогностического мониторинга (фильтрации полученной текущей информации для целей внутреннего прогнозирования и управления). В качестве удобной формы обобщения полученной информации на уровне предприятия может быть рекомендована аналитическая форма, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Прогнозная оценка адекватности условий макросреды целям предприятия

Условия макросреды	Низкая степень удовлетворенности	Оценка (в баллах)							Высокая степень удовлетворенности
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
Политические	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Правовые	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Социальные	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Культурные	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Экономические	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Информационные	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Технические	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные
Природно-климатические	неудовлетворительные	-3	-2	-1	0	1	2	3	удовлетворительные

На основе данных оценки в баллах определяется текущая и будущая ситуация предприятия. Прогностик предприятия (или группа специалистов) экспертно оценивает в баллах удовлетворительность / неудовлетворительность с точки зрения интересов фирмы тех или иных групп и условий, а затем дает оценку предполагаемых (потенциальных) изменений и сравнивает два полученных «профиля» макросреды.

Просуммировав все баллы, можно получить численную характеристику текущей и будущей ситуации:

$$O_m = \sum_{i=1}^8 C_i^m, \quad (1)$$

$$O_b = \sum_{i=1}^8 C_i^b, \quad (2)$$

где C_i^m - условия макросреды на данный момент;

C_i^b - прогнозируемые условия макросреды.

Положительное значение оценки говорит о благоприятном, в целом, состоянии внешней среды, а отрицательное - о неблагоприятном.

С этой целью можно классифицировать внешнюю среду по степени динамизма: стабильная среда, динамичная среда, турбулентная среда. Понятно, что сложность прогнозирования возрастает при продвижении от стабильной среды к турбулентной. Соответственно должна возрастать скорость реакции предприятий, находящихся в той или иной среде. Если при стабильной среде скорость реакции может быть низкой, а отдельные изменения окружения могут игнорироваться, то при сверхбыстрой среде скорость реакции должна быть высокой и малейшие сигналы изменения окружения, даже слабые, должны учитываться и приниматься во внимание при управлении.

Прогностический мониторинг микросреды предприятия фактически включает внешних его участников (контактеров) предприятия. Первичную структуризацию информации о микросреде можно провести, отразив состав основных, объективных интересов контактеров в

таблице 2.

Таблица 2 - Поле основных интересов микроокружения предприятия

<p>Потребители</p> <p>хороший выбор высокое качество доступные цены своевременная доставка товара</p>	<p>Поставщики</p> <p>надежность и своевременность покупок большие объемы поставок высокие цены своевременная оплата оплата «живыми» деньгами</p>
<p>Посредники</p> <p>дисциплина сделок высокая платежеспособность сторон высокий процент за участие</p>	<p>Партнеры</p> <p>помощь и поддержка в критических ситуациях общее информационное пространство наличие общих направлений деятельности</p>
<p>Конкуренты</p> <p>собственное выживание и развитие раздел сфер влияния отсутствие недружественного поведения</p>	<p>Кредиторы</p> <p>высокие проценты гарантии возврата долга своевременность погашения кредитов и процентов</p>
<p>Властные структуры</p> <p>своевременность и полнота поступления налогов рост экономики создание рабочих мест гарантии конкуренции</p>	<p>Прочие контактеры</p> <p>получение необходимой информации отзывчивость на совместные предложения и проекты</p>

Для каждого конкретного предприятия характеристики тех или иных участников могут быть свои, учитывающие особенности конкретного бизнес-окружения. Более того, их можно детализировать, сегментируя потребителей, поставщиков, партнеров, кредиторов и т.д.

В отличие от макросреды, микросреда может рассматриваться как частично управляемое пространство. Исследования микросреды могут составлять определенную коммерческую тайну. Поэтому зона самостоятельного прогнозирования здесь значительно расширяется.

Чтобы успешно и долговременно работать со своей микросредой, предприятие должно научиться согласовывать все разнообразные интересы участников, идти на компромиссы.

Приоритетное место в бизнес-окружении предприятия должно быть отдано потребителям его продукции (услуг). Опыт рыночного хозяйствования логически привел большинство предприятий к созданию специальных служб маркетинга, в которых концентрируется работа по изучению поля потребителей, их потребностей и платежеспособного спроса. На некоторых предприятиях даже принята концепция «тотального маркетинга», под которой понимается вовлечение максимального количества работников в непосредственные контакты с потребителем, мотивирование каждого работника на увеличение объема продаж, познание особенностей рынка, специфических запросов покупателей. Для таких предприятий основной задачей становится расширение функции маркетинга за счет придания ей качеств опережающего отражения. Маркетинговая система при этом должна стать не просто фиксирующей, но прогнозирующей как ближайшую перспективу рынка, так и отдаленные его «горизонты». Описательные маркетинговые процедуры должны быть дополнены поисковыми и экспериментальными исследованиями. Базы данных о текущем состоянии должны быть увеличены за счет прогнозной информации.

Если же фирма находится в самом начале пути по постановке современной маркетинговой системы, то объем ее необходимых работ резко увеличится. Иными словами, масштаб деятельности по постановке прогностического маркетинга на предприятии зависит от существующего уровня развития функции маркетинга на текущий момент.

При удовлетворительной оценке маркетинговой системы рекомендуется переходить к мероприятиям по наращиванию ее прогнозной составляющей.

При неудовлетворительном уровне первым шагом будет доведение маркетинговой системы до приемлемого образа.

Что касается участников предприятия - поставщиков, то прогнозный подход к ним предполагает:

1) разделение всех поставщиков на три группы: фондирующиеся (с опытом связей менее одного года), устойчивые (от одного года до трех лет), долговременные (свыше трех лет). Последние должны быть отнесены к стратегическим и именно с них необходимо начинать прогноз поставок;

2) необходима классификация поставщиков по объему поставок и значимости их для фирмы. Далее нужно воспользоваться принципом Парето: найти те 20 % поставщиков, которые обеспечивают около 80 % объема потребления ресурсов (или составляют 80 % по значимости) и сформировать по ним предпрогнозную информационную базу;

3) необходимо спрогнозировать частоту поставок в год, а также средние размеры поставок и предполагаемый вид оплаты;

4) целесообразно определить стратегические виды ресурсов, играющих существенную роль для деятельности предприятия. По ним придется прогнозировать все возможные риски и предпринимать специальные меры по созданию страховых запасов;

5) необходимо рассчитать прогнозную конкурентную силу тех или иных поставщиков, в том числе потенциальных;

6) необходимо осуществить прогноз основных факторов делового риска.

Блок «поставщики» в прогнозной системе управления будет называться «прогностикой обеспечения».

Таким образом, при постановке прогностического мониторинга на конкретном предприятии необходимо учитывать уже существующие форматы документооборота и накопленные базы данных. Это снизит совокупные затраты на прогнозно-аналитическую работу, позволит быстрее и гибче приспособить существующую информационно-компьютерную систему предприятия под новые прогнозные задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, И.Н. Прогноз на предприятии [Текст] / И.Н. Абрамов – М.: Знание, 1976.
2. Аммельбург, Г. Предприятие будущего. Структура, методы и стиль руководства [Текст] / Пер. с нем. В.А. Чекмарева. – М.: Международные отношения, 1997.
3. Лукичева, Л.И. Управление организацией: Учеб. Пособие [Текст] / Л.И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2005. – 354 с.
4. Максименко, В.И. Прогнозирование в науке и технике [Текст] / В.И. Максименко, Д. Эртель. – М.: Финансы и статистика, 1982.
5. Матрусов, Н.Д. Региональное прогнозирование регионального развития России [Текст] / Н.Д. Матрусов. – М.: Наука, 1995.
6. Перфильев, А.Б. Основные методики оценки финансового состояния российских предприятий и прогнозирование возможного банкротства по данным бухгалтерской отчетности: учеб. пособие [Текст] / А.Б. Перфильев. – Ярославль: МУБиНТ, 2005. – 87 с.
7. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие для вузов [Текст] / Н.К. Моисеева; М.В. Конищева. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 303 с.

Никитин Святослав Аркадьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел. (4862) 41-95-65
E-mail: e_m@ostu.ru

Семенихина Анна Викторовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел. (4862) 41-95-65, 8910302-30-17
E-mail: e_m@ostu.ru

УДК 005.521: 334.7

Л.И. ШИНКАРЕВА

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

Статья посвящена изучению зарубежного опыта взаимодействия экономических культур передовых стран и их корпораций в целях внедрения этого опыта на предприятиях других стран. Приводятся конкретные примеры удачной адаптации японских подходов к управлению к американским фирмам, прежде всего, автомобилестроительным. Предлагаются направления интеграции экономической культуры отечественных предприятий с культурой производства ведущих фирм Запада.

Ключевые слова: зарубежный опыт, корпорация, межнациональные контакты.

Article is devoted studying of foreign experience of interaction of economic cultures of the advanced countries and their corporations with a view of introduction of this experience at the enterprises of other countries. Concrete examples of successful adaptation of the Japanese approaches are resulted in management to the American firms, first of all, автомобилестроительным. Directions of integration of economic culture of the domestic enterprises with culture of manufacture of leading firms of the West are offered.

Key words: foreign experience, corporation, international contacts.

Современные корпорации не замыкаются в узких национальных рамках, а, в большинстве своем, являются организациями международными по характеру своей деятельности. Процессы интеграции хозяйственной деятельности приобрели сегодня невиданные масштабы. Достаточно отметить, что только в 1990 г. в США около 640 заводов с общей численностью работающих 160 тыс. чел. находились в полном и частичном владении японских предпринимателей, а в 1991 г. еще 100 новых японо – американских предприятий начали действовать на американском континенте. И это без учета значительного числа предприятий розничной торговли и услуг. По некоторым оценкам свыше 1 млн. американцев работало в японских компаниях к концу XX столетия. Само производство товаров становится все более «многонациональным».

Интеграционные процессы затрагивают сегодня не только сферу производства, но и финансовую сферу, сферу услуг (реклама, банковское и страховое дело, гостиничное хозяйство, строительство), валютные рынки.

Преодоление узких национальных рамок, интернационализация хозяйственной жизни обостряют проблему совершенствования различных организационных культур в рамках возникающих совместных предприятий, международных и транснациональных корпораций, делают актуальным поиск путей интеграции «межкультурных различий». Международные корпорации, проникая в новые регионы и осуществляя свою деятельность на региональных рынках, сталкиваются с воздействием, а иногда и сопротивлением региональных и местных культур. Многонациональная среда требует выработки различных типов управленческого поведения, поиска путей преодоления существующих языковых, этнических, культовых барьеров. Подсчитано, например, около 120 культурных различий только между японским и американским стилем поведения на рабочих местах.

Преодоление «межкультурных барьеров» остро стоит сегодня и перед Европейским экономическим сообществом, приступившим к масштабным задачам создания единого экономического пространства, преодоления торговых барьеров между странами – членами ЕЭС, создание единого интегрированного европейского рынка с населением более 400 млн. чел.

Различия в культурных нормах в разных странах должны быть признаны и понятны управляющими компаниями, стремящимися к международной деятельности. При этом важно осознание того факта, что конфликт межнациональных ценностей может быть относительно

языка, сложившихся обычаев, преобладающего политического климата в стране пребывания, несовпадения определений тех или иных понятий и др. Любое на вид незначительное культурное различие может вызвать негодование и сказаться на финансовой стороне деятельности компании.

Известен пример, когда американская фирма потерпела убытки от продажи своих товаров в Латинской Америке только потому, что название продукта по – испански звучало как «нефтяной осел». «Отсутствие энтузиазма» среди пуэрториканских рабочих, работающих на автомобильном заводе Шевроле «Нова», принадлежащем компании «Дженерал моторз», было вызвано тем, что название «Нова» при произнесении его по – испански звучало как «но ва», что означает «это не годится».

Показателен пример банкротства американской корпорации, решившей объединить два устаревших завода, расположенных на территории Франции, и перевести вновь образованное предприятие на другую территорию. Фирма не учла значимости давних социал-демократических ценностей в среде французских рабочих и столкнулась с сопротивлением реорганизации производства. Рабочие легли на проезжую часть дороги и «сорвали» вывоз оборудования с территории завода, выкрикивая при этом антиамериканские и антиимпериалистические лозунги.

Вместе с тем многие исследователи в области теории и практики менеджмента отмечают, что непреодолимых препятствий для межкультурного взаимодействия не существует. По мнению Дж. Грейсона и К. О Делла, до 80 % японских методов повышения производительности труда и качества можно перенести и адаптировать к условиям американской хозяйственной системы.

Примером такой удачной адаптации японских подходов к управлению за рубежом считается NUMMI (Нью юнайтед мотор мэнюфэкчуринг, инк.) – совместное предприятие фирмы «Дженерал моторз» и «Тоета» (Фримонт, США). В корпорации применяются такие традиционные элементы японской внутрикорпорационной экономической культуры, как широкое пересечение интересов и сфер жизнедеятельности корпорации и работников, бригадная форма организации труда и выборность руководителей, наделение рядовых работников функциями контроля над производственным процессом и качеством, работа менеджеров непосредственно на производственных участках. Удачное сочетание японских методов управления с традиционными установками американского персонала позволило увеличить производительность труда в NUMMI в сравнении с показателями других американских заводов «Дженерал моторз» в два раза.

Активно заимствуют элементы японской внутрифирменной экономической культуры и корпорации стран Западной Европы. Так, внедряя японские методы управления, представители администрации французских компаний преследуют две цели: привлечь работников к заинтересованному участию в делах фирмы, провести «децентрализацию отношений» администрации с профсоюзами [3].

Несомненную ценность для нашей современной хозяйственной практики имеет изучение определенной организационной культуры, накопленной ведущими межнациональными и транснациональными корпорациями стран Западной Европы.

При разработке и осуществлении кадровой политики корпорации учитывают, прежде всего, различия национальных культур. Установлено, что, например, уровень притязаний личности в разных странах может значительно различаться. В ФРГ менеджеру для престижа недостаточно «Мерседеса», а нужен еще и личный шофер. В Швеции высоко ценится свободное время. Шведы как работники стремятся избежать зависти к своей должности со стороны коллег. Национальные различия работников в многонациональных компаниях проявляются и в различных формах социального контроля и самоконтроля, многообразии методов оценки трудового вклада работников [2].

Большое значение для открытия странового отделения корпорации имеет анализ особенностей идеологии, политического устройства трудового законодательства той или иной страны. Например, свобода действий предпринимателя в Швеции, где сильны позиции

профсоюзов, существенно ограничена трудовым законодательством. В этой стране требуется согласие профсоюза как на заключение краткосрочных договоров найма, так и на увольнение работников, которое сопровождается длительными переговорами руководителей предприятий, представителей персонала, профсоюзов и местных властей.

В Англии, где профсоюзы формировались исторически по узким профессиям и специальностям, для одностороннего разрыва договора по истечении двухлетнего срока достаточно лишь решения работодателя. В ФРГ политика использования трудовых ресурсов тяготеет к шведской модели. Тут высока роль профсоюзов при решении вопросов о трудоустройстве и увольнении, созданы структуры наблюдательных советов. В Японии сильна идеология группизма, а профсоюз объединяет в своем составе не лиц одной профессии, как принято на Западе, а персонал одной фирмы. Подобные страновые различия важны для определения долгосрочной стратегии отношений предпринимателей с персоналом.

Прежде чем приступить к созданию странового отделения руководство фирмы осуществляет определенную идеологическую переориентацию. Речь идет о преодолении догматикой веры в правильность одной культурной традиции и провозглашении открытой позиции, признающей правомерность других идеологий и культурных установок. Важное звено работы – подготовка штата управляющих, обладающих способностью воспринимать национальные культурные традиции страны местоположения, выявлять и анализировать идеологии, отличающиеся от корпорационной, признавать их законность.

Менеджеры страновых отделений должны уметь выработать расширенную систему информации и создавать каналы для передачи с использованием национального языка, «языка» различных социальных групп и институтов общества, переводить эти «языки» на «язык» предпринимательской деятельности. Управляющие должны понимать идеологию правительства другой страны, правила и ограничения, в том числе связанные с национальной культурой и укладом жизни, в условиях которых фирма будет осуществлять свою коммерческую деятельность.

Многие международные компании работают над созданием специальных учебных программ, предназначенных для подготовки кадров в новой культурной среде. Среди них можно выделить такие корпорации, как «Моторола», «Кэмикэл Бэнк», «Морган Гарэнти». Так компания «Моторола» имеет центр обучения в Сингапуре, представляющий восемь культур. В центре ведется работа по развитию местного материала для обучения кадров и модификации корпоративного учебного материала применительно к условиям работы персонала в Азии.

Исходя из того, что большая часть важнейшей информации о зарубежной обстановке, культурных традициях и привычках страны расположения носит неколичественный характер и может даже оказаться недоступной для восприятия иностранцами, многие западные фирмы заботятся о том, чтобы иметь человека (коренного жителя или лицо, проживающее в стране достаточно долго), обладающего приобретёнными навыками «ощущения» тонких факторов успеха в той или иной социокультурной среде, способностью, которую немцы называют «осязанием кончиками пальцев».

Очень важным моментом при переходе корпорации от международного к транснациональному статусу является отказ от этноцентрического принципа в управлении корпорацией и переход к полицентрическому принципу взаимодействия нескольких культур. В результате в дочерней компании происходит соединение местной национальной культуры с культурой родительской компании и формируется так называемая «космополитизированная культура» - система методов управления в корпорациях, международных по масштабу и характеру своей хозяйственной деятельности, принципы накопления и инвестирования капитала. Фирма в этом случае воспитывает наднациональные кадры управляющих и подлинно транснациональную культуру. В этническом смысле слова такая культура оказывается восприимчивой к иностранным ценностям, взглядам, манерам вести дела [1].

Примером корпорации, обладающей ценным опытом формирования транснациональной культуры, является американская компания ИБМ. В отличие от других многонациональных компаний при создании своих филиалов она руководствуется принципом децентрализации полномочий и ответственности и стремится предоставить своим филиалам в Японии, ФРГ, Франции, Италии, Великобритании достаточную степень автономии. Традиционно, каждое страновое отделение ИБМ управляется советом, состоящим из граждан данной страны (один обязательный директор – иностранец).

Совет наделен полномочиями самостоятельно подбирать управленческие кадры с учетом существующих национальных традиций и обычаев. При этом персонал странового отделения набирается в ИБМ практически полностью из коренных жителей страны размещения. Это отличает ИБМ от японских компаний, которые стремятся ввести в свои страновые отделения значительное число собственных менеджеров высшего звена и не склонны рисковать своим бизнесом, передавая полномочия в руки иностранцев.

Американская компания «Хьюлетт – Паккард» имеет японского президента в японском отделении компании, предоставляет отделению достаточную самостоятельность в решении всех вопросов, кроме технического содействия и связи. В этой компании накоплен ценный опыт по трансформации знаний и умений из американской в японскую культурную среду.

Наоборот, японские компании, создавая страновые отделения, предполагают концентрировать управление в руках собственных менеджеров и огромное значение придают подготовке и переподготовке национальных кадров страны пребывания в духе японской традиции, хотя при этом значительное внимание уделяется и изучению национальной специфики. Такой подход обусловлен особенностями японской экономической культуры, опирающейся на уникальную национальную традицию, прежде всего философию ДЭЭН, противоположную западным ценностям и западному антиномичному сознанию. Неслучайно, японцы до сих пор чувствуют себя неуютно среди иностранцев, называя их «гейдзин» – «внешние люди» и даже требуя снятия отпечатков пальцев у чужестранцев.

Невозможность автоматического переноса на западную почву ценностей японской экономической культуры определяет необходимость серьезной работы по усвоению и адаптации персонала страновых отделений японских корпораций к своеобразию этой культуры.

Проникновение японских корпораций в другие регионы мира сопровождаются организацией крупных международных программ, финансируемых японскими компаниями, в которых значительное внимание уделяется ознакомлению зарубежной общественности, предпринимательских кругов с японскими традициями и идеологией, причём акцент делается на оригинальность и само бытность японской деловой и национальной культуры, неординарность национального сознания японцев. Значительные средства расходуются на подготовку и переобучение национальных кадров страны пребывания.

Так, в целях ознакомления населения стран Юго – Восточной Азии с японской культурой, а японцев, в свою очередь, с языком, литературой и культурой азиатских стран японская фирма «Тоета» организовала через свой фонд международную культурную программу «Лучше узнай своего соседа». Эксперты фонда «Тоета» определили такие эффективные формы проведения программы, как издание художественной литературы народов Юго – Восточной Азии, переводы на эти языки произведений японских авторов, составление словарей, активные культурные обмены между представителями творческой интеллигенции, совместные научные экспедиции и др.

Фонд компании «Сатори» провёл серию симпозиумов под претенциозным названием «Станет ли Япония моделью мира», в ходе которых были затронуты узловые проблемы политики и экономики, обсуждались вопросы выполнения особенностей японской культуры. Проведение симпозиумов рассматривалось организаторами как фактор, способствующий установлению культурного взаимопонимания разных стран, ликвидации внешнеторговых трений.

Мощные средства японских корпораций расходуются на образование лиц, направляемых из других регионов для учёбы и повышения квалификации в Японию. Это и учреждение стипендиальных фондов для студентов иностранцев, и дары японских корпораций зарубежным вузам, и присуждение международных премий. Так, японская авиакомпания «Джал» учредила стипендиальный фонд для «молодых людей, в руках которых будущее Азии». На средства этого фонда в Японию ежегодно приезжают и обучаются более 50 студентов из стран Юго – Восточной Азии. Специальный международный фонд развития образования был утверждён ещё в 1985 г. корпорацией «Хитати». Средства фонда позволяют ежегодно повысить образование десяти аспирантам в области естественных наук из стран АСЕАН.

Японскими корпорациями широко практикуются также такие формы стимулирования межнациональных контактов, как выделение крупных ассигнований на установление исследовательских стипендий в иностранных вузах (Фонд образования «Панасоник» (Англия) компании «Мацусита дэнки», предназначенный для субсидирования одногодичного курса обучения в английских университетах в области электронники, размером 500 ф.ст.), другие формы субсидирования.

Значительные усилия японских корпораций по ознакомлению зарубежных партнёров с особенностями японской культуры, привитие персоналу страновых отделений коллективизма создают благоприятный климат для функционирования японского капитала в условиях другой культурной среды.

Синергетика (взаимодействие) различных культур позволяет современным корпорациям не только преодолеть конфликт диаметрально противоположных ценностных систем, принадлежащих разным национальным культурам, но и постоянно совершенствовать модели управленческого поведения. Так, изучение и практическое применение элементов японской практики управления американскими менеджерами позволило осознать им важность так называемой «мягкой» составляющей управления, связанной с ориентацией на собственные социальные, психологические традиции, специфическую организационную культуру.

В результате была сформирована новая управленческая модель, основу которой составили традиционные американские ценности: риск, динамизм, индивидуализм. В настоящее время корпорации США в большей степени, чем ранее, отдают предпочтение планированию карьеры своих работников, а не росту их профессионального мастерства, руководствуясь тем аргументом, что должностной рост работника обязывает его к овладению технологическими навыками. Это чрезвычайно важно для наукоемких отраслей промышленности, где новейшие технологические процессы быстро устаревают и полностью изменяются в течение 3 – 5 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
2. Опыт некоторых американских компаний в области нового подхода к оценке культурных различий между занятиями на предприятиях [Текст] / Под ред. Lennie Copeland // Personnel. – 2000. – № 7. – р. 44-49.
3. Целищев, И.Т. «Управление по- японски» за пределами Японии [Текст] И.Т. Целищев // МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 58- 69.

Шинкарева Людмила Ивановна

Орловская региональная академия государственной службы, г. Орел
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономики и финансов»
Тел.: (4862) 71-49-14
E-mail: ogiet@orel.ru

О.Н. ГЕРАСИН

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Рассматриваются различные теоретико-методологические и практические проблемы, связанные с реализацией функций государства по решению задач общего характера и осуществлению специфических видов деятельности по непосредственному комплексному производству и обеспечению эффективного функционирования института интеллектуальной собственности в интересах перехода отечественной экономики на инновационный тип развития.

Ключевые слова: *собственность, инновации, интеллектуальная собственность, государство.*

The various theoretical-methodological and practical problems connected with realization of functions of the state under the decision of problems of the general character and realization of specific kinds of activity on direct complex manufacture and maintenance of effective functioning of institute of intellectual property in interests of transition of domestic economy on innovative type of development are considered.

Key words: *the property, innovations, intellectual property, the state.*

Сегодня уже достаточно очевидно, что переход отечественной экономики в целом и конкретных предприятий в отдельности на инновационный тип развития невозможен без формирования в России институциональной среды, способствующей росту предпринимательской и инновационной активности на основе свободы творчества, самореализации каждого человека, с одной стороны, и применения новых механизмов финансового стимулирования научной и инновационной деятельности, обеспечивающих баланс финансовых интересов (инновационную финансовую мотивацию) авторов создаваемых результатов интеллектуальной деятельности (РИД), организаций исполнителей научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), лиц, потенциально способных использовать в интересах бизнеса полученные РИД и участвовать в гражданском обороте соответствующих интеллектуальных прав – с другой. В этой связи вполне закономерным, на наш взгляд, является тезис, заложенный в Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее – Концепция 2020), в соответствии с которым «формирование современной, то есть адекватной вызовам постиндустриальной эпохи, системы институтов является важнейшей предпосылкой достижения стратегических целей...» [1]. Одно из центральных мест в данной системе должен занять институт интеллектуальной собственности (ИС).

Таким образом, в контексте общих задач отечественного модернизационного проекта государственные усилия по формированию института ИС, по нашему мнению, следует рассматривать: 1) как деятельность по созданию важнейших элементов национальной инновационной системы; 2) как государственное «производство инструментов» для перехода на инновационную модель развития экономики; 3) как создание необходимых условий для привлечения инвестиций в российскую экономику; 4) как одну из мер по обеспечению национальной экономической безопасности; 5) как осуществление социальной функции государства, направленной на создание условий для свободного развития человека, повышение эффективности его творческой самореализации на основе механизмов присвоения и социализации интеллектуальных благ; 6) как важный компонент деятельности по формированию в России правового государства; 7) как способ повышения международного авторитета страны, улучшения ее мирового имиджа и, наконец, 8) как необходимый шаг на пути перехода к постиндустриальному этапу общественного развития.

Другой важной методологической предпосылкой анализа роли государства в формировании института ИС является корректное определение содержания термина «формирование». Исходя из целей статьи, будем полагать, что данным понятием охватывается не только деятельность государства по формальному учреждению соответствующих «институтов-организаций» и производству «институтов-норм», но и все предпринимаемые властью усилия по «наполнению жизнью» данных конструкций, т.е. по обеспечению их реального функционирования.

Правомерность такого расширительного подхода, как представляется, вытекает не только из необходимости применения системного метода научного анализа, но и из специфики самого института ИС.

Системный метод предполагает рассмотрение изучаемых объектов во взаимосвязи всех составляющих их компонентов как «по горизонтали» или в статике (в нашем случае – это субинституты ИС), так и в этапно-деятельностном аспекте или в динамике (в нашем случае речь идет о роли государства в реализации таких основных этапов «жизненного цикла» института как институциональное проектирование, производство формальных институциональных элементов, создание условий и обеспечение функционирования соответствующей институциональной системы, выявление и анализ возникающих противоречий между формальными и неформальными субинститутами ИС, внесение необходимых корректив в действующую институциональную систему посредством нового институционального проектирования и производства с целью разрешения с общественно необходимых позиций выявленных противоречий и исправления допущенных институциональных ошибок).

Специфические особенности ИС как социального института, требующие «расширенного» анализа роли государства в его формировании, заключаются в том, что данный институт системно включает в себя наряду с формальными субинститутами большое количество неформальных социальных норм, регулирующих процессы воспроизводства и присвоения интеллектуальных благ. Возникновение и проявление таких неформальных норм возможно только в ходе реального функционирования института ИС.

Изложенные соображения позволяют очертить круг общих и специфических задач государства и охарактеризовать соответствующие направления его деятельности по формированию института ИС на современном этапе развития страны.

Задачи общего характера связаны с формированием и развитием социально-экономических и институциональных условий для возникновения и функционирования института ИС как экономического и социального феномена. По нашему мнению, можно выделить следующие блоки задач общего характера.

1. Повышение эффективности деятельности государства в сфере институционального проектирования и производства в целом.

В силу специфики ИС государство, безусловно, является главным «институциональным предпринимателем», продуцирующим, прежде всего, формальные субинституты ИС, составляющие основу всей системы интеллектуальной собственности. Однако качество данных институтов зависит от способности государства в конкретных общественно-исторических условиях «производить» соответствующие национальным интересам социальные институты, в первую очередь, правовые. Как справедливо отмечает в этой связи Э. Д. Якунина, такие институты «... не могут «созреть» в недрах неправового государства, а если и могут, то скорее случайно, нежели закономерно. В недрах неправового государства... объективно производятся неправовые законы, которые угнетающе действуют на правовую систему отношений, «загоняя» ее в «тень», либо модифицируя и превращая в иррациональные формы» [2].

В идеальной схеме, поскольку государство призвано выражать общественные интересы, а производство правовых институтов является одной из важнейших государственных функций, которая осуществляется им непосредственно, вроде бы, нет никаких препятствий к формированию правовой основы, детерминирующей

функционирование важнейших социальных институтов, в том числе ИС, исключительно в национальных интересах.

В реальности же правотворчество осуществляется не абстрактным государством, а соответствующими органами государственной власти, деятельность которых в значительной степени определяется политическими, ведомственными, групповыми и личными интересами формирующих эти органы отдельных социальных групп и индивидов. А эти конкретные интересы могут серьезно расходиться с интересами общества в целом, что и порождает специфическую проблему дополнительных общественных издержек, связанных с социально неоправданными потерями бизнеса и общества в целом от создания и применения неадекватных общенациональным целям правовых (а фактически – неправовых) институтов.

Причем, чем слабее общественный контроль за процессом формирования и деятельности органов государственной власти всех уровней, чем менее развиты институты гражданского общества, тем сильнее опасность появления правовых форм, препятствующих реализации национальных интересов, тем более значимо влияние соответствующих деструктивных неформальных норм.

Для преодоления отмеченных негативных явлений необходимо, прежде всего, развивать институты демократии, создавать эффективные структуры и механизмы функционирования гражданского общества, усиливать ответственность представителей власти за результаты и последствия принятых и реализованных решений. В результате должно быть обеспечено налаживание по ключевым вопросам общественного развития равноправного диалога общественных организаций, бизнеса и власти, результаты которого кладутся в основу создаваемых государством нормативных институтов. Изложенные соображения в полной мере относятся и к проблеме государственного производства институтов ИС.

2. Завершение легитимизации различных форм и видов собственности.

Основной задачей государства в рамках данного направления деятельности является четкое юридическое «оформление», т. е. фиксации в соответствующих нормативных правовых актах бытия различных форм и видов собственности, включая все их производные «вариации». В противном случае система ИС просто не сможет полноценно функционировать как социально-экономический феномен.

Наиболее проблемным моментом в рассматриваемой сфере является юридическая «расшифровка» формулировки «и иные формы собственности», содержащейся в ст. 8 Конституции РФ и в ч. 1 ст. 212 Гражданского кодекса РФ и, следовательно, дающей этим неизвестным отечественному законодательству феноменам право на существование наряду с частной, государственной и муниципальной формами. Другим «узким» местом в правовой системе собственности является неоднозначность доктринальных трактовок юридического содержания понятия «форма собственности», базирующаяся на отрицании рядом ученых-правоведов субъектного подхода к формообразованию собственности.

В отношении ИС, правовая неопределенность по отмеченным вопросам способствует постоянному продуцированию дискуссий относительно диалектики личной и частной, государственной и общей ИС, характера связей ИС с личностью автора РИД, возможностях расширения перечня охраноспособных РИД и т.д., что нередко приводит к смешению понятий и терминологической путанице. Это затрудняет нахождение взаимопонимания как между представителями различных отраслей научного знания (например, юристами и экономистами), так и между учеными и специалистами-практиками, что, безусловно, не содействует повышению качества формируемой системы институтов ИС.

3. Целенаправленное формирование национальной инновационной системы.

Целью создания национальной системы поддержки инноваций и технологического развития является масштабное технологическое обновление производства на основе передовых научно-технических разработок, формирование конкурентоспособного национального сектора исследований и разработок, обеспечивающего переход экономики на инновационный путь развития, формирование у населения и предприятий модели

инновационного поведения, поддержка процессов создания и распространения инноваций во всех отраслях экономики.

Для достижения указанных целей государству посредством реформирования/создания соответствующих институтов и выделения необходимого бюджетного финансирования необходимо сосредоточить усилия на формировании инновационной инфраструктуры, придании инновационного характера системе образования, модернизации сектора научных исследований, создании механизмов коммерциализации РИД и системы стимулов для наращивания инновационной активности хозяйствующих субъектов, компенсации «провалов рынка» по всей цепочке инновационного процесса, осуществлении целевой поддержки отдельных приоритетных направлений технологического развития. В итоге должны быть созданы условия для обеспечения научного и технологического лидерства России в мире по направлениям, определяющим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность.

4. Разработка и реализация системы государственных мер, направленных на развитие конкуренции во всех звеньях экономической системы.

Соперничество хозяйственных агентов за наилучшие условия деятельности в рамках различных фаз единого воспроизводственного процесса создает мощный импульс для разработки и внедрения инновационных технологий, базирующихся на создании различных форм внешнего и внутреннего интеллектуального продукта как на уровне отдельной личности, так и на уровне организаций и общества в целом. Развитие конкурентной среды выступает ключевой предпосылкой формирования у предприятий стимулов к инновациям и росту эффективности на основе снижения барьеров выхода на рынки, демонополизации экономики, обеспечения равных условий конкуренции. Для этого необходимо создание системы предупреждения и пресечения, ограничивающих конкуренцию действий государства и бизнеса, повышение эффективности регулирования естественных монополий, обеспечение демонополизации экономики и эффективной борьбы с проявлениями недобросовестной конкуренции. Важным средством стимулирования конкуренции является формирование условий для развития малого и среднего бизнеса.

Решение рассмотренных общих задач государства по «строительству» отвечающей национальным интересам системы расширенного воспроизводства интеллектуальных благ должно создать благоприятные условия для осуществления специфической деятельности власти по непосредственному производству и «отладке» институтов ИС.

В результате данной деятельности, прежде всего, должны быть созданы правовые институты, на основе которых, во-первых, производится нормативно-правовое регулирование всех стадий жизненного цикла охраняемых РИД, во-вторых, формируется правовая основа деятельности институтов-организаций, осуществляющих прямое или косвенное нормативно-правовое регулирование, контроль и надзор в сфере отношений ИС. Другим важным направлением государственных усилий в рассматриваемой области является разработка и реализация комплекса мер, направленных на организационно-экономическое обеспечение эффективного функционирования институтов-организаций в сфере ИС и совершенствование соответствующей правоприменительной практики. Третий специальный блок государственных задач связан с осуществлением мониторинга результативности созданных институтов ИС и их необходимой корректировки в контексте решения основополагающих задач перехода экономики на инновационный тип развития.

Конкретизируя перечисленные задачи государства по производству нормативно-правовых институтов ИС, необходимо выделить следующие основные направления нормотворческой деятельности.

1. Нормативная дефиниция базовых положений, определяющих бытие ИС как института национальной системы права. В рамках данного блока должны быть легитимизированы такие понятия как интеллектуальная собственность; интеллектуальная деятельность и результаты интеллектуальной деятельности; объекты ИС и перечень их видов; интеллектуальные права, перечень и особенности их отдельных видов; субъекты ИС,

перечень и особенности правового статуса отдельных правообладателей интеллектуальных прав; способы (режимы) правовой охраны РИД; принципы введения охраняемых РИД в гражданский оборот; понятие и способы правовой защиты различных видов интеллектуальных прав; принципы государственного регулирования отношений в сфере ИС.

2. Нормативное урегулирование вопросов приобретения, распоряжения и прекращения интеллектуальных прав на РИД, а так же использования соответствующих результатов в зависимости от видов охраняемых РИД, их целевого назначения (гражданского либо военного, специального и двойного), таможенной территории использования, наличия или отсутствия сведений, составляющих государственную тайну, применяемых способов (режимов) правовой охраны, источников финансирования создания и статуса правообладателей РИД.

Характеризуя результативность усилий государства в рамках перечисленных направлений, следует отметить, что связанные с принятием части IV Гражданского кодекса РФ надежды на эффективное решение всех обозначенных проблем оправдались далеко не в полной мере. Несмотря на желание разработчиков в максимальной степени придать данному документу характер прямого действия, практика его применения показала, что для реализации заложенного в нем потенциала необходимо принять большое количество специальных законов и подзаконных нормативных правовых актов. Данная задача решается крайне медленно, что выступает серьезным фактором сдерживания инновационной активности отечественного бизнеса.

3. Установление норм, предусматривающих ответственность за нарушения интеллектуальных прав, а так же процедуры привлечения нарушителей к ответственности и восстановления нарушенных прав законных правообладателей.

4. Принятие иных норм, формирующих правовую основу прямого и косвенного государственного регулирования отношений в сфере ИС.

К первой группе (прямое регулирование) относятся, например, правовые нормы, определяющие порядок государственной регистрации и учета созданных РИД; выдачи правообладателям соответствующих правоустанавливающих документов; регистрации и учета отчуждения исключительного права на РИД по договору и перехода данного права по другим основаниям, залога такого права, а так же предоставления права использования РИД по договору; ведения соответствующих государственных реестров и баз данных; порядок заключения государственными заказчиками договоров (контрактов) на выполнение НИОКР для государственных нужд, предусматривающих создание охраноспособных РИД, и требования к содержанию данных договоров. Важной составляющей данного правового блока выступают нормы устанавливающие структуру, функции, полномочия и административные регламенты деятельности органов государственной власти, осуществляющих нормативно-правовое регулирование, контрольно-надзорные функции и выполняющих иные юридически значимые действия в сфере отношений ИС.

Нормативно-правовую основу косвенного государственного регулирования отношений в сфере ИС составляют нормы, формирующие правовую базу осуществления бухгалтерского учета и оценки для целей бухгалтерского учета нематериальных активов (в которые входят подлежащие охране РИД); регулирующие вопросы налогообложения, связанного с созданием и использованием РИД, приобретением интеллектуальных прав и распоряжением ими; деятельность саморегулируемых организаций в сфере отношений ИС и оценки нематериальных активов; устанавливающие структуру и полномочия органов государственной власти, осуществляющих контрольно-надзорные функции в отношении перечисленных субъектов и видов деятельности. В контексте рассматриваемого направления деятельности необходимо отметить насущную потребность в принятии дальнейших поправок в действующее законодательство, регулирующие вопросы бухгалтерского учета и налогообложения с целью создания стимулирующих условий для выявления полученных РИД, введения в отношении данных результатов режимов правовой охраны, в максимальной степени соответствующих интересам хозяйствующих субъектов–правообладателей, и

возможно более полного учета исключительных прав на созданные РИД в составе нематериальных активов.

Деятельность государства, направленная на организационно-экономическое обеспечение эффективного функционирования институтов-организаций в сфере ИС, должна включать комплекс мер по осуществлению организационного, информационного, кадрового и ресурсного обеспечения соответствующих государственных структур и оказанию организационной, информационной и иных видов поддержки деятельности негосударственных организаций в данной сфере, а так же предусматривать меры по созданию и совершенствованию механизмов использования выделяемых государственных финансовых средств и иных ресурсов.

Рассматривая функции государства по осуществлению мониторинга результативности и корректировке созданных институтов ИС, необходимо отметить, что данная деятельность, во-первых, должна осуществляться на системной основе как по времени, так и по охвату отслеживаемых институтов, а, во-вторых, ее эффективность напрямую зависит от способности власти привлечь к этому процессу общественные структуры, включая различные негосударственные организации и объединения, выражающие интересы бизнеса.

Таким образом, проведенный анализ роли государства в формировании института ИС показал, что в данной сфере государство призвано решать как задачи общего характера, связанные с формированием социально-экономических и институциональных условий для возникновения и развития ИС как экономического и социального феномена, так и осуществлять специфические виды деятельности по непосредственному комплексному производству различных субинститутов ИС и обеспечению их эффективного функционирования в системе расширенного воспроизводства интеллектуальных благ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р)
2. Якунина, Э.Д. Предпринимательский механизм развития общественной формы присвоения интеллектуальных благ [Текст] / Э.Д. Якунина // Финансы и кредит. - 2006. - № 5. - С. 66

Герасин Олег Николаевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

УДК 339:142:005.52]:615.12

И.А. МАСЛОВА

АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрена методика анализа в аптечных движения товаров учреждений с позиций системного подхода. Проведен структурно-динамический анализ, анализ эффективности движения лекарственных средств в аптеках, анализ ассортимента лекарственных средств, анализ сезонности движения лекарственных средств в аптеках, проведен факторный анализ товарооборота.

Ключевые слова: анализ, аптека, товарооборот, лекарственные средства.

In clause the technique of the analysis in chemist's movements of the goods establishments from positions of the system approach is considered. The structurally-dynamic analysis, the analysis of efficiency of movement of medical products in drugstores, the analysis of assortment of medical products, the analysis of seasonal prevalence of movement of medical products in drugstores is lead, the factorial analysis of commodity circulation is lead.

Key words: the analysis, a drugstore, commodity circulation, medical products.

Главной особенностью фармацевтической деятельности в Орловской области является снижение удельного веса муниципальных аптек, что приводит к изменениям в ценообразовании, развитии системы отпуска лекарственных средств учреждениям здравоохранения и социально незащищенным слоям населения.

Аптечное учреждение должно улучшать состояние своей производственно-сбытовой деятельности, иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами, изыскивать новые формы приложения капитала, находить более эффективные способы доведения лекарственных средств до покупателя, проводить соответствующую товарную политику. Первостепенное значение при функционировании аптек в рыночных условиях приобретает поиск методологических подходов к повышению эффективности движения товаров и готовой продукции, а, следовательно, и самой работы аптечного учреждения. Данная проблема требует комплексного подхода с учетом всех социально-экономических особенностей функционирования аптек, в том числе с применением экономико-математических методов.

Аналитическая система движения лекарственных средств в аптечных учреждениях представлена на рисунке 1.

Структуру анализа движения лекарственных средств составляют методы динамических рядов, структурного, коэффициентного и вариационного анализов. Особую важность и экономическую обоснованность имеют приемы и способы регрессионного анализа, позволяющие установить комплексное влияние отдельных социально-экономических показателей на товарооборот и выявить их взаимосвязь.

Основой для анализа движения лекарственных средств является структурно-динамический анализ, характеризующий относительные части доли в общем объеме реализации товаров и их изменение во времени. Аналитическая формализация структурно-динамического анализа движения лекарственных средств представлена в таблице 1.

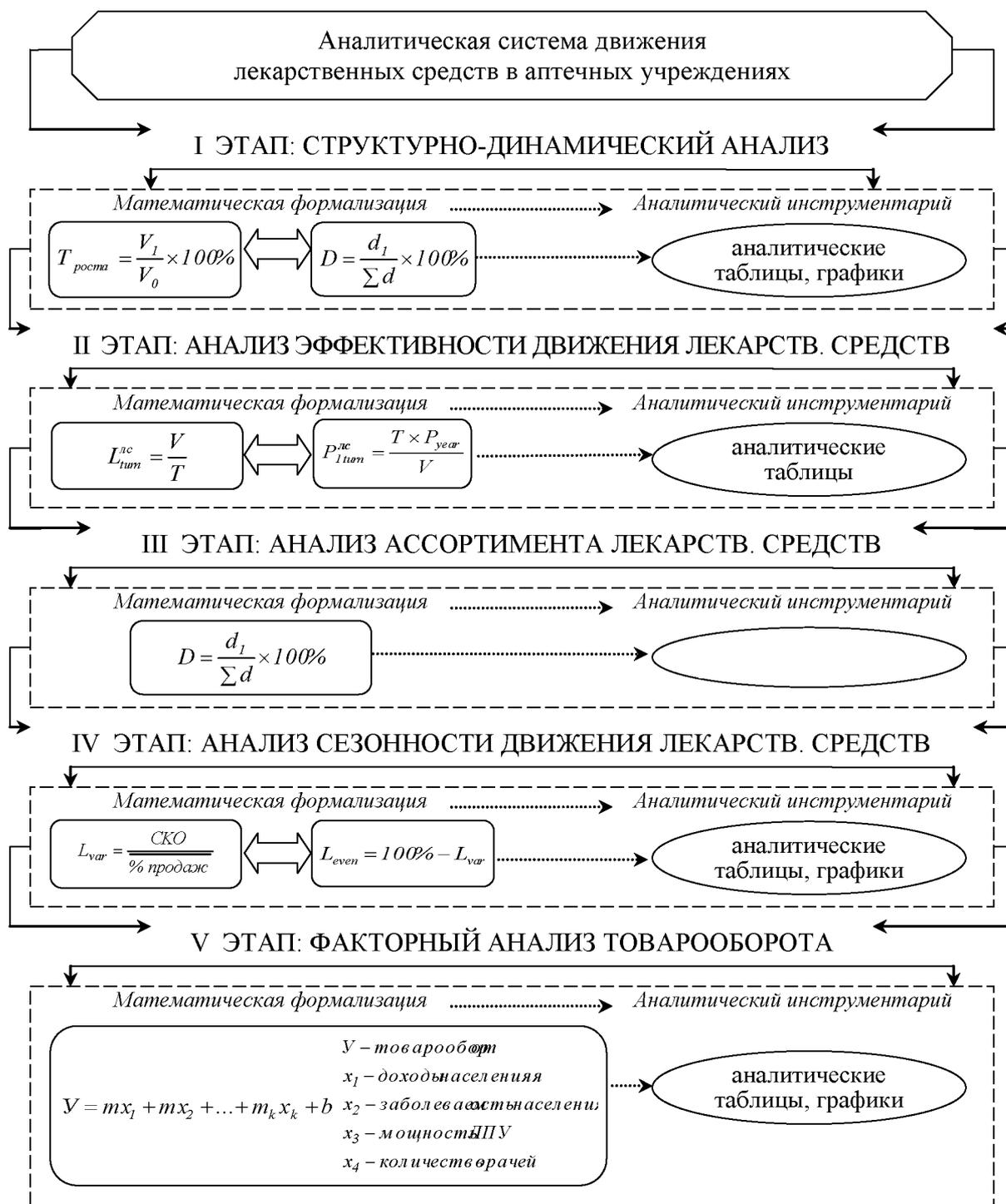


Рисунок 1 – Комплексная модель анализа движения лекарственных средств в аптечных учреждениях

Таблица 1 – Аналитическая интерпретация структурно – динамического анализа движения лекарственных средств в аптеке в динамике за ряд лет (2004-2008гг.)

Наименование показателя	Анализируемый период			Абсолютное изменение, тыс. руб. (*п.п.)			Темп роста, % (*п.п.)			Темп прироста, % (*п.п.)		
	2006	2007	2008	2007 / 2006	2008 / 2006	2008 / 2007	2007 / 2006	2008 / 2006	2008 / 2007	2007 / 2006	2008 / 2006	2008 / 2007
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ</i>												
1. Оптовый оборот	5278	3062	3365	-2216	-1913	303	58,01	63,76	109,90	-41,99	-36,24	9,90

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2. Розничный оборот	21563	25628	29549	4065	7986	3921	118,85	137,04	115,30	18,85	37,04	15,30
3.Товарооборот, всего	26841	28690	32914	1849	6073	4224	106,89	122,63	114,72	6,89	22,63	14,72
<i>СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ*</i>												
1. Оптовый оборот	19,66	10,67	10,22	-8,99	-9,44	-0,45	54,28	51,99	95,79	-45,72	-48,01	-4,21
2. Розничный оборот	80,34	89,33	89,78	8,99	9,44	0,45	111,19	111,75	100,50	11,19	11,75	0,50
3.Товарооборот, всего	100	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Как видно из представленной таблицы, в структуре товарооборота аптечного учреждения существенных изменений не произошло. В тоже время абсолютные показатели торговой деятельности в динамике за 2006-2007 гг. претерпели некоторые изменения. Более наглядно проанализировать данные, представленные в таблице, позволит графическая интерпретация структурно-динамического анализа, представленная на рисунке 2.

Структурно-динамический анализ товарооборота аптечного учреждения

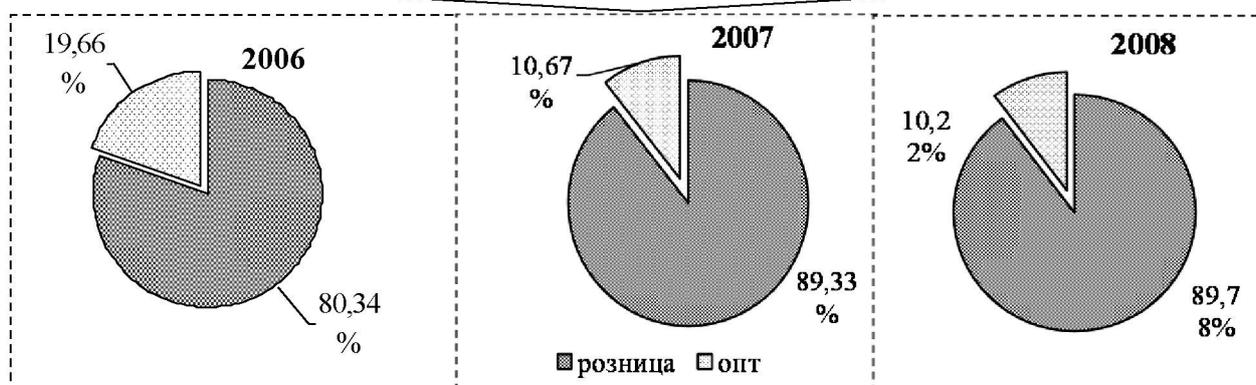
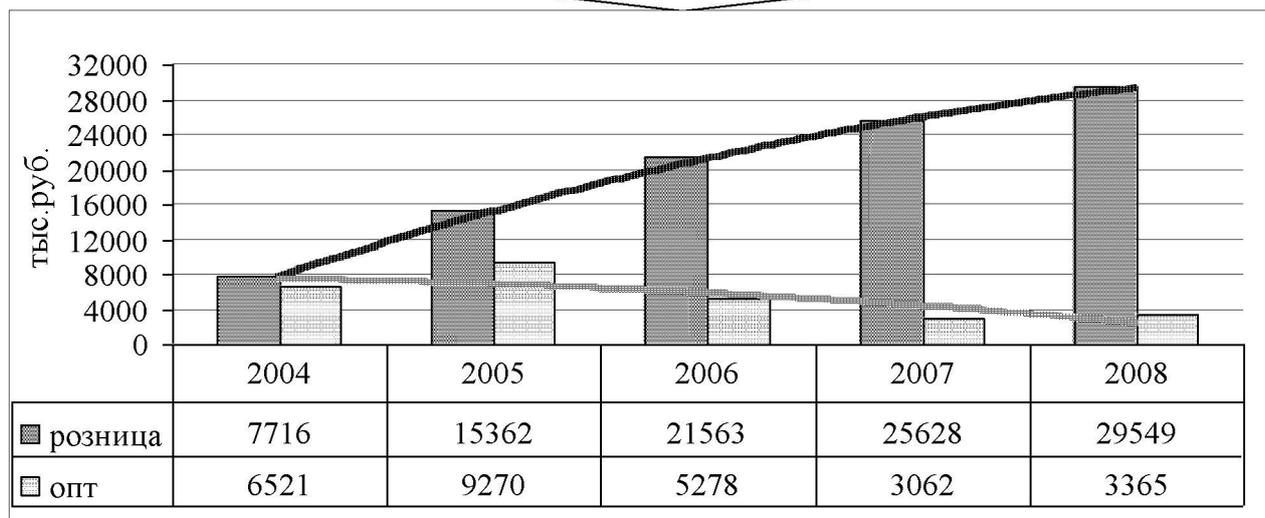


Рисунок 2 – Графическая интерпретация структурно – динамического анализа движения лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптеке в 2004-2008гг.

Динамический анализ товарооборота заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за прошедшие периоды –2004-2008 гг., в относительном и абсолютном виде.

Объем фармацевтической деятельности аптечного учреждения в 2008 г. составил 32 914 тыс. руб., что выше, чем в 2007 и 2006 гг. на 4 224 и 6 073 тыс. руб. соответственно. Основным фактором роста совокупного товарооборота является процесс перехода потребителей на более дорогостоящие медицинские препараты. Темпы роста розничного отпуска лекарственных средств демонстрируют уверенную положительную тенденцию на протяжении ряда лет, в отличие от оптового оборота. В 2008 г. по сравнению с 2006 г. объем розничной реализации лекарственных средств увеличился на 37,04 %. В тоже время продажа медицинских препаратов лечебно - профилактическим учреждения в период с 2006 г. по 2008 г. сократилась на 36,24%. Подобная тенденция обусловлено тем, что существенную часть общего объема лекарственных средств, реализуемых в розницу, составляют товары, отпускаемые по программе дополнительного лекарственного обеспечения, объем которой ежегодно увеличивается, посредством роста средней стоимости рецепта и средней стоимости упаковки.

Технология структурного анализа состоит в том, что общую сумму товарооборота принимают за сто процентов, и каждую статью представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Обзор экономического и финансового положения аптечного учреждения за 2004 - 2008 гг. свидетельствует об увеличении удельного веса розничной реализации лекарственных средств населению через торговый зал аптеки и, соответственно, уменьшении части оптовой реализации лекарственных средств. В 2008 г. в стоимостном выражении доля лекарственных средств, продаваемых лечебно-профилактическим учреждениям, составляет лишь 10,22 %, что соответствует показателям 2007 г., но ниже показателей 2006 г. на 9,44 %. Изменения в структуре товарооборота обусловлены необходимостью расширения ассортимента лекарственных средств, реализуемых в розницу, в связи с увеличением спроса населения на различные наименования лекарственных форм, при стабильности потребностей лечебно-профилактических учреждений.

Товары и готовая продукция – мобильная часть оборотных средства аптечного учреждения, которая обращается в денежные средства в короткий период времени. Эффективность движения готовой продукции и товаров – лекарственных средств, характеризуется, их оборачиваемостью, анализ которой представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ эффективности оборота лекарственных средств и изделий медицинского назначения в аптеке в 2007-2008 гг.

Наименование показателей	Условное обозначение, формула	Значение		Абсолютное отклонение	Темп роста, %
		2007 г.	2008 г.		
1. Выручка от реализации лекарственных средств, тыс. руб.	V	28690	32914	4224	114,72
2. Остаток лекарственных средств на конец периода, тыс.руб.	T	395	469	74	118,73
3. Длительность периода, дней	P_{year}	360	360	0	100,00
4. Коэффициент оборачиваемости лекарственных средств, раз	$L_{turn}^{лс} = \frac{V}{T}$	72,63	70,18	-2,45	96,63
5. Длительность 1 оборота, дней	$P_{1turn}^{лс} = \frac{T \times P_{year}}{V}$	4,96	5,13	0,17	103,43
6. Коэффициент загрузки средств в обороте	$L_{load}^{лс} = \frac{T}{V}$	0,01	0,01	0	100,00

Как следует из данных таблицы, средства, вложенные в 2008 г. в товары и готовую продукцию, проходят полный цикл в течение года 72 раза и принимают денежную форму через 5 дней, т.е. на 0,17 дня дольше по сравнению с показателями 2007 г. В результате уменьшения оборачиваемости лекарственных средств относительная сумма средств, вовлеченная дополнительно по сравнению с 2007 г. в хозяйственный оборот, составит 15,54 тыс.руб. (0,17 \square 32914 /360). Оборачиваемость медицинских препаратов в отчетном году составляет 50 раз, следовательно, за весь год сумма дополнительно вовлеченная в хозяйственный оборот составит 1 090,79 тыс.руб. (70,18 \square 15,54).

Одним из основных вопросов работы аптеки является формирование ассортимента и ценообразование, от показателей которых существенно зависит прибыльность аптеки. Состав товарных позиций лекарственных средств может меняться, но зависит он от местоположения, населения, посещающего данную аптеку, сезонности и, конечно же, от рекламы, которая в большей степени может менять спрос на те или иные препараты. Около трети всех продаж аптеки приходится на 10-20 наименований медицинских препаратов, так называемых бестселлеров. В результате анализа отчетов о движении товаров за период (январь 2009 г.) были выявлены лекарственные средства, пользующиеся наибольшим спросом: шприц одноразовый имп. 3,0; анальгин таб. 0,5 г; цитрамон П таб. Анализ ассортимента аптечного учреждения представлен на рисунке 3.

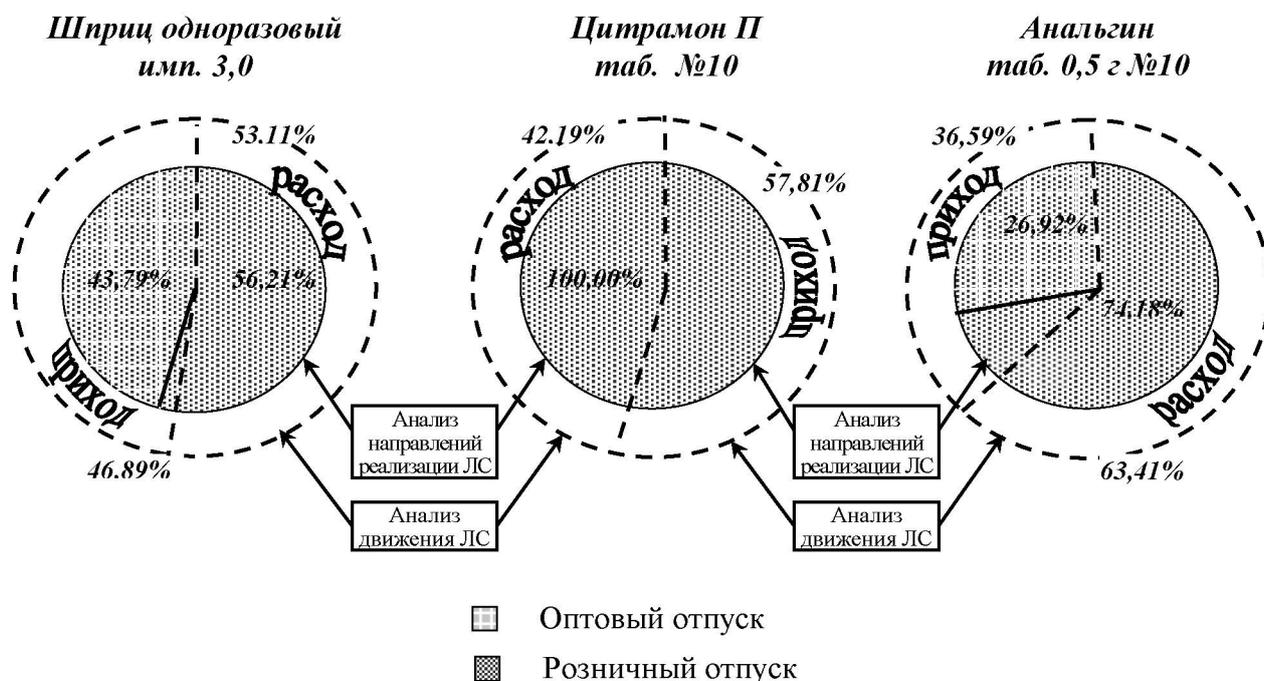


Рисунок 3 – Структурированная модель анализа движения ассортимента аптеки

Направления реализации лекарственных средств зависят от его конкретного наименования или от фармакологического действия. Шприц одноразовый или анальгин, которые имеют широкий спектр применения отпускается как населению (56,21 % и 74,18 % соответственно), так и лечебно-профилактическим учреждениям (43,79 % и 25,89 % соответственно). Представленные наименования медицинских препаратов имеют высокие уровни продаж на протяжении всего года, однако в большинстве своем лекарственные средства имеют ярко выраженную сезонность, а если учесть высокую конкуренцию среди производителей, которые выводят на российский рынок с каждым годом все больше новых препаратов, - ассортимент требует постоянного мониторинга.

Особую важность в процессе анализа товарооборота аптеки имеет оценка темпов роста объемов продаж лекарственных средств в течение года. Динамика цепных темпов роста реализации медицинских препаратов аптеки в 2008 г. представлена на рисунке 4.

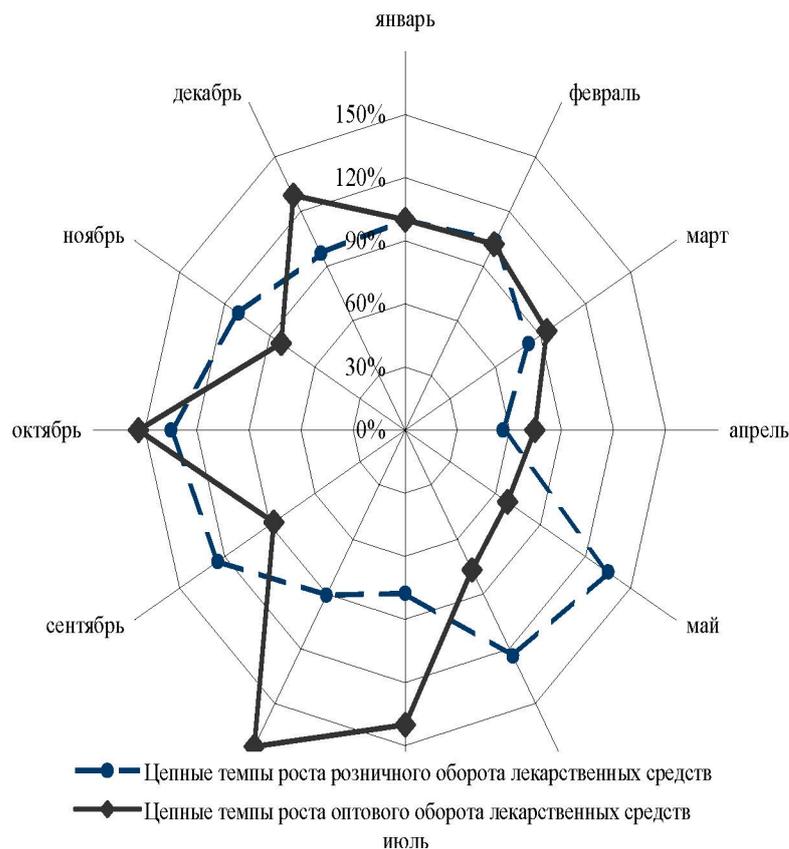


Рисунок 4 – Анализ цепных показателей темпов роста оптового и розничного товарооборота аптеки в 2008 г.

Темпы роста объемов розничного и оптового оборотов лекарственных средств имеют некоторые различия в течение финансового года. Наибольший разрыв в показателях наблюдается в мае и августе 2008 г., что связано с увеличением фактических объемов продаж в анализируемые периоды. Подобная неравномерность отпуска лекарственных средств в 2008 г. обуславливает необходимость оценки фактических отклонений реализации от среднего за период значения продаж, как в меньшую, так и в большую стороны, что достигается посредством расчета коэффициента равномерности продаж. Модель оценки ритмичности товародвижения в течение 2008 г., разделенного на оперативные отрезки – месяцы, представлена на рисунке 5.

Коэффициент вариации, отражающий степень неравномерности продаж лекарственных средств, в 2008 г. для розничной и оптовой торговли составил 24,06% и 32,19% соответственно. Расчеты показывают, что по обоим направлениям деятельности у аптеки есть резервы повышения ритмичности товарооборота, так как значения коэффициентов равномерности продаж меньше 100% (75,94% и 67,81%). Более высокая ритмичность продаж достигнута по направлению розничной реализации лекарственных средств населению – 75,94%, что позволяет утверждать о более стабильном товародвижении с меньшим допущением сбоев. Вариация объемов товарооборота в течение 2008 г. обусловлена влиянием различных факторов, наиболее существенным из которых является заболеваемость населения по разным классам болезней, имеющая ярко выраженный сезонный характер. Соотношение динамики движения лекарственных средств и численности заболевшего населения Орловской области в течение 2008 г. представлено на рисунке 6.

Данные, представленные на рисунке, позволяют проследить соответствие динамики товарооборота, особенно розничного, изменениям заболеваемости населения в течение 2008 г.

Анализ равномерности реализации лекарственных средств в течение 2008 г.

I ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Розничный оборот лекарственных средств			
январь	3 034 238,12	июль	1 890 511,74
февраль	3 147 985,71	август	1 714 342,51
март	2 583 303,06	сентябрь	2 137 142,44
апрель	1 453 791,36	октябрь	2 883 995,23
май	1 962 052,81	ноябрь	3 201 356,86
июнь	2 434 017,67	декабрь	3 106 583,67
ВСЕГО РЕАЛИЗОВАНО		29 549 321,18	

Оптовый оборот лекарственных средств			
январь	326141,18	июль	170667,33
февраль	333115,8	август	296499,93
март	313402,19	сентябрь	259535,37
апрель	233666,51	октябрь	398709,79
май	158797,57	ноябрь	328897,04
июнь	121833,07	декабрь	423976
ВСЕГО РЕАЛИЗОВАНО		3 365 241,78	

$$\text{Средний \% продаж} = \frac{100\%}{12 \text{ месяцев}} = 8,33\%$$

$$\text{Средний \% продаж} = \frac{100\%}{12 \text{ месяцев}} = 8,33\%$$

$$\sum \text{отклонений}^2 = 48,23 \Rightarrow \text{СКО} = \sqrt{\frac{48,23}{12}} = 2,00\%$$

$$\sum \text{отклонений}^2 = 86,34 \Rightarrow \text{СКО} = \sqrt{\frac{86,34}{12}} = 2,68\%$$

$$L_{var} = \frac{2,00}{8,33} \times 100\% = 24,06\%$$

$$L_{var} = \frac{2,68}{8,33} = 32,19\%$$

$$L_{even} = 100\% - 24,06\% = 75,94\%$$

$$L_{even} = 100\% - 32,19\% = 67,81\%$$

Р
А
С
Ч
Е
Т

Рисунок 5 – Анализ равномерности продаж лекарственных средств в течение 2008 г. в аптечном учреждении

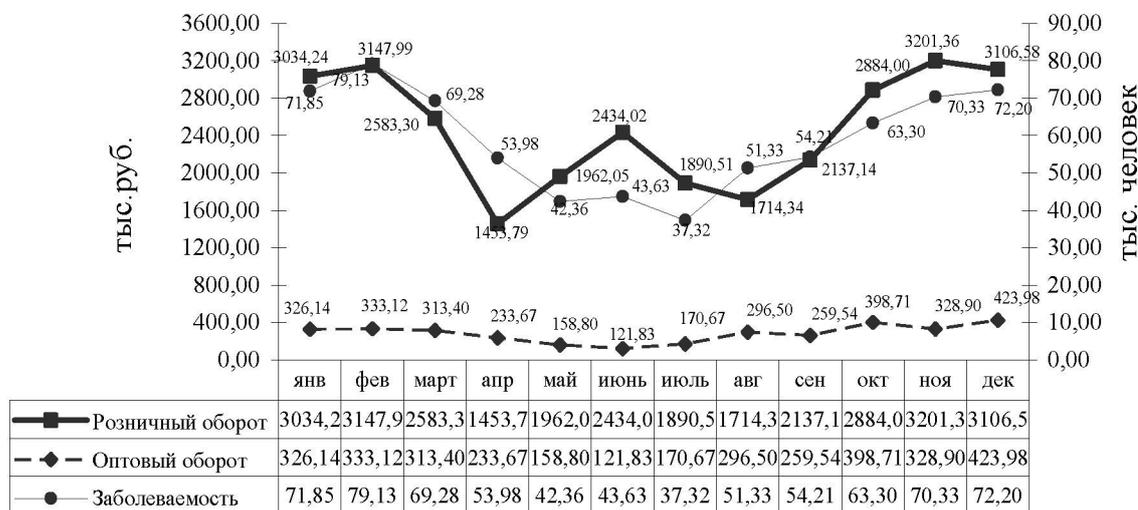


Рисунок 6 – Анализ взаимосвязи изменения оптового и розничного товарооборотов аптеки и заболеваемости населения по разным классам болезней в течение 2008 г.

С определенной степенью уверенности можно утверждать о сезонном характере деловой активности исследуемого предприятия и предположить наличие тесной взаимосвязи между движением лекарственных средств конкретного аптечного учреждения и численностью заболевшего населения Орловской области.

Математически обосновать и оценить функциональную зависимость между товарооборотом аптеки и влияющими на него величинами, возможно на базе методов регрессионного анализа. Для построения корреляционно-регрессионных моделей движения

лекарственных средств выберем такие факторы, которые поддаются количественному описанию, т.е. приведем основные показатели, отражающие социальную и экономическую ситуацию в Орловской области. Модель множественного корреляционно-регрессионного анализа товарооборота представлена на рисунке 7.



Рисунок 7 – Модель расчета коэффициентов уравнения множественной регрессии

Коэффициент уравнения регрессии – X1, X2, X3, X4 показывают среднее изменение зависимой переменной (Yx) при изменении независимых переменных на единицу. Коэффициент b экономического смысла не имеет.

Таким образом, изменение среднемесячной номинальной заработной платы работающих, численности заболевшего населения и мощности амбулаторно - поликлинических учреждений Орловской области оказывает положительное влияние на товарооборот конкретной аптеки. В результате увеличения доходов населения на 1 тыс.руб. товарооборот исследуемого предприятия возрастет на 0,57 тыс.руб. В тоже время посредством увеличения на единицу уровня заболеваемости и мощности амбулаторно - поликлинических учреждений объем продаж лекарственных средств аптеки поднимется на 0,13 и 1,86 тыс.руб. Однако корреляционно-регрессионный анализ показал, что вследствие роста на единицу предприятий-конкурентов аптечного учреждения, его товарооборот уменьшится на 296,61 тыс. руб., что объясняется невысокой долей на фармацевтическом рынке Орловской области. Поэтому для увеличения своего места аптеке необходимо оптимизировать все основные составляющие работы - ассортимент, цены, сервис, выкладку, рекламу. Это можно сделать как посредством опроса посетителей, так и путем прямого сравнения с конкурентами. Важное место в анализе регрессионной модели товарооборота занимает изучение степени связи между величинами, для оценки которой используется коэффициент множественной корреляции Пирсона, принимающий значения от 0 до 1. Множественный коэффициент корреляции равен нулю, если между величинами нет никакой связи и, наоборот, если между величинами имеется функциональная (детерминированная) связь, данный коэффициент равен 1. Оценка степени тесноты связи между товарооборотом аптеки и среднемесячной номинальной заработной платой работающих, численностью заболевшего населения в течение года, мощности амбулаторно - поликлинических учреждений и числа фармацевтических учреждений Орловской области представлена на рисунке 8.

УДК 351:338.22

А.Л. ЛАЗАРЕНКО, Н.А. ДУМНОВА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Статья посвящена вопросам развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на федеральном и местном уровне.

Актуальность данного направления исследования связана с тем, что одним из решающих условий повышения эффективности проводимых в России экономических реформ, является развитие малого и среднего предпринимательства. Этот сектор экономики способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, федеральная программа, региональная политика, система государственной поддержки, механизм, стратегия развития.*

The article is devoted to a problem of development state support program of small and medium enterprise. One of the most important economical programs is the state support program of small and medium enterprise. This sector of economy can react on change in market, labour demand. It is the main source of average class formation.

Key words: *small and medium enterprise, the federal program, the regional policy, the state support system, a mechanism, the strategy of development.*

Первая программа государственной поддержки малого предпринимательства была принята в 1994 г. и отражала политику государственного патернализма в отношении малого бизнеса. В ней была предпринята попытка создать основные предпосылки для формирования необходимой для функционирования субъектов малого бизнеса среды. В соответствии с поставленными задачами в программу были включены меры по созданию финансовой и базовой инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, информационному и кадровому обеспечению, содействию их внешнеэкономической деятельности, технологической помощи, включая лизинговые операции. Узловым блоком стала подпрограмма нормативно-правовой поддержки, ориентированная на принятие необходимых законодательных актов. Большинство предусмотренных этой подпрограммой документов было подготовлено и принято, в их числе – закон РФ от 6 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», также Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

Первая программа была ориентирована на мероприятия федерального уровня, обеспечивающие формирование базисных элементов институциональной среды, создание необходимых правовых, финансовых и организационных условий становления малого бизнеса. Конкретизация этих мер с учетом реальных условий должна была осуществляться на региональном уровне с частичным финансированием из федерального бюджета.

С целью отработки отдельных элементов системы поддержки малого предпринимательства на региональном уровне в федеральную программу были включены для экспериментальной апробации несколько региональных пилотных проектов: бизнес-инкубаторы, технопарки, лизинговые компании и др. Главным их координатором являлся Федеральный фонд поддержки предпринимательства.

На региональном уровне в этой роли должны были выступать департаменты, управления, отделы (подотделы) поддержки малого предпринимательства, созданные в соответствии с постановлением правительства РФ от 14 мая 1993 г. «О первоочередных мерах по развитию и поддержке малого предпринимательства в РФ». Финансирование большинства пилотных проектов должно было осуществляться на единой основе из

федерального и регионального бюджетов. Федеральный фонд в качестве контрактора заключал по поводу данных проектов специальные соглашения с администрациями заинтересованных регионов.

Предполагалось, что для выполнения первой федеральной программы понадобится 210 млрд. руб. Длительное и неоднократное рассмотрение программы в правительстве привело к тому, что она была одобрена практически к концу срока ее реализации, а на финансирование предусмотренных мер было фактически выделено всего 20-25 млрд. руб. В итоге большинство мероприятий программы осуществить не удалось. Однако сам факт ее разработки послужил важным импульсом для организации поддержки малого бизнеса в регионах.

Вторая федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства на 1996-1997гг. разрабатывалась в период, когда появились первые признаки приближающегося оздоровления экономики, снижения инфляции. Поэтому государственная политика поддержки могла бы строиться на основе дирижистско-конкурентной концепции. Однако новая программа не предусматривала кардинального изменения стратегии в отношении малого предпринимательства. Ее целью постулировалось обеспечение устойчивого развития малого бизнеса в производственной и инновационной сферах как неотъемлемой части новой структуры экономики.

Предполагалось дальнейшее углубление направлений, содержащихся в предыдущей программе, прежде всего по созданию и развитию элементов инфраструктуры, а также их объединение в систему с разветвленной сетью объектов (центры и агентства поддержки малых предприятий, технопарки и бизнес-инкубаторы, лизинговые компании и т.п.).

Для отработки новых элементов инфраструктуры и механизмов поддержки малых предприятий была поставлена задача подготовить концепцию обществ взаимного кредитования, страхования субъектов малого предпринимательства в государственных инвестиционных программах. Разработчики программы исходили из того, что сочетание мер прямой и косвенной поддержки будет способствовать формированию необходимого стартового капитала для вновь создаваемых малых предприятий и преодолению негативной тенденции ухода малого бизнеса от налогообложения. Для повышения эффективности использования кредитных ресурсов намечалось формирование механизма предоставления государственных гарантий по целевым кредитам и инвестиционным кредитам, выдаваемым кредитно-финансовыми учреждениями малым предприятиям.

Наряду с определенной преемственностью основных разделов во второй программе появились относительно новые направления. Так, например, научно-методическое обеспечение ориентировалось на обоснование стратегии и тактики развития малого предпринимательства с использованием мультипликативных эффектов при оказании поддержки на региональном и федеральном уровнях. Особое внимание уделялось поддержке малых предприятий в кризисных и депрессивных регионах.

При разработке второй программы была предпринята попытка более четкого разграничения полномочий и ответственности между Федерацией и ее субъектами в вопросах регулирования и поддержки малого предпринимательства. Так, предусматривалось усилить взаимодействие с аналогичными региональными программами путем оказания им методического и финансового содействия.

Заказчиком программы стал Фонд поддержки предпринимательства. В разработке программы приняли участие Министерство экономики РФ, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и другие организации. Предполагалось, что для финансирования программы в 1996г. потребуется 883 млрд. руб., из которых 707 млрд. должны были составить средства от приватизации объектов, находящихся в федеральной собственности.

Финансирование региональных инвестиционных программ и проектов было в основном ориентировано на средства субъектов РФ, в т.ч. на внутренние резервы развивающихся финансовых институтов: фондов, компаний, банков и самых малых

предприятий. Кроме того, намечалось привлечение средств международных финансовых организаций, а также финансовых ресурсов по линии технической помощи. Разработчики программы оценивали и результативность мероприятий, предусмотренных ею: обеспечение роста числа малых предприятий в 1,5-2 раза с тем, чтобы количество их к концу 1997г. составило 2-2,5 млн.; получение дополнительных товарных ресурсов, усиление конкуренции среди отечественных товаропроизводителей.

Реализация программы была осложнена затянувшимися дебатами в Государственной думе по поводу ее одобрения, которые велись на протяжении всего 1996 г. Этот год вообще оказался неблагоприятным для поддержки малого предпринимательства. Резкое ужесточение федеральной бюджетной политики не позволило выполнить не только приоритетные мероприятия второй программы, но и воспользоваться правительственными гарантиями под кредитные линии банков Германии. В 1997 г. удалось привлечь на осуществление программных мероприятий более 250 млрд. руб., а за счет отчислений от приватизации — еще 60 млрд. Кроме того, определенные средства поступили из зарубежных финансовых источников. В результате за 9 месяцев 1997 г. было профинансировано 139 мероприятий на сумму более 152 млрд. руб. Создан Федеральный гарантийный фонд в размере 150. млрд. руб., под который были привлечены кредиты банков.

Третья федеральная программа была разработана на 1998-1999 гг. В условиях, когда поддержка малого бизнеса была определена как один из базовых элементов институциональных преобразований в программе правительства РФ на 1997-2000 гг. «Структурная перестройка и экономический рост», появились благоприятные возможности для выработки новых подходов к государственной политике в этой области. В концепции федеральной программы указывалось на необходимость более активного участия малого бизнеса в решении антикризисных задач в сфере производства и соответственно задач экономического роста, обеспечении национальной безопасности, регионального развития, социальной стабильности. Для того, чтобы малый бизнес смог играть такую роль, были необходимы специальные меры его государственной поддержки, создание условий и инфраструктурных механизмов увеличения числа малых предприятий. Важным элементом этой программы стала координация деятельности федерального, регионального и местного уровней власти по реализации данной политики. Программа предусматривала создание, с одной стороны, общих благоприятных социально-экономических и правовых условий развития российского малого бизнеса, а с другой – целостной системы его государственной и общественной поддержки на федеральном, региональном, муниципальном уровнях.[1]

Следующие, последовательно принимаемые, программы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации реализовывались по направлениям:

- создание условий для более активного развития малого и среднего предпринимательства;
- развитие информационной системы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, внедрение современных технологий ведения бизнеса;
- создание единой системы информационно-консультативного пространства на базе центров развития предпринимательства;
- предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства комплекса услуг по всем аспектам ведения предпринимательской деятельности на основе дальнейшего развития инфраструктуры поддержки малых предприятий;
- финансовую поддержку на льготных условиях на начальном этапе развития, в виде займов, гарантий, государственных заказов;
- реализацию комплекса мероприятий по защите и устранению барьеров на пути развития предпринимательства, совершенствование законодательства и нормативной базы в интересах предпринимательства;
- создание форм и условий для увеличения производства продукции с учетом стратегических и региональных интересов.

С 1 января 2008 субъекты малого предпринимательства года начали жизнь по новым правилам. С 2008 года в силу вступил Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». До этого закона деятельность малых организаций регулировалась Федеральным законом от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации».

Вступивший в силу закон о малом и среднем бизнесе - во многом закон компромисса. Это рамочный закон, закон непрямого действия. Он скорее рекомендует, чем прописывает действия органов государственной власти. На сегодняшний день закона о малом бизнесе в Российской Федерации нет. Малый бизнес нуждается не столько в поддержке и в развитии, сколько в системном подходе к решению своих проблем, гарантиях и стабильности. Нужен законодательный акт, который установил бы определенную систему координат в выработке законодательной политики для всех сфер, связанных с деятельностью малого бизнеса. Сейчас продолжается процесс создания региональных законов о малом бизнесе.

Новый закон о малом и среднем предпринимательстве является ярким показателем смены приоритетов в развитии России.

Значительную организующую роль в становлении малого бизнеса сыграла разработка и реализация программ его поддержки в регионах России. На предыдущих этапах развития страны в автономных республиках, краях, областях имелся опыт разработки региональных (локальных) целевых комплексных программ для решения проблем, требующих координации усилий различных управленческих структур. Поэтому, когда сектор малого и среднего бизнеса стал объектом законодательного регулирования, в некоторых регионах начали разрабатывать программы развития и поддержки малого предпринимательства. Инициаторами их подготовки были как областные администрации, так и различные ассоциации, центры по поддержке предпринимательства. Разрабатывались программы на различной методической основе, с разной степенью обоснования и экспертизы включаемых в них мероприятий.

В основном программы базировались на «Рекомендациях по разработке региональных программ поддержки малого предпринимательства», подготовленных в Министерстве экономики РФ и Центральным научно-исследовательским экономическим институтом при Министерстве экономики РФ. Хотя данные методические рекомендации, опередившие почти на год принятие первой федеральной программы поддержки малого предпринимательства в России, и не были директивным документом, они способствовали интенсификации этого процесса. В качестве заказчиков программы выступали органы исполнительной власти субъекта федерации. Заказчик должен был определить орган управления программой, ответственный за ее формирование и реализацию. Поскольку в начале 90-х годов регионы участвовали в реализации ряда федеральных мероприятий, рекомендовалось осуществлять согласование программы поддержки малого предпринимательства с другими программными документами.

При отборе приоритетов для поддержки малого бизнеса важно было учитывать приоритеты федерального уровня, т.к. включение соответствующих мероприятий (проектов) в программу служило дополнительным аргументом для получения поддержки из федерального бюджета. На практике федеральные приоритеты детализировались с учетом территориальных особенностей.

Первоочередной задачей было создание необходимых условий для становления малого бизнеса. Поэтому в блок функциональных подпрограмм были выделены мероприятия по нормативно-правовому и инфраструктурному, финансовому, информационному, кадровому, организационному и материально-техническому обеспечению малых предприятий. В самостоятельный раздел выделялись инвестиционные проекты в различных отраслях и сферах производства.

Разработанные позднее региональные программы в основном придерживались предложенной структуры. Содержание программ, особенно в части инвестиционных

проектов (производственных подпрограмм), отражало региональные особенности, отношение органов управления к реформе.

Важным условием успешной реализации программ поддержки малого предпринимательства является отбор мероприятий, проектов, включаемых в них в соответствии с приоритетами, определенными для периода, на который рассчитана программа. В первых программах ряд приоритетов был идентичным: поддержка производства промышленных и сельскохозяйственных товаров, медикаментов и медицинской техники, строительства, сферы услуг для населения, охраны окружающей среды. При этом стандартный набор приоритетов мог присутствовать в программе как депрессивного региона (например, Ивановской области), так и региона крупномасштабного сырьевого экспорта (например, Республики Коми).

В то же время некоторые регионы определяли приоритетные направления поддержки малого предпринимательства с учетом социально-экономической ситуации. Например, в Свердловской области, для которой характерно исторически сложившееся гипертрофированное развитие тяжелой промышленности с преобладанием предприятий металлургии, машиностроения, военно-промышленного комплекса и высокой долей научных и проектно-конструкторских организаций, одним из приоритетов была инновационная деятельность. Предусматривались разработка и производство новых видов продукции, наукоемких продуктов, освоение прогрессивных технологий, патентов, лицензий, участие в реализации федеральных, областных и районных научно-технических программ и заказов.

Одним из приоритетов большинства региональных программ поддержки малых и средних предприятий стало обеспечение занятости населения, создание новых рабочих мест. Особое место занимает работа по вовлечению в предпринимательскую деятельность молодежи.

В ряде субъектов Федерации действуют государственные и общественные структуры, помогающие различным социальным группам молодых людей адаптироваться к рыночной экономике. Например, в Новгородской области поддержкой молодежного предпринимательства занимаются бизнес-парк и технопарк.

Недостатком многих региональных программ поддержки малого предпринимательства являлась неудовлетворительная экспертиза предпринимательских проектов. Несколько лучше она была организована в регионах с высоким научным потенциалом (Свердловская, Томская, Нижегородская области).

В настоящее время в ряде регионов имеются экспертные советы по оценке и отбору проектов. В отдельных случаях экспертизу и конкурс проектов проводят структуры, уполномоченные для этих целей. Наиболее эффективно система экспертного отбора и конкурс проектов организованы в Москве, где за них отвечает общественно-экспертный совет по малому предпринимательству при правительстве города. Аналогичные советы созданы при префектурах административных округов. Таким образом, организован двухступенчатый отбор заявок предпринимателей с учетом городских и территориальных приоритетов.[2]

Серьезный недостаток многих региональных программ – отсутствие оценки эффективности функциональных блоков (подпрограмм) и программы в целом. Имеется незначительный опыт анализа эффективности реализации предыдущей программы в регионах, где разработаны и реализуются программы второго-третьего поколений. Например, в Иркутской области, где уже на протяжении ряда лет налажена экспертиза предпринимательских проектов, при разработке очередной программы приводятся ожидаемые конечные результаты в количественном измерении: темпы роста количества малых предприятий; рост доли продукции, производимой малыми и средними предприятиями в структуре экономики области; рост объема выпускаемой малыми и средними предприятиями продукции; количество новых рабочих мест; рост прибыли от реализации проектов; рост отчислений в бюджет области.

Действенность региональных программ поддержки малых и средних предприятий во многом определяется наличием и качеством механизма их разработки и реализации. Решение о разработке программ, как правило, принималось органами исполнительной власти субъектов Федерации. По мере формирования в составе администраций краев, областей, правительств республик структур по поддержке малых предприятий функции заказчика делегировались этим структурам, они же осуществляли контроль за реализацией программных мероприятий, инвестиционных проектов.

С развитием на федеральном уровне системы поддержки малого предпринимательства отрабатывались и механизмы управления программами на региональном уровне. Так, в ряде программ, основные элементы такого механизма представлены в паспорте региональной программы, где указывается заказчик программы (как правило, администрация области), головной исполнитель (департамент, управление, комитет поддержки предпринимательства), источники и объемы финансирования (региональный бюджет, фонд поддержки малого предпринимательства, фонд занятости, внебюджетные источники, консолидированные средства банков, средства предпринимателей и др.), а также те, кто осуществляет контроль за реализацией программы (руководитель администрации, правительство субъекта Федерации и уполномоченные им лица).

Региональные программы явились важным средством координации усилий различных структур и совершенствования управления процессом поддержки малых и средних предприятий.

Опыт разработки и организации выполнения региональных программ способствовал повышению квалификации представителей территориальных органов управления, других структур, ориентированных на поддержку малого бизнеса, и самих предпринимателей, прошедших жесткую систему отбора инвестиционных проектов для включения их в программы поддержки и получения льготных кредитов.

Демократизация проводимых в нашей стране реформ предполагает вовлечение в них низовых территориальных образований, активизацию малого предпринимательства в городах и поселках. Перспективы государственной политики в отношении малого бизнеса связаны с переносом акцента в реализации соответствующих мер поддержки с федерального на региональный и муниципальный уровни.

До последнего времени малый бизнес был сосредоточен в основном в столицах, областных (краевых) центрах, городах, приграничных районах. Как показывает анализ, на них приходится 50-70 % включенных в региональные программы мероприятий.

Такая тенденция отчасти объективна, ведь вначале необходимые элементы инфраструктуры создавались, прежде всего, в крупных городах. Предприниматели из провинции при отборе проектов для включения в региональные программы оказывались подчас неконкурентоспособными, не обладая необходимой информацией, а иногда и квалификацией для надлежащего оформления проектов. Тем не менее, вовлечение в цивилизованное предпринимательство всех городов и поселков региона является одним из условий оздоровления экономики, укрепления местного самоуправления. Опыт региональной поддержки малых и средних предприятий свидетельствует о том, что организующим началом в формировании малых и средних предприятий не станут программы поддержки малого и среднего предпринимательства. Пионерами в разработке муниципальных программ стали областные центры — Екатеринбург, Рязань, Тула. Однако и в ряде региональных программ (Москва, Иркутская область и др.) учитываются предложения низовых территориальных образований [3].

Структура городских программ в какой-то степени повторяет структуру региональных: в них содержатся мероприятия по нормативно-правовому, организационному, инфраструктурному, финансовому, кадровому обеспечению, а также механизм реализации. В то же время приоритеты муниципальных программ становятся более конкретными.

Специальный раздел программы г. Тулы посвящен созданию органами местного самоуправления системы поддержки малого предпринимательства. В нем предусмотрен механизм координации деятельности органов местного самоуправления и общественных организаций в этой области с целью лоббирования интересов малого бизнеса, создания благоприятного общественного мнения.

В ряде регионов ведется методическая и организационная работа по подготовке базовой модели поддержки малого предпринимательства на уровне органов местного самоуправления (Иркутская, Свердловская области и др.).

Модель, предлагаемая регионом для муниципальных образований, должна носить рамочный характер, содержать рекомендации об организации работы над программой: формы взаимодействия с органами местного самоуправления: увязку основных разделов муниципальной программы с региональной, включая приоритетные направления; порядок отбора (экспертизы) проектов для включения в программу; определение источников финансирования.

Усиление акцента на поддержку малого предпринимательства на муниципальном уровне предполагает разработку механизма концентрации налоговых сборов и платежей в местном бюджете, разграничение функций по регулированию развития малого бизнеса между федеральным, региональным и муниципальными уровнями. Это означает, что в федеральной программе необходимо выделить блок межрегионального взаимодействия, который позволит «тиражировать» опыт наиболее развитых регионов соседними. Для наиболее перспективных в части поддержки и развития предпринимательства регионов, где создан благоприятный инвестиционный климат, можно предусмотреть постепенную реализацию принципа субсидиарности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимов, А.О. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. [Текст] / А.О. Акимов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
2. Анпилов, А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике [Текст] / А.И. Анпилов // Актуальные проблемы современной науки. – 2006. – №6. – С. 14-22.
3. Павлов, К.П. Оценка эффективного осуществления государственного регулирования развития малого бизнеса [Текст] / К.П. Павлов, И.Г. Андреев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – №6. – С.26-31.

Лазаренко Алла Леонидовна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Профессор, доктор экономических наук, зав. кафедрой финансов и кредита
Тел.: (4862) 76-09-78
E-mail: ogiet@orel.ru

Думнова Наталья Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель
Тел.: (4862) 76-09-78
E-mail: dnataly.76@mail.ru

Т.В. КУЗЬКОВА

ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена планированию внедрения новых производственных технологий на промышленных предприятиях. Рассматривается оценка пригодности и проводится сравнение альтернативных технологий. Уделено внимание вопросам, связанным с вхождением технологии в существующую локальную социально-экономическую среду. Проведен анализ деятельности предприятия при использовании новых технологий и их возможного влияния на производственную мощность предприятия.

Ключевые слова: планирование, новые технологии, производственная мощность.

The article is devoted to the planning and implementation of new industrial technologies on the enterprises. Estimation of suitability is examined and the alternative technologies are compared. Particular attention is given to the problems connected with the technologies' entry into existing local social-economical environment. The activity of enterprises, which use the new methods and their possible influence on industrial capacity of the enterprise is analysed.

Key words: the planning, new technologies, capacity.

Для динамично развивающихся производств определение и выбор наиболее подходящей технологии является ответственным делом инновационного менеджмента, так как такие решения влияют на общую стратегию развития предприятий. Значимость этого выбора предъявляет соответствующие требования к качеству технико-экономического обоснования планируемого для внедрения варианта производственной технологии. Выбор должен быть основан на детальном анализе и сравнительной оценке альтернативных технических предложений, на оценке их реализуемости, обоснований и определении наиболее предпочтительного из них, исходя из их эффективности, социально-экономических и экологических последствий реализации проектного предложения в каждой конкретной ситуации.

Оценка пригодности и сравнение альтернативных технологий производятся в следующей последовательности.

Вначале производится определение проблемы выбора, включающее в себя описание важнейших элементов технологии с точки зрения требований производства, а также представление о наличии тех или иных видов сырья, основных и вспомогательных производственных ресурсов. Кроме того, в определение проблемы входят различные социально-экономические, экологические, финансовые, конъюнктурные и технические условия, которым должна удовлетворять требуемая технология.

Второй этап реализуется после завершения разработки всех деталей относящихся к технологии, производственной мощности и выбору оборудования. При этом показываются направления материальных и финансовых потоков, которые описывают движение сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, промежуточных и конечных продуктов производства.

Проблему выбора технологии следует решать с учетом характера рынка технологий и анализа существующих технологических альтернатив; процесс выбора технологии должен быть связан с определением производственной мощности предприятий и их экономическими характеристиками; при анализе альтернативных технологий необходимо рассмотреть источники их получения и дать оценку их надежности, при этом необходимо изучить контрактные сроки, условия, которые могут иметь решающее значение при приобретении новых технологий; следует также определить связанную с приобретением технологии

потребность в обучении или переподготовке персонала, а также дальнейшие перспективы научно-исследовательских и конструкторских работ в соответствующей области знаний.

Важно, чтобы в процессе выбора технологии была включена оценка и прогноз технологических тенденций на этапе осуществления проекта и его жизненного цикла, а также более краткосрочный прогноз, ограниченный сроком планирования проекта. Технологический прогноз особенно важен для инвестиционных проектов в новых, интенсивно развивающихся отраслях. Однако необходимо оценивать возможность использования новых технологий с учетом существующей профессиональной подготовленности и их сочетания с более традиционными производственными процессами.

Выбирая соответствующую технологию, необходимо также рассмотреть вопросы, связанные с ее вхождением в существующую локальную социально-экономическую среду. Сюда относятся и чисто производственные проблемы, такие, как оценка потребности в тех или иных видах промышленного оборудования в зависимости от местных условий, а также социально-экономическая инфраструктура, в том числе структура рабочей силы в регионе, которая может значительно влиять на реализацию избранной технологии.

Выполняемая оценка воздействия реализуемой технологии на окружающую среду отличается от других процедур анализа, по крайней мере, в двух аспектах: во-первых, в этом процессе обычно достаточно активно участвует общественность и, во-вторых, сам он выполняется в условиях большей информационной прозрачности, нежели все остальные процедуры. Необходимо отметить также, что эта оценка носит не локальный характер, в ней должны учитываться сложные эффекты, связанные с взаимодействием различных факторов и потенциальное усугубление воздействия на окружающую среду, инициированное данной технологией.

Решение по выбору соответствующей технологии должны быть тесно связаны с объемом выпускаемой продукции и освоением производственных мощностей предприятия в рассматриваемом плановом периоде, а также с качественной оценкой продукции на предмет ее соответствия требованиям рынка. Необходимо проанализировать влияние альтернативных вариантов технологии на объемы требуемых капиталовложений, на издержки производства. Кроме расчета и анализа основных экономических и финансовых показателей, технология должна быть полностью проверенной и использованной в производственном процессе, предпочтительно в той фирме, которая ее предоставляет.

В общем случае реализуемость нового технологического проекта должна рассматриваться, как минимум, в трех аспектах: научно-техническом, временном и ресурсном.

Научно-технический аспект предусматривает исследование возможностей достижения планируемых характеристик продукции (технических, технологических, эксплуатационных и других), получаемой от реализации проекта, с учетом возможностей производственной базы, имеющегося научно-технологического задела, использования новых материалов и так далее.

Временной аспект предполагает оценку возможности выполнения включенных в проект работ и мероприятий в установленные сроки с учетом нормативных технологических циклов нового производства.

Ресурсный аспект охватывает сферу обеспечения работ и мероприятий проекта всеми необходимыми видами экономических ресурсов: финансовыми, материальными, трудовыми.

При выборе новых технологий на действующих предприятиях, кроме того, необходимо учитывать и ряд других важных факторов, таких как: состояние сегмента рынка готовой продукции в соответствии со специализацией нового производства; корпоративные стратегии, разработанные для данного предприятия или производства; условия окружающей среды; экологические требования.

Выбирая вариант технологии необходимо учитывать характер и специфические особенности всей отрасли, к которой относится предприятие, существующую концепцию ее развития, наличие местных ресурсов и квалификацию работников, а также региональные аспекты.

Принимая решение об использовании новых технологий, следует тщательно проанализировать особенности их применения, их возможное влияние на производственную мощность предприятия. Это обусловлено тем, что новые технологии могут иметь общий характер и оказывать существенное воздействие на работу предприятия и результаты его деятельности. В первом случае полностью изменяется сложившийся ранее режим производственной деятельности всего предприятия. Во втором случае новые технологии могут использоваться лишь на отдельных этапах или в отдельных видах производства, оказывая относительно небольшое влияние на величину и структуру производственной мощности предприятия.

Следует подчеркнуть, что может иметь место наличие возможных ограничений в применении новых технологий, которые порождаются недостаточной квалификацией персонала предприятия и трудностями в работе с новым оборудованием и с новыми материалами.

Выбор технологии необходимо также связывать с наличием производственных ресурсов или их рациональной комбинацией в данном регионе. Технологический процесс, основанный на местных сырьевых материалах и ресурсах, может оказаться более предпочтительным, чем процесс, для которого основные ресурсы должны постоянно ввозиться извне, особенно если эти материалы иностранного происхождения и на их регулярное поступление влияют валютные ограничения.

Конкретная технология должна рассматриваться в контексте общей номенклатуры продукции региона и, если некая альтернативная технология позволяет получить более широкий ассортимент на основе тех же производственных материалов и ресурсов, то в экономических расчетах следует принимать во внимание стоимость всей производимой продукции, включая пригодные для продажи побочные продукты.

На выбор технологии могут влиять сроки и степень, в которой данная конкретная технология может быть освоена. Может, в частности, случиться, что возникнут определенные трудности в связи с обучением технического персонала, требуемого для выполнения работы за небольшой период времени.

Степень капиталоемкости может служить хорошей характеристикой при выборе технологии в сочетании с оценкой ее трудоемкости. Если рабочая сила в данном регионе стоит дорого, то капиталоемкая технология является подходящей и экономически оправданной, в противном случае может оказаться предпочтительной более трудоемкая технология.

Заметим, что работа промышленных предприятий в рыночных условиях должна побуждать их к сотрудничеству с региональными и местными органами власти, чтобы эффективные прогрессивные идеи в области перестройки технологической структуры промышленности были поддержаны в рамках программ развития регионов и стали их реальностью.

Вот важнейшие возможные направления совершенствования применяемых технологий предприятиями и компаниями промышленности:

- долгосрочное планирование и соответствующее инвестирование. Хозяйствующие субъекты должны разрабатывать планы своего развития на достаточно продолжительные (например, пятилетние) сроки, в них следует отражать наиболее перспективные проекты, кадровую политику, маркетинговую стратегию, перспективы инвестирования и мобилизации средств. В этих планах необходимо учитывать обычные циклы деловой активности, возможность возникновения неожиданных ситуаций на фондовых и товарных рынках, вероятность появления активных действий иностранных конкурентов. Большое значение

имеет работа по расширению горизонта планирования с учетом инвестиционных возможных конкурентов как отечественных, так и зарубежных на тех товарных рынках, на которых функционирует компания.

Долгосрочное планирование производства, в отличие от других его видов, обладает специфической особенностью – оно не может игнорировать при принятии решений неопределенность, связанную с риском разработки, испытаний и производства высокотехнологичной продукции с длительным жизненным циклом. Прогнозирование последствий дорогостоящих, стратегических проектов, осуществляется в рамках программно-целевой методологии.

- каждой промышленной компании необходимо тщательно следить за изменениями в области патентной, технической и рыночной информации во всем мире. Для этого полезно создать сеть бюро для сбора информации, основной персонал которых составляли бы люди, хорошо знающие английский и японский языки, имеющие подготовку в области науки, инженерных дисциплин, бизнеса, экономики и права. Следует также привлекать в такие бюро специалистов, обладающих опытом работы в США, Японии и других развитых странах, использовать информацию, находящуюся в системе Интернет.

- магистральный путь к победе в конкурентной борьбе с более дешевыми и высококачественными товарами иностранного происхождения проходит через автоматизацию процессов производства с помощью сборочных роботов, систем управления запасами на основе компьютерной техники, внедрения гибких производственных систем.

- промышленные компании должны очень серьезно относиться к проблемам сохранения и переподготовки работников для новых производственных обязанностей. Такой подход позволяет улучшить моральный климат на предприятии и повысить лояльность работников, что дает возможность сравнительно легко справиться с проблемами, возникающими в связи с автоматизацией. Зарубежный опыт показывает, что хотя первоначальные трудовые издержки возрастают, в конечном счете переподготовка существенно повышает производительность труда и сокращает дополнительные расходы по найму работников.

- следует рекомендовать компаниям, серьезно заинтересованным в прогрессивном развитии, внимательно изучить возможность создания собственной производственной базы в некоторых развитых странах с тем, чтобы на месте ознакомиться с методами автоматизации и компьютеризации производства и приобрести доверие к продукции своей фирмы (со своей фирменной маркой) у зарубежных потребителей. При этом имеет смысл использовать разного рода совместные предприятия и стратегические соглашения.

В настоящее время необходимо исследовать пути использования в целях технологического прогресса предпринимательскую инициативу и региональные научно-технические программы и проекты. В этих проектах достаточно сильное развитие должен получить социальный аспект, который, прежде всего, выражается в разработке способов решения проблем безработицы, повышения уровня образования работников «заходящих» отраслей.

Наиболее вероятными направлениями действий региональных властей можно считать следующие:

а) сотрудничество с компаниями, профсоюзами и союзами потребителей в разработке краткосрочных и долгосрочных региональных промышленных целей и стратегий их достижения. Каждый регион должен определиться, чем он хочет стать в будущем, и далее обсудить проблемы долгосрочного развития и жизнеспособности на его территории предприятий «новых» отраслей или занятых их обеспечением. Этот анализ может быть проведен региональными научно-исследовательскими центрами, которым нужно выделять необходимые средства для выполнения таких работ;

б) региональные инвестиционные объединения могут организовать мероприятия по мобилизации доходов населения. Региональные власти должны вкладывать часть этих средств на конкурентной доленой основе в исследовательские проекты, предназначенные для повышения информационного и технического уровней местных предприятий и отраслей промышленности;

в) в регионах необходимо создать и поддерживать центры переподготовки работников с целью помочь им перейти из отраслей, переживающих упадок, в более молодые, перспективные отрасли;

г) органы власти регионов и городов должны стремиться к созданию хорошо оснащенных локальных информационных центров с тем, чтобы предоставить возможность как можно большему числу жителей ознакомиться с последними достижениями в области наукоемких технологий. Эти центры должны иметь в своем составе научные и деловые библиотеки, предоставлять услуги по переводу с английского и японского языков, организовывать учебные группы, ориентированные на прогрессивные технологии;

д) в регионах целесообразно уделять как можно больше внимания использованию местных производственных ресурсов и, соответственно, поддерживать и пропагандировать технологии, позволяющие осуществить замену внешних дорогих для региона материалов на местные.

Целевая эффективность каждой программы в целом достигается построением динамического расписания целереализующих мероприятий с указанием объемов и источников финансирования, сроков и исполнителей работ программы.

Множественность факторов и различная степень их влияния на процесс принятия решений создают предпосылки для вариации путей достижения программных целей. В результате возникает необходимость технико-экономического обоснования и выбора «лучших» из некоторого множества альтернативных вариантов реализации программы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акофф, Р. Планирование в больших экономических системах [Текст] / Р. Акофф. – М.: Мир, 1982. – 228 с.
2. Багриновский, К.А. Методологические основы построения модельной информационно-аналитической системы планирования и реализации крупных социально-экономических проектов и программ [Текст] / К.А. Багриновский, Е.Ю. Хрусталева // Экономика и математические методы. – 1996. – 240 с.
3. Ириков, В.А. Технологии стратегического планирования и формирования финансово-экономической политики фирмы [Текст] / В.А. Ириков. – М.: Дело, 1996. – 82 с.
4. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В.В. Репин, В.Г. Елифеев. – М.: РНА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
5. Романова, А.Н. Советующие информационные системы в экономике [Текст] / А.Н. Романова, Б.Е. Одинцов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 487с.
6. Чечета, А.П. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / А.П. Чечета // Бухгалтерский учет. –1992. – № 5. – 98 с.

Кузякова Татьяна Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Инженер-программист кафедры «Экономика и менеджмент»

Тел.: (4862) 75-70-59, 89102079541

E-mail: e_m@ostu.ru

УДК 332.1:[330.322+005.591.6

Я.В. СЕРГИЕНКО, С.А. АНДРОСОВА

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях инновационно-инвестиционное развитие России – это главный фактор экономического роста страны, основа формирования конкурентоспособности экономики в целом. Но, при этом немаловажную роль в данном процессе изначально играет инновационно-инвестиционная деятельность каждого субъекта РФ (региона) в отдельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционная деятельность, государственное регулирование, инновационно-инвестиционный потенциал.

In modern conditions is innovative-investment development of Russia is a primary factor of economic growth of the country, a basis of formation of competitiveness of economy as a whole. But, thus the important role in the given process initially is played by is innovative-investment activity of each subject of the Russian Federation (region) separately.

Key words: investments, investment resources, investment activity, state regulation, is innovative-investment potential.

В развитии экономики любой страны важную роль играют инвестиции. От них зависит решение многих социально-экономических, задач, связанных с обеспечением экономического роста, роста уровня жизни населения, макроэкономической стабильностью. В развитой рыночной экономике, активно использующей инновационные и наукоемкие технологии, многие проблемы инвестирования решаются рынком, как саморегулирующейся системой. В странах с переходной экономикой, к которым относится и Россия, как правило, отсутствуют многие условия для использования движущих сил рынка. В этих условиях необходимо сочетание рыночного механизма с макроэкономическим механизмом регулирования процесса формирования, распределения и использования инвестиционных ресурсов. Государственное регулирование инвестиционного процесса призвано не отменять принципы и механизмы рыночного хозяйствования, а, напротив, способствовать созданию благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов на основе рыночного механизма. В инвестиционной деятельности важно оптимальное сочетание рынка и государства. Разумный синтез государственного регулирования и механизма рынка позволяет решать основные инвестиционные задачи. Государственное регулирование рыночного механизма в инвестиционной деятельности оправдано и допустимо в таких масштабах, которые способствуют повышению ее активности.

Восстановление и развитие реального сектора экономики невозможно без долгосрочных инвестиций, которые не осуществимы без законодательства, определяющего национальный правовой режим инвестиционной деятельности и регламентирующего принципы и механизм взаимоотношений инвесторов с государственными органами, с одной стороны, а также с иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования, с другой. Хозяйственное законодательство должно четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность формирующихся инвестиционных институтов, содержать правовые основы по защите инвесторов.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности требует формирования соответствующей системы управления в виде специально уполномоченных органов, прежде всего в системе исполнительной власти. В большинстве стран этим занимается единое ведомство, наделенное широкими полномочиями. В России государственное регулирование инвестиционной деятельности расплывлено между большим числом федеральных ведомств. Кроме того, часто меняющиеся правила игры в России лишают уверенности серьезных инвесторов в стабильности российского законодательства, не обеспечивают гарантий проведения правовой защиты их интересов.

Для крупномасштабного привлечения инвестиций в российскую экономику необходимо выработать государственную инвестиционную политику, отвечающую долгосрочным национальным интересам; ограничить число государственных органов, прежде всего федерального уровня по формированию, координации и обеспечению инвестиционной политики; обеспечить законодательство, рассчитанное в длительную перспективу регулирования правил игры на российском инвестиционном рынке.

В инвестиционной сфере необходимо соблюдение определенных общественных правил. Эти правила возникают и изменяются в процессе экономического развития, устанавливаются общепринятой практикой или в административном порядке. Такие правила называются инвестиционными институтами, а совокупность инвестиционных институтов представляет собой инвестиционную среду. Для современной инвестиционной среды характерны две особенности. Первая связана с асимметрией информации в инвестиционном процессе, которая заключается в том, что один инвестор располагает заведомо большей информацией, чем другой. Вследствие этого партнер принимает решение на основе неполного знания инвестиционной обстановки. Поэтому необходимы устойчивые правила инвестиционной деятельности. Как раз для этого создаются инвестиционные институты. Вторая особенность инвестиционной сферы - деперсонализация участников инвестиционного процесса. Участники инвестиционного процесса обезличиваются. Поэтому необходима система хорошо отработанных и единых для больших территорий законов и механизмов принуждения к исполнению законов со стороны государства.

Формирование государственной системы инвестиционных институтов – сложная и важная задача. Они должны обслуживать инвесторов, создавать наиболее благоприятные условия для их деятельности. Сегодня в мире создан мощный сектор, позволяющий присваивать огромную природную ренту, и получать на этой основе высокие сверхприбыли. В связи с этим необходима продуманная инвестиционная стратегия.

На рубеже столетий Россия начинает постепенно выходить из затяжного социально-экономического кризиса. Это позволяет многим экономистам-аналитикам с некоторым оптимизмом смотреть в будущее и все более детально обсуждать перспективы модернизации отечественной экономики и сценарии ее роста. В данной связи важно оценить конкретные экономические импульсы движения капитала, необходимые условия и формы организации инвестиционного процесса. После многолетней рецессии и обвала августа-98 в российской экономике сложились предпосылки для инвестиционного и общеэкономического подъема. Некоторые сектора сегодня демонстрируют признаки настоящего инвестиционного бума: темпы роста инвестиций значительно опережают динамику хозяйственного оживления. Однако эти данные не должны вводить в заблуждение. Во-первых, рост инвестиций идет от беспрецедентно низкой «базы». Во-вторых, инвестиционное оживление пока крайне неустойчиво и во многом базируется на благоприятной конъюнктуре мировых рынков энергоносителей. В-третьих, усиление конкурентного давления зарубежных производителей по мере укрепления рубля способно подорвать финансовую базу дальнейшего инвестиционного подъема. Главная же опасность для судеб общественного расширенного воспроизводства заключается в том, что не устранены фундаментальные изъяны российской экономики – изношенность производственного аппарата реального сектора, структурная деформированность национального хозяйства (перекос в сторону топливно-сырьевых секторов при слабой конкурентоспособности обрабатывающей промышленности и низкой доле высокотехнологичных предприятий), наличие обширного сектора убыточных производств, низкая восприимчивость предприятий к инвестициям [1].

Потенциал (от лат. *potentia* – сила) – средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, проекта, программы, решения какой-либо задачи; возможности общества, государства в определенной области. Для определения полноты понятия инвестиционного потенциала раскроем его содержание.

Средства – совокупность средств производства и предметов труда, используемых в инвестиционном процессе при создании новых материальных ценностей цивилизации. К средствам труда относятся машины и оборудование, инструменты, приспособления, производственные здания. Всеобщим средством труда является земля. Предметы труда – все то, что подвергается обработке, на что направлен труд человека; они даны природой (уголь, нефть, газ, руда) или же являются продуктами труда (металл, хлопок, древесина и т.д.).

Запасы – материалы, продукция, составная часть оборотных фондов предприятия, которая включает в себя сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты, технологический задел, готовую продукцию и т.п.

Источники – имеется в виду финансирование инвестиционной деятельности – собственные финансовые средства (прибыль, накопления, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми организациями в виде возмещения ущерба и т.п., а также иные виды активов – основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.); привлеченные средства (средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы, средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами; ассигнования из федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов на возвратной или безвозвратной основе; иностранные инвестиции, представляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений (денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц; заемные средства (кредиты банков и иностранных инвесторов, облигационные займы других институциональных инвесторов) [2].

Интегрируя рассмотренные три элемента понятия потенциала и учитывая последующие элементы, можно сформулировать понятие «инвестиционный потенциал».

Инвестиционный потенциал – совокупная способность осуществлять экономикой инвестиционную деятельность во всех сферах, направленную на выпуск высококачественной продукции, товаров и услуг, удовлетворяющих запросы населения, а также обеспечивать воспроизводство и потребление. Инвестиционный потенциал и риск неразрывно связаны между собой и совместно используются при определении рейтинга страны, регионов, отраслей, предприятий и т.п.

Орловская область расположена в европейской России на Среднерусской возвышенности. Орловская область имеет мощный инновационный потенциал, широкие перспективы для выгодного вложения инвестиций, реализации смелых инвестиционных проектов, освоения новых технологий и производств. Решение проблемы стабильного экономического роста невозможно без мобилизации значительных инвестиционных ресурсов. И одним из самых важных индикаторов экономической ситуации в регионе и перспектив его развития является состояние инвестиционного климата.

Инвестиционная политика администрации Орловской области строится на нескольких направлениях, главными из которых стали формирование благоприятного инвестиционного климата, обеспечивающего привлекательность региона для инвесторов всех категорий, и выработка приоритетов и стратегических зон инвестиционной деятельности. В области создана законодательная база для плодотворной инвестиционной деятельности. Предусмотренные в Законе «Об инвестиционной деятельности в Орловской области» условия одинаково выгодны как для отечественных, так и для иностранных инвесторов, позволяют активизировать деятельность предприятий малого и среднего бизнеса, роста промышленного и сельскохозяйственного производства и ряда других направлений. На протяжении ряда лет продуманная социально-экономическая политика, эффективная работа

с инвесторами, приходящими в регион, позволили создать на территории области устойчиво благоприятный инвестиционный климат.

Для участия в реализации инвестиционных проектов привлекаются крупные российские и зарубежные компании, финансово-кредитные учреждения России и других государств. На основе отбора и экспертной оценки наиболее перспективных проектов создана база данных по разработанным предприятиями области инвестиционным предложениям. Особое место среди них занимают проекты, нуждающиеся в привлечении иностранного капитала. Основными предприятиями, осуществляющими вложение иностранных инвестиций в область являются ЗАО «Велор», (производство керамической плитки), ЗАО «Кока-Кола Боттлерз Орел» (производство безалкогольных напитков), ООО «Фригогласс Евразия» (производство торгового холодильного и морозильного оборудования). Кроме того, ряд других компаний осуществляет вложение иностранных инвестиций в экономику области, крупнейшим из которых является предприятие по производству медицинских препаратов «Биотон Восток», которое предполагается ввести в строй в текущем году. Соглашение с компанией «ОВА» (Германия) предполагает строительство предприятия по производству потолочных плит с инвестициями на сумму 1 млрд. рублей. Наиболее приемлемой формой привлечения капиталовложений в экономику области в настоящее время является создание предприятий с иностранными инвестициями.

В 2007 году иностранные инвестиции поступили из 31 стран дальнего зарубежья на сумму 49 миллионов долларов США против 43,5 миллионов долларов США в прошлом году.

В 2009 году объем прямых иностранных инвестиций в область прогнозируется в 1,5 раза к уровню 2007 года. В течение последних лет основой поступления нового капитала в экономику области продолжают оставаться ЗАО «Велор» и ООО «Фригогласс Евразия», вкладывающие инвестиции в расширение своих производств. [3]

Для сохранения положительной динамики экономического роста в части инвестиционной деятельности на перспективу стоит задача совершенствования и развития активных методов, влияющих на инвестиционные процессы в регионе. Основная роль будет отведена уже созданным механизмам и рычагам инвестиционной политики: законодательному обеспечению инвестиционной деятельности, формированию и развитию рынка инвестиционных проектов, различным формам государственной поддержки, включая предоставление налоговых льгот. При этом прямое бюджетное инвестирование будет осуществляться только для социальных объектов и объектов жизнеобеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуртов, В.К. Инвестиционные ресурсы [Текст] / В.К. Гуртов. – М: ИНФРА – М, 2007. – 546 с.
2. Гришина, А.В. Система гарантирования инвестиций на региональном уровне [Текст] / А.В. Гришина // Инвестиции в России. – 2007. – № 12. – С. 54-56.
3. Плахова, Л.В. Механизм регулирования инвестиционно-инновационных процессов в регионе [Текст] / Л.В. Плахова. – Орел, 2006. – 180 с.

Сергиенко Яков Вячеславович

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Доктор экономических наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Тел.: (4862) 76-09-78
E-mail: ogiet@orel.ru

Андросова Светлана Анатольевна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики
Тел.: (4862) 76-09-78
E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 330.59;330.322

С.В. СЕВРЮКОВА

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Для обеспечения эффективного процесса трансформации сбережений в инвестиции и повышения уровня жизни населения необходимо использовать финансовые инструменты рынка коллективных инвестиций, входящего в систему инвестирования сбережений населения.

Ключевые слова: инвестирование, сбережения населения.

For maintenance of effective process of transformation of savings in investments and increases of a standard of living of the population it is necessary to use financial tools of the market of the collective investments entering into system of investment of savings of the population.

Key words: investment, population savings.

Рассматривая особенности процессов трансформации сбережений населения в инвестиции, связанные с исследованием экономических отношений, возникающих между субъектами в процессе перехода к преимущественному использованию рыночных методов, появляется необходимость изучения системы инвестирования сбережений населения.

В настоящее время, по нашему мнению, необходимо создание такой системы сбережений, которая позволит привлекать и размещать средства населения, гибко реагировать на происходящие изменения в экономике и обществе в целом, а также будет содействовать расширению и качественной трансформации сбережений в инвестиции.

Реализация целей сбережения, превращение сбережений населения в важнейший инвестиционный ресурс обеспечивается особым механизмом, который представляет собой сложную и многоуровневую систему – совокупность определенных экономических структур, институтов, инструментов и методов, увязывающих и согласовывающих интересы различных экономических субъектов и общества в целом.

Благоприятные экономические условия, складывающиеся в России, способствуют росту реальных доходов и сбережений. Вместе с тем, темпы роста инвестиций отстают от темпов роста сбережений населения. В то время как хозяйствующие субъекты ведут поиск доступных источников финансирования инвестиций, значительная часть сбережений населения сохраняется в форме наличной национальной и иностранной валюты. Проблемы притока инвестиций в экономику и нерешенность многих социальных проблем возникает не в связи с отсутствием средств, а в связи с неразвитостью эффективного механизма инвестиционной стратегии сбережений населения, обеспечивающего мобилизацию внутренних источников экономического роста, социально-экономическую защищенность граждан.

Важной проблемой социально-экономического развития общества в последние годы является снижение общей нормы сбережений населения, направляемых в реальные инвестиции.

Высокая инфляция, доступность потребительского кредита и недоверие к финансовым институтам во многом способствовали снижению сбережений населения.

В 2007 г. население сберегло лишь 8,9 % доходов (в 2006 – 10,3 %), что свидетельствует о необходимости стимулирования сберегательной активности населения [1].

Для обеспечения эффективного процесса трансформации сбережений в инвестиции и повышения уровня жизни населения необходимо выработать механизм стратегии инвестирования сбережений, при этом учитывают состояние внутренних и внешних факторов реализации стратегии.

Успех стратегии достигается только как результат принятия лучших решений при формировании стратегии частного инвестора, а рост прибыли является индикатором правильности выбранной стратегии. Следовательно, концентрация сил на оптимальных решениях в ходе обоснования и реализации собственной сберегательной стратегии становится важнейшей задачей частного инвестора.

При управлении собственными средствами частным инвестором можно выделить несколько этапов реализации стратегии: проведение анализа, постановка целей, разработка инвестиционной стратегии, отбор инвестиционных вариантов, организация реализации выбранной стратегии, контроль оценки результатов инвестиционной деятельности.

Современный инвестиционный механизм основан на том, что население имеет постоянную потребность размещения своих сбережений в различные инструменты для наилучшей реализации сберегательных целей.

Государство заинтересовано в том, чтобы сбережения граждан были вовлечены в экономику и эффективно использовались в процессе производства материальных и нематериальных благ. Успешное решение этой задачи достигается с помощью инструментов финансового рынка, которые предоставляют широкие возможности населению трансформировать свои сбережения в инвестиционные ресурсы. Таким образом, финансово-кредитные институты являются основой механизма трансформации сбережений населения в инвестиции, обеспечивает согласование интересов инвестора и сберегателя [2].

При формировании механизма инвестиционной стратегии сбережений населения необходимо добиться максимальной реализации взаимного сочетания интересов участников сберегательной деятельности, а через него – повышения эффективного использования сбережений населения в целях развития и подъема экономики и неотделимой от этого задачи повышения уровня жизни и благосостояния граждан.

Выбор стратегии инвестиционного поведения домашних хозяйств формируется при проведении оценки привлекательности и экономической эффективности форм сбережений, при этом учитываются следующие элементы:

1) доступность, под этим показателем понимается минимальный объем вложений. Чем меньше минимальный объем вложений для определенной формы, тем больше количество домашних хозяйств смогут ей воспользоваться, и соответственно, тем лучше ее доступность;

2) доходность, т.е. привлекательность форм сбережений обеспечивается следующими критериями: максимальная доходность вложений, доходность, позволяющая защитить сбережения от влияния инфляции, минимальная гарантированная доходность, приемлемая для домашнего хозяйства;

3) надежность (уровень рисков, связанных с формой сбережений). При вложении средств с целью максимизации доходов этот критерий отходит на второй план, но, является определяющим при выборе форм сбережений при всех прочих равных условиях;

4) ликвидность активов, в которые размещаются сбережения. Показатель ликвидности характеризует, насколько быстро актив может быть превращен в наличные денежные средства.

Оценивая эффективность различных финансовых инструментов коллективного инвестирования, можно выбрать оптимальный инвестиционный портфель вложения своих сбережений, при этом часть свободных средств можно направить в банковские вклады и (или) негосударственные пенсионные фонды как инструмент консервативной стратегии, обеспечивающей определенную надежность. Другую часть средств, оставшуюся после потребления, направить в паевые инвестиционные фонды или общие фонды банковского управления как инструмент прогрессивной сберегательной стратегии.

В целом, управлять сбережениями возможно с двух позиций: либо посредством воздействия на источники и объем сбережений, а фактически посредством проведения

государственной политики доходов, либо путем вовлечения сбережений в те или иные направления на цели финансирования реального сектора.

Государственное регулирование сберегательного процесса реализуется посредством системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными институтами с целью эффективного вовлечения частных сбережений в хозяйственный оборот.

Главной целью государственного регулирования экономики является развитие страны и повышение качества жизни населения. П. Самуэльсон писал, что простой количественный рост производства дает благо только при соответствующей общей и социальной политике властей, направленной на повышение уровня и качества жизни населения [3].

Совершенствование государственного механизма управления сбережениями населения предполагает использование комплексных мер по решению конкретных задач:

- анализ и оценка сберегательного потенциала населения, основанная на информации, полученной непосредственно от самого населения с помощью проведения социологических опросов;
- изучение направлений привлечения сбережений исходя из предпочтений самого населения и государственных приоритетов;
- изучение приоритетных направлений с целью более эффективного размещения сбережений населения.

Одним из приоритетных направлений государства по привлечению сбережений населения является использование механизмов организованного финансового рынка.

Запуск финансовых механизмов в инвестиционной сфере с учетом современных тенденций инвестиционного процесса не может происходить стихийно. В силу наличия сложившейся системы организации сбережения могут поступать на этот рынок по определенным каналам, которые условно можно разделить на два основных направления:

- самостоятельное участие владельца сбережений в процессе инвестирования в качестве индивидуального инвестора;
- объединение сбережений индивидуальных инвесторов в коллективные инвестиции для работы на финансовых рынках.

В связи с тем, что сбережения, создаваемые населением, являются инвестиционным ресурсом экономики, то должны существовать разнообразные инструменты вовлечения их в структуру эффективного функционирования финансовых рынков.

К инструментам трансформации сбережений относятся следующие институты коллективного инвестирования – инвестиционные фонды, инвестиционные компании и банки, общие фонды банковского управления, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды.

Представим структуру финансовых инструментов для инвестирования сбережений населения (Рисунок 1).

Основная роль коллективных инвесторов в развитии рынка сбережений состоит в обеспечении эффективного функционирования механизма привлечения инвестиций в экономику [3].

Коллективные инвестиции связаны с процессом мобилизации накоплений мелких вкладчиков, что обеспечивает им высокую инвестиционную привлекательность.

Сбережения частных инвесторов, направляемые в инструменты финансово-кредитных институтов коллективного инвестирования, позволяют вовлечь значительные потенциальные ресурсы в инвестиционный механизм реальной экономики.

Многочисленные исследования показывают, что коллективные инвесторы для формирования механизма привлечения сбережений населения должны соответствовать определенным условиям, которые удовлетворяли бы владельцев сбережений: по величине

получаемого дохода; по налогообложению; по предоставлению гарантий сохранности средств частных вкладчиков.



Рисунок 1 – Инструменты трансформации сбережений населения в инвестиции

Оценивая структуру накопленных активов в сфере коллективных инвестиций, основным направлением можно выделить банковский сектор, как самый традиционный институт сохранения сбережений населения.

Наибольший прирост стоимости активов за 2007 г. обеспечили институты доверительного управления, в частности паевые инвестиционные фонды – 84,3 % по отношению к 2006 г., при этом они являются самым динамично развивающимся сектором коллективных инвестиций за последние годы, а также значительный рост показывает банковский сектор – 44,1 % к уровню прошлого года (Таблица 1).

Таблица 1 – Динамика изменения активов финансовых организаций в секторе коллективных инвестиций*

Институты коллективных инвесторов	По состоянию на 01.01.07	По состоянию на 01.01.08	Прирост за 2007 г., в %
Банковский сектор, млрд. руб.	14045,6	20241,1	44,1
Институты доверительного управления, млрд. руб.:			
Паевые инвестиционные фонды (стоимость чистых активов)	418,8	782,8	86,9
Общие фонды банковского управления (стоимость чистых активов)	16,8	19,0	13,1
Негосударственные пенсионные фонды (собственное имущество)	514,8	603,1	17,2

*Источник: составлено по данным официального сайта Банк России www.cbr.ru, Национальной лиги управляющих www.nlu.ru, Федеральной службы по финансовым рынкам www.fesm.ru

Практика западных стран показывает, что будущее за коллективными инвестициями.

Например, в США инвесторами фондов являются около 100 миллиона человек, что составляет более трети населения страны, а активы составляют более 10 трлн. долларов и превышают активы российских фондов примерно в 500 раз.

В Европе коллективные инвестиции пользуются большой популярностью среди населения: активы фондов составляют более 7 трлн. евро, и их рост в 2006 г. был около 14 % [5].

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста роли российского финансового рынка в процессе трансформации индивидуальных сбережений в инвестиции. Об этом свидетельствует существенное расширение институтов коллективных инвестиций.

Население, обладающее свободными средствами, не утратило интерес к инвестированию, но стало предъявлять более высокие требования к его операторам и инструментам.

Создание условий – законодательных, экономических, политических – для формирования рынка сбережений позволит решить проблемы привлечения сбережений населения в экономику России в ближайшей перспективе.

Для формирования эффективной системы инвестирования сбережений населения, прежде всего, необходимо наличие организованного фондового рынка, эффективных финансовых инструментов, способных наращивать сберегательные ресурсы населения, конкретных знаний о деятельности рынка коллективных инвестиций и его институциональных структурах, а также надежность и безопасность вложений для частного инвестора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития банковского сектора до 2020 г. – М.: Драфт Эксперт РА, 2008. – 100 с. [Электронный ресурс] // Интернет-сайт www.expert.ru
2. Пешехонов, Ю.В. Взаимоотношения населения с финансово-кредитной системой в условиях становления рыночной экономики [Текст] / Ю.В. Пешехонов // Финансы. – 2003. – № 3. – С. 55-58.
3. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон. – М.: Прогресс, 1993. – 268 с.
4. Финансы: учебник [Текст] / Под редакцией В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2003. – 634 с.
5. Саркисянц А.Г. Инвестиционные фонды: опыт развитых стран [Текст] / А.Г. Саркисянц // Бизнес и банки. – 2007. – № 32 (868). – С. 11-15.

Севрюкова Светлана Валентиновна

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

Аспирант кафедры финансы и кредит

Тел.: (4832) 61-31-70

E-mail: svetasevrukova@mail.ru

В.В. ВЕТРОВА

ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В ЦЕЛЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена разработке математической модели оптимизации инвестирования финансовых ресурсов частных, корпоративных и институциональных инвесторов в инструменты российского рынка ценных бумаг в целях определения оптимальной структуры российского фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестирование, математическая модель.

The article is devoted the mathematical optimizing model of investments from private, corporate and institutional investors in instruments of financing of the Russian securities market. The model is created for the purpose of definition of optimum structure of the Russian securities market.

Key words: the share market, investment, mathematical model.

Фондовый рынок играет исключительно важную роль как источник инвестиционных ресурсов для финансирования структурных преобразований экономики. Однако для обеспечения динамичного развития экономики в долгосрочной перспективе необходимо разработать оптимальную модель рынка ценных бумаг для нашей страны. В качестве оптимальных параметров структуры российского фондового рынка следует рассматривать совокупность количественных и качественных характеристик, которые обеспечат эффективное выполнение им функций: реализации макроэкономической сбалансированности; перераспределения капитала; аккумуляции средств частных инвесторов и преобразование их в инвестиции; сохранения в условиях инфляции реальной стоимости средств, вложенных инвесторами в ценные бумаги.

Для того, чтобы рынок ценных бумаг выполнял свою основную функцию, как механизм перераспределения инвестиционных ресурсов, целесообразно создать модель, где будут учтены возможности инвестирования основных групп инвесторов российского фондового рынка в основные инструменты, представленные на нем. В качестве основных инвестиционных инструментов могут выступать: государственные ценные бумаги; акции; корпоративные облигации; векселя, ипотечные ценные бумаги и производные инструменты срочного рынка.

Следует также отметить, что в статье было учтено современное кризисное состояние российского рынка ценных бумаг, все прогнозные значения скорректированы в соответствии с этим фактом.

Таким образом, определив основные параметры, разработаем модель оптимизации инвестирования финансовых ресурсов частных, корпоративных и институциональных инвесторов в инструменты рынка ценных бумаг.

I. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Определить оптимальную структуру инвестирования свободных денежных средств частных, корпоративных и институциональных инвесторов в инструменты рынка ценных бумаг при учете следующих факторов:

1. Величина инвестиционных ресурсов каждой из групп инвесторов: частные инвесторы, корпоративные инвесторы, банки, коллективные инвесторы, а также государственные и негосударственные пенсионные фонды - ограничена.

2. Инвестиции в ценные бумаги каждой из групп инвесторов ограничены субъективными факторами, базирующимися на соотношении риск-доходность и ограничениями, определенными в нормативно-правовых актах органов, регулирующих и контролирующих рынок ценных бумаг.

3. Предполагаем, что инвестиции направляются в следующие инструменты рынка ценных бумаг (РЦБ), которые составляют основу любого развитого РЦБ: государственные ценные бумаги (ГЦБ), акции, корпоративные облигации, векселя, ипотечные ценные бумаги, производные финансовые инструменты (фьючерсные и опционные контракты).

Критерий оптимальности – максимум инвестирования свободных денежных средств в инструменты фондового рынка.

II. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЗАДАЧИ

1. Исходные данные

По оценкам исследовательского центра НАУФОР [4], основные группы инвесторов: частные инвесторы, корпоративные инвесторы, банки, коллективные инвесторы, а также государственные и негосударственные пенсионные фонды продемонстрировали следующие возможности инвестирования в инструменты рынка ценных бумаг в 2007 и в 2008 годах. Данные представлены по каждой группе инвесторов в интервалах сумм инвестиций: от минимально возможных до максимально возможных значений.

Таким образом, можно прогнозировать инвестиции основных групп инвесторов в инструменты рынка ценных бумаг на 2009 г. следующих пределах.

1. Объем инвестирования со стороны частных инвесторов находится в пределах: минимальный объем – 1,5 млрд. руб., а максимальный объем – 2 млрд. руб.;
2. Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и акционерные инвестиционные фонды (АИФы): минимальный объем – 350 млрд. руб., а максимальный объем – 400 млрд. руб.;
3. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ): минимальный объем – 370 млрд. руб., а максимальный объем – 400 млрд. руб.;
4. Банки: минимальный объем – 650 млрд. руб., а максимальный объем – 750 млрд. руб.;
5. Согласно законодательству об инвестировании средств пенсионных накоплений в Российской Федерации на рынок ценных бумаг разрешено инвестировать часть инвестиционных резервов государственного пенсионного фонда (ГПФ) в размере 200 млрд. руб., с перспективой роста этих инвестиций до 300 млрд. руб.;
6. Компании реального сектора экономики также размещают свободные денежные средства на фондовый рынок. По оценкам ведущих российских экономистов, эти компании размещают от 30 до 60 млрд. руб.

Инвестиционные возможности всех групп инвесторов представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Инвестиции различных групп инвесторов В млрд. руб.

Инвестиции	Физические лица	ПИФ и АИФ	НПФ	Банки	ГПФ	Корпоративные инвесторы	Всего
минимум	1,5	360	370	650	200	30	1612
максимум	2	400	400	750	300	60	1912

Размещение инвестиционных сумм каждой из групп инвесторов между инструментами рынка ценных бумаг определяется либо экспертным методом, либо на основе законов и постановлений органов власти регулирующих рынок ценных бумаг.

По оценкам экспертов, физические лица, работающие на фондовом рынке, большую часть своих инвестиций размещают между рынком акций и рынком срочных контрактов. Корпоративные инвесторы, формируя портфели ценных бумаг, предпочитают размещать свои денежные ресурсы между рынком государственных ценных бумаг, акций, векселей и срочных контрактов. Что касается банков, институтов коллективного инвестирования и государственного пенсионного фонда, то их инвестиции в разные сегменты рынка ценных бумаг регламентируются соответствующими нормативными документами. Для целей данного исследования доли инвестирования данных групп инвесторов представлены в таблице 2. Опираясь на данные таблицы 1 и таблицы 2, нетрудно рассчитать прогнозные суммы инвестирования по минимальной и максимальной границам разных групп инвесторов, в представленные инструменты рынка ценных бумаг.

Таблица 2 – Доли инвестирования в активы фондового рынка разных групп инвесторов, в долях единицы

Активы РЦБ	Физические лица	ПИФ и АИФ	НПФ	Банки	ГПФ	Корпоративные инвесторы
Государственные ценные бумаги (ГЦБ)	0,1	0,3	0,5	0,2	0,7	0,2
Акции	0,4	0,3	0,2	0,35	0,1	0,3
Корпоративные облигации (КО)	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Векселя	0	0,1	0,1	0,1	0	0,1
Ипотечные ценные бумаги (ИЦБ)	0	0,1	0,1	0	0	0
Срочные контракты	0,4	0,1	0	0,15	0	0,3
Всего	1	1	1	1	1	1

Затем, суммируя инвестиции от разных групп инвесторов по каждому из выбранных инструментов фондового рынка, получим агрегированные данные инвестиционных сумм по минимальной и максимальной границам. Эти данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Ограничения по инвестициям в активы фондового рынка, млрд. руб.

Активы фондового рынка	Ограничения по инвестициям
ГЦБ минимальный объем	569
ГЦБ максимальный объем	692
Акции минимальный объем	439
Акции максимальный объем	511
КО минимальный объем	246
КО максимальный объем	296
Векселя минимальный объем	141
Векселя максимальный объем	161
ИЦБ минимальный объем	73
ИЦБ максимальный объем	80
Срочные контракты минимальный объем	143
Срочные контракты максимальный объем	171

Принимая во внимание данные о доходности инвестирования в различные инструменты рынка ценных бумаг в 2005 – 2008 годах (в условиях финансового кризиса) и оценки экспертов на 2009-2012 гг., можно рассчитать среднюю доходность. Эти данные, которые мы будем использовать в дальнейшем, приведены в таблице 4.

Используя данные таблицы 3 и таблицы 1, можно рассчитать доли инвестирования в каждый инструмент рынка ценных бумаг, опираясь на максимальную и минимальную сумму инвестирования. Полученные значения сведены в таблице 5.

Таблица 4 – Прогнозные значения доходности при инвестировании в различные инструменты РЦБ, в %

Доходность по годам	ГЦБ	Акции	Корпоративные облигации	Векселя	Ипотечные ЦБ	Срочные контракты
Доходность в 2008 г.	5	20	10	15	10	35
Доходность в 2009 г.	4	15	8	8	2	20
Доходность в 2010 г.	5	18	10	10	3	25
Доходность в 2011 г.	6	21	12	12	5	30
Доходность в 2012 г.	7	25	14	15	10	35
Средняя доходность за 5 лет	5,4	19,8	10,8	12	6	29

Таблица 5 – Доли инвестиционных активов по инструментам рынка ценных бумаг

Доли активов	ГЦБ	Акции	КО	Векселя	ИЦБ	Срочные контракты
по минимуму границы	0,3532	0,2725	0,1527	0,0875	0,0453	0,0888
по максимуму границы	0,3620	0,2674	0,1549	0,0842	0,0418	0,0896

Опираясь на значения доходности, приведенные в таблице 4, можем рассчитать, используя известное выражение [1], матрицу ковариации доходностей между инструментами РЦБ.

$$\text{cov}_{AB} = \frac{\sum_{i=1}^5 (r_{Bi} - r_B) \cdot (r_{Ai} - r_A)}{4}, \quad (1)$$

где cov_{AB} – ковариация доходности инструментов А и В;

r_A – средняя доходность инструмента А за n периодов;

r_B – средняя доходность инструмента В за n периодов;

r_{Ai} – доходность инструмента А в i-ый период;

r_{Bi} – доходность инструмента В в i-ый период;

Рассчитанные значения ковариации представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Матрица ковариации доходностей между инструментами рынка ценных бумаг

Инструменты РЦБ	ГЦБ	Акции	КО	Векселя	ИЦБ	Срочные контракты
ГЦБ	0,00013	0,00041	0,00026	0,00025	0,00028	0,00055
Акции	0,00041	0,00137	0,00082	0,00098	0,00113	0,00210
КО	0,00026	0,00082	0,00052	0,00050	0,00055	0,00110
Векселя	0,00025	0,00098	0,00050	0,00095	0,00115	0,00200
ИЦБ	0,00028	0,00113	0,00055	0,00115	0,00145	0,00238
Срочные контракты	0,00055	0,00210	0,00110	0,00200	0,00238	0,00425

Теперь, используя известное выражение для вычисления риска портфеля [3], можем рассчитать риск инвестирования в инструменты фондового рынка при минимальной и максимальной суммах инвестирования

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 \theta_i \theta_j \text{cov}_{ij}, \quad (2)$$

где σ_p^2 – риск инвестирования в выбранные шесть инструментов РЦБ;

θ_i – доля i-го инструмента в объеме инвестирования;

θ_j – доля j-го инструмента в объеме инвестирования;

cov_{ij} – ковариация между i -ми и j -ми инструментами РЦБ

Результаты расчетов представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Риск инвестирования в инструменты РЦБ

Риск	Значение
Риск максимальный	0,000683

2. Искомые переменные задачи.

Введем переменные модели, которые означают искомые инвестиции в выбранные инструменты РЦБ и в млрд. руб.:

- X_1 – государственные ценные бумаги;
- X_2 – акции;
- X_3 – корпоративные облигации;
- X_4 – векселя;
- X_5 – ипотечные ценные бумаги;
- X_6 – производные инструменты (срочные контракты);

3. Экономико-математическая модель.

Целевая функция задачи – максимум доходности инвестиций в инструменты рынка ценных бумаг от всех групп инвесторов. Применяя известное выражение для расчета доходности портфеля, составленного из выбранных инструментов ценных бумаг [3], получим следующее выражение для целевой функции:

$$E(r_p) = \sum_{i=1}^6 r_i \theta_i \rightarrow \max, \quad (3)$$

где $E(r_p)$ – ожидаемая доходность портфеля;

r_i – ожидаемая доходность i -го инструмента РЦБ;

θ_i – удельный вес (доля) i -го инструмента РЦБ в портфеле. При этом, $\theta_i = x_i / 1912$

I. В модель вводится первая группа ограничений на суммы инвестиций для различных инструментов рынка ценных бумаг. Для ценных бумаг и производных финансовых инструментов инвестиции изменяются внутри следующих интервалов:

1. Ограничение на объем инвестиций в государственные ценные бумаги:

$$569 \text{ млрд. руб.} \leq X1 \leq 692 \text{ млрд. руб.}; \quad (4)$$

2. Ограничение на объем инвестиций в акции:

$$439 \text{ млрд. руб.} \leq X2 \leq 511 \text{ млрд. руб.}; \quad (5)$$

3. Ограничение на объем инвестиций в корпоративные облигации:

$$246 \text{ млрд. руб.} \leq X3 \leq 296 \text{ млрд. руб.}; \quad (6)$$

4. Ограничение на объем инвестиций в векселя:

$$141 \text{ млрд. руб.} \leq X4 \leq 161 \text{ млрд. руб.}; \quad (7)$$

5. Ограничение на объем инвестиций в ипотечные ценные бумаги:

$$73 \text{ млрд. руб.} \leq X5 \leq 80 \text{ млрд. руб.}; \quad (8)$$

6. Ограничение на объем инвестиций в производные инструменты (срочные контракты):

$$143 \text{ млрд. руб.} \leq X6 \leq 171 \text{ млрд. руб.}. \quad (9)$$

II. Дополнительное ограничение на риск при инвестировании в избранные инструменты рынка ценных бумаг:

$$\sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 \theta_i \theta_j \text{cov}_{ij} < R_{\max}, \quad (10)$$

где: θ_i – доля i -го инструмента в объеме инвестирования;

θ_j – доля j -го инструмента в объеме инвестирования;

cov_{ij} – ковариация между i и j инструментами РЦБ;

R_{\max} – максимальное значение риска (Таблица 7).

III. РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ

Оптимизационная нелинейная задача (4) – (11), была решена методом Эйлера, реализованным в Табличном процессоре Excel.

Максимальная доходность инвестиций во все инструменты рынка ценных бумаг составила 12,84 %.

При этом получено следующее оптимальное решение – объемы инвестиций в инструменты РЦБ:

$X_1 = 623,7$ млрд. руб. - государственные ценные бумаги;

$X_2 = 511$ млрд. руб. – акции;
 $X_3 = 296$ млрд. руб. – корпоративные облигации;
 $X_4 = 141$ млрд. руб. - векселя;
 $X_5 = 73$ млрд. руб. – ипотечные ЦБ;
 $X_6 = 143$ млрд. руб. – срочные контракты.

Ограничения задачи выполнены.

Ограничения первой группы (4)-(9), выполнены, причем сумма инвестиций в государственные ценные бумаги больше своего минимального значения и меньше своего максимального значения. Инвестиции в акции и корпоративные облигации достигают своих максимальных значений; а в векселя, ипотечные ценные бумаги и срочные контракты - достигают своих минимальных значений.

Ограничение второй группы (10), при котором риск инвестирования во все инструменты рынка ценных бумаг должен быть меньше своего максимального уровня, также выполнено.

При данном оптимальном решении, полученное значение риска, строго меньше максимально возможного риска.

IV. ВЫВОДЫ.

Во-первых, в предложенной модели исходные данные – это суммы инвестирования от различных групп инвесторов в инструменты рынка ценных бумаг, полученные на основе линейной интерполяции данных за предыдущие пять лет. При этом проанализированы инвестиционные возможности разных групп инвесторов, их инвестиционные предпочтения по различным инструментам рынка ценных бумаг.

Во-вторых, помимо традиционных линейных ограничений на суммы инвестирования в те или иные инструменты рынка ценных бумаг, применяются ограничения, обоснованные в теории управления портфелем ценных бумаг, а именно: ограничения на риск инвестирования в портфель, состоящий из тех же инструментов рынка ценных бумаг.

В-третьих, полученное решение нелинейной оптимизационной задачи, позволяет нам говорить о том, что при данных ограничениях на суммы инвестирования по инструментам рынка ценных бумаг, а также на риск инвестиций в рассматриваемые инструменты фондового рынка, мы получили оптимальное распределение инвестиций при максимальной их доходности.

В-четвертых, отметим, что доходность инвестирования всех групп инвесторов, в рассмотренные инструменты рынка ценных бумаг, в среднем превышает уровень инфляции и уровень доходности по банковским депозитам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буренин, А.Н. Рынок ценных бумаг и производных фондовых инструментов [Текст] / А.Н. Буренин. – М.: 1 Федеративная книготорговая компания, 1998. – 352 с.
2. Бучаев, Я.Г. Системное моделирование фондового рынка: проблемы и методы [Текст] / Я.Г. Бучаев.– М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 304 с.
3. Шарп, У.Ф. Инвестиции: Учеб. [Текст] / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бэйли. / Пер. с англ. Буренина А.Н., Васина А.А. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1027 с.
4. Статистические данные по российскому рынку ценных бумаг // Internet resource: [http\www.naufor.ru](http://www.naufor.ru).

Ветрова Валентина Викторовна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»
 Тел.: (4832) 42-11-05
 E-mail: pk@ostu.ru

И.С. РЯЗАНЦЕВ

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИСТОЧНИКОВ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

При выборе приоритетных для финансирования проектов необходима их комплексная оценка. Предлагается система показателей для их оценки и алгоритм оптимизации процесса привлечения средств для их финансирования.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, источники финансирования.

At a choice of priority projects their complex estimation is necessary for financing. The system of indicators for their estimation and algorithm of optimisation of process of attraction of means for their financing is offered.

Key words: investment projects, financing sources.

При выборе направления осуществления инновационного процесса в регионе и принятии решения об инвестировании инновационного проекта представители региональных органов власти должны оценить потенциальную значимость каждого для социально-экономического развития региона. Для этого используется экспертиза.

Критериями экспертной оценки являются научно-технические, экономические, экологические и социальные показатели проекта.

Научно-технический эффект нововведений заключается в развитии различных отраслей науки, техники и технологии (при создании материальных инноваций). Научные знания являются базой реализуемых инновационных процессов. Научно-технические показатели внедренного нововведения отражают коммерческую значимость осуществленных научных исследований. Для определения научно-технического эффекта могут быть использованы оценочные показатели, выраженные в баллах, учитывающие новизну, изобретательский уровень и практическую пользу нововведения.

Экономический эффект инноваций выражается в ускорении хозяйственных процессов, сокращении затрат на производство продукции и предоставление услуг. Экономическая эффективность нововведения зависит от масштабов использования и степени его диффузии в различных отраслях экономики. Высокий экономический результат новшества стимулирует дальнейшее развитие инновационной деятельности, укрепляет конкурентные позиции фирмы на рынке.

Следует отметить, что наряду с определением экономической эффективности нововведения необходимо рассчитывать величину инновационных рисков. Прогнозные оценки экономического эффекта корректируются с учетом рисков, возникающих при реализации инновационной деятельности. Социальный эффект нововведений состоит в том, что они способствуют повышению благосостояния общества, повышению качества жизни и условий труда, увеличению производительности, ускорению обновления жизненной среды. Создаваемые человеком новшества значительно изменяют среду жизнедеятельности, облегчают трудовую деятельность. Инновационные процессы ускоряют обновление жизненной среды. Так, для поколения, родившегося в 20-х гг., социальная среда меняется в третий раз.

Социальная значимость нововведения, отражающая его вклад в улучшение социальной сферы, определяется с помощью оценок:

- уровня жизни (доходы населения);
- образа жизни (занятость населения, количество новых рабочих мест, подготовка кадров, социальная безопасность);
- здоровья и продолжительности жизни (улучшение условий труда, развитие сферы здравоохранения).

Экологический эффект определяется способностью инновации при производстве, эксплуатации и утилизации не оказывать негативного воздействия на окружающую среду.

Экологический эффект может быть выражен следующими показателями: ресурсоемкостью, энергоемкостью, выбросами и сбросами в окружающую среду, сроками полезного использования, возможностью повторного использования после истечения срока годности.

При экологической оценке инновационного проекта учитываются потенциальные экологические риски, отражающие уровень его экологической безопасности.

Инновация характеризуется как высокозначимая при наличии всех вышеперечисленных эффектов.

Однако наряду с положительными свойствами нововведения Могут обладать негативными воздействиями. Они заключаются во вредном влиянии на человека и среду его обитания. Ускорение цикла «наука – техника – производство» приводит к увеличению количества вовлекаемых в производство природных ресурсов, усилению техногенного воздействия на природу и загрязнению окружающей среды, поэтому активизация инновационной деятельности фирм явилась главной причиной обострения противоречий между обществом и природной средой.

Нововведениям одновременно могут быть свойственны положительные и отрицательные аспекты. Так, инновация может обладать экономическим эффектом (приносит прибыль), но при этом быть антисоциальной.

Например, военно-промышленный комплекс России является одной из немногих экспортно-ориентированных отраслей экономики, позволяющих пополнить доходную часть бюджета страны. Изобретением Калашникова пользуются во всем мире. Однако о социальном эффекте этой разработки – инструмента для уничтожения людей – говорить не приходится.

Возможна также ситуация, когда непросто охарактеризовать эффекты, возникающие при использовании инновации, т.е. нельзя сказать однозначно – обладает нововведение положительным или отрицательным действием.

Например, изобретение технологии по производству электроэнергии с использованием ядерных реакций позволило значительно снизить себестоимость электроэнергии. При этом АЭС являются опасными производственными объектами.

Таким образом, для получения полной оценки инновационного проекта необходимо учитывать и определять все возможные эффекты и последствия, которые могут возникнуть при создании и массовом использовании новшества.

Обеспеченность инновационного проекта финансовыми ресурсами на всех стадиях жизненного цикла способствует снижению риска отторжения инновации рынком и увеличивает ее эффективность.

Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются:

- источники инвестиционных ресурсов;
- механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
- механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

Существуют следующие формы финансирования инновационной деятельности: государственное финансирование, акционерное финансирование, банковские кредиты, венчурное финансирование, лизинг, форфейтинг, смешанное финансирование.

Из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах: а) финансирования федеральных целевых инновационных программ; б) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К числу приоритетов государственной инновационной политики РФ относятся федеральные целевые программы: «Национальная технологическая база», «Развитие электронной техники в РФ», «Развитие гражданской авиационной техники», «Информатизация РФ», «Технологии двойного назначения», «Развитие промышленной биотехнологии», «Реструктуризация и конверсия оборонной промышленности» и пр.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

- право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20 % от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании;

- срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);

- государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;

- инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

Акционерное финансирование, доступное для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества; позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов для осуществления перспективных инновационных проектов. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инновационный проект.

Коммерческие банки финансируют инновационные проекты, обладающие реальными сроками окупаемости, имеющими источники возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающие значительный прирост инвестируемого капитала.

Венчурное финансирование осуществляется фондами риска капитала путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата.

Деятельность венчурных фондов по финансированию инновационных проектов обладает рядом характерных особенностей, что отличает их от традиционных инвестиционных фондов: риско-инвесторы готовы к потере своего капитала; «риско-капитал» предоставляется на длительный срок (5 – 7 лет) без права его изъятия; «риско-капитал» размещается только в форме акционерного капитала.

Финансовый лизинг – процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользователей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендодателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции.

Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. Кредитование по схеме форфейтинга является средне- и долгосрочным (от 1 года до 7 лет).

Смешанное финансирование осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из различных источников.

Среди механизмов государственного участия в финансировании инновационной сферы можно выделить два основных: финансирование через систему государственных научно-технических программ и через специально созданные фонды. Однако доступ предприятий к указанным источникам усложнен административными барьерами.

Ориентация предприятий на собственные средства происходит не потому, что таких средств достаточно для финансирования инноваций, а оттого что других источников мало или их сложно получить. Однако среди заемных источников кредиты остаются самыми доступными.

Использование привлеченного капитала для финансирования инноваций целесообразно и даже необходимо при следующем соотношении:

$$\text{ЧП}' / A - \text{ЧП}'' / A > 0, \quad (1)$$

где A – величина активов предприятия;

$\text{ЧП}'$ – чистая прибыль, полученная с привлечением новых средств;

$\text{ЧП}''$ – чистая прибыль, полученная без привлечения средств.

Предельно допустимо соотношение:

$$\text{ЧП}' / A = \text{ЧП}'' / A \quad (2)$$

Изменение доли привлекаемых средств в ту или иную сторону имеет определенный максимум, получение которого регулируется показателем рентабельности активов.

Допустимый уровень привлечения средств определяется тем, что цена привлекаемых средств не должна превышать рентабельность активов, т.е. $R_a > \text{Цпс}$.

Поэтому чем больше разница между рентабельностью предприятия и ценой привлекаемого капитала, тем больше средств может привлечь предприятие, не подвергая себя финансовому риску.

Надежду на более высокую рентабельность активов при использовании привлеченных средств в этих условиях необходимо связывать, прежде всего, с максимально жестким подходом к выбору инновационных проектов, финансируемых за их счет: отбирают лишь те проекты, которые обеспечивают рентабельность активов выше средней цены привлекаемых средств. Рассмотрим порядок оптимизации привлечения средств с использованием для этой цели показателя рентабельности активов предприятия. При прогнозировании возможности привлечения средств размер финансовых издержек ($\Phi И$) по привлечению и обслуживанию кредита определяется:

$$\Phi И = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^h c_{ij} \quad (3)$$

где c_{ij} – затраты по привлечению и обслуживанию дополнительного капитала (собственного j – вида или заемного i – го вида) на реализацию определенного инновационного проекта, включающие стоимость i – го или j – го источника, дополнительные затраты по привлечению и обслуживанию средств, финансовые издержки, связанные с затратами по хранению материальных ценностей в виде обеспечения кредита и с упущенной выгодой при отвлечении их из оборота;

m – число источников привлечения собственного капитала, доступных для предприятия;

h – число источников заемного капитала, доступных предприятию.

Модель оптимизации потоков привлеченных финансовых ресурсов может быть представлена в следующем виде:

$$\Delta R_a = \frac{\sum_{k=1}^N P_k - (f_k + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^h c_{ij})}{\sum_{i=1}^m CK_i + \sum_{j=1}^h ZK_j} \rightarrow \max \quad (4)$$

где ΔR_a – прирост рентабельности активов;

f_k – удельное потребление финансовых ресурсов для реализации k – го инвестиционного проекта;

c_{ij} – затраты по привлечению и обслуживанию дополнительного капитала на реализацию k – го инвестиционного проекта;

ZK_i – сумма привлеченного заемного капитала i – го источника (кредиты, займы, облигации и т.д.);

CK_j – сумма привлеченного собственного капитала j – го источника (дополнительная эмиссия акций, реинвестированная прибыль, амортизация);
 pk – удельный доход от реализации k – го инвестиционного проекта;
 N – число проектов, рассматриваемых предприятием.

Поиск оптимального уровня привлечения новых средств решается путем целенаправленного перебора вариантов структуры капитала с постепенным приближением к оптимальной величине рентабельности активов.

На практике предприятия чаще всего ограничены в размерах привлечения нового капитала и величина привлеченного капитала меньше, чем необходимо предприятию для реализации всех проектов, приносящих прибыль:

$$\sum_{k=1}^N f_k(T)I_k \leq \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^h \Phi_{ij}(T) \quad (5)$$

где $f_k(T)$ – удельное потребление финансовых ресурсов для реализации k – го инвестиционного проекта за период времени T ;

$\Phi_{ij}(T)$ – ограничения по i – му и j – му источнику финансовых ресурсов за период времени T .

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^h \Phi_{ij}(T) = \sum_{j=1}^h 3K_j(T) + \sum_{i=1}^m CK_i(T) \quad (6)$$

Для поиска оптимального уровня привлеченных средств на предприятии необходимо создать программу расчета приращения рентабельности активов, основанную на алгоритме, представленном на рисунке 1.

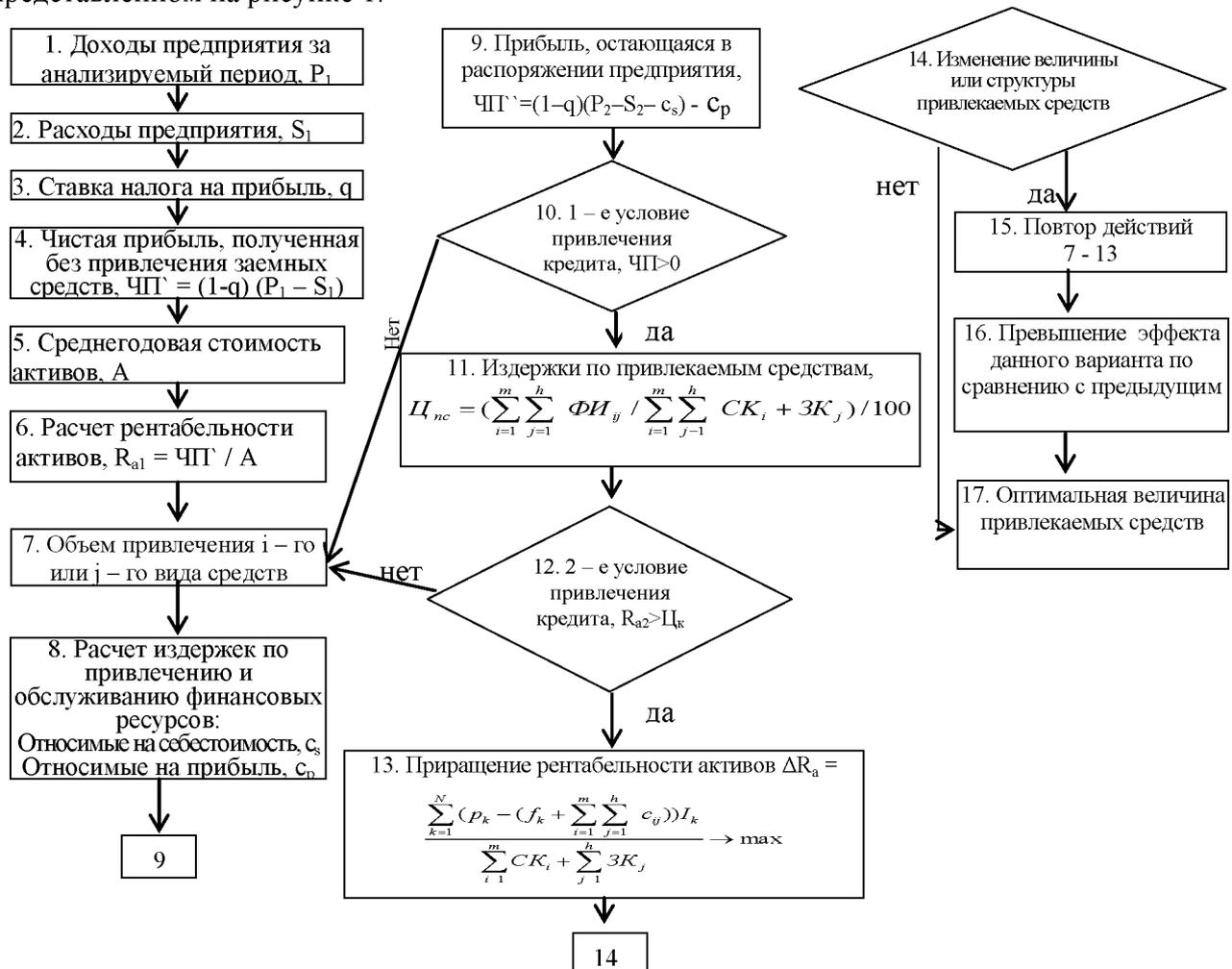


Рисунок 1 – Алгоритм расчета приращения рентабельности

Таким образом, предприятие, привлекающее дополнительные средства для реализации инновационных программ, увеличивает или уменьшает рентабельность средств в зависимости от объема привлекаемых средств и от финансовых издержек по их привлечению и обслуживанию.

Предприятию для обеспечения своего устойчивого финансового положения необходимо перед каждым новым заимствованием средств производить расчеты, контролирующие выполнение соотношений (1) и (6).

Таким образом, применение предлагаемого алгоритма снизит вероятность финансовой дестабилизации предприятия при привлечении дополнительных источников финансирования инновационных проектов.

Независимо от применяемого вида аутсорсинга, сотрудничество государства и ЭСКО должно быть взаимовыгодным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова, Ю.В. Управление инновациями: Теория и практика: Формирование инновационных стратегий; Организационные структуры научно-технической сферы; Бизнес-план и экспертиза инновационных проектов и др. [Текст]: Учебное пособие для вузов / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
2. Инновации в бизнесе [Текст] / Под ред. Л. Мордвинцевой; пер. с англ. Т. Гутниковой, Н. Скворцовой, М. Мацковской. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 189 с.
3. Харгадон, Э. Управление инновациями: Опыт ведущих компаний [Текст] / Под ред. Н.А. Ливинской; пер. с англ. А.Н. Свирид; предисл. К. Айзенхардт. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 304 с.
4. Инновационный менеджмент. Многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития. Учебное пособие [Текст] / В.М. Аньшин, А.А. Дагаев, В.А. Колоколов. – М.: Дело, 2006. – 584 с.

Рязанцев Иван Сергеевич

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Аспирант кафедры «Банковское дело»

Тел.: (4862) 76-22-49

E-mail: rivan2@yandex.ru

УДК 657.1:[338.585:339

Л.В. ПОПОВА

**ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ КАТЕГОРИИ
«ПОТОВАРНАЯ ИЗДЕРЖКОЕМОСТЬ» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ
УЧЕТЕ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ**

В статье с позиции управленческого учета представлено историческое развитие категории «издержкостоемость», определена ее роль в сфере обращения.

Ключевые слова: издержкостоемость, управленческий учет, издержки обращения

In article from a position of the administrative account category historical development «costs reflection» is presented, its role in reference sphere is defined.

Key words: costs reflection, the administrative account, distribution costs

Сущность управленческого учета определяется как интегрированная система учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, которая систематизирует информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия.

По мнению экономиста К. Друри, [4] в отечественных и зарубежных изданиях имеется множество публикаций по методам управленческого учета промышленных предприятий и калькулирования себестоимости продукции. Совершенно иная ситуация наблюдается в сфере обращения. В работах зарубежных авторов не отражается сущность управленческого учета в этой сфере, а предпринимаемые на Западе усилия в разработке современных методов калькулирования издержек обращения в торговле не имеют существенных результатов.

В условиях инфляции обычно не происходит абсолютного снижения цен, но для увеличения спроса, объема продаж и прибыли может потребоваться относительное их снижение. Под относительным снижением цен в условиях инфляции следует понимать такое их изменение, при котором увеличение цен на конкретный товар данного предприятия ниже обусловленного инфляцией повышения цен на рынке на тот же товар.

Но снижать цены можно лишь до величины, не превышающей сумму расходов, требуемых для производства и реализации данного товара. Иначе предприятие понесет убытки. А выбор наиболее рентабельных товаров возможен только в случае, если известна их издержкостоемость.

Функционирование предприятия в рыночной среде представим схематически (Рисунок 1).

В результате для обеспечения прибыльной работы коммерческого предприятия руководству необходимо: знать сумму затрат, приходящихся на каждый вид товара, с тем, чтобы определить предельно возможное снижение цены с учетом затрат по конкретному их виду; отказаться от использования в коммерческом обороте товаров, не пользующихся достаточным спросом при данной цене, если дальнейшее снижение цен на эти товары невозможно из-за высоких затрат по этому товару; устанавливать торговую наценку дифференцированно по каждому виду товаров не ниже затрат на их реализацию (если позволяет спрос).

Для этого требуется калькулирование издержек. Под калькуляцией издержек обращения понимают исчисление издержкостности по группам товаров.



Рисунок 1 – Роль определения потоварной издержкостности в поддержании жизнеспособности предприятия

Считается, что главным измерителем издержек обращения является их уровень. Уровнем издержек обращения называется отношение суммы издержек обращения к товарообороту, выраженное в процентах (удельный показатель). В каждом товаропроводящем звене издержки, кроме того, измеряются в процентах к товарообороту отрасли (розничной торговли, оптовой торговли, обороту общественного питания).

Уровень издержек обращения (издержкостность) складывается под влиянием совокупности народнохозяйственных и внутриотраслевых факторов, совокупность которых представлена на рисунке 2.

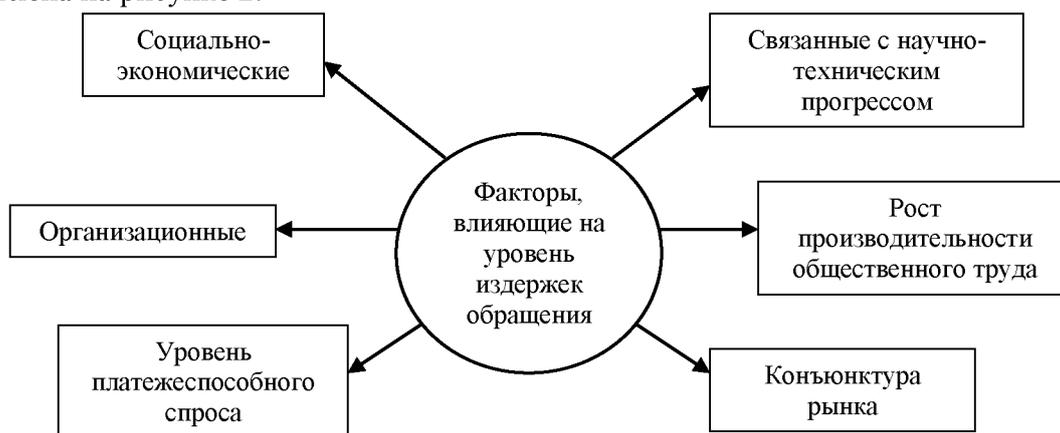


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на уровень издержек обращения

Так, высокие темпы развития производства и рост платежеспособного спроса населения способствуют неуклонному увеличению розничного товарооборота, совершенствованию его структуры, ускорению процесса реализации товаров, что значительно замедляет увеличение суммы издержек обращения и приводит к снижению их уровня.

Таким образом, по мнению Баканова М.И., издержкостность – это экономический показатель, характеризующий затраты предприятия на товарооборот. Для торгового предприятия можно определить издержкостность как уровень издержек обращения, приходящийся на различные группы товаров. То есть в сфере торговли можно говорить о потоварной издержкостности [1].

Торговые расходы являются накладными расходами, так как причиной их возникновения являются все или несколько товаров. Их нельзя непосредственно соотнести с каким-либо определенным товаром, и поэтому они не могут быть непосредственно причислены к определенному товару как одноэлементные затраты (например, транспортные расходы). Каждый товар должен нести соответствующую долю торговых расходов, то есть иметь свою собственную потоварную издержкостность.

Таким образом, определение потоварной издержкостности для торгового предприятия играет решающую роль не только для поддержания его жизнеспособности и выживания на рынке, но и способствует увеличению прибыли от продаж.

Исследование отечественной методики факторного анализа издержек обращения выявило одно существенное отличие от западного подхода, заключающееся в необходимости корректировки величины издержек обращения на индекс цен либо индекс инфляции (индекс-дефлятор).

Динамическое изменение объема торговых затрат в условиях галопирующей инфляции приводит к искажению аналитических расчетов. В связи с этим сравнение объемов товарооборота и издержек обращения возможно лишь на базе сопоставимых цен на ресурсы (транспортные тарифы, расходы на коммунальные услуги и пр.).

Сопоставимость цен достигается за счет применения индекса цен (индекса-дефлятора). Сумма издержек обращения в сопоставимых ценах получается путем деления отчетной суммы торговых затрат на индекс цен (коэффициент инфляции). Значение индекса-дефлятора можно узнать из официального статистического сборника, содержащего основные показатели российской макроэкономики за отчетный период. Однако в настоящее время официальные статистические данные не всегда отражают реальный уровень цен, поэтому следует использовать аналитические сведения рейтинговых агентств и других организаций, занимающихся исследованиями состояния и развития отечественной экономики.

Аналогичным образом рассчитывается сумма товарооборота в сопоставимых ценах. В последующих этапах управленческого анализа используются приведенные показатели вместо отчетных в целях устранения влияния ценового фактора. При этом величина изменения под влиянием ценового фактора будет равна разнице между отчетным и приведенным (скорректированным) значением показателя.

В трудах российского ученого Вахрушиной М.В. говорится о том, что для получения данных о рентабельности товарных групп, кроме издержкостности необходимо также знать потоварногрупповую доходность. Исчисление издержкостности и доходности товарных групп в целом составляет коммерческую калькуляцию [3].

За рубежом в изучении потоварногрупповых издержек обращения в торговле в начале XIX в. были сделаны лишь первые попытки, связанные с именем профессора Шера. По данным российских ученых, он проанализировал в 1910 г. калькуляции Базельского общества потребителей в Швейцарии по 12 группам товаров за 11 лет - с 1898 по 1908 гг. Калькуляции рассматривались по 8 группам продовольственных и 4 группам непродовольственных товаров. Исследование проводилось с целью:

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

Позднее в США и Германии были проведены специальные исследования по данной проблеме, преимущественно в оптовой торговле. В США такие исследования вело министерство торговли под руководством Дж. Милларда.

Американские разработки в начале 30-х годов были опубликованы в российских научных изданиях. По мнению экономиста Сатубалдина С.С., исследования того времени еще не давали удовлетворительных методов калькулирования, расходоёмкость по товарным группам определялась в них весьма условно. Распределение общих издержек между группами товаров производили пропорционально объему или стоимости товарных запасов, товарообороту, весу реализованных товаров. Метод учета прямых расходов не применяли [5].

Впоследствии внимание зарубежных экономистов к крупным оптовым и розничным предприятиям угасает. Снижение интереса к данной проблеме, по мнению профессора М.И.Баканова, объясняется все более последовательной товарной специализацией отделов и секций. В результате бухгалтерия фирмы имеет возможность получать достоверные данные об издержках обращения по каждому из этих подразделений, а значит и по товарным группам [1].

Первые попытки исследовать потоварногрупповые издержки в СССР были предприняты в конце 20-х - в начале 30-х годов. Разнообразие методов определения издержкоёмкости, применяемых в различное время в СССР можно представить на рисунке 3.



Рисунок 3 – Методы определения издержкоёмкости, применяемые в СССР

В 1931-1932 гг. Центросоюзом и центральным институтом экономических исследований (ЦИЭИ) Наркомснаба СССР были разработаны методические указания, по которым изучались издержки обращения по товарным группам в нескольких регионах страны. Собранные данные, хотя и давали некоторое представление о структуре цен отдельных товаров, все же были весьма условны, так как затраты в основном распределялись по товарным группам с помощью ряда грубо исчислявшихся коэффициентов.

Для определения издержкоёмкости были также разработаны метод коэффициентов, метод экономико-математического моделирования, метод прямого счета. Однако всесторонняя экспериментальная проверка показала, что метод экономико-математического моделирования не обеспечивает необходимой достоверности. При использовании метода коэффициентов в процессе эксперимента было выявлено, что уровень издержек оказался

завышенным на 35 – 80 % по одним товарам и заниженным на 40 – 85 % по другим, что делает и этот метод непригодным.

Идею о системном бухгалтерском потоварногрупповом учете издержек обращения впервые высказал и обосновал М.И. Баканов. Первые статьи, в которых эти вопросы обстоятельно освещались, появились в 1938 г. Ее осуществимость была экспериментально подтверждена. Результаты опыта были представлены в журнале «Бухгалтерский учет» М.И. Бакановым и Н.И. Сахановским [1].

Достаточно глубокая проработка проблемы потоварногруппового учета и анализа издержкостности, доходостности и рентабельности в общественном питании позже нашла отражение в исследованиях Д.И. Илинзера (1973), Г.А. Чистяковой (1974), А.И. Левиной (1978), Л.В. Поповой (1991 г.)

Как считает Бройде И.М., проблема потоварногрупповой издержкостности, доходостности и рентабельности приобретает особую актуальность в системе рыночных отношений. Особенно важно решение данной проблемы для предприятий торговли нефтепродуктами [2].

В настоящее время завершается совершенствование самого массового и приближенного к потребителям звена нефтепродуктообеспечения: переход от традиционных типов автозаправочных станций к автозаправочным комплексам. Отмечается значительный рост количества автозаправочных комплексов, что обусловлено в большей степени становлением рыночных отношений в нефтепространстве страны. Отказ государства от монополии на рынке нефтепродуктов сделал строительство новых и переоборудование существующих АЗС одним из наиболее стремительно развивающихся направлений деловой активности.

Издержки обращения в нефтепродуктообеспечении представляют собой совокупные затраты, связанные с процессом обращения нефтепродуктов и сопутствующих товаров, в числе которых затраты живого и овеществленного труда на движение нефтепродуктов сопутствующих товаров от производителей до потребителей, выраженные в денежной форме. Соответственно и все особенности не только управленческого учета, но и анализа будут связаны со спецификой реализуемых товаров, то есть нефтепродуктов.

Определение потоварной издержкостности требуется в сфере обращения нефтепродуктов по той причине, что практически во всех предприятиях этой сферы непосредственно учесть затраты по каждому виду товаров (нефтепродуктов) на каждой автозаправочной станции невозможно, а других способов достаточно точного определения расходов, связанных с доставкой и реализацией конкретных видов товаров, не существует.

Вследствие этого, целесообразно деление издержек обращения, представленное на рисунке 4.

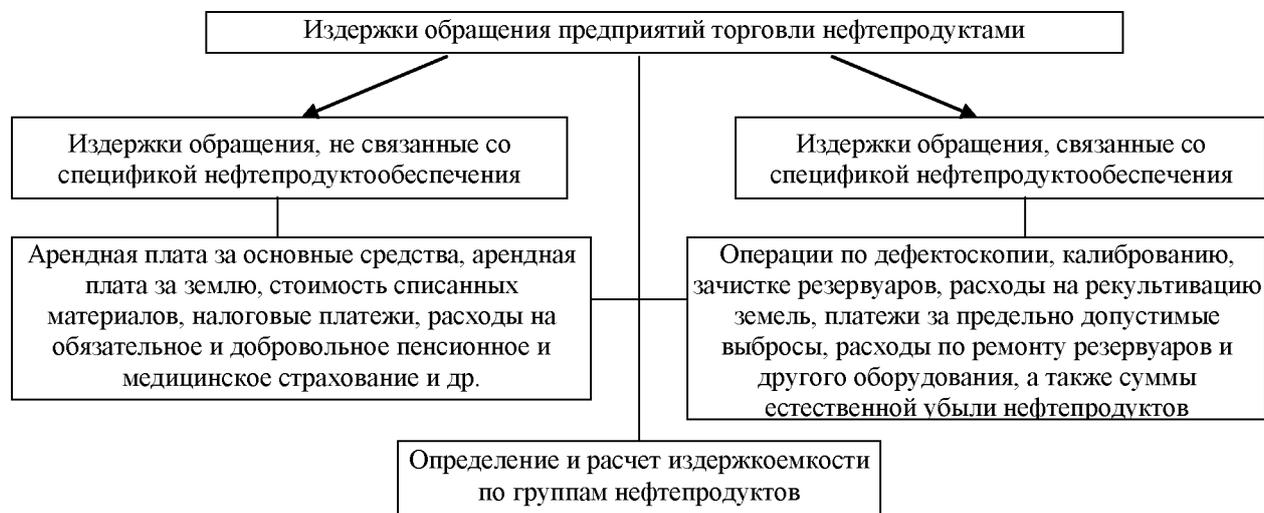


Рисунок 4 – Деление издержек обращения на предприятиях торговли нефтепродуктами

Издержки обращения, не связанные со спецификой нефтепродуктообеспечения представляют собой издержки обращения, присущие всем или большинству торговых предприятий.

Издержки обращения, связанные со спецификой нефтепродуктообеспечения представляют собой издержки обращения, присущие лишь предприятиям нефтепродуктообеспечения. Что касается данных статей издержек обращения, их следует рассматривать более тщательно и детально, так как именно в них проявляются все особенности нефтепродуктообеспечения. Именно такое рассмотрение и позволит в методике организации управленческого учета потовой издержкостности учесть специфику нефтепродуктообеспечения.

Таким образом, в сфере торговли нефтепродуктами вопрос определения понятия потовой издержкостности приобретает специфические аспекты. Это связано с тем, что на таких предприятиях достаточно большое разнообразие статей затрат, связанных с особенностями процесса нефтепродуктообеспечения. При этом таким организациям достаточно трудно отслеживать издержки обращения, связанные с конкретными группами товарной продукции. Поэтому в этой сфере необходимо разработать эффективную методику управленческого учета потовой издержкостности, которая позволит решить проблемы контроля и управления товарными запасами с помощью показателей рентабельности, издержкостности и доходности отдельных товарных единиц.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288 с.
2. Бройде, И.М. Финансы нефтяной и газовой промышленности [Текст] / И.М. Бройде. - Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Недра, 1969. – 328 с.
3. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: объекты, методы, задачи [Текст] // Современный бухучет. – №11. – 2004.
4. Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник: Пер. с англ [Текст] / К. Друри. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 655 с.
5. Сатубалдин, С.С. Учет затрат на производство в промышленности США [Текст] / С.С. Сатубалдин. – М.: Финансы, 1980. – 141 с.

Попова Людмила Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение», доктор экономических наук, профессор

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: LVP_134@mail.ru

М.В. ВАСИЛЬЕВА

СПЕЦИФИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕРУДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены особенности налогообложения предприятий нерудной промышленности. Исследован порядок учетных записей по формированию налоговой базы и расчетов с бюджетом по налогу на добычу полезных ископаемых.

Ключевые слова: полезные ископаемые, налог, промышленность.

In clause features of the taxation of the enterprises of the nonmetallic industry are considered. The order of registration records on formation of tax base and calculations with the budget under the tax to extraction of minerals is investigated.

Key words: minerals, the tax, the industry.

Особенности отраслевой специфики предприятий нерудной промышленности определяют не только процессы документального оформлению хозяйственных операций, их систематизацию, обобщение и отражение ведение бухгалтерского учета, но и систему налогообложения экономических субъектов.

Специфика деятельности предприятия и обусловленная этим особая природа отдельных элементов налогообложения требуют учета объектов налогообложения и налоговой базы, скорректированного на отраслевую составляющую, а установленный главой 26 НК РФ налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), включенный в российскую налоговую систему с целью упрощения и упорядочения механизма налогообложения недропользователей, предусматривает ведение специального учета объектов налогообложения.

Предприятия, осуществляющие в своей производственной деятельности добычу природного строительного песка на основе лицензии на право пользование участком недр (в частности на добычу полезных ископаемых), в соответствии со статьей 344 НК РФ признаются плательщиком НДПИ.

Методическую базу исчисления и уплаты данного налогового обязательства предприятия составляет законодательно установленный порядок налогообложения, характеризующийся взаимосвязью элементов налога, представленной на рисунке 1.

Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, песок, глина, галька, строительные камни и другие виды сырья, добываемого организациями, отнесены к продукции горнодобывающей промышленности, а потому признаются полезными ископаемыми, и, соответственно, объектом обложения налогом на добычу полезных ископаемых [1].

Налоговая база по данному объекту обложения представляет собой его стоимостную оценку.

В соответствии с положениями Учетной политики на ОАО «Орловский комбинат нерудных материалов» методом определения количества добытых полезных ископаемых является оперативный учет и маркшейдерские замеры.

Оценка стоимости добытых полезных ископаемых в соответствии со ст. 340 НК РФ определяется исходя из сложившихся за соответствующий налоговый период цен реализации добытых полезных ископаемых, при этом учитывается объем реализации полезных ископаемых и количество реализованных полезных ископаемых.

Таким образом, полный алгоритм формирования налогооблагаемой базы и порядка расчета суммы налога на добычу полезных ископаемых, можно представить в виде схемы на рисунке 2.

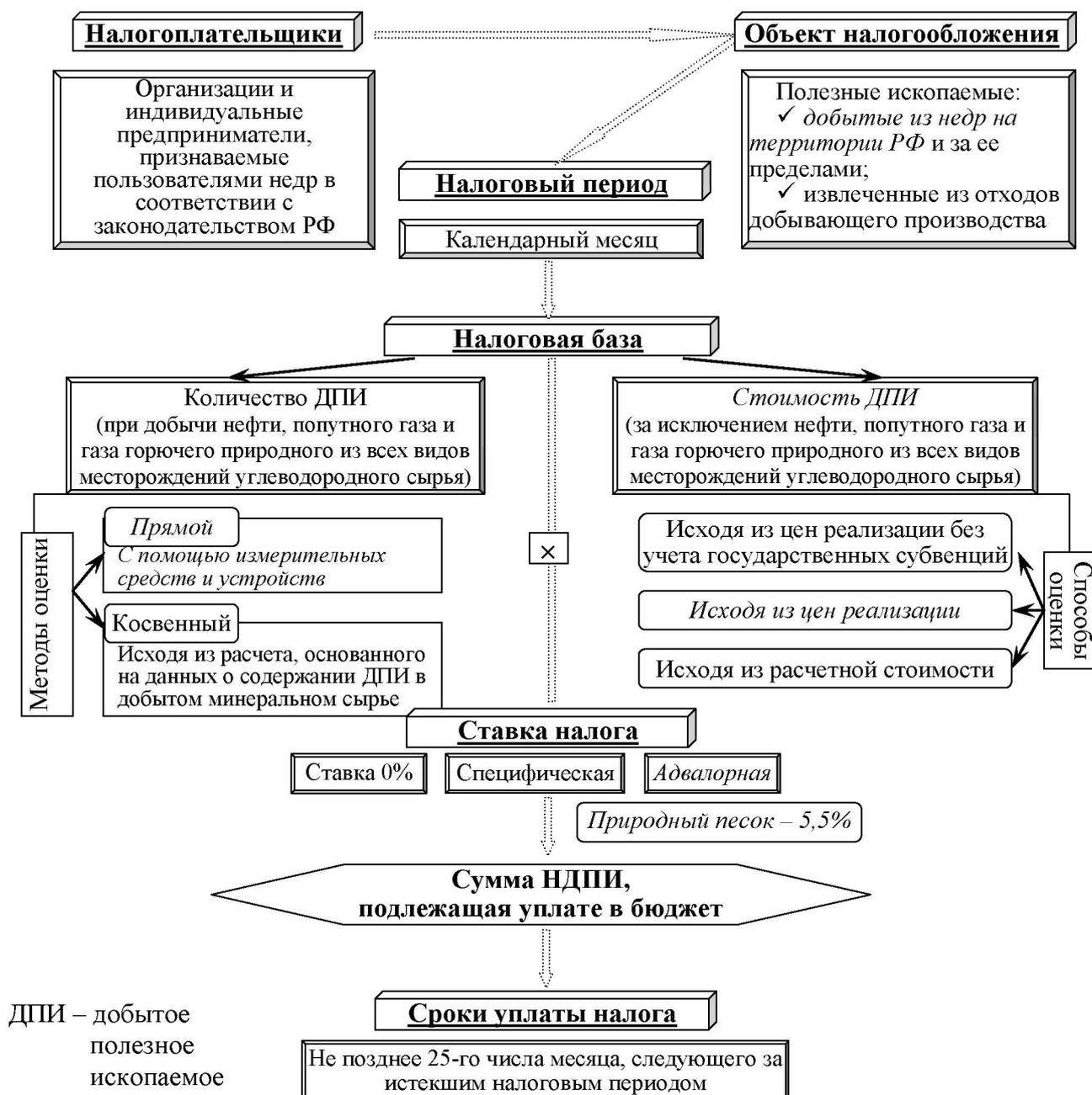
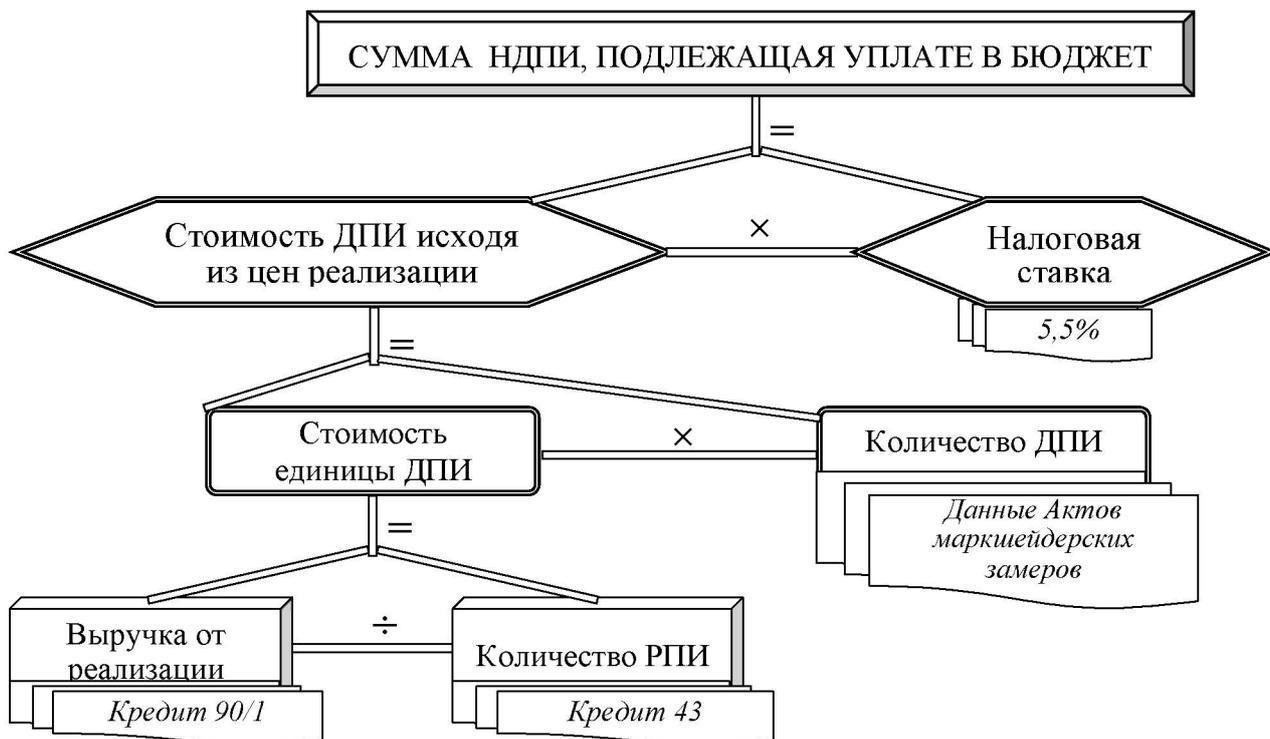


Рисунок 1 – Законодательный механизм исчисления и уплаты налога на добычу полезных ископаемых

Особенностью учетных процедур в отрасли является построение учета жизненного цикла природного строительного песка, обеспечивающего своевременное формирование обоснованной налогооблагаемой базы по налогу на добычу полезных ископаемых.

Целям учета природного сырья, в соответствии с Планом счетов финансово-хозяйственной деятельности служит счет 43 «Готовая продукция», который предназначен для накопления достоверной информации о движении готовой продукции: добычи и отгрузке.

В связи с определяющим значением при расчете величины налога на добычу полезных ископаемых показателя выручки от реализации добытой продукции, на предприятии основополагающим счетом, на котором обобщается информации о доходах, связанных с обычными видами деятельности, является счет 90 «Продажи». К данному счету, с учетом особенностей упрощенного режима налогообложения организации, открыт субсчет 1 «Доходы, принимаемые для целей налогообложения».



ДПИ – добытое полезное ископаемое; РПИ – реализованное полезное ископаемое

Рисунок 2 – Алгоритм исчисления суммы налога на добычу полезных ископаемых, подлежащей уплате в бюджет

Для осуществления расчетов с бюджетом по налоговому обязательству, обусловленному спецификой деятельности добывающих предприятий, в учетной системе комбината предназначен открытый к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» специальный субсчет 14 «Налог на добычу полезных ископаемых», который кредитуется со счетом 91.4 «Прочие расходы, принимаемые для целей налогообложения».

Качественной постановке учета операций по реализации извлеченной из недр продукции способствует предварительное проведение комплекса взаимосвязанных процедур, включающих документальное оформление движения объекта обложения по налогу на добычу полезных ископаемых.

Первичными документами, подтверждающими указанные хозяйственные операции, на предприятие служат товарные накладные и накладные на отпуск материалов на сторону, фиксирующие количество реализованного строительного песка, а также его стоимостное выражение. Кроме того, к каждому документу, оформляющему отпуск добытой продукции, в обязательном порядке прилагается документ, подтверждающий факт оплаты, произведенной на основании выставленного счета, – квитанция к приходному кассовому ордеру или платежное поручение.

С учетом выделенных особенностей учетной системы, порядок учетных записей по формированию налогооблагаемой базы по налогу на добычу полезных ископаемых и отражению расчетных отношений с бюджетом характеризуется данными, представленными на рисунке 2.

Таким образом, по итогам месяца по кредиту счета 90.1 «Доходы, принимаемые для целей налогообложения» накапливается доход от основного вида деятельности (на ОАО «Орловский комбинат нерудных материалов» за январь 2009 г. – 1 018 965,82 руб.), который фиксируется в Оборотно-сальдовой ведомости по данному счету. Данные о количестве реализованного полезного ископаемого (за январь 2009 г. – 7 510,532 м³) обобщаются в оборотно-сальдовой ведомости по счету 43 «Готовая продукция», содержащей необходимую в целях налогообложения информацию в количественной и стоимостной оценке.

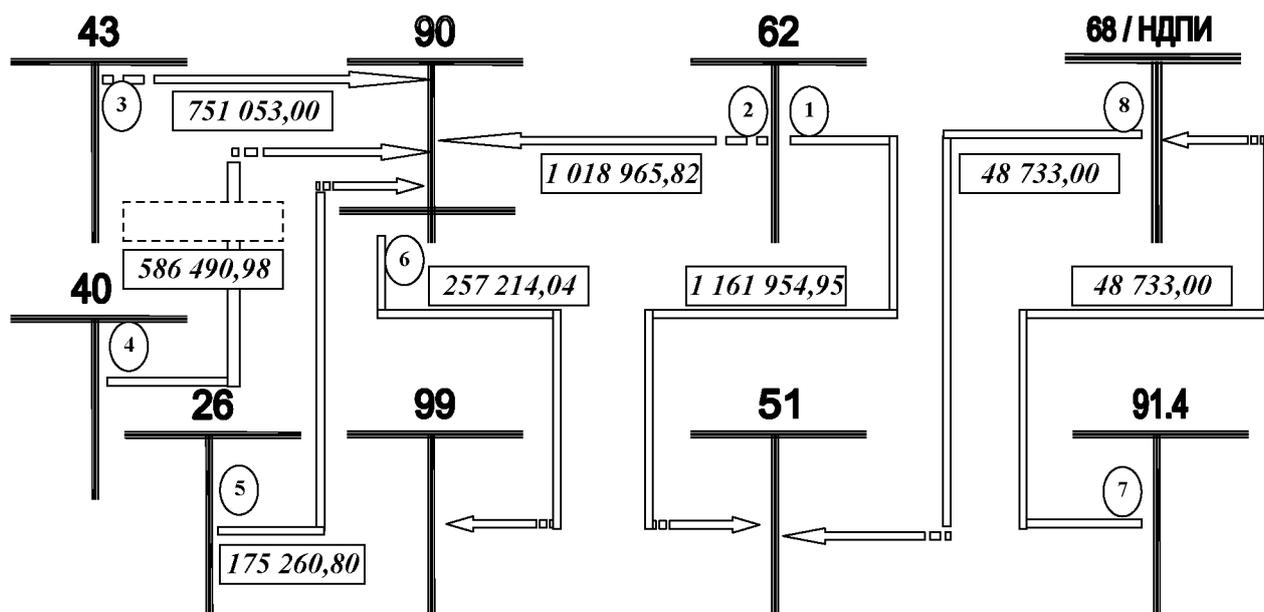


Рисунок 2 – Порядок учетных записей по формированию налогооблагаемой базы по налогу на добычу полезных ископаемых и отражению расчетных отношений с бюджетом

Количество добытого полезного ископаемого определяемого прямым методом (посредством применения измерительных приборов), в рассматриваемом периоде по данным геолого-маркшейдерского учета, оформленных Актом маркшейдерского замера и Актом движения вскрыши и вскрышных запасов, за январь 2009 г. составило 6 531 м³.

На основании сформированных по данным бухгалтерского и геолого-маркшейдерского учета показателей налогооблагаемой базы по налогу на добычу полезных ископаемых производится расчет суммы налога, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет налоговой базы и суммы налога на добычу полезных ископаемых

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	Значение показателя
1	Выручка от реализации добытого полезного ископаемого	руб.	1 018 965,82
2	Количество реализованного полезного ископаемого	м ³	7 510,532
3	Стоимость единицы реализованного полезного ископаемого	руб.	135,67
4	Количество добытого полезного ископаемого	м ³	6 531
5	Стоимость добытого полезного ископаемого исходя из цен реализации - налоговая база	руб.	886 060,77
6	Налоговая ставка	%	5,5
7	Сумма налога на добычу полезных ископаемых	руб.	48 733,34

Таким образом, налоговое обязательство на «Орловский комбинат нерудных материалов», обусловленное спецификой его деятельности составило 48 733,34 руб.

Перечисление суммы налога в бюджет будет произведено не позднее 25-го февраля 2009 г. (ст.344 НК РФ) платежным поручением.

Расчет расхода в виде суммы налога на добычу полезных ископаемых, подлежащей уплате в бюджет, производится в Налоговой декларации, для заполнения которой предприятие руководствуется Приказом Минфина России от 31.12.2008г N 158н [2], которым утверждены новая форма налоговой декларации по налогу на добычу полезных ископаемых и Порядок ее заполнения. Грамотное формирование учетной системы позволяет не только эффективно вести учет, но и оптимизировать налогообложение предприятия.

В производственной деятельности большинства организаций добывающей промышленности добыча полезных ископаемых осуществляется непосредственно под реализацию. Однако, согласно действующему налоговому законодательству, налог на

добычу полезных ископаемых необходимо платить даже в том случае, если предприятие не продавало в отчетном периоде добытое сырье. В этой ситуации оценка стоимости сырья, с которого следует рассчитывать налог, имеет свои особенности.

Если на комбинате не было в текущем налоговом периоде реализации полезных ископаемых, тогда оно должно определять стоимость добытой продукции исходя из цен реализации предыдущего налогового периода в соответствии с п. 37 Методические рекомендации по применению главы 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» Налогового кодекса РФ, утвержденные Приказом МНС России от 2 апреля 2002 г. N БГ-3-21/170 [3].

Однако в случае отсутствия факта реализации в течение нескольких отчетных периодов, для определения стоимости извлеченного из недр сырья применяется способ оценки исходя из расчетной стоимости добытых полезных ископаемых (п. 4 ст. 340 НК РФ).

Вопросы определения расчетной стоимости добытого полезного ископаемого в целях исчисления налога на добычу полезных ископаемых методика расчета разъясняются Письмом ФНС России от 2 февраля 2005 года №21-2-05/8.

Кроме того, применение данного способа расчета налогооблагаемой базы по налогу на добычу полезных ископаемых требует соблюдения условий оценки стоимости, установленных статьей 340 НК РФ, и позволяющих выделить алгоритм определения расчетной стоимости, который представлен на рисунке 3.

Воспользуемся представленным алгоритмом для расчета налоговой базы на ОАО «Орловский комбинат нерудных материалов» при условии отсутствия реализации добытого сырья в январе. Учетную информацию о затратах на добычу природного песка для целей налогообложения на предприятии обеспечивает структура счетов 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы» и 91.4 «Прочие расходы, принимаемые для целей налогообложения». Для наглядного представления механизма формирования налогооблагаемой базы при данном методе, показатели расчетной стоимости добытого сырья, необходимых для исчисления величины налога на добычу полезных ископаемых, сведены в табличную форму (Таблица 2).

Таблица 2 – Расчет суммы налога на добычу полезных ископаемых, исходя из расчетной стоимости строительного песка

№ п/п	Наименование показателя	Сумма, руб.
1	Расходы на оплату труда работников, занятых непосредственно на добыче песка, а также суммы ЕСН, начисленные на зарплату	192 834,49
2	Сумма амортизации, начисленная по имуществу, используемому при добыче полезного ископаемого	32 104,15
3	Материальные затраты	60 489,66
4	Сумма прямых расходов, приходящихся на добычу песка (1+2+3)	285 428,3
5	Расходы на освоение природных ресурсов	142 976,00
6	Внереализационные расходы, относящиеся к добытым полезным ископаемым	59 450,00
7	Сумма косвенных расходов, приходящихся на добычу строительного песка (5+6)	202 426
8	Расходы на управление предприятием (общие косвенные расходы)	175 260,80
9	Прямые расходы в целом по организации	586 490,88
10	Доля прямых расходов, относящихся к добыче полезных ископаемых, в общей сумме прямых расходов, % (4 ÷ 9)	0,487
11	Сумма общих косвенных расходов, приходящихся на добычу полезных ископаемых (8×10)	85 352
12	Общая сумма косвенных расходов, приходящихся на добычу полезных ископаемых (7+11)	287 778
13	Общая сумма расходов по добыче полезных ископаемых за месяц (налогооблагаемая база) (4+12)	573 206
14	Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет (13×5,5%)	31 526

Таким образом, исходя из суммы прямых расходов и косвенных расходов, приходящихся на добычу песка, а также величины косвенных расходов, связанных с добытым сырьем, сумма налога за январь, при расчете налоговой базы исходя из расчетной стоимости, составила 31 526 руб.

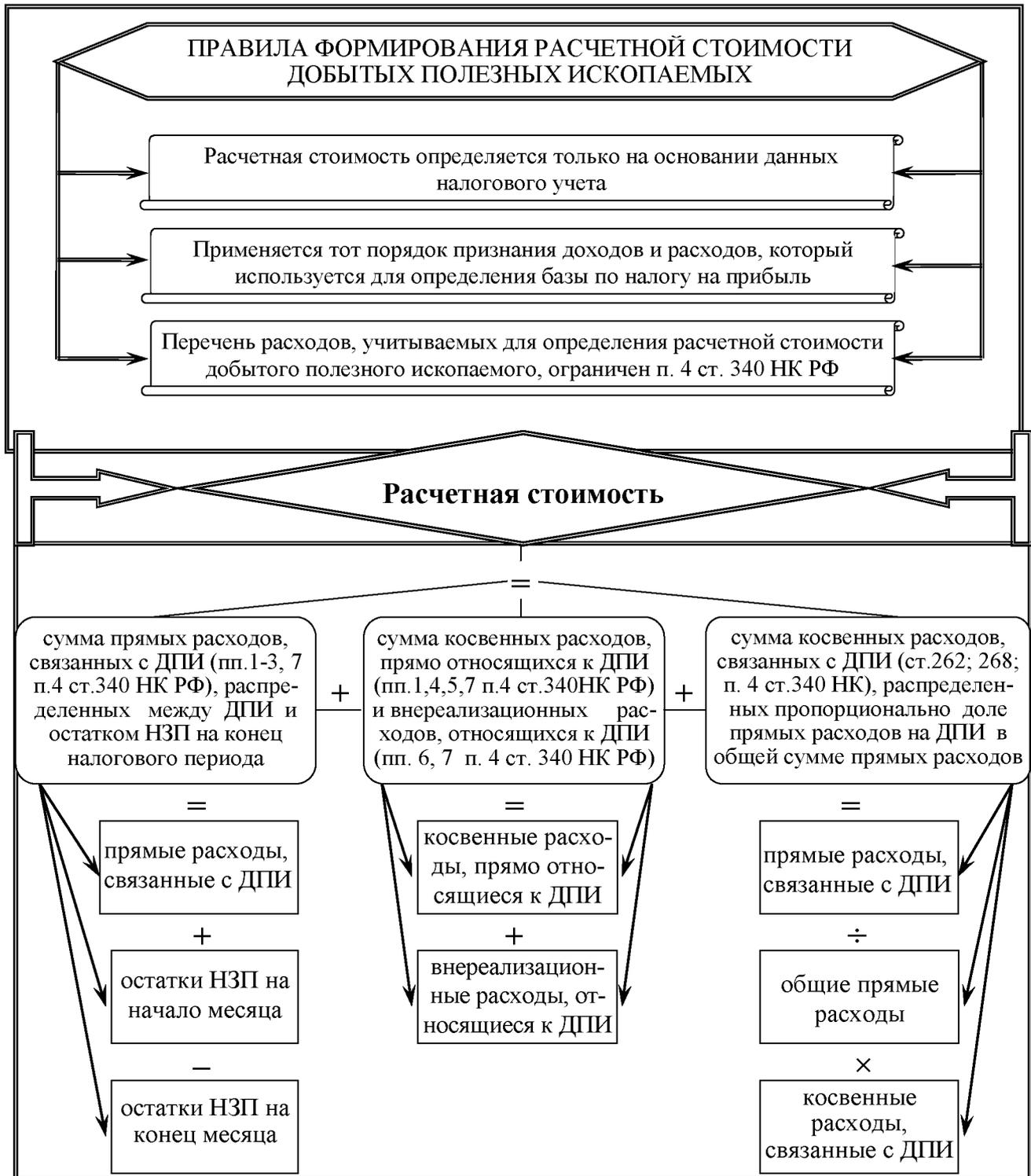


Рисунок 3 – Алгоритм формирования расчетной стоимости добытых полезных ископаемых

Для сравнительного анализа результаты расчета налоговых показателей методом оценки стоимости добытого полезного ископаемого исходя из цен реализации и расчетной стоимости представлены в таблице 3.

Анализ данных таблицы 3 показывает, что при использовании способа оценки стоимости добытого полезного ископаемого, исходя из цен реализации, налогооблагаемая база, а соответственно и сумма налогового обязательства, превышают значения, полученные посредством применения расчетного метода. Поскольку затраты на добычу полезного ископаемого зачастую значительно ниже его реальной стоимости, метод учета затрат, несмотря на трудоемкость расчетов, является более выгодным. Используя его, плательщики налога на добычу могут сэкономить значительные средства.

Таблица 3 – Результаты расчета налоговой базы и суммы налога на добычу полезных ископаемых при использовании двух методов оценки стоимости добытого полезного ископаемого

Наименование показателя	Метод оценки стоимости		Отклонение
	Исходя из цен реализации	Исходя из расчетной стоимости	
Налогооблагаемая база, руб.	886 060,77	573 206,00	312854,77
Сумма налога, руб.	48 733,00	31 526,00	17207,00

Схема оптимизации налоговой базы по налогу на добычу полезных ископаемых основывается также на одном из вариантов формирования расчетной стоимости добытых полезных ископаемых, предлагаемых главой 26 НК РФ, – применении различной методики налогового учета прямых и косвенных расходов, а также их классификации и перераспределении между деятельностью, связанной и не связанной с добычей.

На практике горнодобывающие предприятия могут определять расчетную стоимость полезного ископаемого двумя методами, которые отличаются друг от друга порядком учета косвенных расходов. Первый метод основан на распределении всех понесенных за налоговый период косвенных расходов пропорционально доле прямых расходов, относящихся к добыче полезных ископаемых, в общей сумме прямых расходов.

При использовании второго метода необходимо вести отдельный налоговый учет косвенных расходов (либо выделять их с помощью аналитических признаков), связанных и не связанных с добычей полезных ископаемых. При применении второго варианта перераспределяются косвенные расходы. В зависимости от величины косвенных расходов, связанных и не связанных с добычей полезных ископаемых, существует возможность варьирования расчетной стоимости полезных ископаемых. Налогоплательщик, проанализировав состав своих косвенных расходов, просчитав различные варианты их распределения (используя оба варианта формирования расчетной стоимости полезных ископаемых), может закрепить наиболее выгодный из них в налоговой учетной политике.

Однако при выборе схемы оптимизации налогооблагаемой базы по налогу на добычу полезных ископаемых, используя выгодный метод учета затрат, необходимо учитывать, что расчетным способом оценки стоимости добытого сырья можно воспользоваться только в случае отсутствия в налоговой периоде реализации добытого полезного ископаемого (п. 4 ст. 340 НК РФ). В целом, система налогообложения на ОАО «Орловский комбинат нерудных материалов» обусловлена отраслевыми особенностями деятельности предприятия. Сложный комплекс учетных процедур, объединяющих учет добычи полезного ископаемого, учет доходов от реализации и затрат на добычу способствует полному и достоверному формированию налоговой базы по налогу на добычу полезных ископаемых и своевременному исчислению специфического налогового обязательства предприятия перед бюджетом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости нерудных строительных материалов. Министерство промышленности строительных материалов [Текст]. – Тольятти, 1971. – 96 с.
2. Приказ Минфина России от 31.12.2008г N 158н «О внесении изменения в Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 29 декабря 2006 г. №185н «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добычу полезных ископаемых и порядка ее заполнения» [Текст].
3. Приказ МНС России от 2 апреля 2002 г. № БГ-3-21/170 «Об утверждении методических рекомендаций по применению главы 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» Налогового кодекса Российской Федерации» (ред. от 21.01.2004 г.) [Текст].

Васильева Марина Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Зам. директора Финансово-экономического института по учебной работе, декан Финансового факультета.

Тел.: (4862) 41-98-05, 41-95-35

E-mail: vita_977@mail.ru

УДК. 657.47

Т.Б. КУВАЛДИНА

УЧЕТ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКЦИИ, ПРИ АДАПТАЦИИ К МСФО

В статье изложена практика учета затрат, связанных с производством продукции, в соответствии с правилами международного учета. На конкретных примерах рассматривается порядок отражения информации о произведенных затратах, понесенных при производстве продукции в течение заданного периода времени на специальном счете «Производство», а также процесс накопления данных на счетах: Торговый счет и счет «Прибыли и убытки».

Ключевые слова: *затраты, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности.*

In this article is represented practice of expenses calculation which is connected production of product in accordance with the international account rules. The order of reflection about information on made expenses, incurred from production of product during specific time period is considered on concrete examples on special count «Production». The process of accumulation of facts on «Trade account is considered also on the count «Production».

Key words: *expenses, book keeping, the international standards of the financial reporting.*

В связи с реформированием бухгалтерского учета и отчетности в России в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) ставится задача усовершенствовать методологию учета, а также внедрить в практику хозяйствующих субъектов международные стандарты. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной Приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 отмечено, что необходимым условием широкого применения МСФО в экономике Российской Федерации является создание инфраструктуры, обеспечивающей использование этих стандартов в регулировании бухгалтерского учета и отчетности и непосредственно хозяйствующими субъектами. К основным элементам такой инфраструктуры относится механизм обобщения и распространения опыта применения МСФО. Рассмотрим порядок учета затрат, связанных с производством продукции при адаптации к МСФО.

К важнейшим объектам бухгалтерского учета относятся затраты, связанные с производством продукции. Следует отметить, что затраты, относящиеся к полученным доходам, рассматриваются как расходы, уменьшающие доходы, таким образом, снижая финансовый результат деятельности компании. Общие правила формирования информации о расходах для российских коммерческих организаций установлены Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н. Вопросы учета отдельных видов расходов затрагиваются большинством российских стандартов: ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н, ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденное приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н, ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утвержденное приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н, ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» и др. Также учет затрат регламентируется ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.10.2008г. № 106н, Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, отраслевыми инструкциями по учету и калькулированию себестоимости продукции.

В целом по промышленности методических рекомендаций по учету и калькулированию себестоимости продукции нет. Для целей организации учета фактических затрат на производство продукции (работ, услуг), калькулирования себестоимости продукции, вида продукции, единицы продукции и решения иных проблем управленческого

характера в настоящее время организации руководствуются соответствующими отраслевыми инструкциями, указаниями, которые были разработаны в соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552. Данное положение сегодня утратило силу и не применяется в связи с изданием Постановления Правительства РФ от 20.02.2002 № 121. Но как сказано в письме Минфина РФ от 29.04.2002 № 16-00-13/03, до завершения работы по разработке и утверждению министерствами и ведомствами соответствующих отраслевых нормативных документов по вопросам организации учета затрат на производство, калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в соответствии с Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, как и ранее, организациям надлежит руководствоваться действующими в настоящее время отраслевыми инструкциями (указаниями) с учетом требований, принципов и правил признания в бухгалтерском учете показателей, раскрытия информации в бухгалтерской отчетности в соответствии с уже принятыми во исполнение указанной Программы нормативными документами по бухгалтерскому учету.

В международной практике учета определение расходов раскрыто в «Принципах подготовки и представления финансовой отчетности» (Принципы), которые сами по себе не являются стандартами. Общие вопросы представления информации о расходах в бухгалтерской (финансовой) отчетности рассматриваются в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Вопросы учета отдельных видов расходов затрагиваются большинством стандартов, регламентирующих учет отдельных видов активов и обязательств, видов и направлений деятельности, в частности, МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» и др.

Согласно п. 70 Концепции под расходами понимается уменьшение экономических выгод, в виде оттока активов или увеличение обязательств, которое приводит к уменьшению капитала, не связанного с распределением между собственниками. Для того чтобы в финансовой отчетности представить достоверную, полную и максимально полезную для пользователей информацию о расходах, компания должна соблюдать основополагающие допущения (принципы), а именно принцип начисления. Суть его заключается в том, что экономические события, в т.ч. и расходы должны признаваться и отражаться в отчетности в том периоде, в котором они произошли, независимо от уплаты денежных средств, с учетом того факта, что компания не имеет намерение прекращать или значительно сокращать объемы своей деятельности. Кроме того, согласно МСФО затраты необходимо признавать в качестве расходов даже при отсутствии договора, первичных документов, например, счетов, в том отчетном периоде, к которому они относятся.

Пример 1. Компания «Меркурий» не имеет на отчетную дату счета (счета-фактуры) за потребленные услуги по водоснабжению в отчетном периоде от «Водоканала». При подготовке отчетности по МСФО эта операция должна быть отражена в учете и отчетности компании «Меркурий» в периоде, когда были потреблены услуги по водоснабжению, а не тогда, когда был получен счет или счет-фактура или произошла оплата услуги. Производится это начисление на основании бухгалтерской оценки, оформленной в виде соответствующего расчета (бухгалтерской справки). Например, на основании информации о стоимости этих услуг в предыдущих периодах.

Расходы должны соответствовать не только определению, но и критериям их признания. Само по себе признание расходов подразумевает словесное описание элемента и включение его денежного выражения в отчет о прибылях и убытках. Согласно п.п. 94-98 Концепции подготовки и представления финансовой отчетности расходы признаются в отчетности тогда, когда выполняются два критерия:

- существует уменьшение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением активов или увеличением обязательств;
- данное уменьшение актива или увеличение обязательства может быть надежно измерено.

В Принципах предусмотрено разделение расходов по отношению к видам деятельности организации. Выделяют две группы расходов:

1) Расходы, возникающие в процессе обычной деятельности (себестоимость продаж и операционные расходы).

2) Прочие расходы (убытки) – статьи расходов, которые подходят под определение расходов и могут возникать или не возникать в процессе обычной деятельности (потери, возникшие в результате стихийных бедствий, таких как пожар и наводнение, уменьшение стоимости активов в связи с их обесценением, а также от реализации основных средств).

При разграничении расходов следует учитывать характер организации и ее операции. Например, затраты, связанные с продажей акций, для одной организации (участника рынка ценных бумаг) могут быть признаны расходами обычной деятельности, для другой организации как прочие расходы.

В организациях, производящих продукцию для обобщения информации о произведенных затратах и расчета себестоимости готовой продукции открывают специальный счет «Производство». Это итоговый счет, отражающий все расходы, понесенные при производстве продукции в течение заданного периода времени.

Счет «Производство» составляется таким образом, что информация о затратах группируется в рамках одного из трех основных разделов:

- Основная себестоимость продукции;
- Производственные накладные затраты;
- Корректировка на остатки незавершенного производства.

Основная себестоимость продукции (или прямые затраты) – это затраты, которые могут быть напрямую связаны с единицей продукции. Себестоимость представляет собой общую сумму следующих составляющих:

- Прямые расходы на сырье и материалы;
- Прямые расходы на оплату труда производственных рабочих;
- Прямые производственные расходы.

Прямые расходы на сырье и материалы – это сырье и материалы, из которых производится изделие. Стоимость израсходованных прямых сырья и материалов определяется расчетным путем:

Запас на начало – сырье и материалы	X
Плюс Закупки – сырье и материалы	X
Плюс Транспортировка (ввоз) сырья и материалов	X
Минус Возврат закупок – сырье и материалы	(X)
	X
Минус Запас на конец – сырье и материалы	(X)
Прямые (израсходованные) сырье и материалы	X

Пример 2. В компании «Меркурий» на 01.01.2008г. стоимость сырья и материалов составила 230 200 руб., в течение года были осуществлены закупки сырья и материалов на сумму 2 000 000 руб., расходы, связанные с транспортировкой сырья и материалов за год составили 30 000 руб. По данным инвентаризации, проведенной на конец года было выявлено сырья и материалов на складе на сумму 252 000 руб. На основании этих данных определим стоимость сырья и материалов, израсходованных на производство.

Запас на начало – сырье и материалы	230 200
Плюс Закупки – сырье и материалы	2 000 000
Плюс Транспортировка (ввоз) сырья и материалов	30 000
Минус Возврат закупок – сырье и материалы	-
	2 260 200
Минус Запас на конец – сырье и материалы	(252 000)
Прямые (израсходованные) сырье и материалы	2 008 200

Прямая производственная заработная плата выплачивается работникам, управляющим производственным оборудованием, работающим на производственной линии или

собирающим изделие, т.е. работникам, непосредственно участвующим в производстве продукции. В состав заработной платы производственных рабочих входит оплата за выполнение операций и работ по сдельным нормам и расценкам, а также по повременной системе оплаты труда производственных рабочих, занятых непосредственно выполнением производственного процесса и отдельных технологических операций изготавливаемой продукции. Кроме того, в учете на данную статью могут списываться также оплата за дополнительные операции, не предусмотренные технологическим процессом, и доплаты к основным сдельным расценкам в связи с отступлениями от нормальных условий производства (несоответствие оборудования, материалов и другие отступления от технологии).

Прямые производственные расходы могут включать:

- авторские гонорары, выплачиваемые разработчикам продукции;
- стоимость проката специальных инструментов или оборудования, которые необходимо использовать при производстве некоторого товара (продукции).

Производственные накладные затраты – это затраты, которые неизбежны при производственном процессе, но их нельзя напрямую связать с готовой единицей продукции. Такие затраты включают:

- плату за аренду производственных помещений, производственные коммунальные платежи и страхование.
- затраты на ремонт и эксплуатацию производственных помещений, приспособлений, оборудования, инвентаря и т.д.
- заработную плату и жалованье, выплачиваемые менеджеру предприятия, вспомогательным рабочим и персоналу администрации цехов.
- расходимые вспомогательные материалы, такие как: топливо, газ, смазочные материалы, материалы для очистки и т.д.
- электроэнергию, отопление и освещение.
- амортизацию основных средств, используемых на производственной территории, например, заводских зданий, заводского производственного оборудования и инвентаря, заводских приспособлений, а также любого офисного оборудования администрации цехов.

Производственная себестоимость исчисляется путем сложения основной себестоимости продукции с производственными накладными затратами и корректировки на остаток незавершенного производства.

Незавершенное производство представляет собой затраты на частично готовые единицы продукции, т.е. изделия, работа над которыми еще продолжается и которые еще не находятся в стадии готовых изделий к концу отчетного периода. Оценка незавершенного производства может включать стоимость материалов, заработную плату производственных рабочих и часть накладных расходов.

При расчете себестоимости готовой продукции, выпущенной за определенный период, необходимо откорректировать производственную себестоимость на разность в остатках незавершенного производства, которая определяется следующим образом: из значения незавершенного производства на начало периода вычитается значение незавершенного производства на конец периода. Полученная разность в остатках незавершенного производства, прибавленная или вычтенная из производственной себестоимости, дает значение производственной себестоимости выпущенной готовой продукции.

Организации-производители наряду с производственными затратами несут расходы, связанные с хранением готовой продукции на складе, а также с ее реализацией. Указанные расходы должны быть распределены между счетом «Производство» и счетом «Прибыли и убытки».

Рассмотрим процесс учета затрат, формирования себестоимости выпущенной готовой продукции и порядок расчета чистой прибыли с использованием счетов «Производство», «Торговый счет», «Прибыли и убытки» на конкретном примере (цифры условные).

Пример 3. Компания «Меркурии» является компанией, которая готовит финансовую отчетность на 31 декабря каждого года. На 31 декабря 2008 года счета Главной книги компании содержали следующие данные (Таблица 1).

Таблица 1 – Данные об остатках по счетам Главной книги компании «Меркурий» на 31.12.2008 г.

Счета	Остаток, руб.
Прямые затраты	80 000
Производственная заработная плата	3 670 000
Жалование сотрудников по реализации продукции	810 000
Электроэнергия, отопление и освещение	945 000
Офисные и административные расходы	269 000
Заработная плата работников администрации	298 000
Ремонт производственного оборудования и инвентаря	26 300
Транспортировка сырья и материалов	30 000
Прочие накладные производственные затраты	370 800
Закупки – сырье и материалы	2 000 000
Арендная плата, коммунальные платежи и страхование	236 000
Расходы по содержанию автомобильного транспорта	128 500
Продажи – готовая продукция	10 600 000
Запас на начало – готовая продукция	558 000
Запас на начало – сырье и материалы	230 200
Незавершенное производство на начало	198 000

Дополнительная информация о деятельности компаний «Меркурий» отражена в таблице 2, 3.

Таблица 2 – Оценка запасов и незавершенного производства на 31.12.2008 г.

Показатель	Сумма, руб.
Запас – готовая продукция	526 000
Запас – сырье и материалы	252 000
Незавершенное производство	212 300

Платеж за электроэнергию, отопление и освещение в сумме 78 600 руб. начисляется в конце года. По арендной плате, коммунальным платежам и страхованию произведена предоплата в сумме 36 100 руб.

Таблица 3 – Данные о начисленной амортизации по основным средствам за 2008 г.

Показатель	Сумма, руб.
Производственное оборудование	221 800
Автомобильный транспорт	173 500
Офисное оборудование	38 800

Сумму 364 800 руб. из общей суммы производственной заработной платы следует рассматривать как косвенные расходы по оплате труда. 10 % из суммы на электроэнергию, отопление и освещение, а также на арендную плату, коммунальные услуги и страхование следует отнести к коммерческим и административным расходам.

Все расходы автомобильного транспорта следует рассматривать как коммерческие и административные расходы. Вся информация о выпущенной готовой продукции переносится на Торговый счет по фактической себестоимости. На основании имеющихся сведений составляются счет «Производство», Торговый счет и счет «Прибыли и убытки». Унифицированных форм счетов не предусмотрено, поэтому фирма может выбрать для себя любую. Ниже приводится рекомендуемый формат счета «Производство», Торгового счета и счета «Прибыли и убытки» (Таблица 4).

Таблица 4 – Компания «Меркурий» Счет «Производство», Торговый счет и счет «Прибыли и убытки» за год, заканчивающийся 31 декабря 2008 г.

1	Показатель	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
	2	3	4	5
	Основная себестоимость			
	Прямые сырье и материалы			
	Запас на начало – сырье и материалы	230 200		
Плюс	Закупки – сырье и материалы	2 000 000		
Плюс	Транспортировка – сырье и материалы	30 000		
			2 260 200	
Минус	Запас на конец – сырье и материалы		(252 000)	
	Прямые (израсходованные) сырье и материалы			2 008 200
	Прямая производственная заработная плата (3 670 000 – 364 800)			3 305 200

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
	Прямые производственные расходы			80 000
	Всего Основная себестоимость			5 393 400
Плюс	Производственные накладные расходы			
	Заработная плата и жалование – непрямые		364 800	
	Электроэнергия, отопление и освещение (945 000 + 78 600)* 90%)		921 240	
	Ремонт производственного оборудования		26 300	
	Прочие производственные накладные затраты		370 800	
	Арендная плата, коммунальные платежи (236 000 – 36 100) * 90%)		179 910	
	Амортизация: производственное оборудование		221 800	
	Всего производственные накладные расходы			2 084 850
	Всего производственная себестоимость			7 478 250
	Корректировка на остатки незавершенного производства			
Плюс	незавершенное производство на начало		198 000	
Минус	незавершенное производство на конец		212 300	
	Разность в остатках незавершенного производства			(14 300)
	Производственная себестоимость выпущенной готовой продукции			7 463 950
	Продажи			10 600 000
Минус	себестоимость проданных товаров			
	Запас на начало – готовая продукция	558 000		
Плюс	Производственная себестоимость выпущенной готовой продукции	7 463 950		
			8 021 950	
Минус	Запас на конец – готовая продукция		(526 000)	
	Себестоимость продаж			7 495 950
	Валовая прибыль			3 104 050
Минус	Расходы			
	Жалование сотрудников по реализации продукции		810 000	
	Электроэнергия, отопление и освещение (945 000 + 78 600)* 10%)		102 360	
	Офисные и административные расходы		269 000	
	Жалование сотрудников администрации		298 000	
	Арендная плата, коммунальные платежи (236 000 – 36 100) * 10%)		19 990	
	Расходы автотранспорта		128 500	
	Амортизация: автотранспорт		173 500	
	Амортизация: офисное оборудование		38 800	
				1 840 150
	Чистая прибыль			1 263 900

Данные, представленные в указанных регистрах, находят свое отражение в отчете о прибылях и убытках и позволяют управленческому персоналу получать более значимую и полезную информацию, на основе которой принимаются своевременные управленческие решения. Кроме того, такая информация необходима внешним пользователям для оценки и прогнозирования развития компаний, принятия инвестиционных решений, оценки деятельности менеджмента, т.е. всех тех факторов, в информации о которых заинтересованы инвесторы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной Приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180.
2. Харченко, О.Н. Методологические аспекты учета затрат и калькулирования себестоимости продукции при переходе на МСФО [Текст] / О.Н. Харченко, С.А. Самусенко // Международный бухгалтерский учет. – 2007. – № 3.
3. Галкина, Е.В. Экономическая сущность затрат и расходов в бухгалтерском учете [Текст] // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2006. – № 4.
4. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. [Текст] Учебник. - Издание третье, дополненное и исправленное. – М.: «ИНФРА-М», 2008 // Справочная система «КонсультантПлюс».
5. Учебное пособие по МСФО. МСФО IAS 2 «Запасы» [Текст] // <http://www.accountingreform.ru>.

Кувалдина Татьяна Борисовна

Омский государственный университет путей сообщения, г. Омск
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тел.: (3812) 31-06-63, 8-913-972-23-65
E-mail: kuvaldina2004@mail.ru

УДК 657.1:330.133

Б.Г. МАСЛОВ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены особенности формирования стоимости готовой продукции в добывающей отрасли на основе нормативного метода учета затрат. Исследован порядок учета и списания отклонений фактической себестоимости от плановой.

Ключевые слова: стоимость, себестоимость, затраты, нормативный метод, готовая продукция.

In clause features of formation of cost of finished goods in extracting branch on the basis of a normative method of the account of expenses are considered. The order of the account and write-off of deviations of the actual cost price from scheduled is investigated.

Key words: cost, the cost price, expenses, a normative method, finished goods.

Каждое предприятие добывающей промышленности, являясь коммерческой организацией, функционируя в условиях конкурентной среды, преследует цель получения прибыли. Существенное влияние на финансовый результат ее деятельности оказывает уровень материальных, трудовых и финансовых затрат, образующих себестоимость добываемого полезного ископаемого.

Поэтому формирование затрат производства является ключевым и одновременно наиболее сложным элементом организации и развития производственно-хозяйственного механизма предприятия, охваченного системой бухгалтерского финансового учета.

Добытый песок является готовой продукцией предприятия, себестоимость которой в финансовом учете формируется исходя из принципов ПБУ 10/99 «Расходы организации» [2] на базе расходов по обычным видам деятельности, понесенных в связи с добычей полезного ископаемого.

Возможность определенного выбора методов учета, предоставляемая участникам хозяйственных отношений наряду с обязательными правовыми предписаниями порядка ведения бухгалтерского финансового учета, реализуется посредством формирования, принятия и утверждения учетной политики.

Модель взаимосвязи элементов учетной политики в части учета затрат на производство и калькулирования себестоимости с композициями учетного процесса представлена на рисунке 1.

В целях получения полной и достоверной информации о себестоимости продукции в добывающей промышленности зачастую применяется нормативный метод учета затрат, позволяющий правильно отразить в учете реализацию продукции исходя из плановой калькуляции и ее фактическую себестоимость, которая определяется по итогам месяца.

Таким образом, в системе управления затратами на добычу на комбинате применяются два вида калькуляций себестоимости продукции: нормативная и фактическая.

Нормативная калькуляция, представляющая собой вид предварительной себестоимости, определяется величиной затрат по статьям калькуляции исходя из установленных на предприятии нормативов и плановых показателей в порядке, представленном в таблице 1.

На январь 2009г. плановая себестоимость природного песка, рассчитанная исходя из планового объема добычи в 7 000м³, составила 690 395 руб.

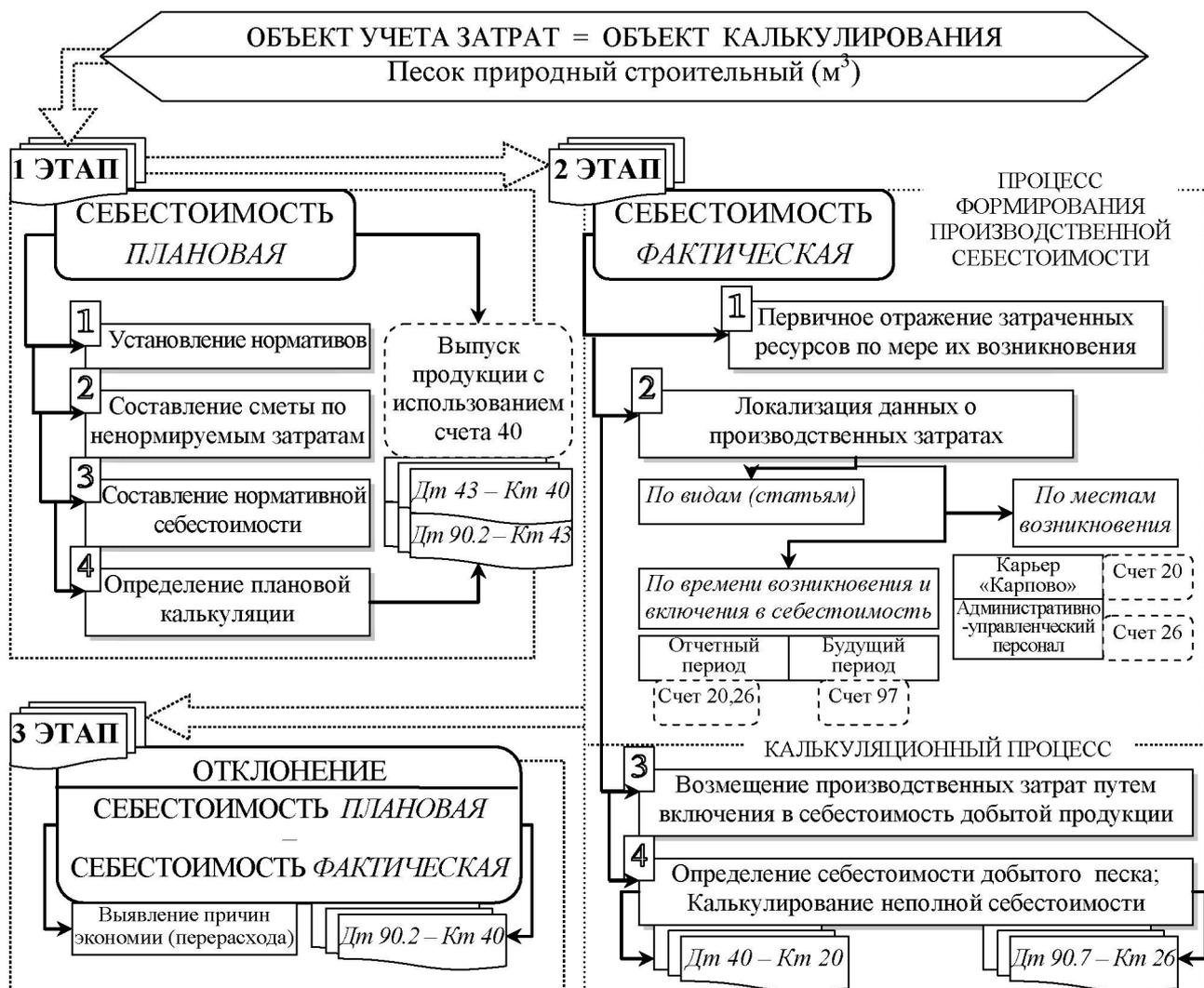


Рисунок 1 – Принципиальная схема формирования себестоимости в финансовом учете

Таблица 1 – Расчет плановой калькуляции природного строительного песка на январь 2009 г.

№ п/п	Наименование показателя	Норматив расхода	Расценка, руб./ед.изм.	План, ед.изм.	Стоимость, руб.
1	Заработная плата				171 835
	- Сдельная форма	-	2,15 руб./ м ³	6000 м ³	12 900
	- Оплата ремонтных работ	-	50 руб./ч	120 чел./ч	6 000
	- Повременно-премиальная форма	-	-	-	150 785
2	Отчисления от заработной платы	15,5% (ФОТ)	-	-	26 301
3	ГСМ				51 275
	- Дизельное топливо				37521
	Экскаватор (Зед.)	9,68 кг/ч	12 руб./ кг	315 ч	36 590
	Бензовоз	26,6л/100км	14 руб./л	250 км	931
	- Дизельное масло	0,4 кг/ч	30,3 руб./кг	315 ч	3 818
	- Бензин АИ-92	18 л/100км	23 руб./л	2400 км	9 936
4	Услуги по погрузке песка	-	25 руб./ м ³	1000м ³	25 000
5	Энергия				54 430
	- регулируемые тарифы	13 000 кВт/ч	2,91 руб./кВт	-	37 830
	- нерегулируемые тарифы	4 000 кВт/ч	4,15 руб./кВт	-	16 600
6	Вспомогательные материалы	-	-	-	70 000
7	Амортизация ОС	-	-	-	32 104
8	Аренда техники	-	-	-	20 000
9	Охрана	-	-	-	59 450
10	Вскрышные работы на добытый песок	-	45 руб./ м ³	4000 м ³	180 000
Всего затрат					690 395
Плановая себестоимость 1 м ³ песка					7000 м ³ 98,6 (≈100)

Плановая себестоимость продукции находит отражение по кредиту счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» в корреспонденции с дебетом счета 43 «Готовая продукция» и последующим списанием по мере реализации полезного ископаемого (по калькуляции 100 руб. за 1м³) в дебет счета 90.4 «Расходы, принимаемые для целей налогообложения».

Добытая в процессе технологического производства продукция принимается к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости в соответствии с пунктами 5 и 7 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [1] и определяется исходя из фактических затрат, связанных с ее производством.

Формирование информации о производственных затратах в соответствии с Рабочим планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Учетной политикой, осуществляется на счете 20 «Основное производство» и 26 «Общехозяйственные расходы» в разрезе статей затрат, представленных на рисунке 2.

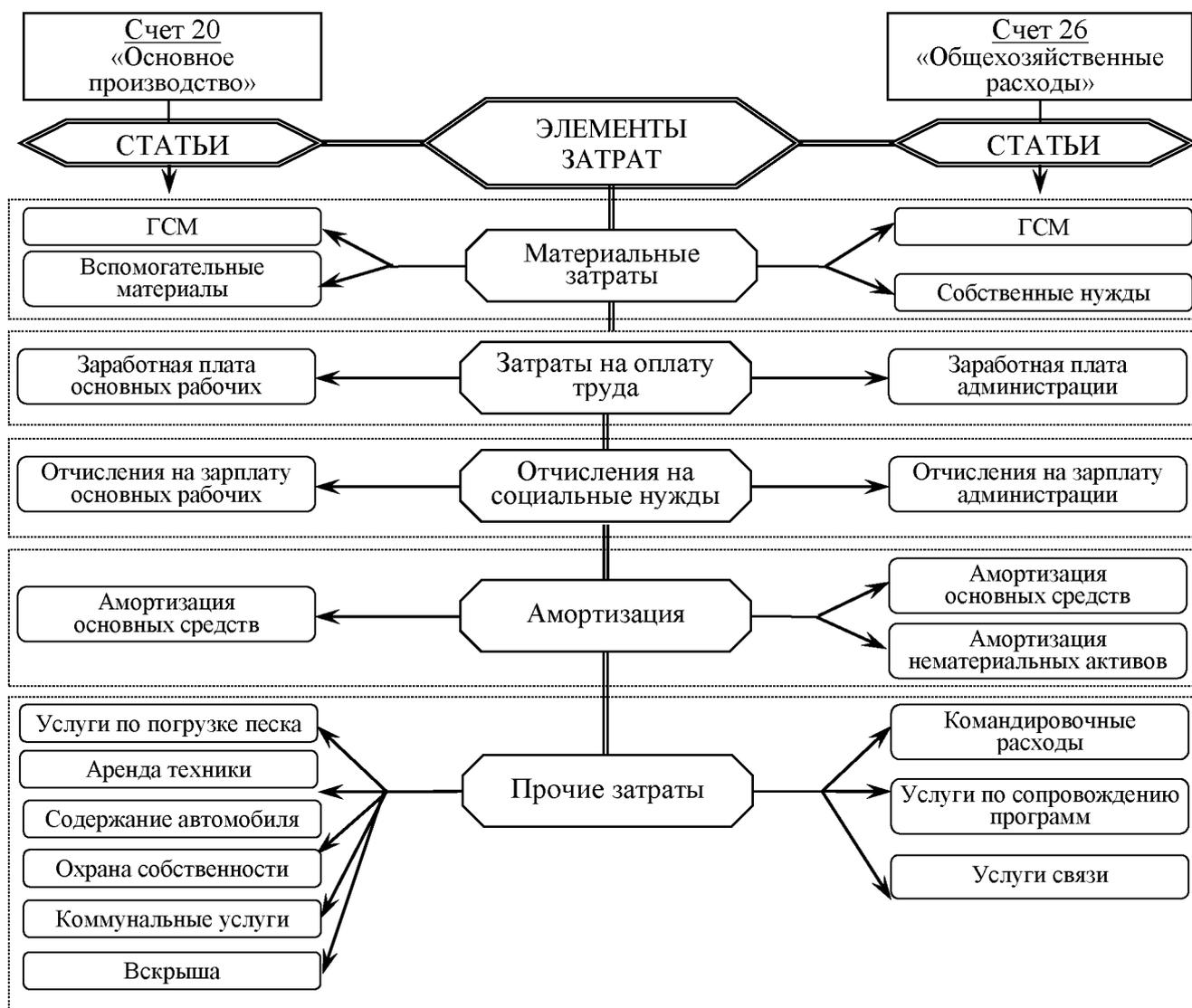


Рисунок 2 – Взаимосвязь элементов и статей затрат

Счет 20 «Основное производство» в добывающей отрасли предназначен для обобщения информации о затратах на добычу, возникающих в песчаном карьере и механическом цехе.

Прежде всего, на счете 20 учитывается стоимость топлива, потребляемого технологическим транспортом в процессе добычи песка, которая определяется методом средней себестоимости. По итогам месяца начальником производства составляется Акт на списание горюче-смазочных материалов. Списание бензина, потребленного автотранспортом

механического цеха, производится по материально ответственным лицам в соответствии с данными путевых листов и накладной. На основании первичных документов в бухгалтерии оформляются требование - накладные и производятся записи в учете. За январь 2009г. статья «ГСМ» сформирована в сумме 54 525,4 руб.

В корреспонденции со счетом 10 «Материалы» отражается также списание стоимости запасных частей и других вспомогательных материалов, израсходованных в процессе ремонта и содержания производственных машин и оборудования, которая составила в январе 2009 г. 5 964,26 руб.

В составе затрат на оплату труда на счете 20 учитывается заработная плата рабочих, непосредственно занятых осуществлением добычных работ в карьере (машинисты экскаваторов, бульдозеров) и водителей вспомогательного транспорта. В области организации учета труда производственных работников на предприятии установлены сдельные расценки в зависимости от объема добытого полезного ископаемого. Расчет выплат, причитающихся за месяц, осуществляется на основании Нарядов на сдельные работы и Табелей учета рабочего времени в Расчетных ведомостях, служащих документальным подтверждением трудовых затрат в январе 2009 г. в сумме 170 268,49 руб.

От сумм заработной платы производятся отчисления на социальные нужды в соответствующие фонды по установленным законодательством нормам, что оформляется Расчетом начислений на зарплату основного производства на сумму 22 566 руб.

На затраты основного производства относят и суммы амортизационных отчислений по основным средствам производственного назначения. Амортизация начисляется линейным способом, по каждому объекту основных средств ежемесячно начиная с месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию, исходя из первоначальной стоимости объекта и срока полезного использования.

Отражение в учете затрат в виде амортизационных отчислений производится на основании Инвентарной книги учета объектов основных средств, согласно которой сумма амортизации за январь 2009г., составила 32 104,15 руб.

Счет 20 дебетуется также со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» при отражении в учете начисления арендной платы за право пользования экскаватором в процессе осуществления добычных работ в карьере. Сумма арендной платы (20 000 руб.) ежемесячно прописывается в соответствующем Акте, выписываемом поставщиком.

Кроме того, на затраты основного производства относятся услуги по погрузке песка, оформляемых Актом маркшейдерского замера и Актом выполненных работ; коммунальные услуги – 56 536,68 руб. и услуги по охране карьера – 59 450 руб.

Значительные изменения в методологию организации учета издержек производства вносит открытый способ осуществления добычи природного песка. Специфика добывающей отрасли предопределяет необходимость ведения обособленного учета затрат, осуществляемых в процессе горно-подготовительных работ. Все затраты по подготовке территории к работе производятся в одном отчетном периоде, но относятся к последующим периодам, поэтому их учет ведется на счете 97 «Расходы будущих периодов» с последующим списанием на расходы основного производства.

Вскрышные работы (подготовительные работы по разноске и погашению бортов карьера, строительство съездов временного характера, погрузка и перевозка вскрышного грунта) осуществляются как собственными силами, так и с привлечением услуг сторонних организаций.

Отражение расхода топлива, потребляемого собственной техникой, занятой вскрышными работами, и начисление заработной платы персонала производится в порядке, предусмотренном для накопления затрат по добыче полезных ископаемых на счете 20, на основании тех же первичных документов.

По итогам месяца указанные затраты составили соответственно: «ГСМ» - 23 306,35 руб. «Заработная плата» - 27 872 руб.; «Отчисления на социальные нужды» - 4 319,25 руб.

Для отражения услуг сторонних организаций по перевозке вскрышного грунта на предприятии составляются Акты маркшейдерского замера, в которых указывается объем выполненных работ, а подрядчики оформляют соответствующие Акты выполненных работ, содержащие стоимость оказанных услуг.

Таким образом, сумма затрат по вскрыше горных пород, сформированная на счете 97 за январь 2009г., составила 265 497,60 руб.

По итогам месяца дебетовый оборот расходов будущих периодов с учетом начального остатка подлежат распределению на добытое полезное ископаемое в порядке, представленном на рисунке 3.

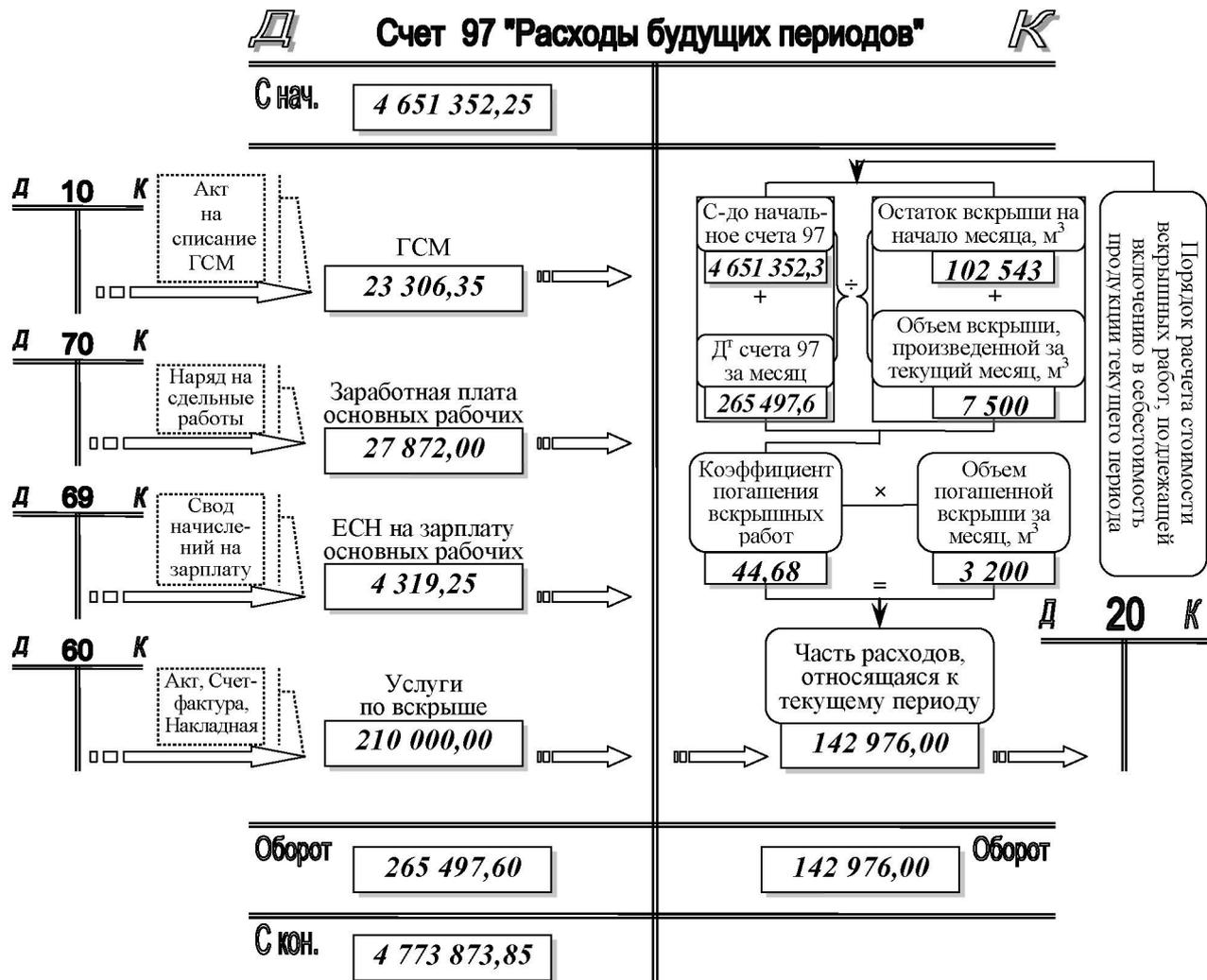


Рисунок 3 – Схема отражения хозяйственных операций по учету затрат на горно-подготовительные работы в финансовом учете ОАО «Орловский комбинат нерудных материалов»

Согласно представленному механизму, исходя из данных Акта маркшейдерского замера выполненных работ за январь и Акта движения вскрыши и вскрышных запасов, составленных маркшейдером, и стоимостного выражения затрат, сформированного на счете 97 «Расходы будущего периода», сумма затрат на вскрышные работы, приходящаяся на текущий месяц (январь 2009г.) составила 142 976 руб. Для учета указанных затрат на счете 20 «Основное производство» открыта отдельная статья «Вскрыша», что соответствует общим правилам учета затрат на горно-подготовительные работы на предприятиях добывающей промышленности.

Таким образом, по дебету счета 20 «Основное производство» на основании первичных документов в течение месяца накапливаются прямые элементные затраты в порядке, представленном на рисунке 4.

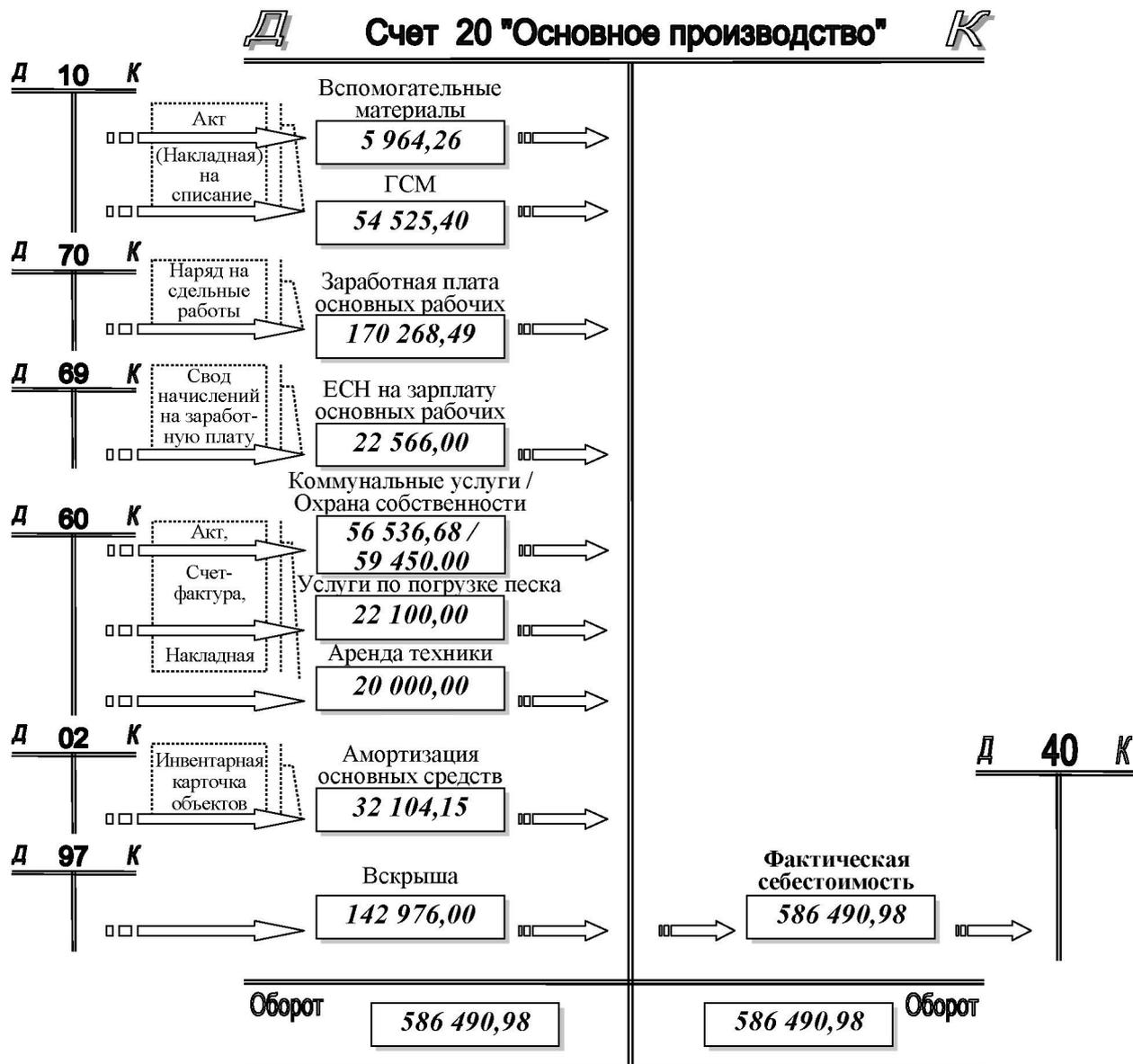


Рисунок 4 – Схема отражения хозяйственных операций по учету затрат на добычу песка в финансовом учете

На основе бухгалтерских данных по истечении отчетного периода сформирована фактическая (отчетная) себестоимость добытой продукции в сумме 586 490,98 руб., представляющая собой достоверную информацию о величине реально понесенных комбинатом затратах на производство.

Ежемесячно предприятия добывающей отрасли несут также затраты, несвязанные непосредственно с производственным процессом, а возникающие при управлении предприятием в целом. По своему назначению такие затраты являются накладными и относятся к категории постоянных. Целям учета накладных затрат на комбинате служит счет 26 «Общехозяйственные расходы».

Важное место в системе учета косвенных затрат на предприятии занимает формирование административно-управленческих затрат.

Затраты на оплату труда по повременно-премиальной форме сотрудникам администрации за январь 2009г. составили 132 038,98 руб., отражаются в корреспонденции с кредитом счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Отчисления на социальные нужды, отраженные по кредиту 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» произведены на сумму 20 467 руб.

По статье «Собственные нужды» производится списание канцелярских товаров и других хозяйственных принадлежностей по Требованию – накладным бухгалтерской записью по дебету счета 26 и кредиту счета 10 «Материалы» на сумму 1 568,4 руб.

Затраты на приобретение бухгалтерской программы «1С: Предприятие» и других объектов нематериальных активов, списываются ежемесячно посредством начисления амортизации на сумму 389,54 руб.

По дебету счета 26 в корреспонденции со счетом 02 «Амортизация основных средств» отражается сумма амортизационных отчислений по объектам основных средств непромышленного назначения. Сумма затрат, сформированная за январь 2009г. по данной статье, составляет 6 425,73 руб.

При направлении сотрудников в служебную командировку на основании Приказа руководителя организации предприятие несет соответствующие расходы.

Согласно данным Служебного задания (и Командировочного удостоверения, фиксирующего время нахождения работника в пути, производится расчет суточных исходя из установленной нормы 300 руб. за сутки.

После оформления Авансового отчета, подтвержденного первичными оправдательными документами – Чеком и Счетом за проживание в гостинице, в учете начисляются командировочные расходы, составившие в январе 2009г. – 1 750 руб.

Ежемесячно в формировании счета 26 участвуют прочие затраты, возникшие в результате предоставления услуг сторонними организациями, отражаемых в корреспонденции с кредитом счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Услуги телефонной связи, оказанные в январе, согласно Счетам – фактурам от 31.01.2009г. составили 5 065,68 руб.

В аналогичном порядке формируются статья «Услуги по сопровождению программ», составившая в январе 2 420 руб.

Статья «Коммунальные услуги» по зданию административно-управленческого персонала, начисляемая на основании Актов и Счетов – фактур, выписанных поставщиками электроэнергии, теплоэнергии и водоснабжения, за январь 2009г. сложилась в сумме 5 135,47 руб.

В целом, информация об общехозяйственных расходах, произведенных комбинатом за месяц, группируется по статьям в Оборотно-сальдовой ведомости по счету 26 в порядке, представленном на рисунке 5.

Таким образом, на калькуляционном счете 20 «Основное производство» и собирательно-распределительном счете 26 «Общехозяйственные расходы» в течение месяца на ОАО «Орловский комбинат нерудных материалов» производится накопление затрат, как связанных с осуществлением вскрышных и добычных работ, так и не относящихся непосредственно на производственный процесс.

На заключительном этапе учетных процедур по формированию себестоимости добытого песка по итогам месяца счета учета затрат подлежат закрытию, формируется фактическая себестоимость добытой продукции по дебету счета 40 «Выпуск продукции» и выявляется отклонение от плановой себестоимости сопоставлением дебетового и кредитового оборотов счета 40.

Порядок учетных записей по формированию себестоимости добытого полезного ископаемого демонстрирует модель, представленная на рисунке 6

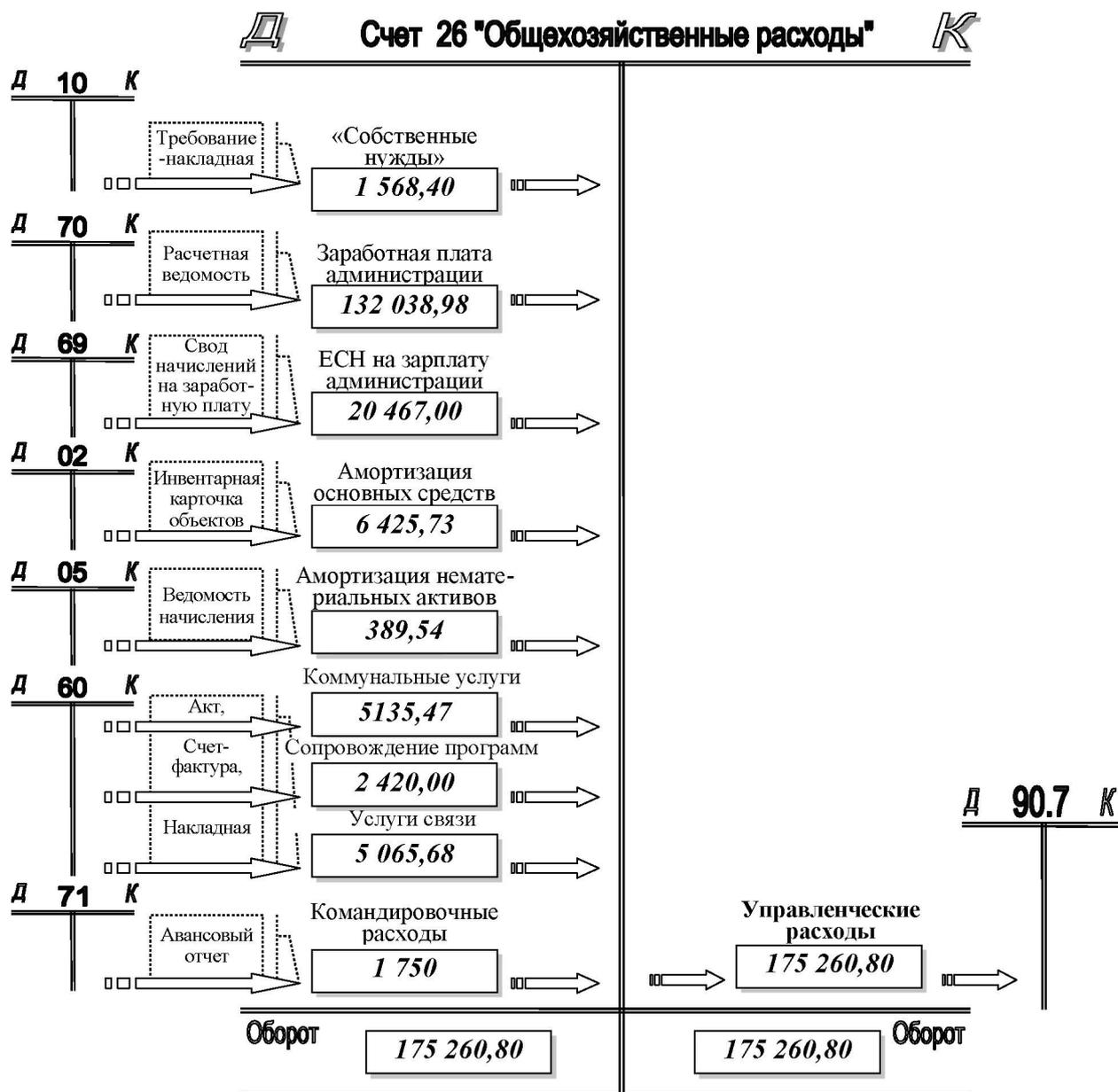


Рисунок 5 – Схема отражения хозяйственных операций по учету косвенных затрат в финансовом учете

Фактическая производственная себестоимость добытой продукции в январе 2009г. составила 586 490,98 руб., при плановой сумме затрат – 751 053,2 руб. За отчетный период выявлена экономия в сумме 164 562,22 руб.

Сформированная в учетной системе себестоимость добытой продукции представляет собой неполную (сокращенную) производственную себестоимость природного строительного песка вследствие ежемесячного списания общехозяйственных расходов в полном объеме (за январь – 175 260,80 руб.) на уменьшение финансового результата.

В целом, финансовый учет формирования себестоимости добываемого природного строительного песка является важнейшей частью учетной системы, ввиду функционального назначения инструмента «себестоимость продукции» при выявлении производственных резервов, осуществления контроля за эффективностью использования ресурсов с целью разработки конкурентоспособной ценовой политики предприятия и повышения рентабельности производства.

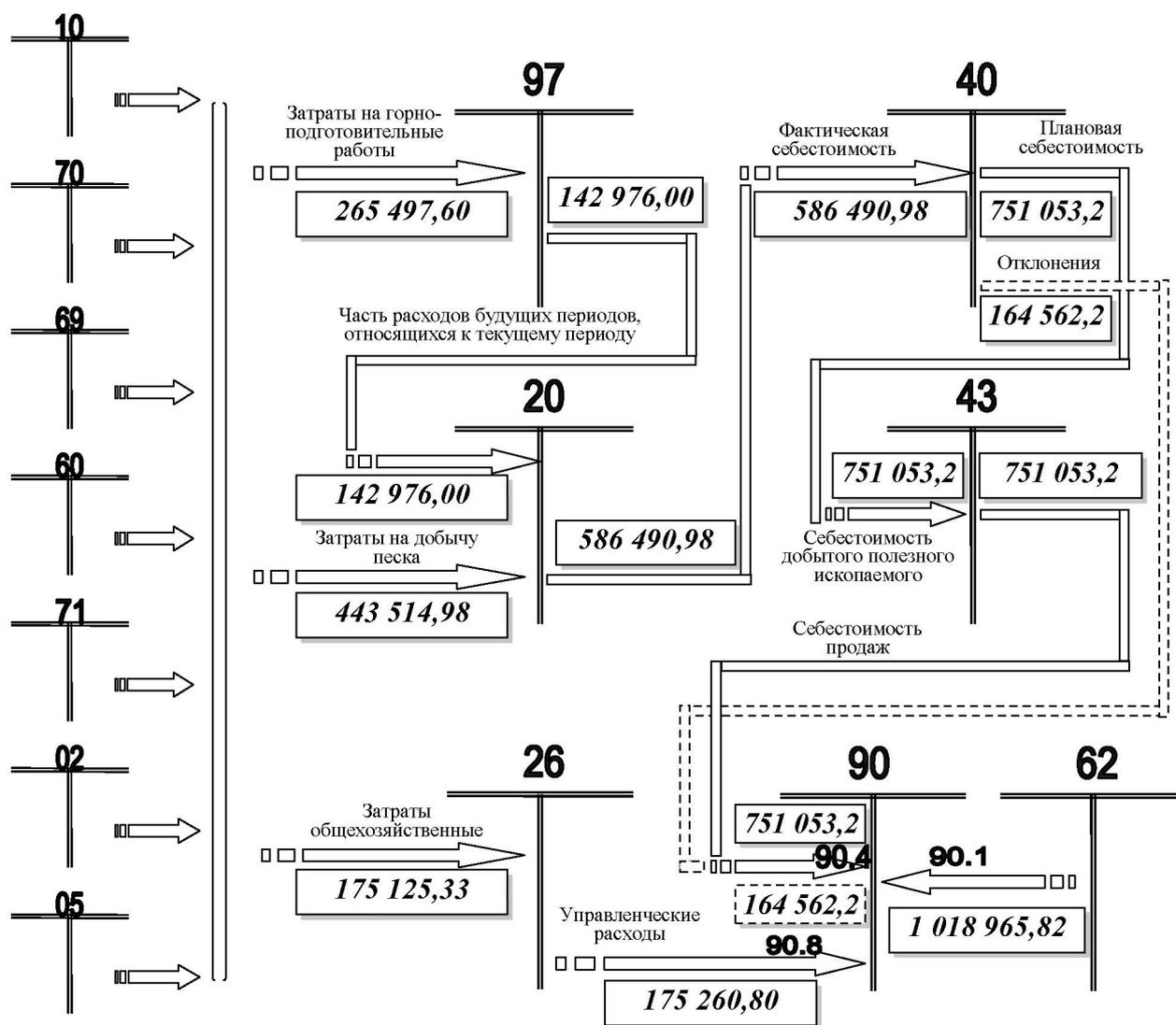


Рисунок 6 – Схема отражения хозяйственных операций по формированию себестоимости добытого полезного ископаемого в финансовом учете

Затраты основного производства и общехозяйственные расходы на предприятии представляют сложно структурированный расходный комплекс, который в учете распределяется на статьи, позволяющие детализировать произведенные расходы в целях калькулирования, анализа, прогнозирования и планирования себестоимости добычи строительного песка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 09.06.2001 №44н. // СПС КонсультантПлюс.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ10/99). Приказ Министерства Финансов Российской Федерации №33н от 6.05.1999г. // СПС КонсультантПлюс.

Маслов Борис Григорьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862)41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

Е.Н. РЕЗНИКОВА

СОЗДАНИЕ «НОВОЙ СТОИМОСТИ» В ТОВАРООБОРОТЕ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

В статье автор рассматривает формирование стоимости в товарообороте. Стоимость розничной торговой сети характеризует ситуацию на рынке на существующий период времени, для более объективной оценки перспектив роста компании на перспективу необходим учет не только ее материальных активов, но и нематериальных факторов роста.

Ключевые слова: стоимость, товарооборот, розничные торговые сети.

In article the author considers cost formation in goods turnover. Cost of a retail trading network characterises a situation in the market for the existing period of time, the account is necessary for more objective estimation of prospects of growth of the company on prospect not only its material actives, but also non-material factors of growth.

Key words: cost, goods turnover, retail trading networks.

При анализе бухгалтерского финансового и управленческого учета важная роль отводится изучению товарооборота. Анализ товарооборота сетевых розничных структур отличается от традиционного подхода при рассмотрении товарооборота предприятий. Так, при традиционном подходе в динамике розничного товарооборота находят отражение систематический рост производства, с одной стороны, непрерывный подъем, благосостояние культуры населения – с другой.

Он оказывает также большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций. От объема и структуры товарооборота зависят также такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность торговых работников, финансовое состояние предприятий и др. Большое значение в выполнении и перевыполнении планов товарооборота, изыскании резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения имеет систематический контроль и тщательный анализ этих планов.

К задачам анализа розничного товарооборота относятся: контроль за выполнением плана розничного товарооборота по общему объему и по товарным группам; оценка выполнения плана по предприятиям и организациям, входящим в данную систему; изучение ритмичности выполнения плана розничного товарооборота как в целом по системе, так и по организациям и предприятиям; изучение динамики розничного товарооборота за ряд лет; выявление изменений, происшедших в объеме и структуре товарооборота, товарных запасов и поступлении товаров; определение степени охвата покупательных фондов населения, обслуживаемого данной торговой организацией или предприятием; вскрытие и изучение причин, способствующих выполнению или, наоборот, тормозящих выполнение плана товарооборота; изучение качества обслуживания населения; выявление внутренних резервов и разработка мероприятий по устранению выявленных недостатков, дальнейшему увеличению товарооборота и улучшению обслуживания населения.

Но изучение товарооборота российских торговых сетей проходит по другому алгоритму. Следует отметить, что в настоящее время обостряется конкуренция между самими торговыми сетями - на одних и тех же сегментах рынка взаимодействуют различные торговые сети, претендующие на один и тот же круг потенциальных покупателей.

И все больше торговых сетей нацелены получать прибыль, повышать свою рыночную стоимость, прежде всего, за счет ускорения товарооборота, а не, например, роста отдачи с 1 м² торговой площади. Подобная тенденция характеризует интенсификацию процесса

развития торговых сетей в России. Причем обороты более крупных компаний растут быстрее, чем у мелких [4].

Ускорение оборота обеспечивают более низкие цены, чем у конкурентов, но большие объемы продаж. Снижение цен на закупки обусловлены уменьшением и накладных расходов, складывается механизм самоподдержки низких цен.

Особенности анализа товарооборота торговых сетей во многом базируются на оценке бизнеса, характере формирования капитала бизнеса. Категория «капитал бизнеса» включает в себя не только финансово-промышленный капитал, являющийся его материальной основой, но и интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал – это не только совокупная рабочая сила с необходимыми уровнем знаний и умений, приводящая в действие финансово-промышленный капитал, но и структурный капитал бизнеса, позволяющий посредством инновационных технологий, коммерческих проектов, деловой репутации компании и т.д. обеспечить крепкие позиции ей на рынке, создать базу для дальнейшего ускоренного развития бизнеса.

В процессе товарооборота создается «новая стоимость», а отнюдь не размер капитала, как это было в индустриальную эпоху. В индустриальном обществе именно наращивание производственных мощностей, т.е. увеличение размера функционирующего капитала (производственного или финансового), считалось средством экономического роста. Однако, когда в обществе концентрация производственных мощностей достигает критической точки, первостепенное значение приобретает ответ на вопрос, как их использовать, а не где их взять? В современном мире именно коммерческая сеть распространения продукции или услуг становится источником прибыльности бизнеса» [1]. И при анализе товарооборота торговой сети важная роль отводится анализу этой «новой стоимости».

Подобные заключения согласуются с данными исследователей компании «Делойт Туш Томацу» («Делойт»), проводящих совместно с журналом «Stores» ежегодные исследования по определению рейтинга ведущих мировых розничных компаний. Следует отметить, что по данным объемов розничной продажи за 2006 финансовый год (включая финансовый год по июнь 2007 г.) впервые в рейтинг 250 ведущих мировых розничных компаний попали две российские компании – крупнейший мультиформатный розничный ритейл, имеющий магазины в 22 регионах Российской Федерации, а также в Казахстане и на Украине «Х5» (191 место) [5], а также «Евросеть» (229 место) [5].

Специалисты «Делойт» считают, что при анализе различных показателей, в т.ч. товарооборота, необходимо изучать уровни рыночной капитализации, вернее, определять коэффициент рыночной капитализации [5]. И обосновывают они это следующим образом.

Ввиду того, что стоимость розничной торговой сети характеризует ситуацию на рынке лишь на существующий период времени, то для более объективной оценки перспектив роста компании на перспективу необходим учет не только ее материальных активов, но и так называемых нематериальных факторов роста или стагнации.

Ведь лишь используя инновационные методы в своей деятельности, работая над развитием торговой марки, укрепляя свое лидирующее положение на рынке, имея огромную армию лояльных покупателей, широчайший клиентский опыт розничная компания способна уверенно работать на рынке, зная надежные радужные перспективы, следовательно, повышать свой коэффициент рыночной капитализации (Q).

Коэффициент рыночной капитализации равен отношению рыночной капитализации компании к стоимости ее материальных активов. Если его величина превышает 1, то это означает, что финансовые рынки учитывают большие нематериальные активы компании, а если значение $Q < 1$, то это свидетельствует о том, что нематериальные активы компании не представляют ценности для рынка. Стратегия розничной компании не способна обеспечить достаточный уровень прибыли на ее физические активы.

При этом сотрудники «Делойт» отмечают, что для объективного сравнительного анализа коэффициентов рыночной капитализации у различных экономических субъектов следует учитывать соразмерность использованных активов. Так, у компании, не только

имеющей, но и арендующей магазины, коэффициент Q будет заведомо выше, чем у экономического субъекта, у которого только собственные магазины.

Мы поддерживаем мнение «Делойт» о необходимости учета нематериальных активов в целом, она близка позиции Булыги Р.П. в том, что «новая стоимость» создается непосредственно в процессе прохождения пути определенным товаром - от закупки его торговой сетью до передачи его покупателю. И ее можно подсчитать при оценке деятельности в обозримом будущем.

Анализ мирового сектора розничной торговли, проведенный компанией «Делойт» в 2008 году, может быть использован при нашем рассмотрении положения «Х5» на российском и зарубежном рынках. Рассмотрим коэффициенты рыночной капитализации по доминирующим товарному ряду, формату, а также регионам ведущих розничных ритейлов.[5]

В таблице 1 представлены данные по доминирующему товарному ряду.

Таблица 1 – Коэффициенты рыночной капитализации по доминирующему товарному ряду

№ п/п	Товарный ряд	Коэффициент рыночной капитализации, Q	Материальные активы, долл. США	Рыночная стоимость, долл. США
1	Товары повседневного спроса	1,284	737245	946881
2	Товары долговременного пользования	1,406	258216	363170
3	Товары кратковременного пользования	1,576	216985	341991

По данным финансового 2006 года наивысший коэффициент рыночной капитализации (1,576) достигнут у товаров кратковременного пользования при минимальной рыночной стоимости (лишь 36,1% от показателя по товарам повседневного спроса). Во многом это обусловлено высокой частотой приобретения товаров, учет тенденций каких-либо предпочтений у покупателей.

В «Х5» в последние годы широко представлены продукты, не требующие продолжительного хранения. Отсутствие возможности создания запасов скоропортящихся продуктов диктует определенный режим частого посещения магазинов, что сказывается и на товарообороте магазинов «Х5», на его рыночной капитализации. Дальнейшее расширение ассортимента продуктов с минимальным сроком хранения является одним из залогов успешной деятельности рассматриваемой торговой сети на рынке в России и за рубежом.

В таблице 2 рассмотрены коэффициенты рыночной капитализации по регионам.

Таблица 2 – Коэффициенты рыночной капитализации по регионам

№ п/п	Регион	Коэффициент рыночной капитализации, Q	Материальные активы, долл. США	Рыночная стоимость, долл. США
1	Развивающиеся рынки	1,740	38944	67768
2	Европа (кроме России)	1,290	392800	506799
3	Латинская Америка	1,564	29106	45508
4	Азия (исключая Японию и Китай)	1,569	24196	37246

Показатели российских компаний, в частности, «Х5» учтены при анализе развивающихся рынков, имеющих наивысший Q (1,740) при достаточно высокой рыночной стоимости по отношению к показателям Азии и Латинской Америки

В таблице 3 представлены данные рыночной капитализации по доминирующему формату.

Таблица 3 – Коэффициенты рыночной капитализации по доминирующему формату

№ п/п	Доминирующий фактор	Коэффициент рыночной капитализации, Q	Материальные активы, долл. США	Рыночная стоимость, долл. США
1	«Кэш и керри» (магазины клубного типа)	1,580	21000	33172
2	Магазины рядом с домом	0,661	15545	10277
3	Универмаги	0,876	134591	117853
4	Диверсифицированные магазины*	0,768	247250	189963
5	Гипермаркеты	1,183	286179	338484
6	Супермаркеты	1,771	147434	261092

* Магазины, у которых нет предпочтительного формата

Представленные в таблице форматы не служат ориентиром для «X5», ведь, например, «Кэш и керри», супермаркеты не относятся к категории «эконом-класс», они ориентированы на масштабность. А формат «Пятерочки», открывшей первый магазин в феврале 1999 года на фоне снижения платежеспособности потребителей, изначально базировался на пяти «базовых выгодах», предоставляемых покупателю. Формулировки ориентированы на большую часть населения страны: поддержание низких цен, удобное расположение универсамов, оптимальный ассортимент товаров, гарантии качества продукции, качественное и профессиональное обслуживание покупателей [2].

Формат «мягкий дискаунтер» [3] со средней наценкой в 10-12 %, компания может только за счет снижения издержек обслуживания продуктов. Основной резерв экономии «Пятерочки» - жестко прописанные правила внутреннего распорядка, позволяющие создать «компанию-микросхему», работа которой заранее смоделирована и запрограммирована. Строгое соблюдение инструкций позволяет повышать производительность погрузки – разгрузки на 35%, а уровень издержек в 5 раз меньше, чем в обычном универсаме. Кроме того, «компанию-микросхему» легче тиражировать путем продажи франшизы, сопровождающейся получением покупателем бренда, договоров с поставщиками, отлаженной технологии работы, программного обеспечения и полного обучения персонала [3]. Высокая рыночная капитализация «X5» обеспечена сочетанием жесткой регламентации деятельности и ее мобильностью, вариативностью в зависимости от потребностей рынка, что не нарушает ее логичность и целостность.

Таким образом, можно сделать вывод, что метод анализа иерархий позволяет определять влияние показателей на показатели более высокого уровня, производить выбор альтернативных проектов, оценивать взаимодействие показателей между собой, то есть метод анализа иерархий представляет собой оптимальный механизм установления причинно-следственных связей системы сбалансированных показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булыга, Р.П. Методологические проблемы учета, анализа и аудита интеллектуального капитала [Текст] / Р.П. Булыга. – М., 2005.
2. Матвеева, А. Микросхема для бедной страны [Текст] / А. Матвеева // Эксперт. – 2002. – №15.
3. Монин, А. Ритейл в России. Особенности национальной розницы [Текст] / А. Монин. – СПб, 2007.
4. Хасис, Л.А. Закономерности развития российских розничных торговых сетей [Текст] / Л.А. Хасис. – М., 2004.
5. Deloitte. Мировой сектор розничной торговли в 2008 году. Аудит. Налоги. Консалтинг. Корпоративные финансы. // www. Deloitte.com./ consumerbusiness. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортона. – М.: Олимп-бизнес, 2008. – 320 с.

Резникова Елена Николаевна

Финансовая академия при Правительстве РФ

Аспирант кафедры «Экономический анализ и аудит»

Тел.: (499) 943-9923

E-mail: academy@fa.ru

Л.Н. ПОНОМАРЕВА

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассмотрены особенности ведения налогового учета и варианты его организации в негосударственных некоммерческих организациях, а также предложен способ отражения доходов и расходов для целей налогового учета.

Ключевые слова: негосударственная некоммерческая организация, целевое финансирование, бухгалтерский учет доходов и расходов, счет, бухгалтерский учет, налоговый учет.

In the article features of conducting the tax accounting and variants of its organisation in nongovernmental non-profit organizations are considered, and also the method of reflexion of incomes and expenses for the tax accounting's means is offered.

Key words: nongovernmental non-profit organization, target financing, accounting of incomes and expenses, account, accounting, tax accounting.

В настоящее время с целью формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, а также обеспечения информацией соответствующих пользователей для контроля за правильностью, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налоговых обязательств некоммерческие негосударственные организации (далее НКО) обязаны вести налоговый учет.

При этом налоговый учет, формирующий базу для исчисления налогов, призван быть максимально точным и достоверным для оптимизации налоговых платежей. Обязательства по уплате налогов и сборов возникают у негосударственных НКО в зависимости от наличия соответствующего объекта налогообложения. Например, организации данного вида могут иметь наемных сотрудников, а рассчитанный по ним фонд оплаты труда будет являться объектом налогообложения единым социальным налогом и условием для расчета соответствующих взносов в фонд социального страхования. В случае если в собственности НКО будут находиться объекты основных средств, то соответственно организация станет плательщиком налога на имущество. Кроме того, некоммерческие организации могут являться плательщиками транспортного налога, а при некоторых обстоятельствах - плательщиками государственной пошлины, таможенной пошлины и земельного налога. Таким образом, у негосударственных некоммерческих организаций, в соответствии с действующим законодательством, возникают обязанности по уплате ряда федеральных, региональных и местных налогов и сборов (Рисунок 1).

Среди особенностей ведения налогового учета негосударственными некоммерческими организациями можно выделить. Во-первых, возможность не облагать налогом на прибыль и налогом на добавленную стоимость средства целевого финансирования и целевые поступления на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности, поступившие безвозмездно от юридических или физических лиц и использованные по назначению. Во-вторых, обязанность ведения раздельного учета полученных доходов и произведенных расходов в рамках целевого финансирования и целевых поступлений. В-третьих, обязанность ведения раздельного учета при осуществлении наряду с уставной деятельностью предпринимательской. В-четвертых, обязанность ведения раздельного учета сумм налога на добавленную стоимость в разрезе операций, связанных с осуществлением предпринимательской и основной уставной деятельности. В-пятых, возможность применения специальных налоговых режимов.

При определении налоговой базы по налогу на прибыль некоммерческие организации имеют право не учитывать целевые поступления и средства целевого финансирования в составе доходов, подлежащих налогообложению.

При этом средства целевого финансирования могут стать объектом налогообложения

в случае несоблюдения одного из следующих условий: 1) организации, получившие средства целевого финансирования, не ведут отдельный учет доходов и расходов, полученных в рамках целевого финансирования; 2) средства целевого финансирования израсходованы не по целевому назначению; 3) поступившие средства не были использованы в определенный период.



Рисунок 1 – Виды налогов, уплачиваемых негосударственными НКО

Относительно целевых поступлений законодательство также устанавливает ряд условий, которые некоммерческие организации должны соблюдать: 1) использовать указанные средства по назначению; 2) вести отдельный учет целевых поступлений (и соответствующих расходов) от доходов и расходов по иной деятельности. Однако перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы некоммерческими организациями, является исчерпывающим (Рисунок 2).

С целью контроля за целевым использованием средств негосударственным некоммерческим организациям целесообразно обеспечить тождественность показателей отчетности и учетных регистров, а также данных первичных документов. Особое внимание необходимо обратить на обязательность осуществления отдельного учета средств целевого финансирования (целевых поступлений), предполагающего организацию аналитического учета по соответствующим счетам и разработку системы маркировки учетных документов с целью идентификации полученных доходов и произведенных расходов с определенным источником финансирования.

Ведение предпринимательской деятельности НКО приводит к возникновению обязательств перед бюджетом по уплате налога на прибыль, при этом снижение суммы налога может быть обусловлено наличием расходов напрямую связанных с такой деятельностью, подтверждение которых достигается организацией отдельного учета доходов и расходов от предпринимательской деятельности и доходов (расходов) от уставной деятельности. Исходя из вышесказанного, негосударственным некоммерческим организациям целесообразно совершать следующую последовательность действий:

- определять характер произведенных расходов, а в случае невозможности доказать, что расходы совершены на осуществление предпринимательской деятельности, относить их за счет целевых поступлений, либо чистой прибыли;

- обеспечить наличие: организационно-распорядительных документов, свидетельствующих о том, что в структуре организации сформированы подразделения, осуществляющие соответственно предпринимательскую деятельность и основную уставную деятельность; штатного расписания, содержащего перечень работников указанных служб с наименованием должностей; соответствующих должностных инструкций, регламентирующих круг обязанностей сотрудников обеих служб; соответствующие документы по распределению объектов имущества разрезе указанных служб.

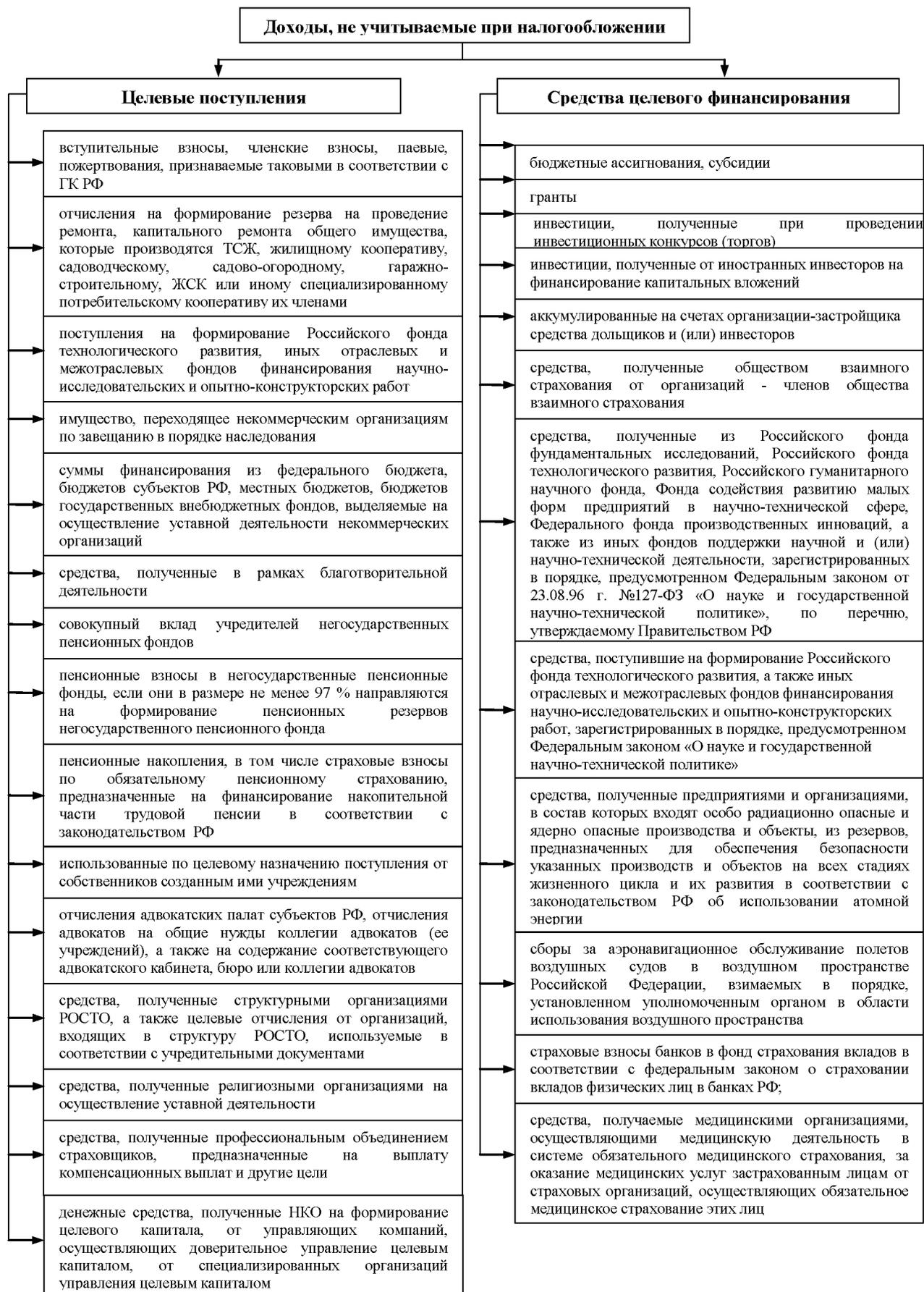


Рисунок 2 – Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы негосударственными НКО

Соблюдение перечисленных действий позволит подтвердить некоммерческим

организациям наличие расходов, напрямую связанных с предпринимательской деятельностью и учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли, а также принятие к вычету сумм НДС, уплаченных при приобретении материальных ресурсов для коммерческой деятельности. Налоговое законодательство предоставляет право налогоплательщикам самостоятельно выбирать способы обобщения информации, при этом могут быть использованы первичные учетные документы или регистры бухгалтерского учета, а также аналитические регистры налогового учета.

Проведенный анализ экономической литературы позволил выделить следующие варианты обобщения информации для целей налогового учета (Рисунок 3): 1) с помощью регистров бухгалтерского учета; 2) с помощью регистров бухгалтерского учета, дополненных необходимыми реквизитами; 3) с помощью специальных аналитических регистров налогового учета.

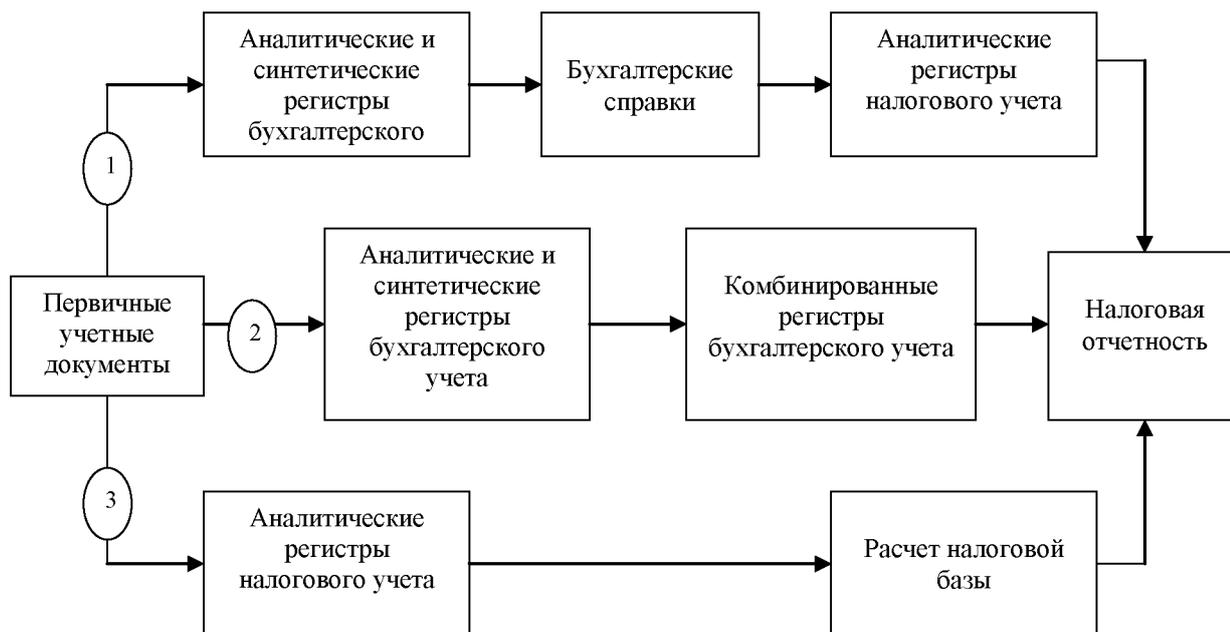


Рисунок 3 – Модели регистрации информации в налоговом учете

Особенностью первой модели является использование регистров бухгалтерского и налогового учета. Применение бухгалтерских учетных регистров целесообразно, в случае если порядок группировки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения не отличается от порядка, установленного правилами бухгалтерского учета, при этом налоговые регистры могут не вестись, а с целью незначительных корректировок данных бухгалтерского учета для целей налогообложения могут применяться бухгалтерские справки.

Применение аналитических регистров налогового учета наряду с бухгалтерскими регистрами может быть обусловлено различными правилами учета, при этом в данной модели основанием для составления аналитических регистров налогового учета будут являться регистры бухгалтерского учета и бухгалтерские справки. В этой связи данная модель предусматривает максимальное использование данных бухгалтерского учета и тем самым обеспечивает возможность рационально, с наименьшими финансовыми затратами вести оба вида учета путем их сближения. С этой целью некоммерческие организации должны:

- 1) определить объекты учета, по которым правила бухгалтерского и налогового учета идентичны;
- 2) установить регистры бухгалтерского учета, которые могут быть использованы для учета в целях налогообложения;
- 3) определить объекты учета, по которым правила бухгалтерского и налогового учета различны, выделив объекты налогового учета;
- 4) разработать формы аналитических регистров налогового учета для выделенных

объектов.

В основу второй модели положены регистры бухгалтерского учета, дополненные реквизитами, необходимыми для определения налоговой базы, при этом формируются комбинированные регистры бухгалтерского учета, применяемые в целях налогового учета. В практической деятельности комбинированные регистры используются в налоговом учете только в тех случаях, когда порядок группировки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения не отличается от порядка, установленного правилами бухгалтерского учета. Применение комбинированных регистров затрудняется, например, в случаях, когда требуется определить стоимость приобретенных материальных ценностей или основных средств, учесть убыток от реализации основных средств согласно правилам бухгалтерского учета и налогового законодательства. В связи с этим, различные правила учета вызовут необходимость наряду с комбинированными регистрами применять аналитические регистры налогового учета, а неопределенность в количестве и составе операций, подлежащих корректировке, создаст предпосылки для совершения ошибок в расчете налогооблагаемой базы.

Третья модель обобщения информации для целей налогового учета предусматривает использование самостоятельных аналитических регистров налогового учета и ведение параллельно с бухгалтерским учетом налогового, причем взаимодействие финансовой и налоговой составляющих бухгалтерского учета сводится к минимуму, общими остаются данные первичных документов. Информация в аналитические регистры налогового учета поступает непосредственно из первичных учетных документов, составляемых по общепринятым правилам бухгалтерского учета. При этом аналитические регистры налогового учета представляют собой сводные формы систематизации информации о формировании доходов и расходов организации в хронологическом порядке, определяющих размер налогооблагаемой базы за отчетный период, сгруппированные без распределения по счетам бухгалтерского учета.

Для упрощения ведения налоговых регистров их нумерация и наименование может совпадать с рабочим планом счетов негосударственной некоммерческой организации, однако обязательным является содержание следующих реквизитов: наименование, период, измерители операции в натуральном и стоимостном выражении, содержание хозяйственной операции, подпись ответственного лица. Регистры налогового учета формируются по всем хозяйственным операциям, учитываемым для целей налогообложения, поэтому с целью правильного расчета показателей налоговой декларации некоммерческая организация самостоятельно определяет по каким объектам учета необходимо разработать и утвердить данные регистры.

Применение данной модели с одной стороны позволяет исключить ошибки в исчислении налоговой базы, поскольку информация обобщается непосредственно в регистрах, составленных в соответствии с требованиями налогового законодательства. С другой стороны применение самостоятельных аналитических регистров и ведение параллельно с бухгалтерским учетом налогового, увеличивает объем учетных документов и как следствие вызывает необходимость в привлечении дополнительных специалистов.

Таким образом, некоммерческие организации могут организовать налоговый учет в качестве самостоятельной автономной системы, или в качестве подсистемы, использующей и обрабатывающей данные бухгалтерского финансового учета, выступающего в качестве базовой системы. В отличие от бухгалтерского финансового учета, в налоговом учете отсутствуют этапы сбора и регистрации информации, которые осуществляются путем документирования хозяйственных операций. Первичные документы, образующиеся в бухгалтерском финансовом учете, являются основой для обобщения информации в соответствующие учетные регистры, в связи с этим негосударственным некоммерческим организациям необходимо выбрать такую модель налогового учета, которая позволит в максимальной степени использовать информацию, накопленную в системе бухгалтерского финансового учета и разработать такую учетную систему, которая позволит устранить корректировки при составлении отчетности.

Для формирования базы по налогу на прибыль в негосударственных НКО может быть организован следующий аналитический учет по соответствующим счетам: 90.1.1. «Выручка

от реализации, товаров, работ, услуг, признаваемая в целях налогообложения»; 91.1.1. «Внереализационные доходы, признаваемые в целях налогообложения»; 86.1.2. «Целевые поступления, признаваемые в целях налогообложения».

При этом информация, отражаемая по счетам 90.1.1 «Выручка от реализации, товаров, работ, услуг, признаваемая в целях налогообложения» и 91.1.1 «Внереализационные доходы, признаваемые в целях налогообложения» будет обобщаться в Регистре учета доходов текущего периода, который формируется для обобщения информации об операциях получения доходов отчетного или налогового периода с целью выявления сумм доходов, в том числе внереализационных, а информация, отраженная по счету 86.1.2 «Целевые поступления, признаваемые в целях налогообложения» аккумулируется в соответствующем Регистре учета целевых средств, использованных не по целевому назначению, также по данному счету может быть отражена информация по тем поступлениям которые не могут быть отнесены ни к целевым средствам, ни к доходам от предпринимательской деятельности, поэтому на наш взгляд, целесообразно разработать дополнительный регистр налогового учета, позволяющий обобщать информацию такого рода.

На организации учета расходов негосударственных некоммерческих организаций остановимся подробнее. В настоящее время существует практика учета расходов организациями данного вида несколькими способами, один, из которых предусматривает организацию учета расходов по счету 86 «Целевое финансирование», другой способ – с использованием счетов 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы» и других счетов, предусмотренных для отражения информации о расходах организации.

В первом случае для организации аналитического учета расходов при использовании средств целевого финансирования к счету 86.2 «Использование средств целевого финансирования» целесообразно открыть аналитические счета по статьям сметы (бюджета) или финансового плана негосударственной некоммерческой организации, а также по направлениям использования средств (программам). Также отдельно возможно выделить счет соответствующего порядка для учета косвенных расходов с целью их дальнейшего распределения между отдельными мероприятиями или программами.

Использование второго способа предусматривает учет расходов на счете 20 «Основное производство», который предназначен для обобщения информации о затратах производства, продукция (работы, услуги) которого явилась целью создания данной организации и счете 26 «Общехозяйственные расходы», обобщающего информацию о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. На взгляд автора, практическое применение счета 20 «Основное производство» усложняет механизм организации учета расходов негосударственной некоммерческой организации. Прежде всего, это связано с организацией аналитического учета, который должен вестись в разрезе прямых расходов, связанных непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также расходов вспомогательных производств, косвенных расходов, связанных с управлением и обслуживанием основного производства и потерь от брака. Счет 26 «Общехозяйственные расходы» также не полностью отражает суть операций, так как кроме общехозяйственных у НКО имеются и иные виды расходов. Кроме того, по правилам ведения бухгалтерского учета этот счет ежемесячно должен закрываться, что не всегда оправдано в ходе хозяйственной деятельности некоммерческой организации.

В связи с вышеизложенным представляется возможным введение нового счета 27 «Расходы негосударственных НКО» для обобщения информации о расходах, возникающих при осуществлении деятельности негосударственными некоммерческими организациями. С целью организации аналитического учета расходов к данному счету целесообразно открыть следующие субсчета:

- 27.1 «Расходы по некоммерческой деятельности»;
- 27.2 «Расходы по предпринимательской деятельности»;
- 27.3 «Административно-хозяйственные расходы по целевым программам (мероприятиям)»;
- 27.4 «Административно-хозяйственные расходы, возникающие при осуществлении коммерческой деятельности»;

- 27.5 «Общие расходы по уставной и предпринимательской деятельности»;
- 27.6 «Прочие».

В соответствии с предложенной методикой учета расходов негосударственных НКО на счетах бухгалтерского учета автором предлагается следующий вариант организации аналитического учета расходов для целей налогового учета:

- 27.2 «Расходы по предпринимательской деятельности»:
 - 27.2.1 «Расходы, принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль»;
 - 27.2.2 «Расходы, не принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль».
- 27.4 «Административно-хозяйственные расходы, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности»:
 - 27.4.1 «Расходы, принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль»;
 - 27.4.1 «Расходы, не принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль»;
- 27.5 «Общие расходы по уставной и коммерческой деятельности»:
 - 27.5.1 «Расходы, принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль»;
 - 27.5.2 «Расходы, не принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль».

Для обобщения информации о внереализационных расходах в целях налогового учета в бухгалтерском учете негосударственной некоммерческой организации может использоваться также как и коммерческими организациями, счет 91.2 «Прочие расходы», при этом аналитический учет для целей налогового учета будет организован следующим образом: 91.2.1 «Внереализационные расходы, признаваемые в целях налогообложения»; 91.2.2 «Внереализационные расходы, не признаваемые в целях налогообложения».

Выбранная совокупность способов ведения налогового учета негосударственными некоммерческими организациями утверждается в учетной политике для целей налогообложения. В заключение вышеизложенного возможно отметить, что разделение отечественного учета на бухгалтерский финансовый и налоговый учет вошло в экономическую практику уже достаточно давно, при этом взаимосвязь между этими видами учета, а также особенности организации налогового учета исследовались различными экономистами, но в большинстве своем только на примере коммерческих организациях. При этом негосударственные некоммерческие организации имеют определенные особенности функционирования, которые приводят к возникновению соответствующих сложностей в процессе организации учетного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант плюс»
2. Гамольский, П.Ю. Некоммерческие организации: особенности налогообложения и бухгалтерского учета в 2008 году (с учетом последних изменений и дополнений) [Текст] / П.Ю. Гамольский. – М.: ЗАО «Книга и Бизнес», 2008. – 356с.
3. 22 ПБУ: практический комментарий (7-е изд., перераб. и доп.) [Текст] / Под ред. Г.Ю. Касьяновой. – М.: АБАК, 2009. – 544с.
4. Нестеренко, Н.А. Налоговый учет [Текст] / Н.А. Нестеренко, Е.С. Цепилова. – Ростов н/Д:Феникс, 2008. – 412 с.
5. Новый план счетов бухгалтерского учета. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 128 с.

Пономарева Лариса Николаевна

Уфимский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета, г. Уфа
Старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита
Тел.: 89033110280
E-mail: Larisa_ponom@mail.ru

УДК 336.221

Н.Г. ВАРАКСА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена сущность дефиниции «налоговая нагрузка», проанализирована ее структура и выделены факторы, влияющие на ее величину.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, факторы, структура.

In article the essence of a definition «tax loading» is considered, its structure is analysed and the factors influencing its size are allocated.

Key words: tax loading, factors, structure.

В современных условиях развития экономики России проблеме определения сущности и структуры налоговой нагрузки уделяется большое внимание специалистов. Анализ экономической литературы позволяет утверждать, что в ряде учебных пособий отражена терминологическая основа налоговой нагрузки, налогового бремени (гнета, пресса), а также тяжести обложения. Рассмотрим определение данных понятий. Особый интерес для изучения представляет термин «налоговая нагрузка», определение которого занимает ключевое место в работах Сабанти Б.М., Литвина М.И., Кировой Е.А., а современная позиция по данному вопросу нашла отражение в исследованиях Чипуренко Е.В.

Особенности определения налоговой нагрузки на уровне предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Особенности определения термина налоговая нагрузка в различных источниках литературы

Автор	Понятие	Сущность
М.И. Литвин	Налоговая нагрузка	Это комплексная характеристика, включающая количество налогов и других обязательных платежей, структуру и механизм взимания налогов, показатель налоговой нагрузки на предприятие
Е.А. Кирова	Налоговая нагрузка	Является следствием налоговой политики государства, качественной характеристикой системы налогов
	Абсолютная налоговая нагрузка	Это налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, то есть абсолютная величина обязательств хозяйствующих субъектов
	Относительная налоговая нагрузка	Это отношение абсолютной величины к вновь созданной стоимости, то есть доли налогов и страховых взносов, включая недоимку во вновь созданной стоимости
Е.В. Чипуренко	Налоговая нагрузка	Это обобщенная количественная и качественная характеристика влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение предприятий - налогоплательщиков
Б.М. Сабанти	Налоговая нагрузка	Должна включать комплексную характеристику таких показателей, как перечень налогов и сборов, ставки налогов, налогооблагаемую базу, механизм исчисления налоговой нагрузки на предприятие
О. Гордеева	Налоговая нагрузка	Отражает соотношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых предприятием в фискальные органы, с показателями его деятельности
Электронная библиотека www.buhi.ru	Налоговая нагрузка	Отражает долю совокупного дохода налогоплательщика, который изымается в бюджет. Показатель рассчитывается как отношение суммы всех начисленных налоговых платежей организации к объему реализации продукции (работ, услуг)

На современном этапе развития налоговой системы авторы используют также узкоспециальные трактовки понятия «налоговое бремя» (Таблица 2).

Таблица 2 – Особенности определения термина налоговое бремя в различных источниках литературы

Автор	Понятие	Сущность
С.А. Иванова	Налоговое бремя	Это мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования
Современный экономический словарь	Налоговое бремя	Бремя, налагаемое любым платежом и являющееся одним из экономических показателей, характеризующих налоговую систему государства
Е.С. Вылкова и М.В. Романовский	Налоговое бремя	Это относительный показатель, характеризующий долю начисленных налогов в брутто-доходах, рассчитанных с учетом требований налогового законодательства по формированию различных элементов налог
Б.А. Тестюк	Налоговое бремя	Это отношение суммы выплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме выручки-нетто, прочих доходов предприятия Это отношение суммы выплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме добавленной стоимости
А.Н. Цыгичко	Налоговое бремя	Это часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятия
А. Боброва	Налоговое бремя	В мировой практике это совокупность налогов и сборов с учетом их структуры и абсолютных значений для каждого плательщика
Толковый словарь	Налоговое бремя	Это сумма налога, уплаченного физическим лицом или организацией, которая может не совпадать с фактически выплаченным налогом, так как существуют возможности перекладывания налога либо нормального распределения налогового бремени
Электронная библиотека www.dic.academic.ru	Налоговое бремя	Выраженное в процентах отношение суммы налогов, взятых за определенный период, к величине доходов, полученных за тот же период
Электронная библиотека www.inventech.ru	Налоговое бремя	Равно отношению суммы начисленных налоговых платежей к совокупному доходу
Электронная библиотека www.xserver.ru	Налоговое бремя в широком смысле	Общая сумма уплачиваемых налогов
	Налоговое бремя в узком смысле	Уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов и отвлечением их от других возможных направлений использования

По мнению А.Н. Цыгичко, в попытках рационально облегчить фискальный пресс, надо увязать между собой не только различные виды налогов и сборов, но и все составляющие финансового гнета. По мнению автора, в попытках рационально облегчить фискальный пресс, надо увязать между собой не только различные виды налогов и сборов, но и все составляющие финансового гнета [9].

Термин «тяжесть обложения» встречается в работах К.Ф. Шмелева, Е.С. Вылковой и М.В. Романовского (Таблица 3).

Таблица 3 – Особенности определения термина тяжесть обложения в различных источниках

литературы

Автор	Понятие	Сущность
К.Ф. Шмелев	Тяжесть обложения	Включает два аспекта: бремя обложения и давление, производимое этим бременем в народном хозяйстве или собственно тяжесть, испытываемая народным хозяйством в целом или отдельными единичными хозяйствами, его составляющими в результате принудительных налоговых изъятий
Е.С. Вылкова, М.В. Романовский	Тяжесть обложения	Учитывает не только налоговое бремя, но и прочие косвенные факторы, снижающие или повышающие налоговое бремя

Так, в 1928 г. исследователь Шмелев писал, что «под тяжестью принудительных сборов или только налогов разумеется действие принудительных сборов или только налогов». Для определения сущности налогового бремени и методики его расчета в современных условиях важно замечание К.Ф. Шмелева, что в результате налогообложения население несет не только платежи и расходы, но и материальные потери, которые могут проистекать из-за невозможности вследствие налога более быстрого хозяйственного развития [7].

В исследованиях Д.Г. Черника, В.Г. Панскова, В.С. Занадворова, а также А.В. Брызгалина не существует различий в трактовке терминов налоговая нагрузка, бремя, гнет, пресс, емкость, тяжесть обложения, данные обязательные платежи (Таблица 4).

Таблица 4 – Теоретические аспекты синонимичности терминов налоговая нагрузка, налоговое бремя, налоговый гнет, налоговый пресс, налоговая емкость

Автор	Понятие	Сущность
Д.Г. Черник	Налоговая емкость, бремя, гнет, пресс, нагрузка	Наиболее обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и государства; величина, характеризующая долю налоговых отчислений в общем объеме производства и доходов, производная величина от реализуемой модели рыночной экономики
А.В. Брызгалин	Налоговое бремя, нагрузка, гнет	Это обобщающий показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества
В.С. Занадворов	Налоговая нагрузка, бремя, данные обязательные платежи	Требования по регулярным выплатам экономических агентов в государственные фонды, которые рассматриваются как совокупность инструментов государства, позволяющих ему конкретизировать общее бюджетное решение о совокупном объеме доходов, обеспечивающих необходимые расходы общественного сектора
В.Г. Пансков	Налоговое бремя, налоговая нагрузка	Соотносится с показателем налоговой нагрузки, указывая при этом на то, что он является «достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны». Автор считает, что в связи с этим при анализе воздействия налогов на предпринимательскую деятельность в России необходимо учитывать особенности экономики, обязывающие сопоставлять не уровень среднего налогового бремени, не величину ставок налогов, а распределение налогов между категориями налогоплательщиков, а также специфику формирования налоговой базы на микроуровне
Электронная библиотека	Совокупная налоговая нагрузка, пресс, бремя, емкость	Это общий объем обязательных платежей (налогов и сборов), взимаемых государством с юридических и физических лиц. Уровень нагрузки определяется необходимостью финансирования расходов государства по осуществлению принятых им на себя функций (управление, оборона, здравоохранение, фундаментальная наука и др.)

Следствием проведенного анализа мнений различных авторов является вывод о

синонимичности терминов налоговая нагрузка, налоговое бремя (гнет, пресс, емкость), тяжесть обложения. Наиболее структурированное определение налоговой нагрузки содержится в работах Д.Г. Черника, Е.А. Кировой и Б.А. Тестюка, однако, и оно не отражает всех особенностей налоговой нагрузки на микроуровне. Недостатком большинства представленных определений является рассмотрение влияния налоговой нагрузки со стороны государства на предприятие, без учета обратной зависимости.

Так как, общепринятого определения термина налоговая нагрузка в зарубежной и отечественной экономической литературе нет, учитывая уже имеющееся использование дефиниции, на законодательном уровне, предложено в статье 11 Налогового кодекса Российской Федерации закрепить ее понятие (на микроуровне). При этом под налоговой нагрузкой понимаем обобщающий показатель, с одной стороны, характеризующий роль налогов в деятельности предприятия и государства, а, с другой стороны, как долю налоговых обязательств в совокупном объеме доходов экономических субъектов.

Одним из способов государственного регулирования налоговой нагрузки на микроуровне предлагается использовать «правило красной черты». Так, П. Мостовой считает, что, согласно этому правилу, общая сумма налоговых и аналогичных им изъятий у промышленных предприятий должна быть ограничена определенным процентом от их оборота. Применяться это правило должно в течение 3-5 лет, а за его рамки могут выходить только рентные платежи и некоторые фискальные акцизы. Данное мероприятие, введенное на нормативном уровне, по мнению П. Мостового, будет способствовать приведению российских цен в соответствие с реальным уровнем спроса и предложения.

Мировой опыт свидетельствует, что существуют определенные пределы изъятия доходов субъектов рыночной экономики, за которыми теряется интерес к предпринимательской деятельности. С увеличением налоговой нагрузки организаций снижается вплоть до нулевого значения показатель чистой прибыли. Применительно к уровню конкретного налогоплательщика категория налоговой нагрузки отражает долю его дохода, изымаемого в бюджет.

Тяжесть налоговой нагрузки признается одним из самых значимых факторов, стимулирующих рост теневой экономики и активизацию криминальной экономической деятельности. Он оказывает воздействие в странах с любым типом рыночной экономики. Вместе с тем его действие в каждой стране отличается своими особенностями. Например, в США особое влияние оказывают высокие ставки подоходного налога. В России распространению практики сокрытия доходов способствуют высокие ставки отчислений по единому социальному налогу (ЕСН) и налога на добавленную стоимость (НДС). В странах, осуществляющих политику протекционизма, особое влияние оказывают высокие ставки экспортных и импортных пошлин. В Греции, Италии, Бельгии и Швеции самые высокие налоги в Европе (72 – 78 %). В этих же странах - наиболее развитый теневой сектор. В то же время развитые страны с наименьшим уровнем налогового бремени - США и Швейцария (41,4 % и 39,7 % соответственно) - имеют относительно небольшой теневой сектор. По оценке профессора Шнайдера, именно из-за прямых и косвенных налогов 55 % предприятий переходят в теневой сектор. В Европе налоговая нагрузка сейчас постоянно растет: отчисления из заработной платы, составлявшие в начале 70-х годов 27 %, сейчас преодолели в Европе отметку в 42 % [5].

Необходимо учитывать, что общепризнанной в теории налогообложения выступает кривая Лаффера, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений в бюджет. В соответствии с этой кривой снижение ставок до предельной точки налогообложения вызывает прямое снижение поступлений в бюджет. В то же время повышение ставок после предельной точки влечет за собой сокращение налоговых доходов.

Исходя из проанализированных мнений авторов по вопросу налоговой нагрузки, возникает необходимость изучения ее структуры.

В научно-исследовательской статье О. Гордеевой сущность налоговой нагрузки определена как совокупность шести структурообразующих составляющих:

1) собственно налоговые платежи;

2) расходы на внутрифирменное налоговое планирование и администрирование:

— приобретение, поддержание и обновление бухгалтерских и правовых компьютерных программ;

расходы на подготовку копий истребованных документов в рамках камеральных проверок;

— расходы на предоставление помещений и документов проверяющим в ходе выездных проверок;

расходы на ведение налогового учета по налогу на прибыль и отдельные элементы такого учета по другим налогам, так как данных бухгалтерского учета иногда недостаточно для исчисления налогов;

— расходы на составление налоговой отчетности (заполнение налоговых деклараций и представление деклараций в налоговые органы);

— трудозатраты компании на сверку налоговых платежей и постановка на учет по ряду оснований, сообщения об открытии счетов, внесение изменений в учредительные документы, расходы на обучение и поддержание профессионального уровня сотрудников бухгалтерских и налоговых служб;

3) судебные расходы;

4) услуги консультантов, аудиторов;

5) резервирование средств в рамках отдельных мероприятий на возможные налоговые риски;

6) отвлечение оборотных денежных средств налогоплательщика в результате приостановления операций по счетам [2].

Эта структура налоговой нагрузки отвечает основным требованиям современного развития налоговой системы, однако, является сложно анализируемой и не учитывает специфику налогообложения каждого конкретного предприятия.

В работах большинства авторов структура налоговой нагрузки более проста и понятна. Она включает совокупность налогов и сборов, которые уплачивает организация.

Количество структурных элементов налоговой нагрузки различается в зависимости от используемого режима налогообложения: общий или специальный режим налогообложения.

Для каждого хозяйствующего субъекта функционирует своя структура налоговой нагрузки, на которую оказывают влияние различные факторы.

Специалисты в области налогообложения до сих пор не пришли к единому мнению о качестве и количестве факторов, влияющих на формирование налоговой нагрузки на микроуровне.

Факторы, влияющие на налоговую нагрузку предприятия, по мнению различных ученых, представлены на рисунке 1.

Обозначим следующие основные факторы, как уменьшающие, так и повышающие тяжесть налогового бремени:

1) внутренние факторы, которые наиболее полно представлены в работах Е.С. Вылковой;

2) внешние факторы, которые включают экономические, политические и социальные составляющие, аналогично факторам в исследованиях налоговой нагрузки И.М. Карасевой.

Использование системного подхода при оценке налоговой нагрузки на практике позволит всесторонне оценить реальную налоговую нагрузку на хозяйствующих субъектов, выявить степень влияния на нее тех или иных факторов и, соответственно, результаты такого

анализа могут быть использованы при принятии решений в области бюджетной и налоговой политики, а также в области налогового менеджмента.



Рисунок 1 – Факторы, оказывающие влияние на величину налоговой нагрузки предприятия

В российских источниках по вопросам налогообложения классификация налоговой нагрузки предприятия встречается в работах Кировой Е.А. Автор исследует как абсолютную, так и относительную налоговую нагрузку [4].

О. Гордеева, опираясь на структурные элементы налоговой нагрузки, обозначает дополнительную налоговую нагрузку и собственно налоговые платежи. Автор также рассматривает показатель с двух позиций: с точки зрения абсолютной величины и с точки зрения отношения или доли (абсолютная и относительная налоговая нагрузка) [2].

В украинской литературе действует классификация налоговой нагрузки по трем основаниям: по начисленной сумме налога, по налоговому обязательству и реальная налоговая нагрузка. В таком виде показатели налоговой нагрузки непосредственно сообщаются с соответствующими строчками налоговых деклараций по основным налогам [6].

Таким образом, в статье 11 НК РФ можно сформулировать определение унифицированного термина налоговая нагрузка как уникальный обобщающий показатель, характеризующий роль налогов в деятельности предприятия и государства, с одной стороны, или, как долю налоговых обязательств в совокупном объеме производства и доходов хозяйствующих субъектов, с другой стороны.

На формирование налоговой нагрузки оказывают влияние разнообразные факторы, которые исходя из представленных исследований Е.С. Вылковой, К.Ф. Шмелева, И.М. Карасевой, В.В. Чернова, С.Н. Алехина и В.Г. Панскова целесообразно объединить в две группы: внешние и внутренние. Структура налоговой нагрузки зависит от влияния как внешних (политических, экономических и социальных), так и внутренних или внутриорганизационных факторов. В теории и практике налогообложения не существует универсальной структуры налоговой нагрузки, для каждого конкретного предприятия она индивидуальна.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование [Текст] / Е.С. Вылкова, М.В. Романовский. – С.-Пб.: Питер, 2004. – 634 с.
2. Гордеева, О. Составляющие налоговой нагрузки [Текст] / О. Гордеева // Финансовый директор. – 2008. – № 7-8. – С. 34-36.
3. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент [Текст] / И.М. Карасева. – М.: Омега-Л, 2006. – 335с.
4. Кирова, Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты [Текст] / Е.А. Кирова // Финансы. – 1998. – №9. – С. 30-32.
5. Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий [Текст] / М.И. Литвин // Финансы. – 1998. – №5. – С. 29-31.
6. Меркулова, Т.В. Налоговая нагрузка: понятие и показатели [Текст] / Т.В. Меркулова // Экономика: проблемы теории и практики. Сборник научных статей. Днепропетровск: ДНУ. – 2004. – № 194. – 242-248 с.
7. Налоговое бремя в СССР и иностранных государствах (очерки по теории и методологии вопроса) [Текст] / Гензель П. П. и др. – М.: Финансовое издательство НКФ СССР, 1928. – 156 с.
8. Пансков, В.Г. Налоговое бремя в Российской налоговой системе [Текст] / В.Г. Пансков // Финансы. – 1998. – №11. – С. 18-23.
9. Цыгичко, А.Н. Нормализация налоговой нагрузки [Текст] / А.Н. Цыгичко. – М.: ИТРК, 2002. – 108с.

Варакса Наталья Геннадьевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862)41-95-35

E-mail: konfer_2005@mail.ru

И. А. ДРОЖЖИНА

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оптимально построенная система налогообложения должна, с одной стороны, обеспечить необходимыми финансовыми ресурсами потребности государства, а с другой стороны, не только не снижать интерес налогоплательщика к активной предпринимательской деятельности, но и подталкивать к постоянному поиску путей повышения ее эффективности. Достижение этих целей возможно посредством совершенствования налогового регулирования. В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки налоговой нагрузки и показатели экономической эффективности при планировании налогообложения предприятия.

Ключевые слова: налог, налоговая нагрузка, методики расчета, анализ системы налогообложения.

Taxation system, optimally built, is, on the one hand, to supply the government with necessary financing resources, and on the other hand, not to decrease the taxpayer's interest at active business, but also to push to constant search to increase its effectiveness. This can be achieved due to tax regulation improvement. The article deals with topical questions of tax load evaluation and economic effectiveness figures at taxation planning of enterprise.

Key words: tax, tax load, design procedure, taxation system analysis.

В широком смысле налоговая нагрузка понимается как совокупный объем налогооблагаемых ресурсов предприятия с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов, средних налоговых издержек.

В целях прогнозирования налоговых доходов и поступлений используется понятие «налоговая нагрузка» в узком смысле как экономический показатель, под которой понимается максимально возможная сумма мобилизации финансовых ресурсов организации, поступающие в соответствующие бюджеты через систему налогообложения.

В процессе планирования и прогнозирования деятельности организации на очередной год в составе финансового плана определяется налоговая нагрузка. Для этого первоначально производится исчисление налогов начисленных, уплаченных и задолженность перед бюджетом.

Расчет начисляемых налогов в общем виде производится по следующей формуле:

$$H_n = (НБ_p - НБ_{HH}) \times СН, \quad (1)$$

где H_n – начисленный налог;

$НБ_p$ – налогооблагаемая база рассчитанная;

$НБ_{HH}$ – налогооблагаемая база, необлагаемая налогом;

$СН$ – ставка налога.

Расчет основных начисляемых налогов представлен в таблице 1.

После того как определены начисления по налогам, необходимо произвести расчет налоговых выплат, чтобы составить графики расчетов с бюджетом и сформировать бюджет движения денежных средств. Налоговые платежи рассчитываются по формуле:

$$ВН = H_n - АН_{PH} + В + АН_{BH}, \quad (2)$$

где $ВН$ – выплаты по налогам;

$АН_{PH}$ – авансы по налогам, ранее уплаченные;

B – выплаты в соответствии с графиками погашения пеней и штрафов, реструктуризированной задолженности;

$АН_{БП}$ – авансы по налогам в счет будущих периодов.

Затем необходимо определить задолженность перед бюджетом для составления прогнозного баланса, которая рассчитывается по формуле:

$$OZ_{КП} = OZ_{НП} + H_n - PЗ - ВН, \quad (3)$$

где $OZ_{КП}$ – остаток задолженности на конец периода;

$OZ_{НП}$ – остаток задолженности на начало периода;

$PЗ$ – реструктуризированная задолженность.

Таблица 1 – Расчет основных начисленных налогов

Вид налога	Расчет начисленного налога
НДС	$V_{реализ} * 18 / 118 \left(\frac{10}{110} \right) - стоимость * 18\% (10\%, 0\%)$
Налог на прибыль организаций	$(D_{реализ} + D_{анереализ} - P_{реализ} - P_{анереализ}) * 20\%; D * 9\% (15\%)$
ЕСН	$(Выплаты + Вознаграждения - Льготы) * 26\% (по шкале, по фондам)$
НДФЛ	$((D_{ист_{рф}} + D_{ист_{зарф}}) - (СтандНВ + СоцНВ + ИмуцНВ + ПрофНВ)) * 13\%$
НДПИ	$\left(\frac{V_{реализ} - НДС - Расходы}{Кол_{реализ}} \right) * КолДПИ * ставки$
Налог на имущество организаций	$Среднегодовая стоимость имущества * 2,2\%$
Транспортный налог	$Мощность двигателя (лошадиные силы, статическая тяга) * ставки$
Земельный налог	$Кадастровая стоимость земельного участка * 0,3\% (1,5\%)$

Заключительным этапом является расчет непосредственно налоговой нагрузки организации. При этом каждое предприятие выбирает оптимальную для себя методику расчета налогового бремени из всех их совокупности (Таблица 2).

В соответствии с методикой, разработанной специалистами Департамента налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации, предлагается оценивать тяжесть налогового бремени отношением всех уплачиваемых предприятием налогов к выручке от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации [1]. Показатель налогового бремени, рассчитанный в соответствии с данной позволяет определить долю налогов в выручке от реализации, однако он не характеризует влияние налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает отношение каждого налога к выручке от реализации.

Методика определения налоговой нагрузки, разработанная М.Н. Крейниной, заключается в сопоставлении налога и источника его уплаты [2]. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Кроме того, данная методика опровергает распространенное мнение о том, что большой размер налогов, включаемых в себестоимость, выгоден экономическому субъекту, так как позволяет уменьшить сумму прибыли и, соответственно, сумму налога на прибыль.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика методик расчета налоговой нагрузки

Автор методики	Основная формула расчета	Характеристика расчета налоговой нагрузки
Департамент налоговой политики	$НБ = \frac{H_{общ}}{B_{общ}} * 100\%$	отношение всех уплачиваемых предприятием налогов к выручке от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации
Крейнина М.Н.	$НБ = \frac{B - C_p - П_ч}{B - C_p} * 100\%$	сопоставление налога и источника его уплаты, где интегральным показателем выступает прибыль экономического субъекта
Кадушин А., Михайлова Н.	$НБ = \frac{H_c}{ЧА} \div \frac{ЧП}{ЧА}$	доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом
Кирова Е.А.	$Д_n = \frac{НП + СО}{ВСС} * 100\%$	налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет (абсолютная), отношение налогов и сборов, подлежащих перечислению в бюджет, к вновь созданной стоимости (относительная)
Литвин М.И.	$T = \frac{ST}{ТУ} * 100\%$	число налогов и других обязательных платежей (структура налоговых обязательств экономического субъекта) к размеру источника средств их уплаты (выручка от реализации, прибыль в процессе формирования или распределения, доход работника)
Островенко Т.К.	$НБ = \frac{НИ}{Источники}$	соотношение налоговых издержек к соответствующей группе по источнику покрытия (обобщающие и частные показатели)

НБ(Т) - налоговое бремя; $H_{общ}$ - общая сумма налогов; $B_{общ}$ - общая сумма выручки от реализации; B - выручка от реализации; C_p - затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов; $П_ч$ - фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия; H_c - сумма налогов в совокупном объеме; $ЧА$ - чистые активы предприятия; $ЧП$ - чистая прибыль; $Д_n$ - относительная налоговая нагрузка; $НП$ - налоговые платежи; $СО$ - отчисления на социальные нужды; $ВСС$ - вновь созданная стоимость; ST - сумма налогов; $ТУ$ - размер источника средств уплаты налогов; $НИ$ - налоговые издержки

Автор методики считает, что снижение прибыли, с одной стороны, ограничивает свободные средства экономического субъекта, а с другой стороны, бюджет недополучает налог на прибыль. С правовой точки зрения, коммерческие организации, в уставах которых основной задачей обозначено получение прибыли на вложенный капитал, в таком случае затрудняют ее решение. Интегральным показателем в данной методике выступает прибыль экономического субъекта, к которой приводится сумма всех налогов.

При определении налоговой нагрузки по данной методике специалисты должны исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной. Расчет по данной методике показывает, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении экономического субъекта.

Основным отличием такого подхода к оценке налогового бремени является то, что косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы) не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на размер прибыли экономического субъекта.

Для оценки налогового бремени по этим налогам предлагается соотносить их либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса за расчетный период.

Данная методика представляется действенным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние экономического субъекта. В то же время при таком

подходе недооценивается влияние косвенных налогов на финансовое состояние экономического субъекта. А эти налоги, хотя и в меньшей степени, чем прямые, тоже влияют на величину прибыли экономического субъекта. Поэтому применение этой методики на практике должно обязательно происходить в сочетании с оценкой влияния косвенных налогов на налоговую нагрузку экономического субъекта.

Методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, предложенная А. Кадушиным и Н. Михайловой, является количественной [1].

В соответствии с этой методикой специалистам предлагается оценивать налоговую нагрузку как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. Добавленная стоимость, по мнению авторов данной методики, является источником дохода экономического субъекта и, следовательно, источником уплаты налогов. Поэтому целесообразно сравнивать каждый налог с источником уплаты.

Интегральный показатель, получившийся в процессе расчетов по данной методике, позволяет усреднить оценку налоговой нагрузки для различных типов производств, то есть обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических субъектов.

Валовая выручка по этой методике представляется в виде разбивки на следующие компоненты:

- материальные затраты;
- добавленную стоимость, включающая амортизационные отчисления;
- затраты на оплату труда с учетом единого социального налога и отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- налог на добавленную стоимость;
- прибыль.

Так как долевое распределение этих компонентов у различных экономических субъектов в зависимости от вида деятельности, отраслевых особенностей, портфеля заказов, неодинаково, то целесообразно ввести в методику структурные коэффициенты:

- долю добавленной стоимости в выручке;
- долю затрат на оплату труда в добавленной стоимости;
- долю амортизационных отчислений в добавленной стоимости.

Данная методика предполагает, что затем рассчитываются те налоги экономического субъекта, которые необходимы для определения структурных коэффициентов, в текущей или ретроспективной налоговой ситуации (НДС, ЕСН, налог на прибыль организаций). Сложение всех налогов позволяет получить долю отчисляемой добавленной стоимости экономического субъекта в бюджет государства. Этот показатель одновременно является функцией типа производства по критерию доли в составе валовой выручки материальных, трудовых или амортизационных расходов. Применение этой методики позволяет сравнить количественные изменения доли налогов в добавленной стоимости в зависимости от типа производства и рентабельности.

По формулам, предложенным в этой методике, изменяя переменные (материалоемкость, фондоемкость, трудоемкость), можно получать долю налоговой нагрузки в добавленной стоимости экономического субъекта. Также при использовании этой методики появляется возможность просчитать влияние повышения или понижения налоговых ставок и увеличения льгот на темпы развития экономического субъекта.

Доктор экономических наук Е.А. Кирова, считает, что некорректно применять такой показатель, как выручка от реализации в качестве базы для исчисления налоговой нагрузки па экономический субъект. Кроме того, автор методики предлагает различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку экономического субъекта: абсолютный и относительный [3].

Абсолютная налоговая нагрузка экономического субъекта – это налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет, то есть абсолютная величина налоговых обязательств перед государством. В этот показатель включаются фактически перечисленные в бюджет налоговые платежи и страховые взносы, а также суммы недоимок и пеней по ним.

При этом в расчет не принимается налог на доходы физических лиц, поскольку его плательщиками являются физические лица – сотрудники экономического субъекта, а экономический субъект выступает в роли налогового агента, удерживающего у них и перечисляющего этот налог в бюджет. В отличие от налога на доходы физических лиц единый социальный налог является обязательным платежом и поэтому учитывается при расчете налогового бремени экономического субъекта.

Косвенные налоги, которые реально уплачивает конечный потребитель, по мнению автора данной методики, тоже участвуют в расчете налоговой нагрузки, поскольку являются необходимым элементом ценообразования экономического субъекта. Увеличивая цену на товар, экономический субъект способствует снижению покупательского спроса, а, значит, и отвлечению доли оборотных средств.

Однако показатель абсолютной налоговой нагрузки не отражает напряженности налоговых обязательств экономического субъекта, поэтому дополнительно рассчитываемся показатель относительной налоговой нагрузки.

Относительная налоговая нагрузка экономического субъекта – это отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, то есть доля налогов с учетом недоимки и пеней во вновь созданной стоимости.

Источником уплаты налоговых платежей, как и в предыдущих методиках, признается добавленная стоимость – стоимость товаров, работ и услуг за вычетом промежуточного потребления, то есть за вычетом потребления ради последующего производства. В состав добавленной стоимости включаются амортизационные отчисления, поэтому при исчислении величины налоговой нагрузки экономического субъекта не учитывается объективное различие доли амортизации в ее объеме.

Для исключения влияния амортизационных отчислений на величину налоговой нагрузки экономического субъекта автор методики предлагает налоговые платежи соотносить со вновь созданной стоимостью, которая определяется путем вычитания из добавленной стоимости сумм амортизации.

Вновь созданная стоимость рассчитывается по следующим формулам:

$$BCC = B - MЗ - A + ВД - ВР \quad (4)$$

или

$$BCC = OT + CO + П, \quad (5)$$

где BCC – вновь созданная стоимость;

B – выручка от реализации товаров (работ, услуг);

$MЗ$ – материальные затраты;

A – амортизационные отчисления;

$ВД$ – внереализационные доходы;

$ВР$ – внереализационные расходы без учета налоговых платежей;

OT – оплата труда;

CO – отчисления на социальные нужды;

$П$ – прибыль, с учетом налоговых платежей.

Относительная налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$D_n = \frac{НП + CO}{BCC} * 100\% = \frac{НП + CO}{OT + CO + П + НП} * 100\%. \quad (6)$$

Достоинством данной методики является то, что она позволяет сравнивать налоговую нагрузку на конкретные экономические субъекты вне зависимости от их отраслевой принадлежности, поскольку налоговые платежи соотносятся именно с вновь созданной стоимостью, налоговое бремя оценивается относительно источника уплаты налогов.

Кроме того, формирование вновь созданной стоимости не привязано к уплачиваемым налогам. Однако эта методика не учитывает влияние таких показателей, как фондоемкость, трудоемкость, рентабельность, оборачиваемость оборотных активов и не позволяет

прогнозировать изменение деловой активности экономического субъекта в зависимости от изменения количества налогов, налоговых ставок и льгот, что является ее недостатком.

Рассмотрим еще одну методику, предложенную М.И. Литвиным, который связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов экономического субъекта и механизмом взимания налогов [3].

В общую сумму налогов, по мнению автора, необходимо включать все уплачиваемые налоги, в том числе и налог на доходы физических лиц, поскольку все налоги перечисляются за счет денежных средств экономического субъекта, степень перелажаемости которых непостоянна.

В качестве источника средств уплаты налогов признается доход экономического субъекта в различных формах: выручка от реализации, прибыль в процессе формирования, прибыль в процессе распределения, доход работников.

Помимо общего показателя налоговой нагрузки экономического субъекта в методике активно используются частные показатели, определяемые как соотношения отдельных налогов и групп налогов с конкретным источником платежа. С помощью этих показателей можно определять оптимальную налоговую нагрузку в зависимости от отраслевой принадлежности экономического субъекта.

Рассмотренная методика позволяет собрать практические ценные сведения по конкретному экономическому субъекту. Например, позволяет увидеть, какая доля добавленной стоимости уходит в бюджет в виде налогов и сколько прибыли расходуется на уплату налогов. Также данная методика позволяет учесть особенности деятельности конкретного экономического субъекта, то есть долю амортизационных отчислений, трудозатрат и материальных затрат в добавленной стоимости.

Однако включение в расчет налогового бремени таких показателей, как налог на доходы физических лиц и доход сотрудников, выглядит, по мнению автора, некорректно.

Еще одну методику определения налоговой нагрузки экономического субъекта предлагает Т.К. Островенко, в соответствии с которой характеризующие эту нагрузку показатели подразделяются на частные и обобщающие.

Более конкретные и информативные частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта, вычисляются по источникам возмещения: себестоимости, выручки от реализации, финансовых результатов, чистой прибыли и фондов специального назначения. В соответствии с перечисленными источниками формируются четыре группы (последние два источника рассматриваются вместе) налоговых издержек. Налоговая нагрузка в данном случае определяется как соотношение налоговых издержек к соответствующей группе по источнику покрытия.

Кроме того, при необходимости по данной методике может быть рассчитана налоговая нагрузка в расчете на одного работника. Этот показатель, сравниваемый с показателями средней заработной платы и прибыли на одного работника, позволяет оценить вклад отдельного работника в формирование прибыли экономического субъекта, налоговых платежей в бюджет и собственного дохода.

Достоинством данной методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации в зависимости от поставленной управленческой задачи рассчитать налоговую нагрузку, а также то, что она может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства. Кроме того, при расчетах по этой методике используются показатели, отражаемые в отчетности экономического субъекта, что значительно сокращает процесс расчетов.

Для точности расчетов на уровне экономического субъекта используют не одну методику определения налоговой нагрузки, а их совокупность, поскольку полученные результаты позволяют более полно описать текущую и ретроспективную ситуацию по налоговым платежам предприятия.

Однако, для более точного определения финансового состояния предприятия расчета уровня налоговой нагрузки недостаточно, необходимо применять иные показатели

установления оптимальной системы налогового планирования, ее экономической эффективности. Экономическая эффективность при планировании налогообложения предприятия определяется системой показателей, к которым относятся в первую очередь коэффициент экономии. Вторую группу составляют показатели эффективности налогообложения и использования льгот, третью – частные показатели результативности налогового планирования.

Коэффициент экономии рассчитывается как отношение суммы налогов, начисленных за период, к объему реализованной продукции за этот же период:

$$K_э = \frac{\sum H + П + Ш + Д}{V}, \quad (7)$$

где $K_э$ – коэффициент экономии;

H – суммы налогов, начисленных за период;

$П$ – пени;

$Ш$ – штрафы;

$Д$ – иные доначисления налоговых органов;

V – объему реализованной продукции за этот же период.

Этот показатель определяется как за отчетный период, так и за календарный год. При определении суммы начисленных налогов учитывают также пени и штрафы, доначисления налоговых органов [4].

При расчете коэффициента экономии значение ниже 20 % встречается довольно редко, поскольку свидетельствует о так называемом «совершенном» налоговом планировании, при котором оптимально достигнуто желаемое состояние экономического субъекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования.

Если значение коэффициента составляет 20 – 25 % в течение нескольких периодов подряд, то это свидетельствует о том, что система налогового планирования работает эффективно и не нуждается в изменениях. Налогоплательщик в данном случае может ограничиться только анализом изменений в законодательстве.

Если коэффициент составляет 25 – 40 %, то это свидетельствует о недостаточно эффективной работе системы налогового планирования. Поэтому налогоплательщику необходимо скорректировать его налоговую политику самостоятельно или привлечь налогового консультанта.

Если коэффициент составляет 40 – 70 %, то это свидетельствует о необходимости корректировки всей системы налогового планирования и применяемых способов оптимизации.

Если значение коэффициента более 70% – систему налогового планирования невозможно скорректировать и необходимо изменить подходы не только к оптимизации, но и к расчету всех налоговых обязательств предприятия.

К показателям, позволяющим получить характеристику эффективности выбранных действий (показатели эффективности налогообложения), относятся:

- коэффициент эффективности налогообложения ($K_{эфф\ н/о}$);

- показатель налоговой емкости ($H_{ем}$).

Коэффициент эффективности налогообложения рассчитывается как отношение планируемой суммы чистой прибыли к общей сумме налоговых платежей:

$$K_{эфф\ н/о} = \frac{ЧП_{план}}{\sum НП}, \quad (8)$$

где $ЧП_{план}$ – планируемая чистая прибыль;

$НП$ – общая сумма налоговых платежей.

Чем выше значение коэффициента, тем эффективнее налоговая политика предприятия.

Налогоемкость представляет собой отношение суммы налоговых платежей к объему реализованной продукции:

$$H_{em} = \frac{\sum НП}{V}, \quad (9)$$

Налоговый процесс организации тем эффективнее, чем меньше значение показателя [5].

К коэффициентам использования льгот относятся:

- коэффициент льготного обслуживания ($K_{\text{льгот обслуж}}$);
- коэффициент льготирования ($K_{\text{льготир}}$).

Коэффициент льготного обслуживания определяется как отношение налоговой экономии в результате использования льгот к сумме обязательств без учета льгот:

$$K_{\text{льгот обслуж}} = \frac{H_{\text{э}}}{НО}, \quad (10)$$

где $H_{\text{э}}$ – налоговая экономия в результате использования льгот;

$НО$ – сумма налоговых обязательств без учета льгот.

Коэффициент льготирования определяется как отношение налоговой экономии в результате использования льгот к общему объему реализации:

$$K_{\text{льготир}} = \frac{H_{\text{э}}}{V_{\text{общ}}}, \quad (11)$$

где $V_{\text{общ}}$ – общий объем реализации.

Чем ближе показатель льготного обслуживания к значению единицы, тем эффективнее налоговая политика организации [4].

Группу частных показателей результативности налогового планирования составляют:

- коэффициент налогообложения цены ($K_{\text{н/о цен}}$);
- коэффициент налогообложения прибыли ($K_{\text{н/о приб}}$).

Принцип расчета этих показателей идентичный и они отражают ту часть (долю) цены (прибыли), которая перечисляется в бюджет в виде уплаченных налогов.

Коэффициент налогообложения цены (прибыли) определяется как отношение суммы уплаченных налогов к существующей цене (полученной прибыли):

$$K_{\text{н/о цен}} (K_{\text{н/о приб}}) = \frac{H_{\text{уплач}}}{Ц(П)}, \quad (12)$$

где $H_{\text{уплач}}$ – сумма уплаченных налогов;

$Ц$ – существующая цена;

$П$ – полученная прибыль.

При этом в коэффициент налогообложения цены в налоговые платежи включаются только те налоги, которые облагают цену продукции (налог на добавленную стоимость, акцизы); а в коэффициент налогообложения прибыли в налоговые платежи включаются только те налоги, которые уплачиваются из валовой прибыли.

Таким образом, в целях совершенствования финансово-хозяйственной деятельности для правильной оценки налоговой нагрузки и точности определения показателей экономической эффективности при налоговом планировании и прогнозировании налоговых платежей предприятию необходимо поэтапно проанализировать существующую систему

налогообложения. Этапы анализа системы налогообложения, в том числе налогового планирования и прогнозирования налоговой нагрузки, представлены на рисунке 1.

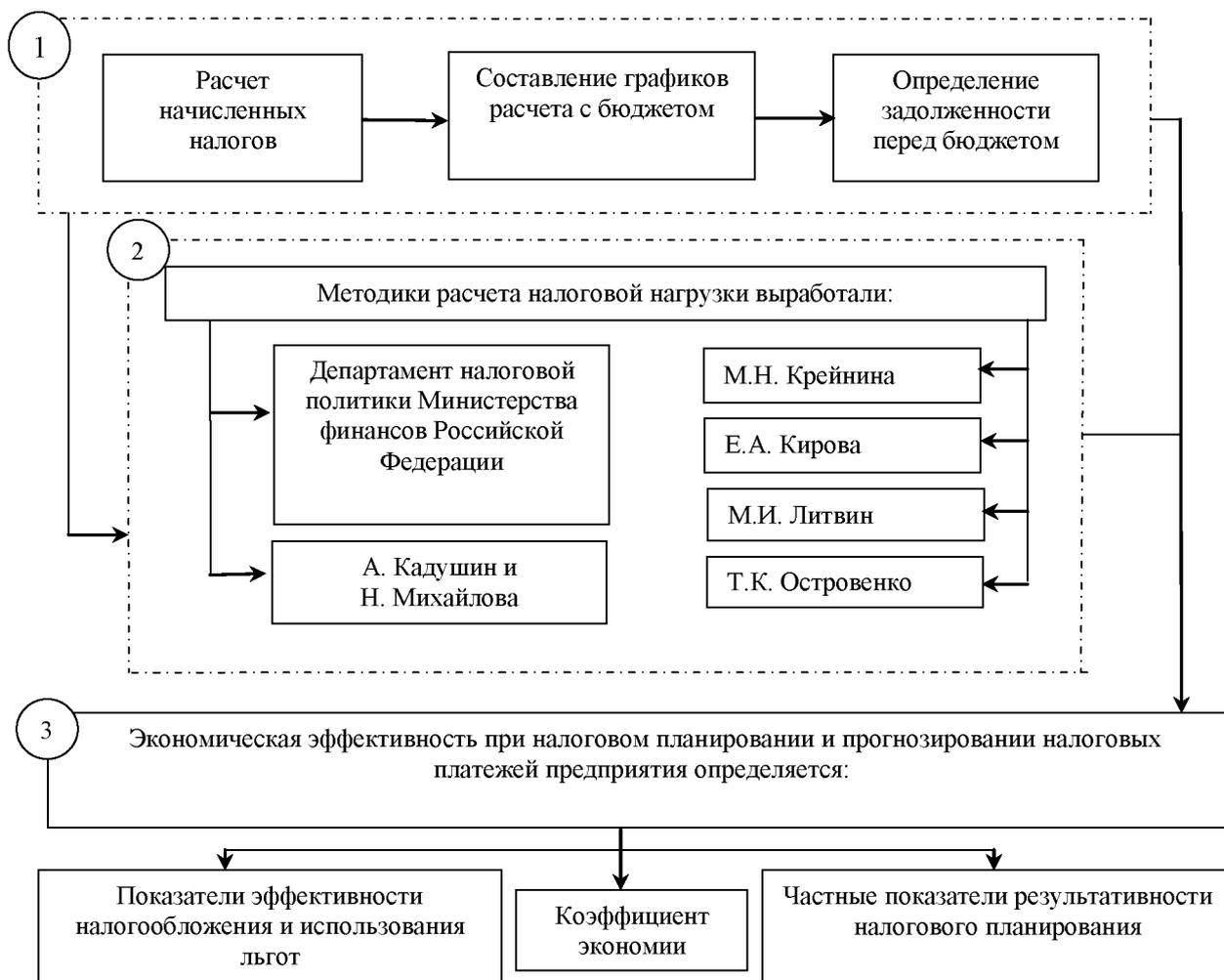


Рисунок 1 – Процесс проведения анализа системы налогообложения

Все показатели экономической эффективности налогового планирования целесообразно применять как в процессе налогового планирования при оценке альтернативных вариантов налоговой политики, так и при подведении итогов и определении результатов налогового планирования организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение [Текст]: Учебник для вузов / В.Г. Пансков, В.Г. Князев. – М.: МЦФЭР, 2003. – 336 с.
2. Яндиев, М.И. Прогнозирование доходов бюджета нуждается в усовершенствовании [Текст] / М.И. Яндиев // Финансы. – 2004. – №2. – С. 12-14.
3. Пансков, В.Г. Налоговое бремя в Российской налоговой системе [Текст] / В.Г. Пансков // Финансы. – 2004. – №11. – С. 23-30.
4. Евстигнеев, Е.Н. Основы налогового планирования [Текст] / Е.Н. Евстигнеев. – СПб.: Питер, 2004. – 284 с.
5. Зрелов, А.П. Особенности проведения налогового менеджмента на основе налогового кодекса [Текст] / А.П. Зрелов // Налоговое планирование. – 2004. – №1. – С. 15.

Дрожжина Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: konfer_buh@mail.ru

Е.В. ИВАНЕЕВА, О.В. ГУБИНА

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Управленческая отчетность - это результат функционирования системы управленческого учета. Управленческая отчетность, как и финансовая, ориентирована на помощь в принятии экономических решений. Управленческая отчетность - это внутренняя отчетность, составляемая на основе данных управленческого учета для управления организацией. Следовательно, требования к управленческой отчетности не обязательно должны соответствовать положениям стандартов финансовой (бухгалтерской) отчетности, но могут с ними согласовываться (совпадать), если это удовлетворяет целям соответствующей управленческой отчетности. В статье рассмотрены требования, предъявляемые к управленческой отчетности.

Ключевые слова: управленческая отчетность, управленческий учет.

Managerial statements are the result of managerial accounting. Managerial statements as well as financial ones are oriented to help make economic decisions. Managerial statements are non-public statements, made on the basis of managerial accounting data for organization's management. Consequently the requirements of managerial statements should not correspond to standards of financial statements though they may coincide if it meets the aims of managerial statements. This article discusses the managerial statements requirements.

Key words: the administrative reporting, the administrative account.

Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [1] определила в качестве основного направления развития системы бухгалтерского учета повышение качества учетной информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями.

В соответствии с Концепцией учетная информация о деятельности организаций представляется в бухгалтерской, управленческой, налоговой, статистической и других видах отчетности. Все виды отчетности формируются на основе единой информационной базы, создаваемой в системе бухгалтерского учета.

Бухгалтерская, статистическая и налоговая отчетность содержат учетную информацию, необходимую как внешним, так и внутренним пользователям. Кредитные организации, инвесторы, поставщики и покупатели, органы государственного и муниципального управления, налоговые органы и другие внешние пользователи получают из отчетности информацию о финансовых результатах деятельности организации, ее инвестиционной привлекательности, платежеспособности и др.

Внутренние пользователи учетной информации, в качестве которых выступают управленческие службы организации, используют данные отчетности для оценки выполнения плана, анализа имущественного и финансового положения организации, планирования и прогнозирования ее деятельности, обоснования управленческих решений. Отсутствующие в бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности, но необходимые внутренним пользователям подробные и конкретные сведения о состоянии и результатах хозяйственной деятельности организации представляются в управленческой отчетности.

Управленческой отчетности принадлежит особое место в системе отчетной информации о деятельности организации. В отличие от бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности, предназначенной как для внешних, так и для внутренних пользователей, управленческая отчетность содержит информацию, формируемую по запросам лишь внутренних пользователей.

Проблемам формирования управленческой отчетности уделяется значительно меньше внимания в экономической литературе, чем другим видам отчетности. Содержанию и методике определения показателей бухгалтерской отчетности, проблемам ее трансформации

в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) посвящены многочисленные научные и учебные издания. В то же время управленческой отчетности уделяется внимание лишь в работах по управленческому учету. При этом теоретические основы управленческой отчетности в полной мере не разработаны, многие проблемы ее создания не решены.

Так, ученые не выработали единого мнения о названии отчетности, составляемой по запросам управленческого персонала организации. Одни авторы называют ее сегментарной отчетностью, другие - внутривозвратной, третьи - управленческой. Термин «управленческая отчетность» представляется более приемлемым, поскольку в нем подчеркнута назначение отчетности, представляющей информацию, используемую внутренними пользователями для обоснования управленческих решений.

Сущность управленческой отчетности ученые также определяют по-разному, однако существующие при этом расхождения в используемых терминах и формулировках не принципиальны, поскольку в основу всех определений положены единые подходы к содержанию и назначению отчетности [2]. С учетом этих подходов управленческую отчетность можно определить как систему детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, о внутренних и внешних факторах, оказавших влияние на достигнутые результаты, необходимой управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации, контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта.

Чтобы управленческая отчетность содержала полезную и исчерпывающую информацию о деятельности организации и была надежной информационной базой для обоснования управленческих решений, она должна отвечать ряду требований. Можно выделить требования своевременности представления отчетности, конкретности и доступности отчетной информации, объективности и сопоставимости отчетных данных, экономичности (затраты на составление отчетности не должны превышать эффекта от ее использования). При этом требованиям достоверности, полноты, целостности, последовательности представления информации о деятельности организации, существенности ее показателей внимания не уделяется.

Характеристика основных требований к управленческой отчетности представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Характеристика основных требований к управленческой отчетности

Требование к управленческой отчетности	Характеристика	Аналогичные требования к финансовой отчетности
Представление данных в форме сравнения (аналитичность)	Исторические, текущие и прогнозные сведения, необходимые для анализа	Сопоставимость в отношении данных за прошлые и отчетный периоды
Соответствие управленческим задачам (адресность и достаточность), понятность	В отчетности должна быть наглядно представлена существенная для управления информация	Существенность для агрегирования однородных показателей, но при учете интересов всех групп пользователей Понятность
Достоверность и точность отчетности	Соответствие отчетных данных учетным при соблюдении норм ведения управленческого учета	Достоверное и объективное представление
Своевременность (оперативность) отчетности Частота отчетности	Информация должна быть актуальной (представляться в сроки, достаточные для принятия и осуществления управленческих решений по предотвращению (снижению) негативных последствий хозяйственных процессов)	
Связь с обязательными формами отчетности	Показатели управленческой отчетности по определенным алгоритмам могут быть получены из финансовой отчетности	

Продолжение таблицы 1

Требование к управленческой отчетности	Характеристика	Аналогичные требования к финансовой отчетности
Гибкость	Информация должна отвечать меняющимся управленческим ситуациям	-
Инициативность	Центры ответственности должны иметь возможность формулировать свои предложения по совершенствованию отчетности.	
Значимая обратная связь	Руководители должны ранжировать свои цели по степени их приоритетности и сообщать об этом лицам, подготавливающим отчетность	
Полезность	Отчетность привлекает внимание менеджеров к областям риска и позволяет оценивать их работу	Уместность (информация должна помогать пользователям в принятии экономических решений)
Достаточная экономичность	Эффект от использования отчетности должен превышать затраты на ее подготовку	Баланс между выгодами и затратами
Единообразие	Если не происходит изменений в характере деятельности организации, система отчетности должна давать единообразную информацию	Требование последовательности содержания и форм отчетности

Достоверность управленческой отчетности может быть обеспечена, если используемая для ее составления учетная информация будет формироваться в полном соответствии с правилами, установленными законодательными и нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Требование полноты управленческой отчетности означает, что в ней должны быть представлены исчерпывающие сведения о наличии и использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов, о капитале, обязательствах, доходах, расходах и результатах деятельности организации, о влиянии внешних и внутренних факторов на достигнутые результаты, полезные для обоснования эффективных управленческих решений.

Требование целостности состоит в том, что организация должна включать в управленческую отчетность показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы).

Для удобства пользования данными управленческой отчетности должно выполняться требование последовательности представления ее показателей от одного отчетного периода к другому. Принятые хозяйствующим субъектом содержание управленческих отчетов и форма их представления могут пересматриваться лишь при изменении вида деятельности, организационной структуры и системы управления, совершенствовании отчетности, расширении и углублении состава управленческой информации.

Использование управленческой отчетности для оценки достигнутых результатов хозяйственной деятельности требует сопоставимости представляемых в ней отчетных показателей с данными плана, смет (бюджетов), нормами и нормативами, контрольными точками, с показателями предшествующих отчетных периодов.

Сопоставимость отчетных показателей управленческой отчетности с данными предшествующих периодов достигается, прежде всего, неизменностью учетной политики организации в течение длительного времени, последовательностью ее применения от одного отчетного периода к другому. В случае изменения учетной политики данные предшествующих отчетных периодов, а также планов и смет, несопоставимые с данными отчетного периода, подлежат корректировке в соответствии с действующими в отчетном периоде правилами. Каждая существенная корректировка показателей должна быть раскрыта в управленческой отчетности с указанием вызвавших эту корректировку причин. При этом стоимостные показатели объема выпуска и продажи продукции (работ, услуг) представляют в управленческой отчетности в сопоставимых ценах.

Показатели управленческой отчетности формируют с учетом требования существенности. Существенными считают показатели, без знания которых невозможна

объективная оценка результатов деятельности организации и принятие эффективных управленческих решений. При определении состава и содержания управленческой отчетности важно грамотно оценить существенность ее показателей, включив в отчетность всю полезную для обоснования управленческих решений информацию и в то же время не перегрузив отчетные формы второстепенными, несущественными сведениями.

Как известно, при составлении бухгалтерской отчетности существенными могут быть признаны показатели, удельный вес которых в общем итоге соответствующих данных составляет не менее пяти процентов. При определении существенности показателей управленческой отчетности какой-либо количественный критерий не должен применяться, необходимо учитывать характер показателей и их значимость для обоснования управленческих решений в конкретных обстоятельствах хозяйственной деятельности организации. По проблемным сферам деятельности организации, которые требуют повышенного внимания вследствие высоких рисков и неблагоприятия в их состоянии, существенными признают показатели с меньшим удельным весом в итоговых данных, отражая в отчетности максимально полные и подробные сведения об управляемых объектах. В более благополучных и успешных сферах деятельности организации возможно повышение уровня существенности показателей управленческой отчетности и ограничение их числа.

Требование своевременности представления управленческой отчетности вытекает из необходимости принятия оперативных управленческих решений по результатам анализа и оценки отчетных показателей.

Основные проблемы в подготовке управленческой отчетности связаны с отсутствием общих рекомендаций о формировании системы отчетных показателей и информационной базы для их расчета, что затрудняет разработку внутреннего положения по управленческой отчетности организации, а также и создание программных продуктов по автоматизации процессов ее составления. Этот пробел не может быть объяснен индивидуальностью представляемых в отчетности показателей. При всей специфичности управленческой отчетности каждой организации многочисленные и разрозненные отчетные данные могут быть систематизированы по правилам, единым для хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм и видов экономической деятельности. В отдельные группы могут быть выделены показатели, характеризующие следующие управляемые объекты:

- ресурсы организации (трудовые ресурсы, внеоборотные и оборотные активы);
- капитал и резервы организации, ее долгосрочные и краткосрочные обязательства;
- хозяйственные процессы, совершаемые организацией, ее доходы, расходы и результаты текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Перечень показателей внутри каждой группы определяется во внутреннем положении по управленческой отчетности в зависимости от особенностей хозяйственной деятельности организации.

Следующая задача, которую необходимо решить при разработке внутреннего положения по управленческой отчетности, связана с созданием ее информационной базы. В публикациях по управленческой отчетности указания об источниках данных для получения отчетных показателей отсутствуют. Авторы этих публикаций ограничиваются лишь ссылками на то, что управленческая отчетность формируется по данным управленческого учета, однако процесс ее подготовки не рассматривается в качестве неотъемлемой и заключительной стадии учетного процесса, связь отчетных показателей с учетными данными не прослеживается [4]. Однако без четкого определения источников данных для получения каждого из показателей управленческой отчетности процесс ее создания не будет упорядочен, он останется стихийным, изолированным не только от бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных процессов, но и от процессов разработки планов, смет, норм, нормативов, контрольных точек.

При создании информационной базы управленческой отчетности используют весь комплекс учетной, плановой, финансовой и другой информации о деятельности организации (Рисунок 1).

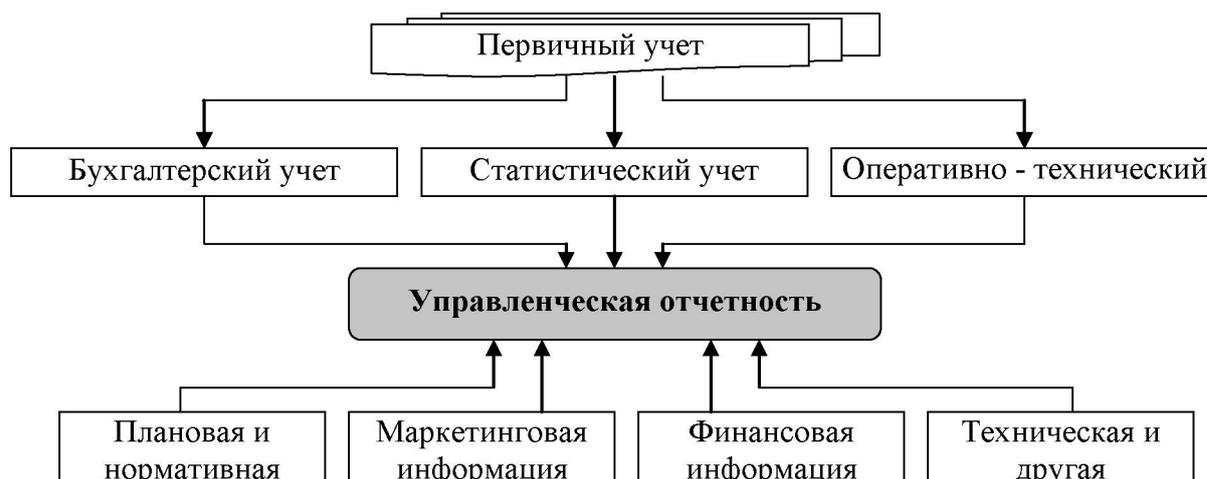


Рисунок 1 – Информационные источники управленческой отчетности организации

В качестве источников учетной информации выступают как первоначальные сведения о фактах хозяйственной деятельности (хозяйственных операциях), зафиксированные в первичных бухгалтерских документах на стадии первичного учета, так и показатели бухгалтерского, статистического и оперативно-технического учета, полученные в результате систематизации и обобщения первичной информации в соответствии с задачами, требованиями и методологией каждого вида учета.

В случае необходимости в управленческую отчетность включают полезную для обоснования управленческих решений информацию статистического учета (данные о текучести работников, использовании рабочего времени и др.).

Неотъемлемой составной частью управленческой отчетности являются сведения оперативно-технического учета, используемые для оперативного управления хозяйственными процессами и их результатами (данные о ежедневных простоях оборудования и их причинах, о выполнении плановых графиков работ по ремонту или строительству объектов и др.).

В качестве критериев для оценки выполнения планов, соблюдения норм и лимитов расхода ресурсов, нормативов загрузки мощностей, контроля результатов деятельности служит представляемая в управленческой отчетности плановая и нормативная информация. В состав плановой информации, представляемой в управленческой отчетности, включают показатели деятельности организации, предусмотренные в оперативном, годовом и перспективном планах. Нормативная информация содержит данные смет расхода ресурсов организации (бюджетов), нормы и лимиты их потребления, нормативы загрузки мощностей, другие сведения, характеризующие заданные параметры деятельности организации.

Маркетинговая информация в составе управленческой отчетности характеризует состояние товарных рынков, уровень конкуренции, долю рынка, контролируемого организацией, динамику цен на товары, работы и услуги и др.

Финансовая информация включает сведения о динамике курсов ценных бумаг и иностранных валют, об изменении процентных ставок по кредитам банка и др.

Управленческая отчетность может содержать также техническую информацию о состоянии оборудования и его производительности, данные кадровой службы организации о квалификации работников, стаже работы, сведения отдела охраны труда о несчастных случаях на производстве, их причинах и другую полезную для обоснования управленческих решений информацию.

Чтобы упорядочить процесс подготовки управленческой отчетности, во внутреннем положении по ее созданию следует четко определить источники данных для получения каждого отчетного показателя вплоть до указаний на те счета бухгалтерского учета, которые должны содержать необходимые учетные сведения. Тем самым будет сформирована заявка

(запрос) на необходимую управленческим службам учетную информацию об имуществе, обязательствах и хозяйственных процессах, что поможет установить степень ее детализации на счетах аналитического учета. В таком же порядке формируется запрос на полезную управленческим службам плановую, нормативную, финансовую и другую информацию.

Таким образом, дополнительные требования к управленческой отчетности определяются ее ориентацией на внутренних пользователей (менеджеров организации) и разделены нами на следующие группы:

1) требования к содержанию форм отчетности:

- количество и состав признаков, по которым раскрывается информация о затратах (места возникновения затрат, статьи затрат, виды деятельности, товары и т.п.),
- степень агрегирования показателей по каждому признаку (количество и характеристика мест возникновения затрат, статей затрат, видов деятельности, товаров, по которым информация представляется общей суммой);

2) требования к периодичности представления форм отчетности:

- по уровням управления,
- по срочности достижения целей управления.

Общее правило выделения форм управленческой отчетности о затратах на продажу в торговле сведено к следующим положениям:

- унификация форм отчетности (создание пакета форм отчетности). Оно заключается в выделении небольшого числа различных форм отчетов так, чтобы одни и те же формы могли представляться пользователям на разных уровнях управления. При этом в зависимости от уровня управления степень агрегирования каждого показателя в отчете и периодичность представления отчетов может отличаться. Также для каждого пользователя управленческой отчетности (по уровням управления) состав унифицированных форм отчетности может быть различным;

- формулирование единых требований к составу и периодичности представления форм отчетов для каждого уровня управления и степени агрегирования каждого показателя в форме отчетности по каждому уровню управления.

В целом, специфические требования к управленческой отчетности о затратах на продажу в организациях торговли определяются потребностями пользователей данной отчетности, которые можно ранжировать по уровням управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Текст]: Приказ Минфина РФ № 180 от 01.07.04 г.
2. Бакаев, А.С. Отчетность организаций – важнейший механизм функционирования и развития экономики [Текст] / А.С. Бакаев // Финансовая газета. – 2005. – № 35. – С. 8.
3. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений [Текст] / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. – М.; СПб.: Герда, 2003. – 240 с.
4. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.А. Вахрушина; 6-е изд., исп. – М: Омега-Л, 2007. – 570 с.

Иванеева Елена Викторовна

Орловский Государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры финансового учета
Тел. (4862) 33-73-61, 8903-637-25-70
E-mail: lenok79.07@mail.ru

Губина Оксана Витальевна

Орловский Государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и статистики
Тел. 8910-304-86-89

УДК 657.1.658.115

К.В. ФИЛИПОВ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

В современной действительности на основе анализа научных исследований российских и зарубежных ученых в области стратегического учета, можно сделать вывод об обширности данного направления. В статье рассматриваются вопросы толкования стратегического учета разными учеными и выявлены факторы, которые обеспечивают успешное внедрение стратегического учета на российских предприятиях.

Ключевые слова: стратегический учет, управленческий учет, стратегические решения.

In the modern validity on the basis of the analysis of scientific researches of the Russian and foreign scientists in the field of the strategic account, it is possible to draw a conclusion on extensiveness of the given direction. In article questions of interpretation of the strategic account are considered by different scientists and factors which provide successful introduction of the strategic account at the Russian enterprises are revealed.

Key words: the strategic account, the administrative account, strategic decisions.

Стратегический управленческий учет, являясь подсистемой системы управленческого учета, значительно расширяет сферу своего действия в информационном обеспечении стратегического и оперативного управления предприятием. Под стратегическим управленческим учетом нужно понимать осуществляемый на промышленном предприятии процесс регистрации, обработки, анализа, подготовки информации, в большей мере имеющей санкционированный доступ и представления ее руководству для выработки управленческих решений по комплексному и перспективному развитию как предприятия в целом, так и его структурных подразделений и видов деятельности.

Некоторые российские исследователи рассматривают учет стратегических вопросов при осуществлении планирования и контроля затрат, прогнозировании и анализе в рамках системы управленческого учета. К этим исследователям относятся: А.Д. Шеремет, М.А. Вахрушина, В.П. Суйц, Г.М. Лисович, О.Е. Николаева, В.Ф. Палий, Т.П. Карпова, И.Ю. Ткаченко. На сегодняшний день практически все российские ученые по-разному подходят к вопросу рассмотрения стратегического учета.

А.Ф. Коуд рассматривает создание на предприятиях определенной системы стратегического учета. Терехова В.А. определяет стратегический управленческий учет как учетную систему, адаптированную к современной производственной среде, включающей многомерную стратегию связей посредством каналов распространения и определения потребностей целевых покупателей.

Вахрушина М.А. рассматривает вопросы принятия стратегических управленческих решений с помощью сегментарного учета [3]. Боб Райан рассматривает стратегический учет с позиции финансового и управленческого учета.

Несмотря на то, что стратегический управленческий учет как самостоятельное отдельное направление существует уже более 20 лет, до сих пор не сформулировано его однозначное определение (Таблица 1).

Из приведенных выше определений также видно, что целый ряд авторов считает, что основной акцент при определении стратегического управленческого учета стоит делать на его внешней ориентации.

По нашему мнению более комплексными, четко и подробно отражающими понятие стратегического учета с различных аспектов учетной теории, являются работы И.Н. Богатой, А.Н. Богатко, В.Э. Керимова.

И.Н. Богатая рассматривает вопросы формирования стратегического учета собственности на действующих предприятиях. Определяя его как глобальную модель информационной технологии, определяющей в рамках единой системы финансовый и управленческий учет, обеспечивающий руководителей и специалистов предприятия информацией для принятия эффективных решений по использованию и управлению собственностью [2].

Таблица 1 – Анализ понятия «Стратегический управленческий учет»

Автор	Определение «Стратегический управленческий учет» - это ...
GJMA, Official Terminology, 2000	форма управленческого учета, при которой основной акцент делается на информации, связанной с внешними факторами, влияющими на фирму. Однако наряду с этим надлежащее внимание уделяется и внутренней информации (в том числе и нефинансовой)
Ворд, 1999г.	управленческий учет в контексте бизнес-стратегий, которые планируется внедрять или которые уже внедрены в организации
Иннес, 1998г., Купер и Каплан, 1988г.	средство для обеспечения информацией, необходимое для того, чтобы поддерживать стратегические решения в организации
Симмондс, 1986 г.	предоставление и анализ данных управленческого учета о бизнесе и его конкурентах, которые используются для мониторинга и развития стратегии такого бизнеса
Бромвич, 1990 г.	«...предоставление и анализ финансовой информации о рынках (на которых фирма реализует свои продукты), затратах конкурентов, структуре затрат и мониторинг стратегии предприятия и стратегий конкурентов на этих рынках в течение ряда периодов»
Оксфордский бухгалтерский толковый словарь	система, организованная так, чтобы было возможно сформировать информацию, в которой менеджмент нуждается для осуществления долгосрочных стратегических решений в отличие от более традиционного подхода для принятия тактических решений
Ш. Чакроборти, С. Чакроборти	долгосрочное ценообразование, установление реализационных каналов, выбор альтернатив типа: покупать оборудование или брать в лизинг, развивать производство полуфабрикатов или покупать их. Большое внимание они уделяют вопросам развития и свертывания организаций
К. Друри	обеспечивает информацией о рыночных перспективах существующих продуктов, о цикле долговечности продукта и о портфеле продуктов
Р. Паркер	сбор и анализ информации о рынках сбыта предприятия, о затратах конкурентов, изучение структуры затрат и мониторинга стратегии фирмы и ее конкурентов на этих рынках

Стратегический учет, по мнению И.Н. Богатой, позволяет преодолеть разрыв в методике и методологии бухгалтерского учета и экономического анализа, а также других наук экономического направления и интегрировать в рамках одной системы одновременно два подхода – бухгалтерский и финансовый и служит базой для определения стоимости предприятия.

И.Н. Богатая с помощью стратегического учета собственности и его инструментария удалось разработать модель, которая позволила бы руководству предприятия и аудиторам своевременно отслеживать и предотвращать, снижать риск возникновения на предприятии кризисной ситуации и формировать информацию, позволяющую принимать решения, направленные на снижение отрицательных последствий кризисной ситуации и возможную

быстрою их ликвидацию, что на сегодняшний момент является достаточно своевременным и необходимым условием, для выхода предприятия на российские и мировые рынки.

Также И.Н. Богатой доказано, что организация стратегического учета собственности на предприятии является частью антикризисного управления на предприятии, которое должно начинаться с момента его создания с целью предотвращения возникновения кризисных ситуаций. Стратегический учет позволяет своевременно реагировать на изменения внешних факторов макросреды, управлять на основе формируемой информации внутренними факторами микросреды, использовать принцип обратной связи. Стратегический учет взаимосвязан с фазами жизненного цикла и формирует информацию для осуществления реорганизационных процедур в целях предотвращения банкротства.

А.Н. Богатко предпринял попытку разделить стратегический учет на 2 направления: стратегический попроцессный учет и стратегический пооперационный учет.

Под попроцесным стратегическим учетом исследователь понимает учет экономических процессов каждой фазы организации, связанных с ее стратегическим развитием. Исходя из определения стратегического попроцессного учета было отмечено, что вся система попроцессного стратегического учета базируется на двух учетных подсистемах, это: учетная подсистема, формирующая данные о производственном фазовом пространстве организации и учетной подсистемы, формирующей данные о капитальном фазовом пространстве и каждой его фазе, причем учетную систему первого вида исследователь называет системой стратегического попроцессного учета производства организации, а учетную подсистему второго вида – системой попроцессного стратегического учета строительства организации [5].

Под пооперационным стратегическим учетом А.Н. Богатко понимает учет операций каждой фазы организации, связанной с ее стратегическим развитием.

Вопросам попроцессного и пооперационного стратегического учета большое внимание уделено в работах В.Э. Керимова. По мнению автора попроцессный стратегический учет состоит из четырех учетных подсистем:

- учетной системы производственной фазы мобилизации;
- учетной системы фазового производства;
- учетной системы фазовой реализации;
- учетной системы формирования оперативного фазового капитала.

Пооперационный стратегический учет состоит из пооперационного стратегического учета производства и строительства организации.

Таким образом, на основании анализа категориального аппарата можно сделать вывод, что стратегический учет представляет собой новое направление в учетной системе России, которому в настоящее время уделяется достаточно пристальное внимание и которое требует определенной научной систематизации.

Недостатком всех исследованных работ является то, что в них дается общая трактовка понятию «стратегический учет», забывая о специфике работы каждого предприятия и специфике каждой отрасли. Представленные модели могут повести себя абсолютно по-разному на предприятиях различных отраслей народного хозяйства России, а современная сложившаяся ситуация требует рассмотрения методики постановки стратегического учета для каждой отрасли хозяйствования в отдельности.

Стратегические решения определяют общее направление развития предприятия и его жизнеспособность перед лицом прогнозируемых, непредсказуемых, а также вообще неизвестных на данный момент событий, которые могут произойти в его значимом окружении. Именно они очерчивают реальные задачи предприятия, помогают определить границы, внутри которых разворачивается его деятельность, предписывают виды и объем привлекаемых для решения задач ресурсов. Стратегические решения определяют эффективность предприятия. От них, а не от успехов в решении частных задач зависит то, насколько верно с учетом имеющихся ресурсов сориентированы основные усилия [6].

Для организаций, работающих на российском рынке, актуальна проблема принятия стратегически и тактически верных решений. При этом принятие решений осуществляется не только на базе финансового учета, но и на основе анализа внешних факторов макросреды [4]. Стратегический учет является обширным направлением, и соответственно на предприятии встает проблема, каким образом можно его применить на практике, каким образом можно связать стратегические цели с оперативными задачами.

Следовательно, необходимы определенные условия для практического внедрения стратегического учета на предприятии. В ходе проведенного исследования научных источников было выявлено несколько факторов, которые, в случае их присутствия, обеспечивают успешное внедрение стратегического учета (Рисунок 1).

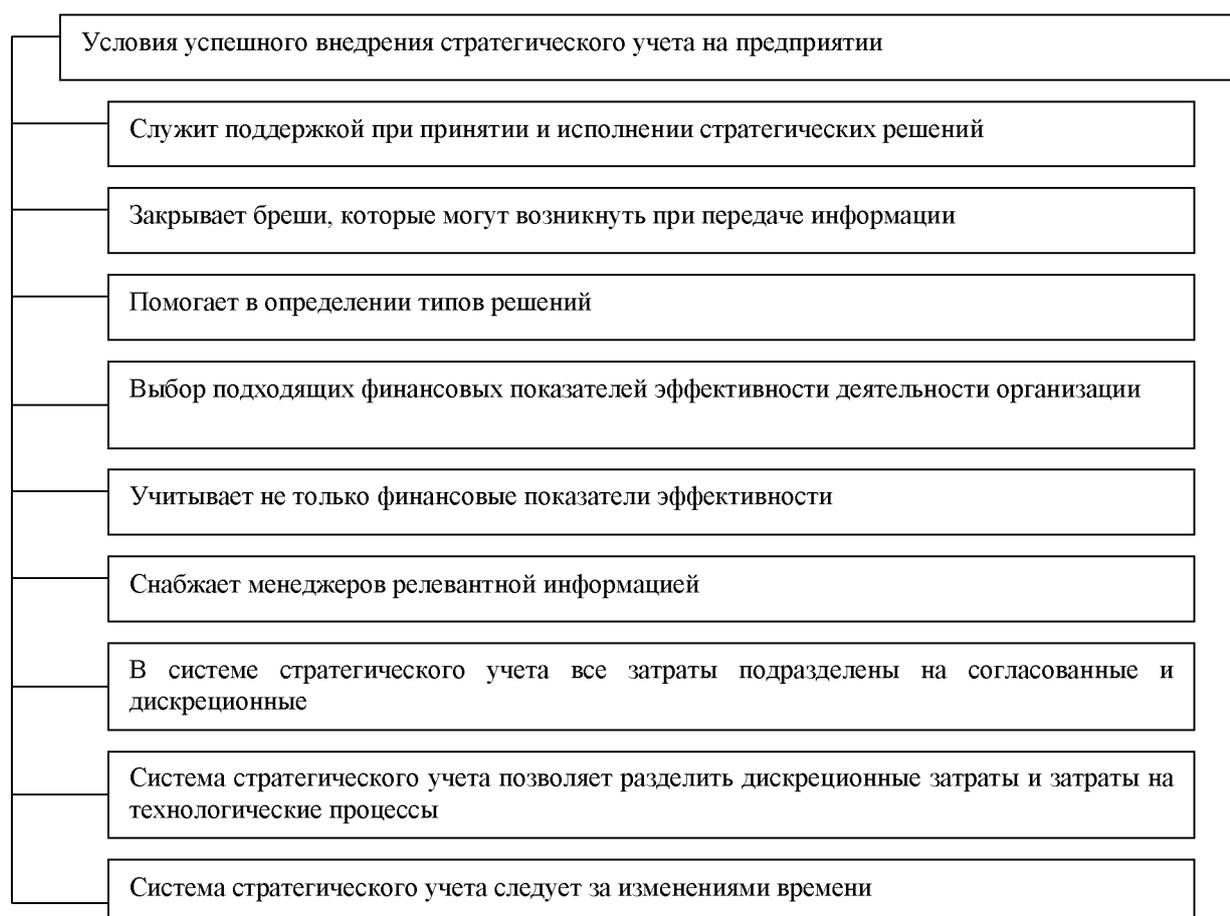


Рисунок 1 – Факторы успешного внедрения стратегического учета на предприятии

1. Стратегический учет должен служить поддержкой при принятии и исполнении стратегических решений. В том случае, когда организация использует подход стратегического менеджмента, учетная система данной компании должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивать процесс не только стратегического планирования, но и отслеживания, улучшения, переработки стратегических решений по мере того, как внедряются стратегические планы. Для того чтобы определить выполнение (или не выполнение) стратегических целей, необходимо, чтобы цели были выражены в такой форме, чтобы их достижение легко было бы проанализировать.

2. Стратегический учет должен закрывать брешы, которые могут возникнуть в процессе передачи информации. То есть, система стратегического учета должна предоставлять информацию, необходимую для принятия стратегических решений. Причем, информация не должна выглядеть как просто ряд каких-то данных, которые еще требуют дальнейшей переработки. Система стратегического учета должна представлять финансовую

информацию в наиболее пригодной и легко воспринимаемой форме, понятной как финансовым, так и нефинансовым менеджерам.

3. Стратегический учет должен помогать в определении типов решений. Основная сложность состоит в том, что стратегические решения являются единичными и уникальными, следовательно, финансовому подразделению достаточно сложно определить, какая именно информация требуется для того, чтобы обеспечить принятие данного конкретного решения. Для каждого типа решений существует стандартный набор информации, который в любом случае должен быть предоставлен (Таблица 2) [6].

4. Выбор подходящих финансовых показателей эффективности деятельности организации. Хорошо разработанная система стратегического менеджмента должна помогать в контроле за внедрением стратегии. Следовательно, для того, чтобы обеспечить процесс контроля, необходимо разработать систему финансовых показателей, которая позволяла бы делать это эффективно.

5. Стратегический учет должен учитывать не только финансовые показатели эффективности. Система экономической эффективности должна включать в себя все, что может повлиять на конечные финансовые показатели, которых хочет достигнуть организация. Например, существуют некоторые аспекты деятельности организации, которые нельзя измерить в финансовых терминах, и, следовательно, нельзя с помощью этих показателей ее проконтролировать (т. е. теряется контроль над этими аспектами деятельности). Другими словами, эффективность работы менеджеров на предприятии не может быть выражена только в финансовых показателях.

6. Стратегический учет должен снабжать менеджеров релевантной информацией. Во многих случаях менеджеры, которые ответственны за принятие стратегических решений, не имеют достаточно времени для того, чтобы заниматься сортировкой массы ненужных финансовых данных. Поэтому необходимо, чтобы финансовая информация представлялась в форме, которая легка для понимания; предоставлялась информация, которая существенна для принятия того или иного стратегического решения [1].

7. В системе стратегического учета все затраты должны быть подразделены на согласованные (обязательные) и дискреционные (затраты, предоставленные на усмотрение, регулируемые или стратегические затраты).

8. Система стратегического учета должна позволять разделить дискреционные затраты и затраты на технологические процессы. Затраты на технологические процессы характеризуют затраты на ресурсы, необходимые для производства продукции. Например, это могут быть затраты на материалы, необходимые для производства готовой продукции или заработная плата производственного персонала, занимающегося производством продукции. Следовательно, затраты на технологические процессы являются предсказуемыми по сравнению с дискреционными.

9. Система стратегического учета должна следовать за изменениями времени. Хорошо разработанная система должна быть не только достаточно гибкой для того, чтобы выдержать изменения, но также должна быть способна предсказать возможные последствия произошедших изменений.

В ходе развития современной бизнес-среды лидирующие позиции среди целей организации приобрели цели, направленные на обобщение и анализ информации, а не просто на сбор данных и учет хозяйственных операций, а также все большее внимание стало уделяться долгосрочным (стратегическим) целям. В связи с этим стратегический учет получил большие перспективы для своего развития, о чем и свидетельствует опыт развитых стран.

Как отмечалось ранее, стратегический учет в настоящее время сформировался в достаточно обширное и комплексное направление учета, ориентированное на процесс принятия долгосрочных (стратегических) управленческих решений и поддерживающее систему стратегического менеджмента на предприятии. Например, при рассмотрении учетной системы организации со стратегических позиций может быть изменен план счетов и

внутренняя отчетность компании, могут быть пересмотрены подходы к анализу информации. [5].

Таблица 2 – Критерии выбора стратегических решений

Показатели для принятия решений	Типы стратегических решений			
	закрытие бизнеса	расширение уже существующей области бизнеса	вход в принципиально новые области бизнеса	продажа бизнеса
1) доля рынка	малая по сравнению с конкурентами	средняя	средняя или высокая	нишевая
2) организационная структура	жестко-иерархическая	гибкая	гибкая адаптивная	традиционная
3) научно-технологический потенциал	регрессирующий	стабильный	Развивающийся	низкий
4) конкурентный статус продукции	$KCO = 0$ критический уровень	$0,5 < KCO < 0,7$ средняя позиция	$0,8 < KCO < 1,0$ сильная позиция	$0 < KCO < 0,4$ слабая позиция
5) направления расходования средств	управленческие расходы	исследования	затраты на исследование и маркетинг	по мере решения поставленных задач
6) текучесть работников	высокая	незначительная	практически отсутствует	на отраслевом уровне
7) простой оборудования	частые простои, ведущие к большим потерям прибыли	существуют, но не оказывают влияние на производство	практически отсутствуют	простой не по вине предприятия
8) квалификация персонала	низкий уровень	высокий	более высокий уровень по сравнению с конкурентами	«незрелый» персонал
9) коэффициент восстановления платежеспособности	≤ 1	не рассчитывается	не рассчитывается	≥ 1
10) коэффициент утраты платежеспособности	≤ 1	> 1	значительно > 1	≤ 1
11) финансовый результат	непокрываемый убыток	прибыль	более высокий уровень прибыли по сравнению с конкурентами	убыток

Характерной чертой стратегического учета является тщательный анализ внешней бизнес-среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность. При проведении данного анализа должны быть учтены стратегическая позиция фирмы на рынке; дифференциация продуктов фирмы; построена полная цепочка ценностей рассматриваемой компании.

При применении стратегического учета следует учитывать, что он является достаточно обширным направлением, которое может вместить в себя большое количество различных методов и технологий. Например, даже традиционные технологии, которые способствуют принятию тех или иных стратегических решений (бюджетирование, анализ отклонений), можно отнести к технологиям стратегического учета. В связи с тем, что стратегический учет может включать в себя достаточно большое количество конкретных методов, возникают сложности при его практическом применении на предприятиях.

Рассмотрев факторы, определяющие выбор стратегических решений по вопросу антикризисного управления предприятия, представим их на рисунке 2. Данная схема позволяет в наиболее полном объеме и необходимой последовательности отразить основные этапы формирования стратегических решений, а также проследить все связи между ними. Это дает возможность сократить время для их выбора. Схема показывает, что для принятия оптимального стратегического решения, необходимо провести качественный и количественный анализы состояния внешней среды и существующего потенциала, учесть

множество факторов, способных изменить условия функционирования предприятия и на основе поставленных целей и рассмотрения возможных путей их достижения, выбрать наиболее эффективный вариант.

На российских предприятиях управленческие решения принимаются, как правило, децентрализованно. В решении одной и той же проблемы участвуют разные лица на разных иерархических уровнях с разной информационной базой. Сам процесс протекает ситуативно и часто без знания взаимосвязей, присущих данному решению. Таким образом, организационная структура современных российских предприятий не отвечает требованиям стратегического управления.

В современных условиях организационная структура должна отражать сложность, изменчивость и неопределенность внешней среды, способствуя адаптации предприятия к ней. Чтобы учесть возрастающую сложность внешней среды, необходимо создание новых подразделений, введение новых должностей, перераспределение полномочий. Специализированное подразделение позволяет предприятию эффективнее справляться с неопределенностью внешней среды.

В связи с этим назрела необходимость дифференциации подразделений. Но при реорганизации организационной структуры следует учесть, что высокая дифференциация приводит к большой обособленности подразделений и затрудняет согласованность в работе.

Таким образом, основной задачей системы управления предприятия является обособление подразделений с целью упрощения процесса принятия решений, системы планирования и мотивирования, ускорения разработки и внедрения новой технологии и т.д., но при этом недопущение превалирования собственных интересов над целями предприятия.

Для согласованного принятия стратегических решений, следует создать в структуре предприятия связующее звено – группу стратегических решений. Состав и место данной группы на предприятии должны быть адаптированы к уже сложившейся организационной структуре. Группа стратегических решений должна присутствовать на каждом предприятии независимо от его организационно-правовой формы и осуществлять системный сбор и анализ информации о состоянии внешней среды в общем, динамике цен, доле рынка, уровне конкуренции в частности и пр.

Главная цель группы стратегических решений – интегрирование всех видов имеющейся и поступающей на предприятие информации для выработки вариантов стратегии антикризисного развития предприятия. Это же подразделение должно осуществлять управление риском принимаемых стратегических решений.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Богатко, А.Н. Стратегический учет в коммерческих организациях [Текст] / А.Н. Богатко. – М., 2004. – 200 с.
- 2 Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.А. Вахрушина. – М.: Финстатинформ, 2000. – 494 с.
- 3 Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст]: Учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 2006. – 296 с.
- 4 Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник [Текст] / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
- 5 Керимов, В.Э. Теория и практика организации управленческого учета на производственных предприятиях: Научное издание [Текст] / В.Э. Керимов. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2001. – 328 с.
- 6 Керимов, В.Э. Стратегический учет в управленческой системе организации [Текст] / В.Э. Керимов, А.Н. Богатко // Приложение к журналу «Аудит и финансовый анализ». – М., 2004. – № 3. – С. 49 – 75.

Филиппов Кирилл Владимирович

Новомосковский Институт РХТУ им. Д.И. Менделеева, г. Новомосковск
 Ассистент кафедры «Экономика, финансы и бухгалтерский учет»
 Тел.: 89109473310

Т.А. ГОЛОВИНА

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Проблематичность управления экономикой металлургического предприятия в условиях неопределенности, требует создания адекватной системы формирования и использования информации о его деятельности, в том числе новых подходов к решению проблем построения управленческого учета затрат на производство продукции. В статье предложен матричный подход к организации управленческого учета с учетом специфики металлургической отрасли.

Ключевые слова: управленческий учет, металлургия, затраты на производство продукции, матричный подход.

Problematical character of management of economy of the metallurgical enterprise in the conditions of uncertainty, demands creation of adequate system of formation and use of the information on its activity, including new approaches to the decision of problems of construction of the administrative account of expenses for production. In article the matrix approach to the organisation of the administrative account taking into account specificity of metallurgical branch is offered.

Key words: the administrative account, metallurgy, expenses for production, the matrix approach.

Металлургия вместе с топливно-энергетическим комплексом и машиностроением составляют фундамент национальной промышленной экономики. Динамика развития металлургической отрасли должна обеспечивать выполнение тактических и стратегических планов по обеспечению качественной продукцией отечественного рынка и расширению внешнеэкономического сотрудничества. В внедрении системы менеджмента качества и маркетинговой политики спрос на металлопродукцию возрос со стороны практически всех отраслей-потребителей: автомобильной промышленности, авиастроения, судостроения, сельскохозяйственного, транспортного и энергетического машиностроения.

В ВВП страны доля металлургической отрасли составляет около 5% и 18% в промышленном производстве Российской Федерации. Металлургия на протяжении последних лет сохраняют второе, после топливно-энергетического комплекса, место в товарной структуре российского экспорта.

В целях увеличения производства конкурентоспособной экологичной продукции, оптимизации затрат отраслью одной из первых была реализована программа реструктуризации производства и сокращения неэффективных мощностей.

Современная металлургия - это сфера компетенции крупного бизнеса. В настоящее время в черной металлургии России сформировалось 5 крупных компаний. Процесс консолидации отрасли практически завершен. Политика вертикальной и горизонтальной интеграции, в том числе создание транснациональных компаний является эффективным инструментом повышения конкурентоспособности, поскольку она способствует рационализации контроля над расходами, привлечению финансовых ресурсов и укреплению своих позиций на внешних рынках. Данное обстоятельство имеет важное значение в условиях экономической неопределенности.

Эффективность работы металлургической отрасли в рыночной экономике во многом зависит от управленческой деятельности, обеспечивающей его реальную самостоятельность и конкурентоспособность. Она требует другого подхода и организации информационной системы.

Финансовый учет, являясь основной частью информационной системы предприятия не обеспечивает пользователей всех уровней оперативной информацией. Планирование и координация будущего развития организации базируется на аналитических расчетах, произведенных с помощью специфических приемов. Такие функции выполняет управленческий учет.

На наш взгляд, управленческий учет – это не только наблюдение и обобщение текущих данных, даже не анализ и оценка полученной информации. Это, прежде всего, система внутреннего оперативного управления.

Создание на предприятии системы управленческого учета практически невозможно без правильной классификации процессов и технологий в соответствии с систематикой управленческого учета, что позволит выработать правильную методологию учета затрат, определения результатов деятельности подразделения, да и наконец, просто определения системы управленческой отчетности подразделения [1].

Мы полагаем, что организация управленческого учета может быть представлена в виде блочной модели (рисунок 1), которая включает две группы составляющих ее элементов: матрицу задач, для решения которых осуществляется управленческий учет, и плоскостей, соответствующих трем условиям, характеризующим организацию управленческого учета.

Матрица задач управленческого учета формируется на основе пересечения групп управленческих решений. Множество управленческих решений требует их классификации. Важнейшими признаками классификации управленческих решений и соответствующими их типами являются: (1) периодичность: (рутинные и специальные (проблемные)); (2) сфера действия (по предприятию, по сегментам бизнеса и по структурным подразделениям; (3) целеположение (оперативные и стратегические). Данные группы управленческих решений можно расположить на трех осях координат, соответственно X, Y и Z.

Таким образом, пересечение выбранных видов управленческих решений в трехмерной матрице даст искомую группу (блок) задач, для которой требуется подготовить информацию.

Их проекции соответственно на плоскостях: «а» - объекты управленческого учета, «б» - методы управленческого учета, «с» - организационная структура служб металлургического предприятия, занимающихся управленческим учетом, и формирующим организацию управленческого учета.

В структуре управленческого учета можно выделить 12 блоков подготовки информации, соответствующие точкам пересечения видов управленческих решений в трехмерной системе координат, изображенной на рисунке.

Каждый из блоков включает набор задач (управленческих решений), детализация которых определяется в конкретных условиях. Так на рисунке выбран блок задач соответствующих следующим видам управленческих решений: по оси X - специальные управленческие решения, по оси Y - по предприятию в целом, по оси Z - оперативные.

К данной группе могут быть отнесены задачи по подготовки информации для ценообразования; выбора объема выпуска конечной продукции металлургического предприятия; корректировки продуктового портфеля из-за появления лимитирующего ресурсного фактора; решения о принятии заказа по цене, не превышающей себестоимость; о принятии решения «покупать или производить собственными силами» при появлении на рынке комплектующих или запасных частей, стоимость которых ниже себестоимости их производства и т.п.

Управленческий учет пересекается с финансовым в части учета затрат, различие заключается в методах их учета: в первом случае речь идет об аналитическом учете, во втором случае – о синтетическом [2].

Очень часто существующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в металлургической отрасли рассматриваются как неразрывное целое. Однако на наш взгляд, полностью разграничивающий учет затрат и калькуляцию, следует считать наиболее правильным.

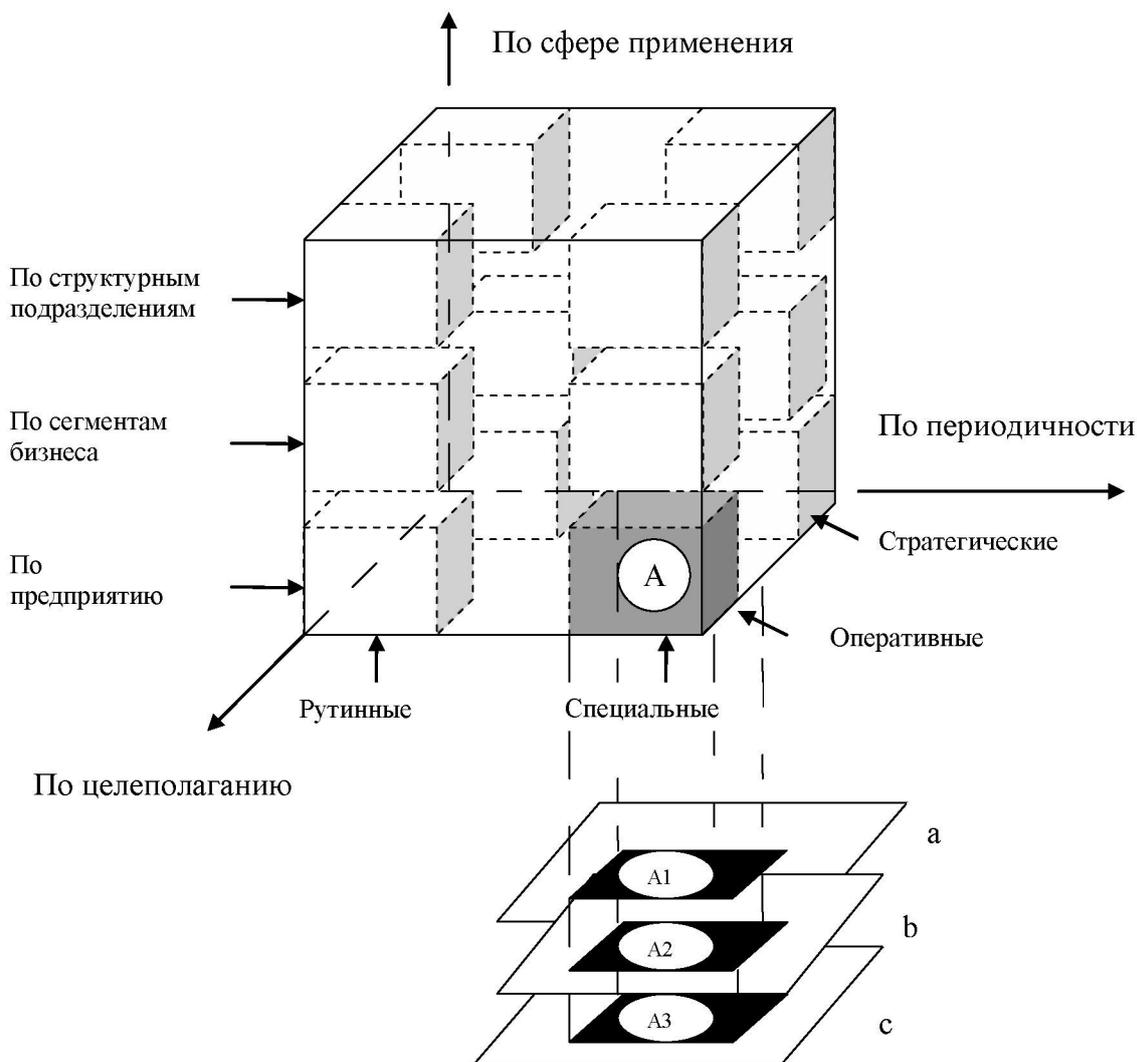


Рисунок 1 – Модель организации управленческого учета

Следовательно, оба понятия автономны и могут найти практическую реализацию независимо друг от друга. Связь между ними носит частный характер. Можно организовать учет в целях калькуляции, можно получать себестоимость на основе данных бухгалтерского учета затрат, можно искусственно связать их неразрывной логической цепью, но не нельзя не признать, что и учет затрат, и калькуляция в «естественном состоянии» существуют самостоятельно

В металлургической отрасли процессы учета затрат на производство и формирование себестоимости продукции протекают относительно независимо друг от друга, во всяком случае, они вовсе не тождественны, как иногда полагают. Однако первый процесс (учет затрат на производство) является необходимым условием реализации второго процесса (формирования себестоимости продукции). Это заметно при рассмотрении первичного учета затрат на производство и распределения прямых затрат по объектам калькулирования (по видам продукции). Формирование себестоимости продукции в металлургии организуется в разрезе объектов калькулирования, то есть в разрезе номенклатуры выпускаемой продукции. Инструктивной базой в данном случае служат отраслевые методические указания и рекомендации, а основными методологическими проблемами являются выбор объекта калькулирования, способа оценки незавершенного производства и готовой продукции, метода учета затрат, порядка распределения косвенных расходов.

Основной особенностью предприятий металлургической отрасли, является их разветвленность, то есть, они имеют основное, вспомогательные производства и объекты

обслуживающих производств и хозяйств. Кроме того, в последнее время все чаще наблюдается переход металлургических предприятий в разряд многопрофильных, когда наряду с производством продукции организация одновременно осуществляет торговлю.

Все это оказывает значительную роль на организацию бухгалтерского учета субъекта хозяйственной деятельности: влияет на состав производственных затрат, на строение рабочего плана счетов, организацию соответствующего аналитического учета и так далее. Кроме того, структура производственной организации влияет и на тип бухгалтерской службы, чем крупнее производство, тем больше объем учетных операций.

По характеру производства затраты в металлургии делятся на затраты основного, вспомогательного и обслуживающего производства. Соответственно их учет ведется на счетах «Основное производство», «Вспомогательные производства» и «Обслуживающие производства и хозяйства».

По видам затрат выделяются прямые и косвенные затраты. Если определить прямые затраты как затраты, про которые уже в момент их возникновения известно, к какому конкретно виду и объему продукции они относятся, то примером таких затрат являются сырье и материалы, заработная плата основных рабочих, амортизация основных средств (как правило, их активной части) и др.

На данном этапе особенно важно организовать аналитический учет таким образом, чтобы обеспечить разделение прямых затрат по видам выпускаемой продукции. Это достигается двумя различными способами — позаказным и попередельным (попроцессным).

Производство могут выпускать как основные, так и вспомогательные производства (так называемый выпуск на сторону). Поэтому прямые затраты собираются как по основному производству, так и по вспомогательному, то есть на счетах 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства», изображенных на рисунке 2.

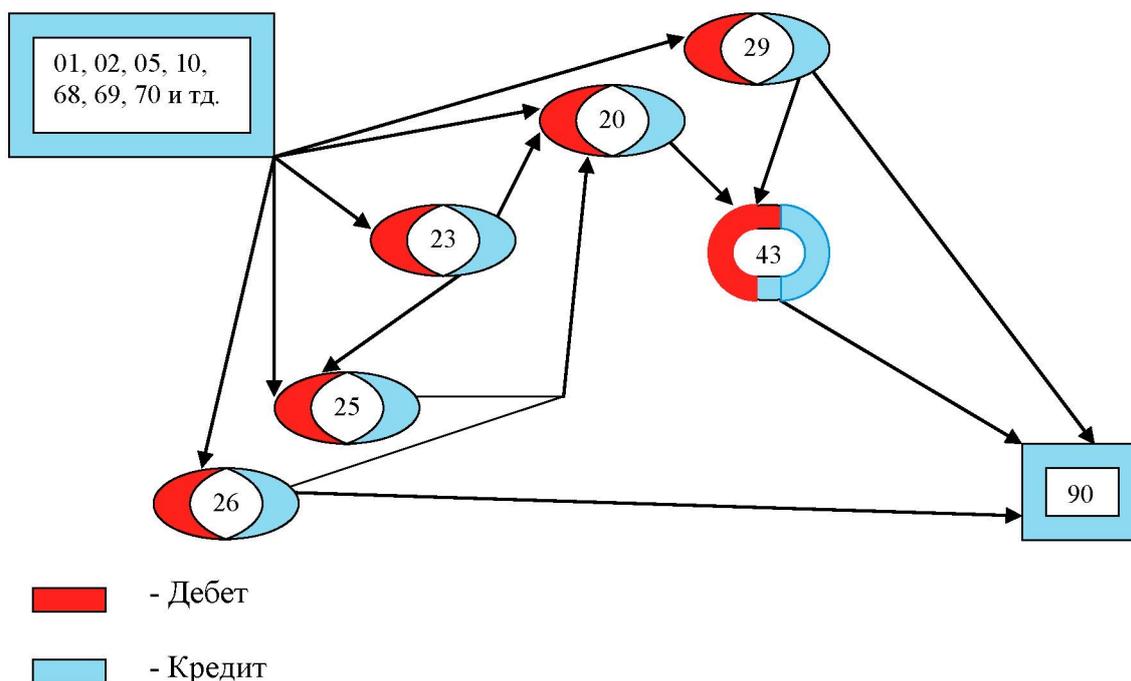


Рисунок 2 – Схема отражения фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета при формировании себестоимости

По нашему мнению, нет жесткого требования, чтобы в обоих случаях использовался один и тот же способ учета. В случае необходимости по основному производству может использоваться попередельный (попроцессный) способ, а по вспомогательному - позаказный, и наоборот. Поскольку основное производство и вспомогательное могут

относиться к различным отраслям, то и способ учета должен применяться тот, который наиболее удобен именно для данной отрасли.

Построение управленческого учета фактических затрат на производство в металлургической отрасли должно основываться на базовых принципах применительно к каждому центру ответственности, формирующему аналитическую информацию для целей принятия эффективных управленческих решений (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Базовые принципы построения управленческого учета по центрам ответственности

Косвенные затраты невозможно увязать с конкретным видом продукции в момент их возникновения. В связи с этим не может быть и речи об отнесении таких затрат к отдельным видам продукции уже в момент их возникновения, на основании первичных документов. На данном этапе косвенные затраты могут быть включены только в себестоимость всего объема выпущенной за период продукции. Для включения косвенных затрат в себестоимость объема продукции конкретного вида или в себестоимость единицы продукции необходим особый механизм. Аналитику по косвенным затратам целесообразно вести по структурным подразделениям: ремонтный цех, транспортный цех, энергетический цех.

В металлургической отрасли аналитический код, отражающий затраты на производство, следует строить в расчете на получение выходной информации, то есть по всем аналитическим группировкам и показателям, которые необходимо формировать в системе бухгалтерского учета затрат на производство и калькулирования продукции. Организационной и методической формой этого процесса является система управленческого учета. Для оценки эффективности построенной системы управленческого учета затрат предлагаем использовать приведенный на рисунке 4 алгоритм.



Рисунок 4 – Алгоритм оценки эффективности системы управленческого учета затрат на производство продукции с учетом особенностей отрасли черной металлургии

Таким образом, создание эффективной системы управленческого учета на металлургическом предприятии требует реорганизации как учетных форм и регистров, обслуживающих отдельные процессы, так и финансовых потоков, имеющих важное информационное значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управленческий учет [Текст] / А. Атkinson, Энтони, Банкер, Д. Раджив, С. Каплан, Роберт, Янг, С. Марк. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 880 с.
2. Воронова, Е.Ю. Управленческий учет на предприятии [Текст]/ Е.Ю. Воронова, Г.В. Углина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 248 с.

Головина Татьяна Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 8-919-263-74-92

E-mail: buin@ostu.ru

М.А. БОГАТЫРЕВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СФЕРЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Главной задачей современного этапа развития налоговой системы России в сфере природопользования является создание эффективного взаимодействия между государством и пользователями природных ресурсов, то есть создание рентных отношений, отвечающих потребностям современного государства. Присвоение ренты собственниками природных ресурсов выравнивает условия конкуренции для предпринимателей, занимающихся эксплуатацией этих ресурсов. В статье рассматриваются вопросы применения инструментов налоговой политики и налогового администрирования в сфере природопользования.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговое администрирование, природопользование.

The main task of the present stage of development of tax system of Russia in wildlife management sphere is creation of effective interaction between the state and users of natural resources, that is creation of the rent relations meeting requirements of the modern state. Assignment of the rent by proprietors of natural resources levels conditions of a competition for the businessmen who are engaged in operation of these resources. In article questions of application of tools of a tax policy and tax administration in wildlife management sphere are considered.

Key words: tax policy, tax administration, wildlife management.

Налоговое администрирование в сфере недропользования, водопользования и земли предполагает, что вся природная рента должна взиматься при аренде недр, водных, земельных ресурсов, алмазных копий и рудников цветных металлов и т.д.

Под рентной системой налогообложения мы понимаем такую систему, при которой максимально возможная часть государственных расходов покрывается за счет сбора государством природной ренты, а остальные налоги взимаются в той мере, в какой необходимо покрыть оставшуюся часть государственных расходов. Если величина собранной ренты достаточна для финансирования всех затрат государства, то никакие другие налоги не взимаются, за исключением налогов на вредные последствия действий физических лиц и организаций (загрязнение воды, атмосферы, почвы и т.п.).

В целях обеспечения экологически безопасного устойчивого развития должно осуществляться государственное регулирование природопользования и стимулирование природоохранной деятельности путем проведения целенаправленной социально-экономической, оздоровительной и финансово-налоговой политики в условиях развития рыночных отношений.

Платежи за пользование природными ресурсами в системе факторов реализации природно-ресурсной политики государства являются особо значимыми. Доля природно-ресурсных платежей в доходной части федерального бюджета представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Роль платежей за пользование природными ресурсами в доходах федерального бюджета

Вид платежа	В млрд. руб.			
	2004	2005	2006	2007
Налог на добычу полезных ископаемых	173,13	182,4	267,91	491,575
Платежи за загрязнение окружающей среды	1,613	7,2	2,142	2,313
Платежи за пользование лесным фондом	1,95	3,6	4,005	4,358
Платежи за пользование водными объектами (водный налог)	7	10,7	-	11,28

Продолжение таблицы 1

Вид платежа	2004	2005	2006	2007
Платежи за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами	0,08	7,8	8,14	6,56
Итого платежей за пользование природными ресурсами	183,7	183,13	279	516,086
Всего доходов	2 125	2 417	2 742	3 326

В последние годы наблюдается некоторая тенденция повышения экономической значимости природно-ресурсных платежей, особенно в части, касающейся налогообложения нефтяной и газовой отраслей промышленности. Как показывает анализ данных об их суммах, за последние три года доля природно-ресурсных платежей в этих доходах увеличилась. Однако, это несопоставимо с масштабами доходов, получаемых при эксплуатации природных ресурсов (Таблица 2).

Таблица 2 - Общие доходы федерального бюджета от нефтегазовой отрасли и их структура по основным видам налогов и платежам

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Доходы ФБ от нефтегазовой отрасли (% всех доходов)	21	27	30	29	33	32
Нефтяная промышленность	11	17	18	20	25	25
Газовая промышленность	10	10	12	9	8	7
Доходы ФБ от нефтегазовой отрасли, млрд. руб.	5,3	11	16,6	20,6	27,6	30,5
Среднегодовая цена нефти марки Urals, долл./бар.	17,3	26,8	23	23,7	27	26
Всего по данным налогам и сборам	100	100	100	100	100	100
налог на прибыль	10,82	14,1	7,6	2,7	1,9	2,1
НДС	12	8,1	12,1	10,3	10,8	8,3
платежи за пользование природными ресурсами	1,1	0,8	7,4	32,1	26	37,3
таможенные пошлины	18,7	39,7	38,7	26,4	32,9	45,2
акцизы	57,1	37,2	34,3	28,6	26,8	7,1

На наш взгляд, администрирование сферы природных ресурсов заключается в том, что все налоги на пользование природными ресурсами должны быть отнесены к региональному и муниципальному уровню. Это обусловлено тем, что хотя функции природопользования входят в предметы совместного ведения всех уровней власти, тем не менее, реально они могут эффективно осуществляться на территориях.

Только путем реализации инструментария налогового администрирования можно обеспечить рациональное и комплексное использование минеральных и других природных ресурсов; охрану и воспроизводство окружающей природной среды.

Совершенствование системы налоговых платежей в сфере природопользования должно осуществляться по двум направлениям:

- тактическое - ориентированное на уточнение действующей методологии налогообложения;
- стратегическое - определяющее совершенствование системы налоговых платежей путем введения дополнительных налогов на сверхприбыль и сборов за негативное воздействие на окружающую среду.

Необходимое условие для справедливого и адекватного расчета потенциальной суммы налоговых поступлений от использования природных ресурсов – это создание единой комплексной информационной системы для целей налогообложения на базе кадастровой оценки земли и месторождений полезных ископаемых на ней. Для создания единого реестра необходимы следующие инструменты (Рисунок 1):

Анализ экономического механизма природопользования и возможностей его развития приводит к заключению о том, что привычный для России подход к проблеме с позиций

проектирования не дает желаемых результатов. Законотворческая деятельность должна быть направлена, прежде всего, на устранение противоречий в действующем законодательстве. Для постепенного, последовательного движения в таком направлении необходим серьезный мониторинг действия всех элементов финансового механизма и налоговой системы государства. Его цель – выявлять несоответствия в их функционировании тем целям, которые должны преследоваться финансовой и структурной политикой.



Рисунок 1 – Инструменты информационной системы для целей налогообложения природных ресурсов

Реализация направлений проведенных реформ в области налогообложения природопользования показывают, что такое реформирование природно-ресурсных платежей учитывает, прежде всего, результат производства, а не обусловившие его факторы (природные ресурсы). Данный подход, во-первых, не стимулирует экономии ресурсов - они остаются бесплатными (или почти бесплатными) для пользователя. Во-вторых, государство оставляет ренту, принадлежащую ему как собственнику ресурсов, все тому же пользователю. В-третьих, налог на рентной основе пользователь ресурсов платил бы, прежде всего, из своей прибыли, а налогообложение по результату ложится на плечи потребителя. В-четвертых, вопросы рационального использования ресурсов, а также механизм направления поступающих платежей на охрану и восстановление водных ресурсов остаются нерешенными и провозглашаются законодателем только в декларативных целях.

Значение природно-ресурсного сектора для экономики России велико не только с точки зрения текущего наполнения бюджета (доходная база в большой степени формируется за счет добычи и экспорта сырьевых ресурсов), но и для выполнения стратегических задач развития страны. Именно этим объясняется стойкий интерес к проблемам налогообложения отраслей, работающих в данном секторе.

Формирование адекватной системы регулирования добычи полезных ископаемых возможно на основе гибкого подхода к налогообложению, который позволяет получить значительные выгоды и государству, и недропользователям (Таблица 3).

Применение гибких подходов к налогообложению связано также с рядом дополнительных издержек транзакционного характера. Для государства эти издержки выражаются в усложнении системы администрирования и связаны с мониторингом и контролем процессов освоения и добычи; с введением и поддержанием института справочных цен, применяемых для определения налогооблагаемой базы; с контролем

обоснованности издержек компаний (на основе механизмов технического регулирования). Дополнительные издержки недропользователей связаны с установкой и поддержанием систем измерения и контроля, с внедрением раздельного учета затрат и результатов по разным объектам (в том числе дополнительные затраты, связанные с пообъектным ведением систем бухгалтерского и налогового учета).

Таблица 3 – Выгоды и издержки применения гибких подходов к налогообложению добычи полезных ископаемых

Выгоды	Издержки
Для государства	
1. Прирост бюджетных доходов	1. Разработка гибкого налогообложения
2*. Рост добычи для малорентабельных объектов	2*. Мониторинг освоения и добычи полезных ископаемых
3*. Поддержка пользователей недр при низких ценах	3*. Контроль обоснованности затрат
4*. Налоговое стимулирование малых компаний	
Для пользователей недр	
	4. Измерение производственных показателей
	5. Раздельный учет по объектам добычи

* - применяется и для пользователей недр

Все многообразие механизмов изъятия рентного дохода может быть классифицировано с позиции (Рисунок 2):

- 1) налоговой базы (прибыль или валовая выручка);
- 2) экономического источника платежа (единый для всех налогоплательщиков или дифференцированный платеж в зависимости от тех или иных факторов).

Дифференцированные платежи	Бонусы	Налог на рентный доход по дифференцированной ставке	Налоги на сверхприбыль Дополнительный нефтяной налог на прибыль Ресурсно-рентные налоги
	Ренталз	Роялти Единый рентный налог Таможенные тарифы Налоги на случайную прибыль	
Единые платежи			
	До начала добычи	Валовая выручка	Прибыль

Рисунок 2 – Налоговые инструменты изъятия рентного дохода

Анализ налоговых систем позволяет сделать вывод, что за рубежом основное внимание уделяется анализу фискальных инструментов с точки зрения привлекательности для инвестора и государства, в меньшей степени - дифференциации уплачиваемых пользователями недр рентных платежей в рамках той или иной налоговой системы.

Дифференциация может достигаться не за счет гибкости используемой налоговой системы, а за счет применения нескольких систем.

Все многообразие моделей дифференцированного налогообложения природопользования, на наш взгляд, укладывается в три основных подхода, которые не

исключают друг друга, а в большей части нефтедобывающих стран одновременно могут применяться все три.

1. Установление величины платежей за пользование недрами в результате тендерных процедур.

2. Установление различных ставок налогов в зависимости от природных факторов и (или) показателей разработки.

3. Налогообложение в зависимости от экономических показателей разработки месторождений.

Однако в рамках данных подходов реализуются весьма сильно отличающиеся механизмы налогообложения (Таблица 4).

Таблица 4 – Модель налоговой дифференциации в зависимости от условий добычи полезных ископаемых и других факторов

Критерий классификации	Виды	Сущность
Тендерные процедуры при предоставлении прав пользования недрами	Аукционы	Победителем объявляется участник, предложивший наивысший бонус. Этот механизм достаточно распространен, но при этом практически нигде не существует «в чистом виде» и дополняется другими.
	Конкурсы	Во многих странах оценке подвергается не только величина платежей государству, не также программа работ, и выигрывает участник конкурса, предложивший наилучшую с точки зрения конкурсной комиссии программу. При этом в результате конкурса могут устанавливаться те или иные налоговые условия пользования недрами. Проблемой конкурсов является более сложное администрирование.
Установление различных ставок налогов в зависимости от природных факторов и показателей разработки	Скидки от обычной ставки	Наиболее простой эволюционный путь развития этой модели налогообложения заключается во введении скидок и льгот для определенных категорий объектов. При этом для остальных объектов сохраняется общеприменимая ставка роялти.
	Шкалы от факторов	Начиная с 1960-х гг. распространение получило назначение ставок роялти по шкале в зависимости от добычи нефти или от накопленной добычи. На начальном этапе разработки пользователь недр освобождается от платежей, в дальнейшем их ставка растет по мере окупаемости инвестиций. Применяемая налоговая модель стимулирует расширение добычи и одновременно обеспечивает поступление бюджетных доходов после возврата инвестором вложенных средств
	Формулы от факторов	В некоторых странах ставки роялти или налога на добычу назначаются в соответствии со всевозможными формулами, которые включают показатели разработки и природные факторы
В зависимости от экономических показателей разработки	Дополнительный налог на сверхприбыль	Наиболее простым является налогообложение на основе прибыли, поскольку прибыль – это общепризнанный и используемый в практике налогообложения всех стран показатель. В настоящее время дополнительные нефтяные налоги, базирующиеся на прибыли, применяются во многих крупных нефтедобывающих странах, в частности, в Великобритании и Норвегии
	Налоги на дополнительный доход	Базой таких налогов является чистый дисконтированный доход, либо ставка налога устанавливается в зависимости от показателей эффективности проекта разработки (IRR, P-фактор и пр.)

Выбор той или иной модели и параметров фискальных систем осуществляется на основе противоречивых задач и трудновыполнимых требований и ограничений. Это приводит к большому многообразию моделей, применяемых в разных странах.

Необходимо также учитывать, что на выбор фискальной системы огромное влияние оказывают особенности исторического развития каждой страны.

В настоящее время в России уже приняты некоторые конкретные решения по изменению системы налогообложения и таможенного регулирования в части добычи и

реализации нефти, оказывающие заметное влияние на уровень рентного дохода добывающих компаний. Суть этих изменений заключается в установлении новой ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть и повышении налоговой ставки за тонну добываемой нефти. Однако, четкого обоснования введения адвалорных ставок на добытую нефть до сих пор нет, поскольку используется традиционный механизм фиксированной ставки за тонну, скорректированную на поправочные коэффициенты.

Анализ различных вариантов изменения ставок НДС и экспортных пошлин показал, что наиболее целесообразным является комбинированный вариант, в соответствии с которым изменяются как ставки экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, так и формула расчета ставки НДС.

При этом должно быть обеспечено следующее:

- объем дополнительного изъятия налога, а также его доля в цене реализуемой нефти должны прогрессивно увеличиваться с ростом мировых цен на нефть;
- возможный рост НДС и экспортных пошлин не должен привести к убыточности организаций, занятых преимущественно добычей и реализацией «рисковой» нефти;
- при сравнительно низких мировых ценах на нефть (менее 18 долл. США за баррель) совокупная сумма НДС и экспортных пошлин должна быть ниже существующего уровня. Это обеспечит сохранение у нефтяных компаний части средств, необходимых для технического поддержания нефтедобычи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юмаев, М.М. Платежи за пользование природными ресурсами: Научно-практическое пособие [Текст] / М.М. Юмаев. – М.: ООО «Статус-Кво 97», 2005. – 292 с.
2. Токарев, А.Н. Налоговое регулирование нефтегазового сектора: региональные аспекты [Текст] / А.Н. Токарев. – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2000. – 256 с.
3. Салина, А.И. Налог на добычу полезных ископаемых как новый методический подход к налогообложению природных ресурсов [Текст] / А.И. Салина // Финансы. – 2002. – №1. – С.43-45.
4. Ивановский, С. Рента и государство (проблемы реализации рентных отношений в современной России) [Текст] / С. Ивановский // http://www.duma.gov.ru/cnature/expert_info.

Богатырев Магомед Ахметович

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

Кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения и бухгалтерского учета

Тел.: 89289083761

E-mail: ckags@mail.ru

Н.А. ИЛЮХИНА, И.Л. КРУЦКИХ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕРКИ ОБЪЕКТОВ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА ОБЕСЦЕНЕНИЕ В РОССИЙСКИХ СТАНДАРТАХ И СИСТЕМЕ МСФО

Первоначальная стоимость, по которой объект нематериальных активов был принят к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, предусмотренных законодательством. Начиная с 1 января 2008 года к таким ситуациям относится обесценение объектов нематериальных активов. В данной статье детально рассмотрены методические основы организации процесса обесценения, предусмотренные международными стандартами и российскими положениями по бухгалтерскому учету.

Ключевые слова: нематериальные активы, обесценение, международные стандарты, положения по бухгалтерскому учету.

Initial cost on which the object of non-material actives has been accepted to book keeping, is not a subject to change, except for cases stipulated by the legislation. Since January, 1st, 2008 depreciation of objects of non-material actives concerns to such situations. In given article methodical bases of the organization of processes of depreciation regarding documentary registration, ways and regularities of carrying out, and also importance of results of the reassessment reflected in the accounting financial reporting are in details considered.

Key words: non-material actives, depreciation, the international standards, positions on book keeping.

Развитие российской системы бухгалтерского учета ориентировано на международные стандарты финансовой отчетности. Это подчеркнуто в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Одно из направлений применения МСФО в России – это непосредственное применение международных стандартов для составления консолидированной финансовой отчетности определенными группами организаций. По данному направлению в системе российского законодательства разработан пакет проектов правовых документов, вступление в действие которых ограничено отсутствием официального перевода текста международных стандартов на русский язык. Как известно, правообладателем перевода является Комитет по МСФО (IASB).

Другое направление применения международных стандартов – разработка национальных стандартов учета на основе международных. Многие российские положения по ведению бухгалтерского учета уже сейчас не противоречат МСФО. Отдельные положения международных стандартов отвергаются в силу тех или иных причин, связанных с требованиями российского законодательства и российской спецификой ведения предпринимательской деятельности.

Возможность применения МСФО влечет за собой необходимость совершенствования не только механизма российской системы бухгалтерского учета, но и наличия соответствующей рыночной инфраструктуры: рынков по видам активов, развития системы оценок и т.п. Одной из концепций, на которой базируются МСФО, является концепция справедливой стоимости. Ее суть состоит в том, чтобы дать пользователю информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия исходя из его реальной цены. Примером может служить корректировка стоимости нематериальных активов с учетом инфляции или, например, их обесценения из-за других факторов. Во-первых, потребуется анализ динамики цен, во-вторых, оценка денежных поступлений и платежей, возникающих в связи с использованием указанного актива и его окончательным выбытием и, в-третьих, техническое исследование объекта. В результате могут быть списаны активы, длительное время не применявшиеся в организации, и прочие не приносящие экономические выгоды в

будущем.

В 2007 году были внесены существенные изменения в положение по ведению бухгалтерского учета объектов нематериальных активов, в том числе и в отношении проверки указанных активов на обесценение. В ПБУ 14/2007 указано, что данная процедура должна производиться в соответствии с международными стандартами. Однако в силу затруднения применения МСФО, о которых было упомянуто выше, российские организации не могут проверить нематериальные активы на обесценение. В международных стандартах финансовой отчетности вопрос обесценения активов регулируется стандартом (IAS) 36 «Обесценение активов», который описывает порядок выявления случаев обесценения активов и подход к отражению обесценения активов в учете и отчетности. МСФО 36 «Обесценение активов» не применяется к следующим группам активов:

- запасов (сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи),
- инвестиционной собственности (при модели учета по справедливой стоимости),
- биологических активов (оцениваемых по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых затрат на продажу),
- необоротных активов, предназначенных для продажи,
- активов, возникающих в результате договоров подряда,
- активов по расчетам с персоналом по окончании трудовой деятельности,
- отложенных налоговых активов,
- финансовых активов.

В отношении перечисленных групп порядок оценки активов регулируется отдельными стандартами в системе международного учета и отчетности. Упомянутый выше стандарт применяется для проведения обесценения группы внеоборотных активов: объектов основных средств и нематериальных активов. Международные стандарты финансовой отчетности требуют, чтобы при подготовке финансовой отчетности активы и обязательства оценивались с учетом принципа осмотрительности: активы организации не должны быть завышены, а обязательства – занижены.

Для ответа на вопрос, что именно должна отражать стоимость нематериального актива в балансе (и, соответственно, по отношению к какой величине определять завышенную стоимость), необходимо обратиться к определению актива. В соответствии с «Принципами подготовки и составления финансовой отчетности», актив – это ресурс, контролируемый компанией, возникший в результате предыдущих событий, от которого ожидается экономическая выгода в будущем, стоимость которого можно надежно оценить. Таким образом, стоимость актива в балансе должна отражать экономическую выгоду, которую организация получит от данного актива в будущем.

В отношении нематериальных активов принцип осмотрительности выражается в требовании, чтобы активы в балансе были показаны по стоимости, не превышающей экономическую выгоду, которую организация может получить от данных активов.

Существует два возможных варианта получения экономической выгоды от актива: использование по назначению или продажа. Экономическая выгода, которую организация может получить от использования актива по назначению, получила название ценности использования. Она представляет собой сумму дисконтированных будущих потоков денежных средств от рассматриваемого актива.

Выгоду от продажи нематериального актива отражает справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу. Справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу – это сумма, которая может быть получена от продажи актива в сделке между независимыми, хорошо осведомленными, желающими совершить данную сделку сторонами.

Максимально возможную выгоду, которую организация может получить от актива, стандарт именуется как возмещаемая стоимость или возмещаемая сумма актива. Определение возмещаемой стоимости состоит в выборе максимума из двух значений – ценности использования актива или его справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу (то

есть в выборе максимума из возможных выгод – использования актива по назначению или его продажи). Балансовая стоимость актива не должна превышать экономической выгоды, которую компания в состоянии получить от актива, то есть проверка актива на обесценение состоит в выборе минимального из значений – балансовой стоимости актива или его возмещаемой стоимости (Рисунок 1).

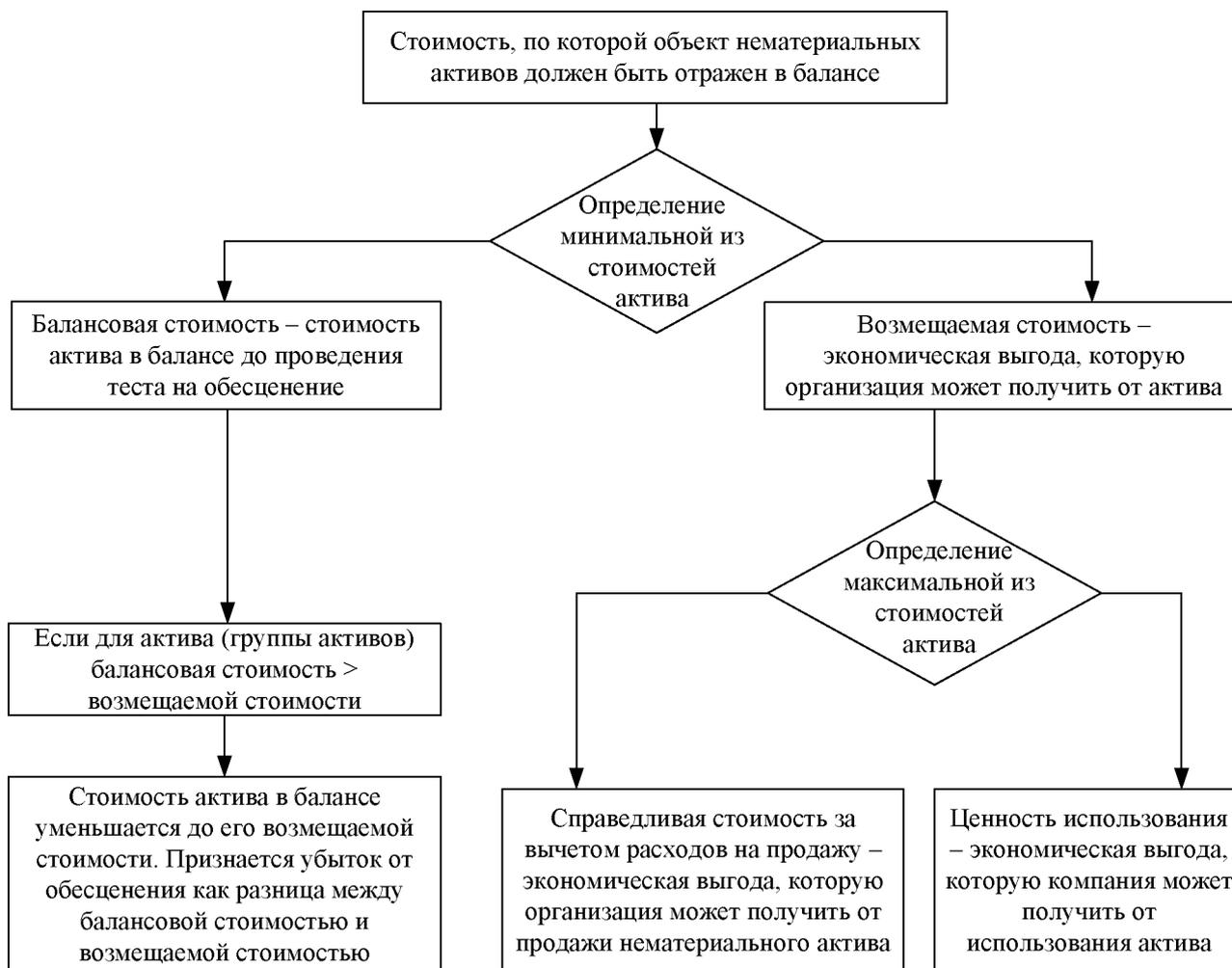


Рисунок 1 – Последовательность проверки объектов нематериальных активов на обесценение в международной системе учета

Если балансовая стоимость нематериального актива оказывается больше его возмещаемой стоимости, необходимо, во-первых, уменьшить стоимость актива в балансе до его возмещаемой стоимости; во-вторых, признать убыток от обесценения в размере балансовая стоимость актива минус его возмещаемая стоимость.

После учета обесценения, скорректированная балансовая стоимость нематериального актива амортизируется в течение оставшегося срока полезной службы. При этом амортизационные отчисления рассчитываются в соответствии с МСФО 16 «Основные средства».

Возмещаемая стоимость определяется для отдельных групп нематериальных активов за исключением случаев, когда невозможно определить ценность использования отдельного актива, то есть если актив не обеспечивает независимого притока денежных средств. В данной ситуации возмещаемая стоимость должна быть определена для так называемой единицы, генерирующей денежные средства, к которой принадлежит рассматриваемый актив. Единица, генерирующая денежные средства (ЕГДС) – это наименьшая определяемая группа активов компании, которая создает приток денежных средств, практически независимый от притоков денежных средств других активов (или групп активов) компании.

Таким образом, активы ЕГДС включают активы, которые можно напрямую отнести к такой группе, а также активы, распределенные на нее на обоснованной и разумной основе (распределенные корпоративные и совместно используемые активы). Базой распределения корпоративных и совместно используемых активов может быть, например, оборот ЕГДС или средневзвешенный срок полезной службы активов ЕГДС.

Стандарт уточняет, что если какая-либо группа активов производит продукцию для внутренних потребностей организации, но при этом для этой продукции существует активный рынок, такая группа активов должна рассматриваться как единица, генерирующая денежные средства. Например, литейный цех машиностроительного предприятия, который производит полуфабрикаты для производства конечной машиностроительной продукции, должен рассматриваться как единица, генерирующая денежные средства, несмотря на то, что данный цех не производит конечной продукции в рамках данной организации.

Тестирование ЕГДС на предмет обесценения осуществляется аналогично проверке на обесценение отдельного нематериального актива. Оно предполагает определение возмещаемой стоимости ЕГДС и ее сравнение с балансовой стоимостью активов ЕГДС, включающей в том числе распределенную стоимость корпоративных и совместно используемых активов. Если балансовая стоимость активов ЕГДС оказывается больше ее возмещаемой стоимости, необходимо уменьшить балансовую стоимость активов ЕГДС до их возмещаемой стоимости и признать убыток от обесценения.

МСФО 36 представляет достаточно широкий перечень признаков, указывающих на возможное обесценение активов. При этом выделяются внешние и внутренние признаки. О проявлении внешних признаков возможного обесценения активов можно говорить, если в течение отчетного периода произошли следующие события:

1. Рыночная стоимость актива снизилась много больше, чем предполагалось, исходя из нормальных условий его эксплуатации. Характерным примером такой ситуации является общий спад в экономике страны (региона).

2. Произошли или очевидно, что произойдут, существенные технологические, юридические или экономические изменения, отрицательно влияющие на положение организации. Например, внедрение конкурентами новых более совершенных и экономичных технологий производства, материалов или продуктов.

3. Выросли рыночные ставки процента или иные рыночные показатели доходности инвестиций. Так как ценность использования нематериального актива рассчитывается как сумма дисконтированных денежных потоков от использования актива, рост ставки дисконтирования приведет к сокращению итогового значения.

4. Балансовая стоимость чистых активов организации стала больше ее рыночной капитализации. Под рыночной капитализацией организации понимается произведение количества акций компании, находящихся в обращении, на рыночную стоимость акции. Рыночная капитализация организации отразит, как рынок оценивает конкретный хозяйствующий субъект.

В числе внутренних признаков возможного обесценения активов упоминаются выявленные в течение отчетного периода:

- признаки морального устаревания нематериального актива;
- повреждение или утрата (кража) нематериального актива;
- изменение характера использования нематериального актива, которое негативно повлияло или повлияет на потоки денежных средств от данного актива;
- установление ограниченного срока полезного использования для нематериального актива с неограниченным сроком полезного использования;
- изменения показателей внутренней отчетности, которые доказывают, что текущие или будущие результаты использования нематериального актива ниже, чем ожидаемые изначально.

Представленный перечень признаков не является исчерпывающим. Чтобы самостоятельно продолжить предложенный стандартом список и идентифицировать ситуации, в которых балансовая стоимость активов может оказаться больше их возмещаемой стоимости, целесообразно обратиться к экономической сути признаков обесценения.

Так, спад в экономике страны (региона), как правило, характеризуется падением покупательной способности, в результате которого могут существенно снизиться объемы и цены продаж продукции (работ, услуг), которую организация производит с использованием своих активов. Повреждение имущества не позволит организации получить те доходы от производства и реализации продукции, которые были бы получены при эксплуатации неповрежденного имущества либо создаст для хозяйствующего субъекта дополнительные затраты на восстановление нормальных параметров работы актива. Стоимость продажи поврежденного актива также будет меньше стоимости продажи аналогичного неповрежденного.

Таким образом, любая ситуация, которая приводит к уменьшению будущих поступлений денежных средств от актива, является признаком возможного обесценения актива и требует проведения теста на обесценение в соответствии с МСФО 36.

Для всех активов и единиц, генерирующих денежные средства, которые подпадают под действие МСФО 36, организация должна осуществлять обязательный тест на обесценение в конце каждого финансового года. Если организация составляет промежуточную финансовую отчетность, например, квартальную, проверка на наличие признаков обесценения должна осуществляться на каждую отчетную дату.

При наличии признаков обесценения необходим расчет возмещаемой стоимости. Если признаков обесценения не наблюдается, рассчитывать возмещаемую стоимость нет необходимости за исключением следующих случаев:

- нематериальных активов с неограниченным сроком полезного использования,
- нематериальных активов, не готовых к использованию,
- гудвилла, приобретенного в результате покупки организации в целом или объединения.

Нематериальными активами с неограниченным сроком полезной службы являются те, для которых затруднительно установить точную продолжительность периода, в течение которого организация ожидает получать экономические выгоды от данных активов. Отметим, что неограниченный срок не означает бесконечный. Нематериальные активы с неограниченным сроком полезной службы не амортизируются, но проверяются на предмет обесценения. Под активами, не готовыми к использованию, понимаются необоротные активы, оприходованные, но не введенные в эксплуатацию. Гудвилл, приобретенный в ходе объединения компаний, представляет собой разницу между стоимостью инвестиции (стоимостью приобретения компании) и долей приобретенных чистых активов приобретаемой компании.

Для указанных исключительных случаев ежегодный тест на обесценение должен проводиться независимо от наличия признаков обесценения. Проверка «исключительных» активов на обесценение может осуществляться в любое время в течение года, но каждый год в один и тот же период (то есть это может быть не только 31 декабря отчетного года, но любая другая отчетная дата в течение года). Все прочие активы тестируются на обесценение в конце финансового периода. Расчет возмещаемой стоимости актива (или ЕГДС) предполагает выбор максимального значения из ценности использования и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу. Расчет обоих значений требуется не всегда: если какое-либо из двух значений превышает балансовую стоимость актива (ЕГДС), актив не обесценен, и рассчитывать второе значение нет необходимости.

Тестирование активов на предмет обесценения целесообразно проводить с привлечением независимых профессиональных оценщиков (в частности, для крупных компаний). Такая работа должна выполняться на каждую отчетную дату, то есть при составлении годовой финансовой отчетности. Возможно проведение оценки собственными силами организации, но при этом степень доверия аудиторов к подобным расчетам может быть ниже, чем к профессиональному заключению. При составлении промежуточной финансовой отчетности привлечения профессиональных оценщиков не требуется. Достаточно провести оценку (обновить данные) доступным для организации методом.

Как было отмечено ранее, на каждую отчетную дату организация должна проверять наличие признаков обесценения нематериальных активов. Однако, в ходе такой проверки

может быть установлено, что признанный ранее убыток от обесценения активов уменьшился или более не существует. О подобных признаках можно говорить, если в течение периода произошли следующие хозяйственные ситуации:

- рыночная стоимость нематериального актива значительно выросла;
- произошли или очевидно, что произойдут, существенные положительные изменения среды, в которой работает организация;
- снизились рыночные ставки процента или иные рыночные показатели доходности инвестиций;
- данные внутренней отчетности доказывают, что текущие или будущие результаты использования нематериального актива оказываются выше, чем ожидаемые изначально.

При наличии таких признаков организация должна определить возмещаемую стоимость активов (или ЕГДС). Балансовая стоимость нематериальных активов, в отношении которых ранее был признан убыток от обесценения, должна быть увеличена до их возмещаемой стоимости. При восстановлении убытка от обесценения необходимо следить, чтобы скорректированная балансовая стоимость актива не оказалась больше его балансовой стоимости (без учета накопленной амортизации), которая была определена без учета убытка от обесценения. Возврат убытка от обесценения признается как доход в отчете о прибыли текущего периода. Как после признания убытка от обесценения, так и после его возврата, скорректированная балансовая стоимость нематериального актива амортизируется в течение оставшегося срока полезной службы. Для единицы, генерирующей денежные средства, возвращенный убыток от обесценения должен быть распределен между отдельными активами единицы пропорционально их балансовой стоимости. Исключение составляет гудвилл, убыток от обесценения которого, возврату не подлежит.

В соответствии с ПБУ 14/2007, объекты нематериальных активов могут проверяться на обесценение в порядке, определенном МСФО. По мнению специалистов, внедрение в российских организациях международных стандартов может в значительной степени улучшить бизнес-климат в стране в целом, сделать его более открытым и «чистым». Международные стандарты предпочтительнее не потому, что в них обобщены правила составления отчетности, отражения тех или иных операций, оценки активов, а потому, что это иная философия ведения бизнеса, формирования договоров. Однако, следует отметить, что переход российской системы учета и отчетности на международный уровень будет возможен, при условии, что официальный текст указанных стандартов будет утвержден российским законодательством по бухгалтерскому учету и отчетности и доступен широкому кругу пользователей.

ЛИТЕРАТУРА

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон РФ от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ.
2. Учет нематериальных активов. Положение по ведению бухгалтерского учета (ПБУ 14/2007). Утверждено приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н.
3. Учетная политика организации. Положение по ведению бухгалтерского учета (ПБУ 1/98). Утверждено приказом Минфина России от 09.12.1998 № 60н.

Илюхина Наталия Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового учета
Тел.: (4862) 42-15-53
E-mail: mart@orel.ru

Круцких Ирина Леонидовна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Старший преподаватель кафедры финансового учета
Тел.: (4862) 73-86-00

Л.И. МАЛЯВКИНА, М.И. КЛИМОШЕНКО

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

В последние годы в России все больше предприятий, стремящихся развиваться и привлекать финансирование, в том числе из-за рубежа, в дополнение к отчетности по российским стандартам, составляют отчетность по МСФО. Финансовая отчетность по МСФО представляет информацию о финансовом положении компании, результатах ее деятельности и движении денежных средств, которая полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. Однако имеется ряд проблем при составлении финансовой отчетности по нормам МСФО, одной из которых является выбор оптимальной методики формирования такой отчетности.

Ключевые слова: МСФО, отчетность, трансформация, корректировки, рабочие таблицы, активы, обязательства, доходы, расходы.

There are a lot of companies in Russia which are developing themselves and attracting finances from abroad, for the last years. The companies give a report standards of Russian Federation and standards of «International Standard Financial Reports» (ISFR). ISFR – is information about financial position of a company, results of its professional occupation and money circulation. This in-formation is necessary for wide audience, who wakes economic decisions. However, there some problems while drawing up financial reports using norms of ISFR. One of them is the choice of optimal method to form such a report.

Key words: ISFR, transformation, corrections, working tables, assets, liabilities, incomes, expenses.

В настоящее время существует два основных метода составления отчетности в соответствии с МСФО:

- метод трансформации, при котором по мере необходимости вносятся корректировочные бухгалтерские записи, позволяющие установить выявленные различия между МСФО и действующими национальными нормативными актами (т.е. метод последующей корректировки);

- метод конверсии, требующий параллельного ведения учета в соответствии с требованиями, как национального законодательства, так и МСФО.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика параллельного учета и трансформации отчетности

Характеристика	Параллельный учет	Трансформация отчетности
Достоверность отчетности	Потенциально высокая степень надежности информации	Потенциально высокий информационный риск, неизбежное присутствие субъективных оценок
Дороговизна (расходы на обучение персонала МСФО, программное обеспечение, реорганизация системы управления и пр.)	Требует существенных затрат от предприятия	Не требует существенных затрат
Период подготовки отчетности	Длительный, т.к. подразумевается «отладка» системы параллельного учета	Оперативный, периодический характер
Оперативность подготовки отчетности	Практически одновременно с подготовкой российской отчетности	Только после подготовки отчетности по российским правилам

Метод параллельного учета неприемлем для большинства предприятий, так как требует достаточно больших дополнительных затрат по ведению учета. Кроме того, необходимо экономическое обоснование понесенных затрат в целях налогообложения. В этой ситуации метод трансформации выглядит предпочтительнее, как менее затратный. Кроме того, в процессе сближения требований национальных нормативных актов в области

бухгалтерского учета и отчетности с МСФО объемы трансформации будут неизбежно уменьшаться.

При трансформации отчетности показатели отчетности по МСФО формируются на основе данных отчетности, составленных по российским положениям бухгалтерского учета, скорректированных на величину отличий в учете и отчетности по российским нормам и нормам МСФО [4]. Выделяют ряд этапов трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с МСФО (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Этапы трансформации отечественной бухгалтерской отчетности в соответствии с нормами МСФО

На первом этапе осуществляется определение несоответствия отдельных элементов действующей учетной политике положениям МСФО, а также определяются основные направления работы по приведению бухгалтерской (финансовой) отчетности по РСБУ в соответствие МСФО. После этого переходят ко второму этапу и составляют пробные бухгалтерские балансы на начало и конец отчетного периода, для этого остатки по счетам бухгалтерского учета заносят в рабочие таблицы по трансформации.

На третьем этапе производится формирование информации в рабочих документах для составления трансформационных записей и корректировок по основным направлениям, которые позволяют устранить отличия в учете и отчетности по РПБУ и МСФО [3]:

1. Основные средства. При сравнении требований МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» возможны следующие корректировки в отношении основных средств: пересмотр сроков полезного использования (как правило, в сторону уменьшения); изменение первоначальной оценки (при отсрочке платежа или обмене на

другие активы); отражение переоценки и обесценения основных средств.

Трансформационные записи составляются на сумму отклонений данных по РПБУ от данных, соответствующих МСФО. Причем следует разделять влияние на финансовый результат отчетного периода (прибыль) и прошлых лет (нераспределенная прибыль). Рассматриваемая методика требует составления отдельных трансформационных записей для баланса и для Отчета о прибылях и убытках. Для каждой трансформационной записи должно соблюдаться равенство влияния на показатель отчетного периода в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках.

2. Нематериальные активы. Порядок учета и отражения в отчетности нематериальных активов предусмотренный МСФО 38 «Нематериальные активы», существенно отличается от аналогичных требований ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Так, не совпадают критерии признания нематериальных активов (в отличие от МСФО 38, в соответствии с ПБУ 14/2007 одним из обязательных условий признания является наличие исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности); отличаются перечни объектов нематериальных активов (например, лицензии по МСФО 38 являются нематериальным активом, а собственные торговые марки и организационные расходы не являются); МСФО 38 допускает учет нематериальных активов по переоцененной стоимости.

3. Запасы. В соответствии с МСФО 2 «Запасы» должны учитываться по наименьшей из двух величин: себестоимости или чистой цене продаж. Чистая цена продаж – предполагаемая цена продажи в обычных условиях за вычетом возможных затрат на доработку и на продажу. Предположим, что по нескольким материалам чистая цена продаж в отчетном периоде оказалась ниже учетной себестоимости, соответственно возникает необходимость в трансформационных записях.

4. Финансовые инструменты. Для целей переоценки финансовых инструментов в МСФО и РПБУ используются различные классификации, при этом при определении обесценения финансовых инструментов в МСФО условия обесценения проверяют для всех финансовых активов, а в отечественном учете только для тех финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется. Также следует учитывать то, что в МСФО в зависимости от категории финансовых инструментов обесценение списывается на счет капитала или на счет прибыли и убытка, в российской практике списание происходит только на счет прочих доходов и расходов.

5. Расходы будущих периодов. Выявлено, что часть сумм, учитываемых в составе расходов будущих периодов, представляет собой предоплату. Данная трансформационная запись является реклассифицирующей для статей баланса, влияние на показатели отчета о прибылях и убытках отсутствует.

6. Дебиторская задолженность. Трансформация показателя «дебиторская задолженность», как правило, заключается в установлении соответствия критериям признания. Поскольку дебиторская задолженность является активом, то должна существовать вероятность того, что ассоциируемая с ним экономическая выгода будет получена.

7. Метод начисления. В отличие от учета по российским стандартам, где предусмотрены допущения и требования к формированию учетной политики (ПБУ 1/98 «Учетная политика организации») в системе МСФО (МСФО 1 «Представление финансовой отчетности») сформулированы два основополагающих допущения: учет по методу начисления и непрерывность деятельности. Согласно методу начисления результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения, а не в момент получения или выплаты денежных средств; отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность периодов, к которым они относятся. В составе расходов отчетного периода могут быть отражены расходы прошлых и будущих периодов.

8. Управленческие расходы и амортизация. В соответствии с учетной политикой рассматриваемой организации управленческие расходы признаются в себестоимости продукции. Следовательно, если на конец периода имеется остаток незавершенного производства или готовой продукции, то часть управленческих расходов включается в незавершенное производство и готовую продукцию. Такой порядок учета не соответствует требованиям МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Расходы на амортизацию

также включены в расчет себестоимости отчетного периода и незавершенного производства, в то время как в соответствии с требованиями МСФО амортизация является расходом отчетного периода.

Таким образом, при трансформации отчетности необходимо исключить суммы управленческих расходов и амортизации из незавершенного производства, представленного в бухгалтерском балансе по российским стандартам, включив их в расходы отчетного периода, и тем самым уменьшить финансовый результат отчетного периода.

9. Резервы. Порядок учета и отражения резервов в финансовой отчетности регулируется МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы». Согласно МСФО 37 резерв – это обязательство на неопределенную сумму или с неопределенным сроком погашения. основополагающей концепцией признания резерва (текущего обязательства) является «концепция обязывающего события»: резерв имеет место тогда, когда произошло событие, приводящее к возникновению юридического или фактического обязательства, в результате чего у компании нет реалистичной альтернативы погашению этого обязательства.

Не все резервы, предусмотренные российским законодательством, подходят под критерии МСФО 37. Так, например, МСФО 37 не допускает создание резерва на ремонт основных средств, так как на дату составления отчетности условия признания резерва не выполнены. Поэтому, если в соответствии с учетной политикой организации для покрытия будущих затрат создается резерв на ремонт основных средств, он должен быть исключен из состава обязательств по МСФО.

Корректировка в данной ситуации состоит в «восстановлении» прибыли отчетного периода на величину резерва на ремонт основных средств. В то же время при трансформации отчетности возможны трансформационные записи, формирующие резервы. Так, в соответствии с МСФО 37 могут создаваться следующие классы резервов: на устранение ущерба окружающей среде, на реструктуризацию, по обремененным контрактам, по судебным разбирательствам и прочие. После выявления отличий и на основе изучения бухгалтерской информации переходят к четвертому этапу и составляют корректировочные проводки для приведения отчетности в соответствии с МСФО.

Затем корректировочные проводки заносят в начальный пробный баланс с учетом корректировочных проводок на конец отчетного периода и производят реклассификацию счетов в соответствии с МСФО (5-6 этап). На данном этапе предполагается реклассификация остатков с плана счетов по РСБУ на план счетов, отвечающий требованиям организации бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Проводки по реклассификации могут быть объединены в пять основных групп: текущие активы, долгосрочные активы, текущие обязательства, долгосрочные обязательства, собственный капитал. На основании выше перечисленных этапов составляются трансформационные таблицы.

На 7-9 этапе анализируется информация, полученная на предыдущих этапах, и окончательно формируются финансовые отчеты: отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в капитале, производится сверка сумм нераспределенной прибыли, составляются пояснения к финансовой отчетности. Отчетность соответствует МСФО, если она подготовлена в соответствии со всеми стандартами и интерпретациями. Факт соответствия МСФО должен быть отражен в финансовой отчетности. При этом соответствие МСФО означает, что отчетность удовлетворяет всем требованиям каждого применимого стандарта. И наоборот, финансовая отчетность не может быть охарактеризована как соответствующая МСФО, если имеются какие-либо существенные отступления от стандартов и разъяснений к ним в отношении учета и раскрытия информации.

В системе МСФО, в отличие от национальных стандартов, не существует определения формы бухгалтерской отчетности. В связи с этим отчеты, включаемые в полный комплект финансовой отчетности, могут формироваться, исходя из предлагаемых в МСФО 1 вариантов построения финансовой отчетности, и разрабатываться организациями самостоятельно. Российские формы отчетности, даже с учетом продекларированного подхода к самостоятельной разработке организациями форм отчетности на основе образцов форм, приведенных в приложении к приказу Минфина России № 67н (п.1 Указаний о

порядке составления и представления форм бухгалтерской отчетности), обычно не отличаются от рекомендуемых.

В МСФО 1, в отличие от ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», предусмотрено два варианта представления отчета об изменениях капитала: отчет, показывающий все изменения в капитале; отчет, не включающий операции с акционерами по вкладам в капитал и выплате дивидендов.

В российской системе регулирования бухгалтерского учета в отличие от МСФО существует требование составления Приложения к бухгалтерскому балансу (формы № 5), а также Отчета о целевом использовании полученных средств (форма № 6). В них приводится информация, которая согласно МСФО включается в пояснительные примечания к финансовой отчетности.

МСФО не устанавливает прямого требования об обязательном включении в состав финансовой отчетности аудиторского заключения, подтверждающего достоверность отчетности организации. Российские стандарты бухгалтерского учета устанавливает возможности представления бухгалтерской отчетности в различном составе в зависимости от особенностей отчитывающихся организаций. Субъекты малого предпринимательства, некоммерческие организации, общественные организации (объединения) предоставляют бухгалтерскую отчетность в сокращенном составе форм (Приказ Минфина РФ № 67н от 22.07.03, п.85 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ»). МСФО же не устанавливает зависимость объема раскрываемой информации от особенностей деятельности отчитывающейся организации.

Таким образом, практика показывает, что при трансформации российской отчетности в соответствии с МСФО финансовый результат компании уменьшается. Это связано с тем, что при учете по МСФО создаются оценочные резервы и начисляются текущие обязательства. Из состава активов исключаются объекты, не удовлетворяющие критериям признания; сокращаются сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов и прочее. Однако такие корректировки позволяют пользователям финансовой отчетности по МСФО доверять содержащейся в ней информации и на ее основании принимать взвешенные экономические решения, в том числе об установлении взаимовыгодного сотрудничества с российским предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Постановление правительства РФ от 6.03.1998 г. № 283
2. Бухгалтерская отчетность организации Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99). Приказ Минфина РФ от 6.07.1999г. № 43н
3. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие [Текст] / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2005. – 320 с.
4. Чай, В.Т. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие [Текст] / В.Т. Чай, Г.В. Чай. – М.: КНО-РУС, 2005. – 240 с.

Малявкина Людмила Ивановна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационных технологий в экономике
Тел.: 89202857998
E-mail: ogiet@orel.ru

Климошенко Мария Игоревна

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел
Аспирант
Тел.: (4862) 43-54-70
E-mail: ogiet@orel.ru

УДК 657.1:330.142;005.21

В.А. ЗАЛЕВСКИЙ

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Задача снижения себестоимости молочной продукции, решение которой позволяет соответственно снижать рыночные цены, в настоящее время становится все более актуальной. Поэтому большинство предприятий стали уделять все больше внимания управлению затратами, значительную часть которых составляют косвенные затраты. В статье рассматриваются актуальные вопросы реализации экономико-математического инструментария в управленческой учетно-аналитической системе предприятий молочной промышленности.

Ключевые слова: управленческий учет, себестоимость, молочная промышленность.

The problem of decrease in the cost price of the dairy production, which decision allows to reduce accordingly market prices, now becomes more and more actual. Therefore the majority of the enterprises began to give more and more attention to management of the expenses which considerable part is made by indirect expenses. In article pressing questions of realisation of economic-mathematical toolkit in administrative registration-analytical system of the enterprises of the dairy industry are considered.

Key words: the administrative account, the cost price, the dairy industry.

Управленческий учет играет важную роль в управлении предприятием, так как представляет наиболее полную информацию о его деятельности и финансовом состоянии предприятия, поэтому знание учета необходимо управленческому персоналу в целях эффективной оценки организации производства, контроля, прогнозирования и управления хозяйственной деятельностью.

Внутренняя производственная учетная информация обеспечивает решение внутренних управленческих задач на основе получения оперативной, своевременной и достоверной информации о затратах и результатах в целом по предприятию и на его отдельных участках. Большое значение при этом имеет контроль и управление затратами по отклонениям от планируемых значений.

Реализация системы управления по отклонениям делает возможным регистрацию положительных отклонений от показателя или ликвидацию отрицательных, путем анализа причин и принятия обоснованных и своевременных решений. В системе управленческого учета это достигается путем эффективного использования оперативной информации через центры финансовой ответственности и центры затрат на основе эффективного управленческого анализа данных производственного учета.

Выделение центров финансовой ответственности позволяет существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления. По объему полномочий их руководителей и обязанностей - это центры затрат, продаж, дохода, прибыли, капитальных вложений, контроля и управления.

По задачам и функциям центры финансовой ответственности подразделяют на основные и обслуживающие. Для каждого центра ответственности должны быть определены цели и задачи. Необходимо определить какая информация, с какой периодичностью, куда и кем должна предоставляться. Выделение центров финансовой ответственности предполагает наличие механизма распределения ответственности. Поэтому информация должна предоставляться по иерархическому принципу.

В системе внутреннего производственного учета формируется, прежде всего, информация об издержках производства, которые являются одним из основных объектов

учета. Издержки группируются и учитываются по видам молочной продукции, местам их возникновения и носителям затрат.

В этой связи решающее значение приобретают такие объекты учета затрат, как места возникновения затрат, центры затрат, центры ответственности.

Участвующие в процессе управления, должны отвечать за целесообразность возникновения того или иного вида расходов. Поэтому центр ответственности - это структурный элемент предприятия, его экономический субъект, в пределах которого менеджер несет ответственность за целесообразность понесенных расходов. Руководство предприятия решает, в каком разрезе классифицировать затраты, насколько детализировать места их возникновения и как их увязать с центрами ответственности.

Возможная классификация центров ответственности представлена на рисунке 1:

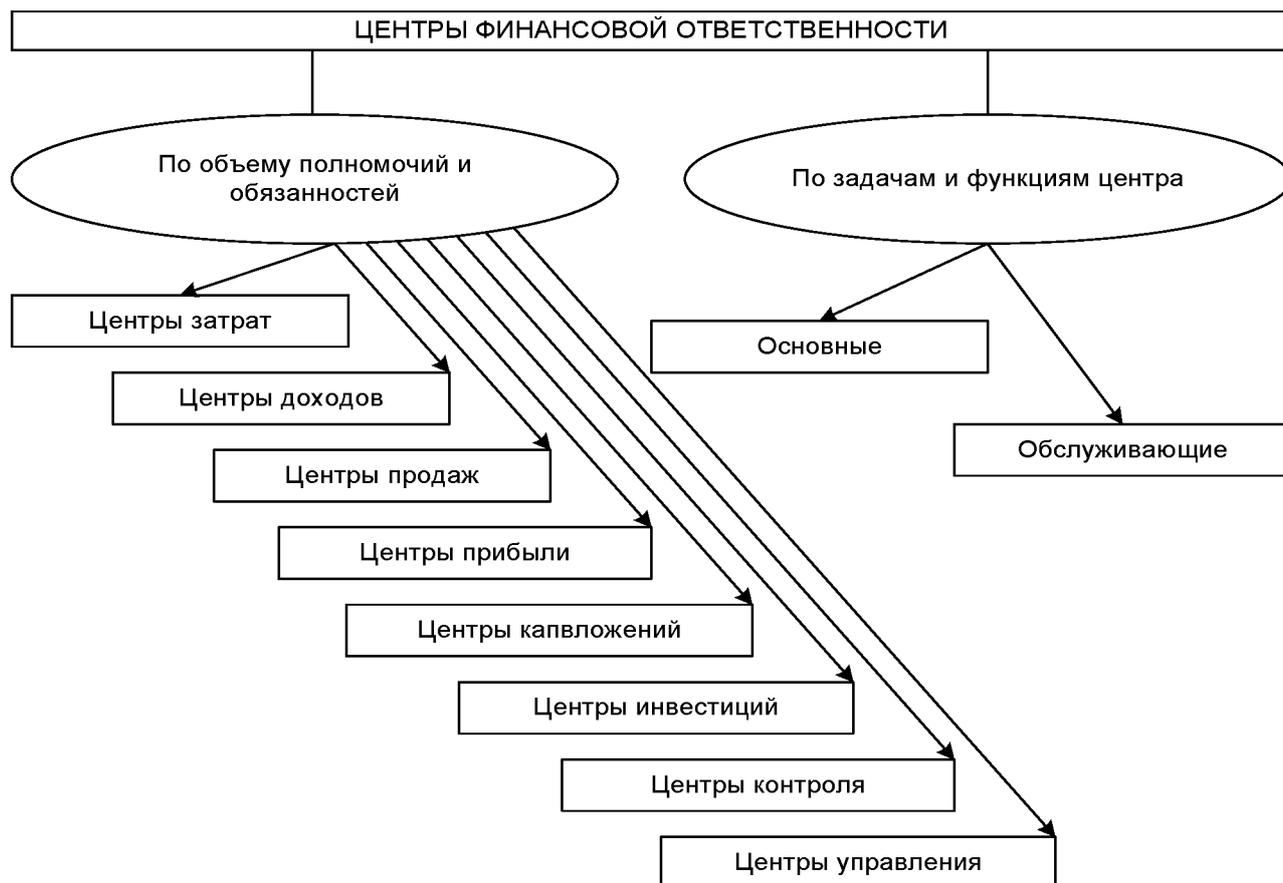


Рисунок 1 – Классификация центров финансовой ответственности

Центры ответственности осуществляют контроль над затратами по многим местам их возникновения при условии, если затраты в них формируются под влиянием данного центра ответственности.

В системе управленческого учета их выделяют в качестве объектов учета с целью большей детализации затрат, усиления контроля за уровнем издержек и повышения точности калькулирования. Деление производственных подразделений на многие центры затрат обеспечивает более точное распределение косвенных расходов, особенно по содержанию и эксплуатации машин и оборудования, и отнесение их на аналитические счета этих центров прямым путем. Это создает условия для их прямого отнесения на аналитические счета носителей затрат или более точного распределения по объектам калькулирования.

Прямое совмещение центров ответственности с центрами затрат представлено на рисунке 2.

Как известно, по способу включения в себестоимость продукции затраты предприятия подразделяются на прямые и косвенные. Прямыми являются затраты на производство

конкретного вида продукции. Поэтому они могут быть отнесены на объекты калькуляции в момент их совершения или начисления прямо на основании данных первичных документов. К ним относятся затраты сырья, материалов, заработная плата производственных рабочих и другие.

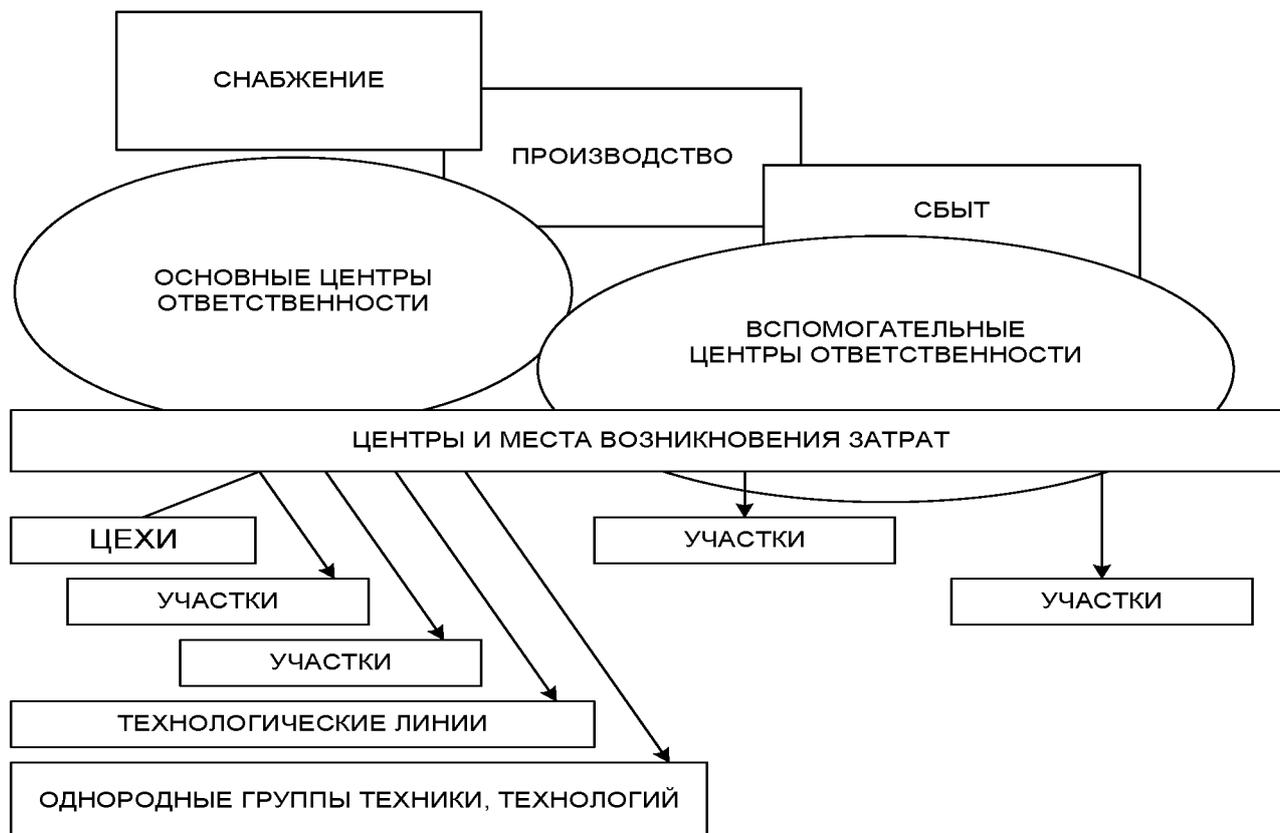


Рисунок 2 – Взаимосвязь и совмещение центров ответственности и центров затрат на предприятия

Косвенные расходы связаны с выпуском нескольких видов продукции, например, затраты по управлению и обслуживанию производства (накладные). Они сначала собираются на соответствующих собирательно-распределительных счетах, а затем включаются в себестоимость конкретных видов продукции с помощью специальных расчетов распределения.

Выбор базы распределения обуславливается особенностями организации и технологии производства и устанавливается отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Деление затрат на прямые и косвенные имеет условный характер, а увеличение удельного веса прямых затрат способствует более точному определению себестоимости молочной продукции. Основным преимуществом, которое получает предприятие от анализа косвенных затрат будет обоснованность управленческих решений знаниями действительного объема косвенных и прямых затрат. Кроме того, руководство предприятия будет точно знать, сколько стоит производство того или иного вида молочной продукции, что будет обеспечено математическим распределением косвенных затрат или обоснованным применением системы директ-костинг.

Все это позволяет применять экономико-математический анализ при производстве нескольких видов молочной продукции, что дает возможность оптимизировать производственную программу на базе выверенного расчета точек безубыточности и рентабельности отдельных видов продукции.

Предприятие, относящиеся к молочной промышленности, выпускает семь основных групп молочной продукции. Динамика изменений объемов производства по группам

молочной продукции в течение 2007 года на ОАО «Молочный комбинат «Орловский» графически представлена на рисунке 3:

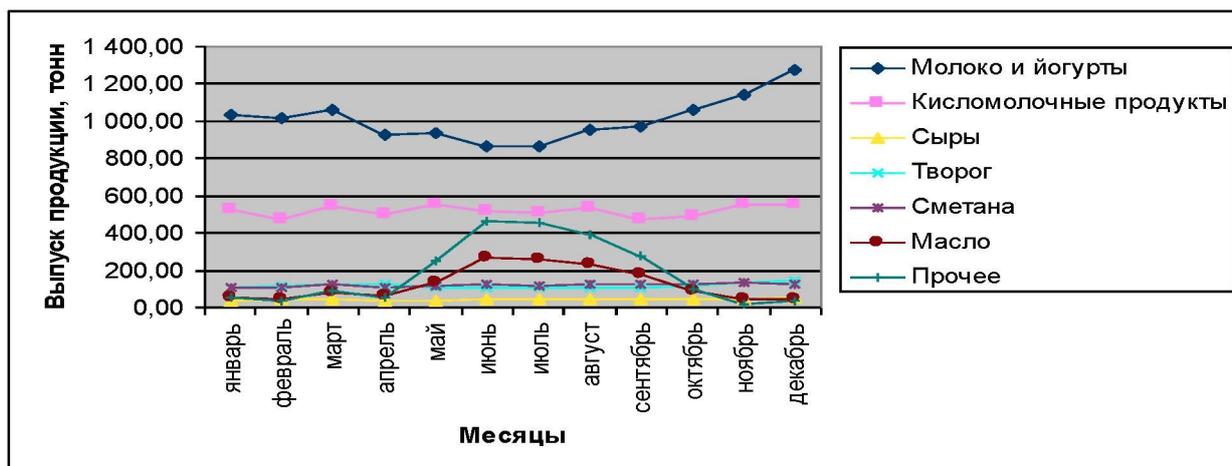


Рисунок 3 – Данные о производстве молочной продукции за 2007 год

Как видно из рисунка 1, наиболее выражен сезонный характер производства прочей продукции и сливочного масла. Выпуск остальных групп молочной продукции не имеет ярко выраженной цикличности

Затраты на производство молочной продукции за исследуемый период составили суммы, представленные в таблице 1:

Таблица 1 – Исходные данные по статьям затрат за 3 квартала 2007 года

Месяц	Прямые затраты					Косвенные затраты			
	Сырье и материалы	Топливо и энергия	Заработная плата с отчислениями	Прочие	Итого	Заработная плата с отчислениями	Содержание и текущий ремонт основных средств	Прочие	Итого
01	37153,1	1442,2	1043,2	2175,1	41813,5	2831,24	1181,94	91,30	4022,4
02	36335,7	1410,5	1020,3	2127,2	40893,6	2759,1	1151,83	92,06	3919,9
03	30261,3	1214,5	852,88	1650,6	33979,1	2887,52	1205,44	97,4	4102,4
04	29667,9	1190,7	836,16	1618,1	33312,9	2830,9	1181,8	59,3	4022,2
05	37086,3	1439,6	1041,4	2171,1	41738,5	2879,3	1533,9	113,5	4299,7
06	50262,6	1583,0	1202,1	2739,6	55787,5	3446,9	944,8	140,3	4532,1
07	50521,3	16427,	1183,4	2794,4	56142,0	3063,2	1101,4	273,2	3891,5
08	49362,6	1717,6	1133,9	3192,4	55406,6	3157,4	1052,5	156,7	4366,7
09	44966,7	1523,2	1161,4	2851,8	50503,2	3158,7	984,0	507,1	4649,9
10	36130,8	1291,0	1061,8	2089,8	40573,6	2949,7	1139,1	28,3	4117,2
11	33598,7	1103,8	946,43	1770,0	37418,2	2883,8	1406,3	573,5	4863,8
12	38497,4	1048,6	1147,5	1821,2	42514,8	3695,9	992,9	1733	5422,8

Используя данные таблицы 1 для определения зависимости суммы затрат от объема производства необходимо рассчитать коэффициент корреляции. Значение данного коэффициента показывает тесноту связи факторов и объемов производства. Вычисленные значения коэффициента корреляции представлены в таблице 2.

На основании результатов анализа можно сделать вывод, что зависимость материальных затрат, в частности стоимость сырья и материалов, а также заработная плата производственных рабочих тесно связана с объемом производства. Что касается косвенных затрат, то при полученных значениях коэффициента корреляции можно говорить о незначительном влиянии на рост этих затрат увеличения объема производства.

Таблица 2 – Значения коэффициента корреляции статей затрат с общим объемом выпуска молочной продукции за 2007 год

Прямые затраты				Косвенные затраты		
Сырье и материалы	Топливо и энергия	Заработная плата с отчислениями	Прочие	Заработная плата с отчислениями	Содержание и ремонт основных фондов	Прочие
0,915729	0,653287	0,875387	0,759915	0,44312	-0,47246	0,108505

Выполненный анализ поможет установить возможные резервы снижения затрат и сформулировать конкретные задачи в области управления затратами.

По роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению затраты предприятия подразделяются на основные и накладные.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления продукции. Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства, реализацией продукции и управлением. Они состоят из комплексных общехозяйственных и коммерческих расходов. Их величина зависит от организации производственно-коммерческой деятельности, деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода и других факторов.

Разделение затрат на основные и накладные основано на том, что в себестоимость продукции должны включаться только производственные затраты. Они формируют производственную себестоимость и используются для расчета себестоимости единицы продукции. Накладные расходы обеспечивают процесс реализации продукции и функционирования предприятия как хозяйственной единицы и списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

В международной практике основные затраты выступают в виде производственных, а накладные – периодических затрат. Такая методика широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой, использующих систему учета «директ-костинг». В этом случае получаемая учетная информация более адекватно отражает процесс рыночного ценообразования и позволяет всесторонне анализировать и планировать соотношение объемов производства, цен и себестоимости продукции.

От правильного решения вопроса о применении калькулирования неполной производственной себестоимости, а также от выбора той или иной базы распределения общехозяйственных расходов при отказе от директ-костинга зависит степень точности информации о затратах на производство данного вида молочной продукции.

Для решения вопроса о применении или неприменении директ-костинга необходимо исследовать конкретные факторы производственных затрат на изучаемом предприятии. Для определения степени связи факторов производства и косвенных (условно-постоянных) затрат необходимо воспользоваться коэффициентом корреляции, установив предварительно его пороговое значение, которое будет использоваться в качестве критерия существенности влияния факторов производства на косвенные затраты.

Для ОАО «Молочный комбинат «Орловский» значение коэффициента корреляции для всех статей косвенных затрат, будет равно 0,1776. Предположим, что пороговое значение установлено на уровне 18%. Так как найденное нами значение меньше 0,18, то влияние факторов производства признается несущественным, что является предпосылкой для использования в учете метода «директ-костинг».

Определим базу распределения косвенных затрат на ОАО «Молочный комбинат «Орловский» в случае, если на предприятия будет принято решение исчислять полную производственную себестоимость молочной продукции.

Базой распределения должен стать тот фактор производства, который в максимальной степени обуславливает косвенные затраты. Рассмотрим три базы распределения – оплата труда производственных рабочих, стоимость сырья и все прямые затраты. Результаты вычисления коэффициентов корреляции представлены в таблице 3:

Таблица 3 – Значения коэффициента корреляции для трех баз распределения косвенных затрат

Косвенные затраты	Сырье	Оплата труда	Все прямые затраты в целом
Коэффициент корреляции	0,1215	0,2172	0,1431

Из таблицы 3 следует, что коэффициент корреляции достигает своего максимального значения по такой базе распределения, как оплата труда производственных рабочих.

Таким образом, применение в качестве базы распределения косвенных затрат расходов по оплате труда можно считать оптимальным для изучаемого предприятия.

Графически связь косвенных затрат со статьями прямых затрат представлена на рисунке 4.

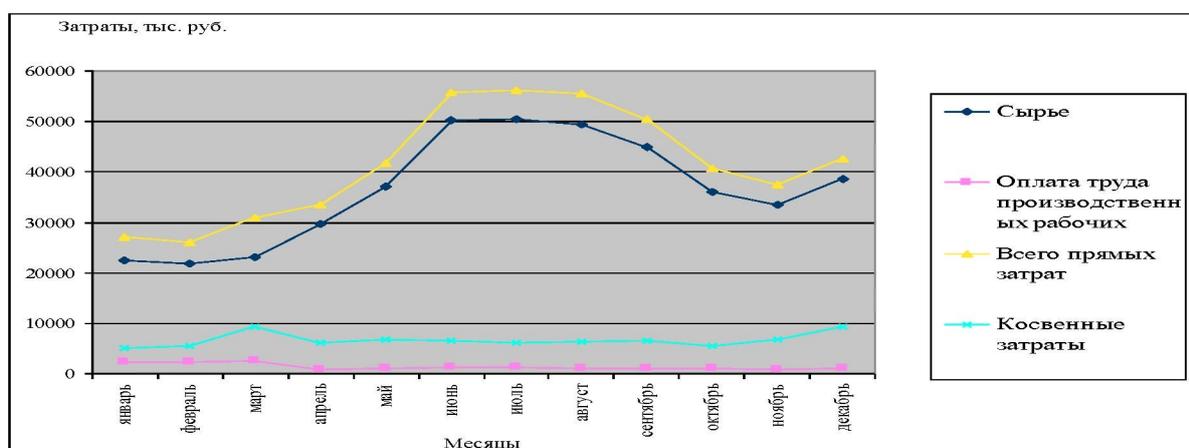


Рисунок 4 – Динамика косвенных и прямых затрат ОАО «Молочный комбинат «Орловский» за 2007 год

На рисунке 4 взаимосвязь косвенных затрат с затратами на оплату труда показана наглядно. При применении в математической модели себестоимости в качестве факторных признаков непосредственно объемов производства в натуральных измерителях необходимо применять корректирующие коэффициенты. Так как ОАО «Молочный комбинат «Орловский» выпускает относительно однородную продукцию, то разным влиянием факторов производства можно пренебречь. Предложенная методика позволяет провести надлежащую калькуляцию себестоимости молочной продукции и оценить реальность финансовых результатов с помощью методов математической статистики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры [Текст] / О.Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
2. Карпова, Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / Т.П. Карпова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. [Текст] / Л.Т. Гиляровская. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 360 с.

Залевский Виктор Альбертович

Сыктывкарский государственный университет, г. Сыктывкар

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: (8212) 43-68-20

E-mail: ssu@syktsu.ru

Д.А. ЩЕРБАКОВ

СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕВЕНТИВНЫХ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Данная статья отражает содержание и порядок формирования превентивных антикризисных программ предприятий агропромышленного комплекса. Представлена инновационная превентивная антикризисная программа, применимая на различных стадиях антикризисного управления, реализация которой возможна как полностью, так и частями в зависимости от финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: превентивные инновационные антикризисные программы, агропромышленный комплекс, математическая модель.

This paper reflects a matter and the order of the formation of preventive the crisis-proof programs of the enterprises of agricultural sector. There is presented innovation preventive the crisis-proof program, applicable at the various stages of crisis-proof management, realization of which is possible as fully as and parts, depending on a financial condition of the enterprise.

Key words: preventive innovative anti-recessionary programs, agriculture, mathematical model.

Современные управленческие технологии должны базироваться на использовании эффективных методов и моделей. Однако, часто в процессе построения экономических моделей вносятся элементы субъективизма самого исследователя. Особенно это опасно для экономики переходного типа. Поэтому существующие модели оказываются малоэффективными или совсем нерабочими. Как правило, они не могут дать адекватное пояснение происходящим процессам.

Важным является стабилизация деятельности предприятия в кризисный период, на этом этапе необходимо локализовать возможные последствия рискованной политики переходной экономики.

Избежать полного банкротства и деградации предприятий АПК можно лишь при условии изменения социально-экономического курса, основными ориентирами которого могут быть:

- усиление роли государства в регулировании экономики, в первую очередь в восстановлении и стабилизации производства, сохранении и активизации научно-технического потенциала, ценообразовании;

- комплексный и системный характер экономической и социальной политики, включающей инвестиционную, структурную, производственную, внешнеэкономическую, научно-техническую, финансово-кредитную и прочие составляющие, необходимые для создания предпосылок экономического роста. Это будет способствовать трансформации сбережений населения в инвестиции, восстановлению нормального платежного оборота, стимулировать инновационную активность и структурную перестройку экономики.

Следует отметить, что большинство показателей оптимизации, предполагаемых в экономико-финансовых программах анализа агропромышленного производства в настоящее время в достаточной мере не учитывают конечные цели моделирования. На моделях, предназначенных для анализа поведения производственной экономико-финансовой системы и обнаружения точек ее изменения, не всегда удается учесть многофакторность анализируемых критериев предприятия. Получение систематизированной комплексной информации о микросреде можно достичь посредством создания многоцелевой интегрированной системы комплексного мониторинга финансово-экономического развития предприятий АПК. С точки зрения автора при решении указанных проблем должны одновременно учитываться упрощенные данные их множества по трем основным

показателям: объема выручки от реализации; расходов на реализацию превентивной инновационной антикризисной программы; численность работающих на предприятии, которые могут изменяться в динамике развития предприятия. Предполагается выбирать и другие показатели в зависимости от анализа предприятий АПК.

Математическая модель оценки эффективности экономико-финансовой деятельности предприятий может быть представлена в виде системы «черного ящика» (Рисунок 1).

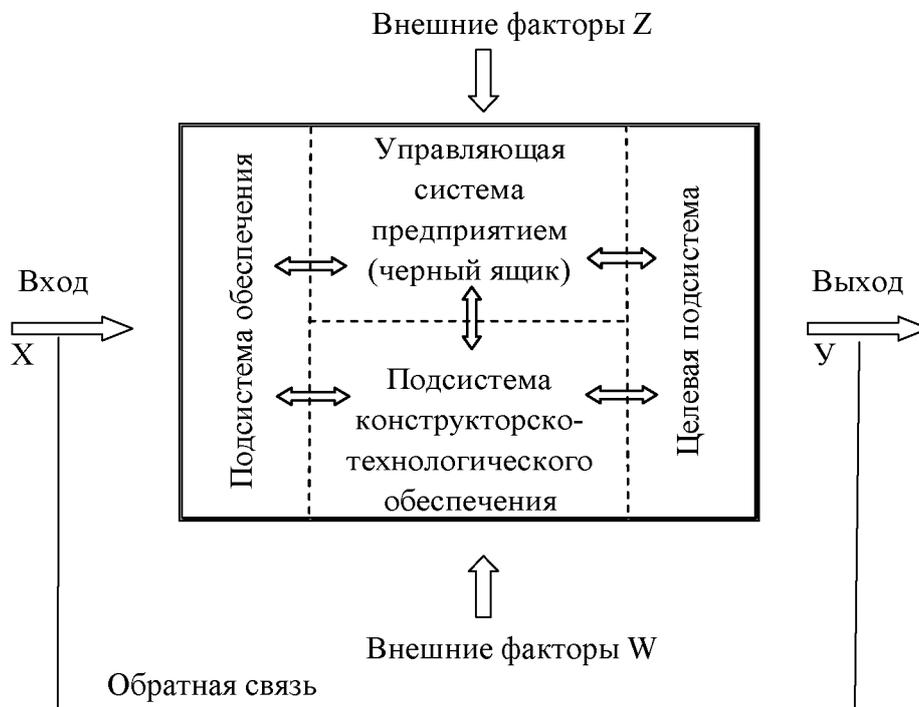


Рисунок 1 – Структура экономико-финансовой системы предприятия АПК.

$$Y = F [f(x + \Delta x) + f(z + \Delta z) + f(w + \Delta w)], \quad (1)$$

где Y – вектор отклика финансово-экономической деятельности предприятия (доход, прибыль, рентабельность и т.д.);

x – вектор входных управляемых и контролируемых показателей;

z – вектор контролируемых, но не управляемых показателей;

w – вектор не контролируемых и не управляемых показателей;

$\Delta x, \Delta z, \Delta w$ - изменение входных параметров от внешних воздействующих факторов.

Разработка эффективной агропромышленной политики на микроуровне предполагает, главным образом, реализацию стратегии диверсификации. В зависимости от возможностей предприятия, а также поставленных целей, предприятие может остановить выбор на консервативной или радикальной стратегии и соответствующей каждой из них тактике – наступательной или оборонительной. Особую роль занимают сопутствующие цели: свертывание структурно-депрессивных производств и освобождение предприятий от техники, срок эксплуатации которой давно истек; перегруппировка основных фондов предприятий, которую наравне с их перепрофилированием целесообразно осуществлять в рамках слияния и поглощения производств.

Отдельного пристального внимания требует вопрос принципов и механизмов реализации мер превентивного управления на так называемом мезоуровне, а именно взаимоотношения предприятия с его непосредственным окружением. Особую роль в этом процессе занимает позиция местных властей.

В целом региональная политика поддержки предприятий может сопровождаться:

- «замораживанием» долгов предприятий в региональный бюджет при условии выполнения плана текущих платежей на базе взаимных обязательств предприятий и региона;

- ежегодной закупкой продукции у предприятий на основе региональных заказов и долгосрочных договоров с гарантированными условиями финансирования при условии обеспечения конкурентоспособности региональной продукции;
- обеспечением гарантии региональной власти под предоставление инвестиций с участием в управлении региона во время освоения капитальных вложений;
- обеспечение льготного кредитования предприятий, имеющих стратегическое значение для региона;
- обеспечением передачи неиспользуемых зданий, оборудования и транспорта в лизинг.

Таким образом, осуществление многоуровневого превентивного управления выдвигает основным требованием научно обоснованное и экономически целесообразное комплексное воздействие на все составляющие системы и подсистемы одновременно на макро-, мезо- и микроуровнях. Только в этом случае реализация эффективной национальной стратегии позволит достичь положительного эффекта в процессе достижения цели восстановления отечественной экономики.

Процесс управления устойчивостью функционирования и развития предприятия базируется на комплексном исследовании и планировании производственной деятельности всех составляющих производственной системы.

Реализация комплексного подхода к планированию и анализу производственно-хозяйственной деятельности предприятия может наиболее полно представлена концепцией логистики по выбору критериев оптимизации.

Поскольку эффективность деятельности предприятия является базовым показателем при оценке производственной системы, то моделирование ее деятельности начинается с анализа показателя эффективности.

С увеличением эффективности улучшается база для формирования оптимальных условий устойчивого функционирования и развития предприятия.

Любое предприятие, находясь в режиме нормальной работы, имеет в своем потенциале набор альтернативных вариантов режимов и стратегий перехода на них, причем каждому варианту соответствуют как единовременные затраты для внедрения того или иного режима работы, так и изменение себестоимости производства продукции.

Основанием перехода с одного режима работы на другой по определенной стратегии является уменьшение эффективности функционирования предприятия.

Сигнал об уменьшении эффективности деятельности предприятия является началом дополнительного анализа производственно-хозяйственной деятельности. Изложенное положено в основу моделирования процесса управления деятельностью предприятия.

На основе многостороннего изучения данной проблемы можно сделать вывод о принципиальной возможности исследовать, структурировать и реализовать антикризисные процессы на предприятии в рамках специально создаваемых превентивных антикризисных программ, выражающих своей технологией функционирования, методическим аппаратом и специально подготовленным персоналом.

Инновационная антикризисная программа – это инструмент планирования финансово-экономических, технических и управленческих мероприятий по реформированию предприятия в целях восстановления его платежеспособности и повышения конкурентных преимуществ.

Состав и структура антикризисной программы зависят в основном от масштабов предприятия и сферы его функционирования.

По мнению автора, превентивная антикризисная программа предприятий АПК должна иметь следующий состав и структуру (Таблица 1).

Таблица 1 – Типовая модель инновационной превентивной антикризисной программы предприятий АПК.

Основные структурные блоки антикризисной программы	Методы, механизмы, инструментарий
Программа кадрового и научного обеспечения предприятия	1. Качественная кадровая политика, обеспечение предприятия молодыми кадрами специалистов 2. Проведение специальных курсов лекций и практических занятий по проблемам антикризисного управления 3. Практическое использование информации, предоставляемой консультационной службой АПК региона 4. Внедрение законченных НИР в работу предприятия
Программа мониторинга и прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия	1. Мониторинг систем и способов управления, планирования и организации производства 2. Мониторинг стратегических вариантов развития, инвестиционных и инновационных проектов 3. Мониторинг рекомендаций по повышению эффективности сельхозпроизводства с учетом региональных особенностей и изменения внешней среды 4. Сбор, аналитическая обработка производственной, рыночной, нормативно-правовой и др. информации 5. Мониторинг программ улучшения жизни сельского населения
Программа структурной перестройки производства на основании концепции диверсификации	1. Стратегический маркетинг 2. SWOT-анализ 3. Стратегическое планирование 4. Экспертно-социологические методы 5. Методы прогнозирования и моделирования
Программа управления издержками	1. Маркетинг продукции поставщиков 2. Функционально-стоимостной анализ 3. Управленческий учет
Программа повышения эффективности технологий	1. Мониторинг научно-технических разработок по профилям деятельности 2. Патентные исследования 3. Анализ конкурентов и бизнес-разведка 4. Собственные разработки
Программа повышения эффективности персонала на основе целевой мотивации	1. Система подбора персонала 2. Методы формирования эффективных управленческих команд 3. Методы управления социально-психологическим климатом 4. Рейтинговая оценка персонала и целевая мотивация по коэффициентам делового вклада 5. Участие в прибыли организации
Программа повышения эффективности использования основных фондов	1. Методика оценки соответствия структуры основных фондов производственной программе 2. Мониторинг новой техники
Программа управления финансами	1. Система комплексной диагностики 2. Методы управления структурой капитала 3. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями 4. Методы оптимизации направлений использования капитала 5. Система контроля и моделирования финансовых результатов 6. Система управления финансовыми потоками

Предложенная модель является типовой и охватывает важнейшие блоки и механизмы их реализации. Весь комплекс указанных мероприятий или отдельные структурные блоки программы применяются в зависимости от состояния конкретного предприятия и поставленных перед руководством целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрейчиков, А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст] / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
2. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебно-методическое пособие [Текст] / Г.А. Александров. – М.: Издательство БЕК, 2002. – 544 с.
3. Баринов, В.А. Антикризисное управление [Текст] / В.А. Баринов. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 520 с.

Щербаков Дмитрий Александрович

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»
Тел.: (4862) 33-61-72
E-mail: sadim@list.ru

УДК 336.647/.648

Т.Ю. РИНЧИНО

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ АНАЛИЗА

Финансовая устойчивость страховых компаний является основным фактором, определяющим эффективность страхового дела, развитие страховой системы и повышение доверия к страховому бизнесу. Особенности страховой деятельности делают необходимым рассмотрение содержания понятия «финансовая устойчивость страховой организации», как основополагающее при исследовании, анализе и оценке достаточности капитала страховой организации для поддержания деятельности и выполнения обязательств. Анализ финансовой устойчивости проводится с помощью как общих показателей, присущих любому субъекту хозяйствования, так и специфических, отражающих особенности финансов страховой организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, страховая компания.

Financial stability of insurance companies is a major factor, determining efficiency of insurance business, development of the insurance system and increase of trust to insurance business. The features of insurance activity do necessary consideration of maintenance of concept «Financial stability of insurance organization», as basic at research, the analysis and an estimation of sufficientness of capital of insurance organization for maintenance of activity and fulfilling commitment. The analysis of financial stability is conducted by both general indexes, inherent any managing subject, and specific, reflecting the features of finances of insurance organization.

Key words: financial stability, the insurance company.

Как и любой другой субъект бизнеса, страховая организация обладает определенным ресурсным потенциалом, использование которого направлено, в первую очередь, на извлечение прибыли в результате осуществления хозяйственной деятельности. Особое значение финансовой устойчивости страховых организаций для экономики в целом обусловлено рядом причин.

Во-первых, развитие страхового сектора в системе финансовых отношений на макроуровне способствует стабилизации экономики, а также обеспечению социальной устойчивости общества. Вступая в финансовые отношения с различными субъектами рынка (страхователями, контрагентами, государством и т.д.) и выполняя свои договорные и иные обязательства, страховые организации воздействуют на эффективность всей цепочки экономических взаимосвязей в обществе.

Во-вторых, страховые организации оказывают существенное влияние на рынок инвестиций, поскольку они являются надежным источником формирования финансового капитала. Временной лаг между поступлениями страховых премий и выплатами позволяет страховым организациям аккумулировать значительные объемы денежных средств, которые размещаются в различные финансовые инструменты и нефинансовые инвестиционные активы.

В-третьих, укрепление финансовой устойчивости страховых организаций благоприятно воздействует на макроэкономические рыночные отношения в целом.

Требования к финансовой устойчивости страховщиков существенно выше аналогичных требований к финансовой устойчивости потребителей страхового продукта, для которых страховщики выступают гарантами финансовой стабильности. Поэтому проблемы исследования, оценки и обеспечения финансовой устойчивости страховщиков приобретают для них самих, других участников рынка первоочередное значение.

Единого мнения по поводу оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в настоящее время в отечественной литературе не существует, и понятие «финансовая устойчивость» трактуется по-разному.

Определение финансовой устойчивости для страховых компаний, которое дает В.А. Сухов: «способность выполнять принятые обязательства по договорам страхования при воздействии неблагоприятных факторов, изменении в экономической конъюнктуре ...» [8] – представляется ближе к определению платежеспособности.

Также финансовую устойчивость определяет Н.П. Кузнецова и Г.В. Чернова, как «способность страховой организации выполнять все свои обязательства по страховым выплатам перед страхователями» [5].

А.К. Шихов под финансовой устойчивостью страховой организации понимает «...ее имущественное и финансовое состояние, при котором величина и структура собственных и приравненных к ним средств, ликвидных активов, являющихся следствием степени совершенства организации страхования, развития его новых видов, а так же массовости проведения эффективных страховых операций и режима экономии, обеспечивают в любой момент времени определенный уровень платежеспособности» [9].

Р.Т. Юлдашев и Ю.Н. Тронин указывают на платежеспособность, как на одну из четырех (наряду с ликвидностью, кредитоспособностью и рентабельностью) «характеристик финансово-хозяйственного положения предприятия, при сочетании благоприятных значений которых имеет место финансовая устойчивость» [10].

Согласно В.В. Глушенко, финансовая устойчивость страховой компании – это «такое состояние ее финансовых ресурсов, которое обеспечивает платежеспособность и дальнейшее развитие организации в условиях риска, связанного со страховой защитой субъектов рынка» [5].

Л.А. Орланюк-Малицкая рассматривает «финансовую устойчивость как способность субъекта рынка сохранить количество и качество своих финансовых ресурсов при изменении среды» [7].

Предоставление страховой защиты является предметом непосредственной деятельности страховщиков, и непосредственное обеспечение страховых функций может стать решающим фактором финансовой устойчивости. В текущей деятельности страховщики вступают не только в страховые отношения. В качестве инвесторов они выходят на фондовый, ипотечный, кредитный рынки. Поэтому необходимо выявлять степень финансовой устойчивости страховых компаний в рискованной среде их существования, не ограничиваясь рисками, непосредственно связанными со страховой защитой (хотя, в конечном счете, вся деятельность страховых компаний должна быть направлена на ее обеспечение).

Все потенциальные риски страховых компаний составляют среду ее существования. Риски являются индикаторами финансовой устойчивости страховщиков, причем каждый из них характеризует определенный аспект финансовой устойчивости. Резкие колебания фондового рынка показывают, насколько оптимальна структура активов, ее ликвидность. Эти же показатели выявляются, например, в ходе изменения правовых норм законодательства.

Причины появления рисков связаны с:

- проведением страховой компанией страховых операций;
- развитием страховой компании как производственно-хозяйственной единицы;
- влиянием внешних и внутренних факторов, не связанных со страховой и инвестиционной деятельностью;
- инвестиционной деятельностью страховой компании.

Исходя из этого, выделяют следующие основные риски, обуславливающие деятельность страховой компании:

- 1) технические риски связаны с предполагаемой недостаточностью средств страховой компании для выполнения обязательств по страховым выплатам, обусловленные выполнением ею страховых операций;

2) нетехнические риски связаны с предполагаемой недостаточностью средств страховой компании для выполнения обязательств по страховым выплатам, с которыми может столкнуться страховая компания как фирма, занимающаяся любым бизнесом;

3) инвестиционные риски связаны с недостаточностью средств страховой компании для выполнения обязательств по страховым выплатам, связанным непосредственно или косвенно с инвестиционной деятельностью страховщика [3].

Страхование как институт финансовой защиты предполагает передачу страховщику ответственности страхователя по несению риска. Под риском страхователя понимается неопределенная возможность появления ущерба (потерь, повреждений, уничтожений), измеренного в денежном выражении.

Таким образом, страховые компании подвержены двум группам риска: принятым рискам страхователей, и собственным рискам (Рисунок 1). На рисунке риски страхователей и риски, непосредственно связанные с проведением страховой деятельности, объединены в группу профессиональных рисков.

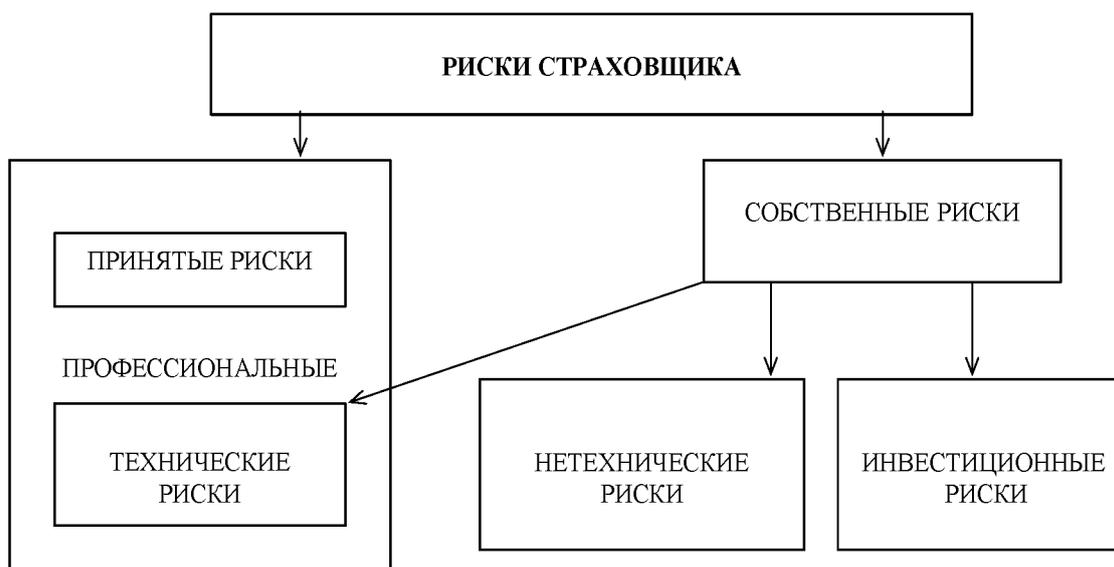


Рисунок 1 – Риски страховых компаний

Страховым компаниям присущи все виды рисков, которые существуют и появляются в условиях рыночных отношений у каждого их участника. Таким образом, определяя финансовую устойчивость страховой компании в условиях риска, следует учитывать трансформацию всех потенциальных рисков рыночной среды страховщиков в единый риск по снижению финансовой устойчивости.

Вышесказанное позволяет нам уточнить определение финансовой устойчивости, данное В.В. Глущенко и Л.А. Орланюк-Малицкой.

Финансовая устойчивость страховой организации – это ее способность выполнять все свои обязательства (быть платежеспособной), адаптировать количество и качество финансовых ресурсов к подвижной рискованной среде для поддержания и развития своей деятельности. Степень финансовой устойчивости проявляется при столкновении со средой существования финансовых ресурсов страховой компании: их количества и качества. Эти точки соприкосновения – есть не что иное, как реализация рисков страховой компании (как внешних, так и внутренних).

Денежный оборот страховой организации включает в себя два относительно самостоятельных денежных потока: оборот средств, обеспечивающих страховую защиту – страховые резервы, и оборот средств, связанный с организацией страхового дела – источник собственного капитала.

При этом оборот средств, обеспечивающий страховую защиту, проходит два этапа: на первом этапе формируется и распределяется страховой фонд (страховые резервы), на втором – часть страхового фонда инвестируется с целью получения прибыли.

Чем выше вероятность того, что созданный страховщиком страховой фонд окажется достаточным для выполнения своих обязательств, тем выше финансовая устойчивость страховой организации.

Анализ финансовой устойчивости проводят на основании следующих коэффициентов.

1. Уровень собственного капитала (Уск). Данный показатель отражает финансовую структуру средств страховой организации:

$$Уск = \frac{СК}{А},$$

где СК – величина собственного капитала;
А – величина всех активов.

2. Уровень страховых резервов (Уср) отражает долю страховых резервов в активах страховой организации. Чем больше численное значение коэффициента и его рост в динамике, тем выше финансовая устойчивость страховщика в части обеспечения страховой защиты:

$$Уср = \frac{Стр.Рез.}{А},$$

где Стр.Рез. – величина страховых резервов.

3. Уровень чистого оборотного капитала (Учок) показывает ту долю финансовых средств в активах, которой страховая организация может распоряжаться в текущей деятельности без опасности быть изъятой при предъявлении счетов кредиторов в краткосрочной перспективе. Чем больше показатель, тем лучше финансовое состояние страховой организации, тем больше у нее возможностей в проведении финансовой политики:

$$Учок = \frac{Об.К. - КО}{А},$$

где Об.К. – величина оборотного капитала;
КО – величина краткосрочных обязательств.

4. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала характеризует зависимость от внешних займов.

Заемный капитал страховой организации значительно превышает ее собственный капитал. В отличие от других участников рынка, для которых нормальным является соотношение заемного и собственного капитала, не превышающее 1, для страховых организаций оно устанавливается в среднем на уровне, равном 4.3. Это связано со спецификой проведения и обеспечения страховой деятельности [4].

В качестве допустимого нормативного значения может использоваться величина, определенная финансовым менеджером страховой компании с учетом собственного опыта или рекомендаций экспертов, так как соотношение заемного и собственного капитала различается в зависимости от масштабов деятельности и размеров самой организации.

5. Коэффициент надежности (Кн) равен отношению собственного капитала страховой организации к сумме страховых резервов. Нормативное значение установлено на уровне выше 0,8 [2]:

$$Кн = \frac{СК}{Стр.Рез}$$

6. Коэффициент финансового потенциала (Кфп) основан на сопоставлении обязательств и собственного капитала как гарантии их выполнения:

$$Кфп = \frac{Тех.Р + СК}{нетто - премия}$$

В качестве обязательств по взаимоотношениям со страхователями выступает не вся сумма страховой премии, а только нетто-премия, поскольку именно она является источником для выплаты страхового возмещения. Остающаяся сумма нагрузки к тарифной ставке участвует в покрытии затрат на функционирование страховой компании, на выплату комиссионного вознаграждения за заключаемые договоры, на формирование резерва предупредительных мероприятий.

Используя метод разложения модели получим следующую зависимость:

$$K_{фп} = \frac{\text{Тех.Рез.} + \text{СК}}{\text{нетто} - \text{премия}} = \frac{\text{Тех.Рез.}}{\text{нетто} - \text{премия}} + \frac{\text{СК}}{\text{нетто} - \text{премия}},$$

где Тех.Рез. – величина технических резервов по рисковому видам страхования.

Для показателя отношения суммы технических резервов к нетто-премии минимально пороговое значение считается равным 100 %, однако порог зависит от характера проводимых операций.

Отношение собственного капитала к объему нетто-премии характеризует способность страховой компании адекватно и в срок реагировать на поступающие претензии. Платежеспособность определяется отношением собственного капитала к теоретическому объему выплат. Величина данного показателя не должна быть менее 30-35 % [6].

Перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любой страховой компании вне зависимости от величины ее собственного капитала и страховых резервов. Страховые компании должны иметь возможность покрывать потери по единичным крупным рискам, потери в результате наступления катастрофических случаев либо потери по рискам в случае наступления более высокого, чем в среднем, количества страховых случаев. Кроме того, перестрахование помогает выравнять колебания в результатах деятельности страховщиков на протяжении ряда лет, обеспечивая стабильность страховых операций.

7. Показатель зависимости от перестраховочного рынка (Кперестр.) рассчитывается следующими образом:

$$K_{\text{перестр.}} = \frac{П_{\text{перестр.}}}{П},$$

где Пперестр. – величина премии, переданной в перестрахование;

П – величина всех собранных премий.

Его пороговое значение на европейском рынке принято на уровне 50 % [7]. Слишком высокая зависимость от перестраховщиков свидетельствует о низком уровне страховой самостоятельности и может привести к кризису платежеспособности, поскольку любой убыток покрывается сначала первичным страховщиком, а затем частично компенсируется перестраховщиком.

8. К группе показателей, характеризующих финансовую устойчивость страховой организации, относится также уровень ответственности по единичному риску (Котв):

$$K_{\text{отв}} = \frac{\text{Оед.риск}}{\text{СК}},$$

где Оед.риск – величина ответственности по единичному риску.

По положению о лицензировании максимальная ответственность по отдельному риску по страхованию жизни, страхованию от несчастных случаев и болезней, медицинскому страхованию и страхованию ответственности владельцев автотранспортных средств не может превышать 10 % собственных средств страховщика. По остальным видам страховой деятельности максимальная ответственность по пяти наиболее крупным рискам не должна превышать двукратного размера собственных средств.

Социально-экономическое значение деятельности страховщика по оказанию страховой защиты выдвигает на первый план вопросы, связанные со стабильностью и устойчивостью страховых организаций. Кроме того, актуальность проблемы уточнения базовых понятий, отражающих специфику страхового бизнеса, и, прежде всего, такого понятия как «финансовая устойчивость», обусловлена активной интеграцией российских страховых компаний в международную финансовую систему, а также условиями финансового кризиса, затронувшего все отрасли народного хозяйства. В связи с этим показателям финансовой устойчивости страховой организации при оценке ее финансового состояния придается особое значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глущенко, В.В. Финансы. Финансовая политика. Финансовый менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги [Текст] / В.В. Глущенко. – М.: ТОО НПЦ «Крылья», 1998. – С. 256.
2. Дадьков, В.Н. Анализ финансового положения страховой компании – участника программы страхования имущества, предоставленного в залог [Текст] / В.Н. Дадьков, А.А. Романова // Финансы. – 2006. №3. – С.36.
3. Задоянный, А.А. Факторный анализ как элемент бизнес-аудита в системе контроля и регулирования платежеспособности страховых компаний: Препринт [Текст] / А.А. Задоянный. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
4. Кварандзия, А.А. Платежеспособность страховой организации: оценка и методы управления: дис...канд.экон.наук: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит [Текст] / А.А. Кварандзия. – СПб., 2003. – 91 с.
5. Кузнецова, Н.П. Европейское страховое законодательство: Оценка платежеспособности страховых компаний по рисковому видам страхования [Текст] / Н.П. Кузнецова, Г.В. Чернова. – СПб.: Институт страхования, 1999. – С.18.
6. Мозолькина, О.А. Особенности финансового анализа деятельности страховых компаний: дис... канд.экон.наук: 08.00.12. [Текст] / О.А. Мозолькина. – С-Петербург. торг.- эконом.инст-г. - СПб, 1997. – 87 с.
7. Орланюк-Малицкая Л.А. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний [Текст] / Л.А. Орланюк-Малицкая // Вестник Финансовой Академии. М.: Финансы и статистика, 1998. – С.35.
8. Сухов, В.А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков / В.А. Сухов [Текст]. – М.: Изд.центр «Анkil», 1995. – С.8.
9. Шихов, А.К. Страхование [Текст] / А.К. Шихов. – М.: Издательство «Юриспруденция», 2000. – С.125. Орланюк-Малицкая Л.А. Указ.соч. С.148.
10. Юлдашев, Р.Т. Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента [Текст] / Р.Т. Юлдашев, Ю.Н. Тронин. – М.: Анkil, 2000. – С.235.

Ринчино Татьяна Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург
Аспирант кафедры «Экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности»
Тел.: 89817109004, 8(812) 272-33-34, 8(3012) 55-81-87
E-mail: tanya2501@mail.ru

УДК 338.48:339.138

О.И. СВИРИДОВА

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Методология разработана на основе нормативного, экстраполятивного и метода сопоставления прямых и косвенных преимуществ. В рамках данных методов определен ряд оценочных показателей маркетинговых коммуникаций туристической компании.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, оценка, туристическая деятельность.

The methodology is developed on the basis of standard, extrapolation and a method of comparison of direct and indirect advantages. Within the limits of the given methods a number of estimated indicators of marketing communications of travel agency is defined.

Key words: marketing communications, estimation, tourist activity.

Формирование эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций (МК) туристической компании становится одним из важнейших условий успешного достижения коммерческих целей. Наличие жесткой конкуренции среди профессиональных игроков туррынка, а также покупателей, активность которых измеряется не одним посещением туристических дестинаций, предопределяет необходимость естественного отбора наиболее действенных инструментов МК.

В процессе начальной стадии внедрения МК предполагается создание локального документа (своеобразного норматива), в основу которого будут положены ожидаемые результаты функционирования туристической компании. Сравнение достигнутых показателей хозяйственной деятельности с целями и задачами, установленными в подобных нормах, представляет собой нормативный метод оценки комплекса МК.

Данный метод чаще всего применяется в тех случаях, когда выявлены явные отклонения от нормируемых параметров и необходимо достигнуть хотя бы минимальной границы данных параметров; если тенденция развития объекта противоречива и не позволяет иметь четкого прироста базовых показателей объекта; если тенденция, выявленная в развитии объекта, не является реально достижимой.

Такая ситуация может сложиться в сфере туризма, прежде всего, в несезон, особенно в новых, еще не имеющих постоянных клиентов, фирмах, когда уровень продаж падает и затраты на большинство инструментов МК не окупаются. Кроме того, в результате форс-мажорных, то есть не зависящих от функционирования туристического комплекса, обстоятельств результаты хозяйственной деятельности турфирмы не могут быть предсказуемыми. Так, стихийные бедствия, межнациональные конфликты, политические и экономические кризисы и т.п. могут отрицательно сказаться на продажах туруслуг даже в самый разгар сезона для конкретного направления, несмотря на активное использование МК, например, скидок (внутригосударственный конфликт в Тайланде, осень 2008 г.; ряд цунами на побережье Индийского океана Юго-Восточной Азии, зима 2008 г.).

Для оценки МК успешно развивающихся туристических компаний наиболее актуален экстраполятивный метод. Он предполагает изучение сложившихся в прошлом и настоящем устойчивых тенденций развития объекта исследования и переносе их на будущее. Данный метод применяется в том случае, если тенденции развития объекта позитивны, устойчивы и реалистичны для достижения.

Как правило, в период высокого сезона все без исключения туристические организации получают сверхприбыли за счет значительного увеличения уровня продаж, однако опытные участники турбизнеса реинвестируют высвободившиеся средства, тем самым, распределяя потенциальные риски несезона. В период незначительной активности

туристов организации, работающие в туризме не один год, также могут использовать метод экстраполяции, в силу получения стабильного заработка за счет постоянных клиентов. С помощью воздействия инструментов МК на такую категорию туристов турагенты и туроператоры могут не только поддерживать уровень продаж в несезон, но и разрабатывать новые туристические направления.

Основными оценочными показателями в данном случае могут стать:

- 1) прирост прибыли за счет использования МК:

$$P_{\text{прирост}} = P_{\text{МК}} - P_{+\text{МК}}, \quad (1)$$

где $P_{\text{МК}}$ - прибыль турорганизации до использования комплекса МК,
 $P_{+\text{МК}}$ - прибыль турорганизации после использования комплекса МК.

Если инструменты МК внедряются поочередно, то можно выявить наиболее действенный в каждом конкретном случае (как правило, на решение о приобретении туристом стандартных туров воздействует, прежде всего, реклама, а индивидуальных – личные продажи);

- 2) изменение уровня продаж за счет использования МК, определяется как разница между количеством проданных туров до и после использования комплекса МК;

- 3) изменение количества обращений туристов за счет использования МК, исчисляется как разница между количеством обращений туристов до и после использования комплекса МК. В случае применения данного показателя туроператорами или непосредственными производителями туров необходимо также учитывать и обращения посредников, т.е. турагентов, туроператоров;

- 4) изменение уровня продаж рекламируемого турпакета/ турпакета, проданного с текущими скидками/ турпакета, проданного с повышенной комиссией для турагентств. Показатель рассчитывается как разница между количеством проданных туров до и после проведения рекламной акции/ применения скидок/ выставления повышенной комиссии.

Несмотря на то, что показатель 4 в каждом конкретном случае будет детализировать показатель 2, он более актуален для оценки инструментов МК туроператоров, поскольку комплексный анализ необходим, прежде всего, формирующим и продвигающим турпакет компаниям;

- 5) изменение обращений простимулированных турагентств, определяется как разница между количеством обращений турагентств до и после применения инструментов МК. Данный показатель, как частный случай показателя 3, приемлем в случае выставления туроператорами повышенной комиссии для некоторых турагентств, на практике это происходит при долгосрочном стабильном сотрудничестве, а также при достижении соответствующих договоренностей, например, с представителями сетевых агентств. Традиционный размер комиссионного вознаграждения может быть увеличен на более чем 5 %.

Метод сопоставления прямых и косвенных преимуществ (выгод) и недостатков (убытков) может быть использован как в период высоких продаж, так и в случае сезонного снижения туристической активности. Таким образом, можно выделить следующие показатели оценки комплекса МК:

- 1) эффективность функционирования МК, определяется затратным, либо доходным способом, является наиболее общим индикатором воздействия инструментов МК на функционирование туристической компании;

- 2) интенсивность продаж, рассчитывается как отношение количества проданных туров к единице времени. Использование текущего показателя целесообразно при объединении точечных данных в единый тендер и их комплексном анализе;

- 3) интенсивность обращений туристов, определяется как отношение количества обращений потенциальных покупателей к единице времени.

Работа с туристами занимает большую часть деятельности менеджеров по продажам туристских туров. На туристические запросы агент должен отвечать четко, быстро и

грамотно не только непосредственно интересующемуся лицу, но и по телефону, иногда по электронной почте.

Важно сравнивать показатели 2, 3 до и после применения инструментов МК.

К более детальным оценочным показателям МК туристической компании в рамках текущего метода можно отнести:

1) количество повторных обращений туристов:

$$P_o = N_R - N_{Rf}, \quad (2)$$

где N_R – общее количество обращений туристов,

N_{Rf} – количество туристов, обратившихся первый раз в данное турагентство.

Этот показатель приемлем, прежде всего, для оценки эффективности личных продаж как инструмента МК туристической компании.

Как правило, потенциальные покупатели становятся постоянными клиентами туристического агентства благодаря симпатиям туристов к тому или иному менеджеру. Для того чтобы заслужить расположение туриста необходим комплекс не только профессиональных знаний (по географии, истории, экономике туризма и т.п.), но и психологии, культуры речи и т.д.;

2) эффективность скидок, определяется как отношение упущенной выгоды (общей суммы скидок в денежном выражении) к суммарной комиссии с туров, проданных со скидками.

Если показатель 2 меньше 1, то применение скидок можно считать оправданным средством увеличения сбыта (МК). Скидки делаются также в случае, когда данный показатель больше 1, однако, это целесообразно только при продаже дорогостоящих туров в силу наличия значительной в денежном выражении комиссии. Так, с 30-ти тысячного тура агентство имеет, например, 3 000 комиссионных, а со 100 тысячного – 10 000, в случае предоставления туристу 5-ти процентной скидки с тура, турагент получает комиссионное вознаграждение в размере 1 500 и 5 000 в первом и втором случае соответственно.

Таким образом, сформированная методология анализа маркетинговых коммуникаций туристической компании, на наш взгляд, представляет собой достаточно гибкую систему показателей, где каждый составной элемент в том или ином случае может быть применим для оценки различных инструментов МК. Комплексное использование указанных методов будет способствовать выбору наиболее действенных сочетаний составляющих комплекса МК, что позволит увеличить эффективность деятельности туристической компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бартон, Шэрон. Цена лояльности. Прозрачные цены – способ повышения повторных продаж? [Текст] / Шэрон Бартон // Маркетолог. – 2006. – № 2. – С. 11-13.
2. Маркетинг [Текст] / Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

Свиридова Ольга Ивановна

Орловский государственный университет, г. Орел

Аспирант факультета экономики и управления

Тел.: +7 (4862) 45-06-57, +7 910 748-33-56

E-mail: Sviridova.O@list.ru

М.М. ГУРСКАЯ, Б.С. ЕШУТОВ, М.И. КУТЕР

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПА БУХГАЛТЕРСКОГО КОНСЕРВАТИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрен принцип консерватизма в бухгалтерском учете, выделены основные критерии и принципы определения дохода в зависимости от стадий жизненного цикла продукта и метода признания дохода.

Ключевые слова: бухгалтерский консерватизм, методы признания доходов, концепции.

In article the conservatism principle in book keeping is considered, the basic criteria and principles of definition of the income depending on stages of life cycle of a product and a method of a recognition of the income are allocated.

Key words: accounting conservatism, methods of a recognition of incomes, concepts.

Еще в конце прошлого столетия авторитетные американские авторы Э.С. Хендрексен и М.Ф. Ван Бреда писали: «консерватизму не должно быть места в теории учета» [1]. По их мнению, «консерватизм – весьма недостаточный метод отражения неопределенности оценки активов и доходов, в худшем – он приводит к полному искажению учетных данных, ... главная опасность его применения кроется в непостоянных результатах, которые не могут быть правильно интерпретированы даже опытными пользователями ...» [1].

Зарождение принципа бухгалтерского консерватизма (осторожности или осмотрительности), по нашему мнению, следует отнести к далеким временам Древнего Рима, когда историческая задача-миссия учета – информационного обеспечения собственника о его богатстве – трансформировалась в задачу предупреждения банкротства – установление состоятельности субъекта хозяйствования на покрытие долговых обязательств.

В Древнем Риме банкроту не прощалось ничего: «из под неудачливого торговца, который не мог оплатить свои долги, выбивали скамейку» (*banca gotta*). Очень часто он просто исключался из сообщества коммерсантов.

Римское право оказало влияние на формирование консервативного мышления у представителей бухгалтерской профессии. Концепция осторожности, возникшая одной из первых, гласила: предприятие может использовать прибыль (или распределять убытки) только в случае ликвидации, т.е. результат не должен подводиться до момента закрытия предприятия и обеспечения покрытия его долгов. Следовательно, имущество коммерсанта всегда должно быть достаточным для возмещения взятых кредитов и образовавшихся долговых обязательств. Уже тогда бухгалтеры с пристрастием относились к оценке имущества (проявляя склонность к ее занижению), но не допускали подобного по отношению к долгам.

Рассмотрим под влиянием каких факторов консерватизм (осмотрительность), когда-то основной принцип бухгалтерского учета, формирующий профессиональное мышление учетного работника, потерял в наши дни свое доминирующее значение. В таблице 1 обобщены и систематизированы:

а) концепции определения дохода (продукта; выбытия; прироста экономических выгод);

б) варианты проявления концепции (потенциальные выгоды; прирост прав требования; реальный прирост денежных средств);

в) виды имеющих место рисков (абсолютный; относительный; полное отсутствие рисков);

г) применяемые методы признания дохода (кассовый; начислений – правовая и экономическая трактовки);

д) бухгалтерские принципы установления момента признания и определения суммы признанного дохода (осмотрительности или консерватизма; реализации).

Исследуемые критерии анализируются в разрезе стадий жизненного цикла создания, продажи и реализации продукта, которые характеризуют временные параметры вероятного признания дохода:

- 1) получение заказа на продукт (наиболее ранняя точка);
- 2) производство продукта;
- 3) завершение производства и складирование готового продукта;
- 4) отгрузка (выбытие) продукта покупателю;
- 5) переход права собственности на объект хозяйственной сделки от продавца (поставщика) к покупателю и возникновение права требования денег;
- 6) оплата (реализация) продукта (поступление денег на счета поставщиков).

Таблица 1 – Основные критерии и принципы определения дохода в зависимости от стадий жизненного цикла продукта и метода признания дохода

I. Стадии жизненного цикла продукта					
6. Оплата продукта	5. Переход права собственности	4. Отгрузка продукта	3. Завершение производства и складирование	2. Производство продукта	1. Получение заказа на продукт
II. Концепции определения дохода					
Прироста экономических выгод		Выбытия	Продукта	Отсутствует	
III. Проявление концепции					
Прирост:		Потенциальные выгоды		Отсутствует	
денежных средств	прав требований				
IV. Виды рисков					
Отсутствует	Относительный неоплаты	Абсолютный риск			
		потери при перевозке	потери при хранении	не завершения производства	
V. Степень осторожности					
Высшая степень	Относительная	Низкая		Отсутствует	
VI. Метод признания дохода					
Кассовый (по реализации)	Начислений (по продаже)		Отсутствует		
	правовая трактовка	экономическая трактовка			
VII. Принципы установления момента признания дохода					
Осмотрительности		Реализации	Отсутствует		
VIII. Принципы определения суммы признанного дохода					
Осмотрительности	Реализации		Отсутствует		

В западном учете, уделяющем большое внимание теоретическому обоснованию любого понятия, в определении сущности дохода существуют три концепции:

- концепция продукта;
- концепция выбытия;
- концепция прироста.

Концепция продукта рассматривает доход как продукт деятельности предприятия, иными словами, доход – динамический процесс создания товаров, работ, услуг за определенный промежуток времени. Отметим, что такое определение не характеризует ни момент признания дохода, ни величину дохода. Одно очень важное положение вытекает из этой концепции, доход не может быть признан до тех пор, пока он не заработан. Таким образом, данная концепция не допускает включение в состав дохода авансов полученных, задатков, предоплаты.

Концепция выбытия основывается на том, что произведенные товары или услуги должны быть переданы своим покупателям, или, как минимум, покинуть территорию предприятия-продавца.

Концепция прироста признает доходом приток активов хозяйствующей единицы или погашение ее долговых обязательств (или комбинация того и другого) в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других операций.

Именно данная концепция положена сегодня в основу определения дохода, содержащегося в МСФО 18 «Выручка» и российского ПБУ 9/99 «Доходы организации»: «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».

Наиболее ранний доход организация могла бы признать в момент получения заказа на продукт – стадия 1. Однако такой подход противоречит концепции определения дохода – концепции продукта, согласно которой доход может быть признан, только если он заработан (продукт должен быть завершен производством). Следовательно, концепция признания дохода в этом случае не возникает, как и ее проявление. Имеет место абсолютный риск не завершения производства продукта. Степень осторожности, соответственно, отсутствует, бухгалтерские принципы обоснования момента признания и суммы признанного дохода не применяются.

Аналогично можно рассматривать и стадию производства продукта (стадия 2), в ходе которой также не удовлетворяется концепция определения дохода – концепция продукта – и, соответственно, концепция признания дохода также не возникает.

Особый интерес представляет момент завершения производства продукта и его поступления на склад (стадия 3). Основоположителем подхода признания дохода по концепции завершения производства продукта был И. Фишер, который под доходом рассматривал потенциальные выгоды в виде готовых к продаже продуктов.

В то же время концепция признания дохода по завершению производства продукта противоречит концепции определения дохода – концепции выбытия, согласно которой предмет хозяйственной сделки, как минимум, должен покинуть территорию производителя (продавца). При признании дохода по концепции продукта возникает абсолютный риск потери продукта при его хранении, степень осторожности низкая, метод признания дохода не сформирован, принципы установления момента признания дохода и определения его суммы отсутствуют. Следовательно, признание дохода на стадии завершения производства исключается.

Практика признания дохода за последние два с небольшим столетия свидетельствует об осуществимости этого процесса на стадиях 6 (оплата продукта), 5 (переход права собственности на объект хозяйственной сделки), 4 (отгрузка продукции).

В начале XX в. видный итальянский ученый Дж. Дзаппа, обосновывая регулируемость финансового результата посредством разнообразия методик признания расхода (различные способы начисления амортизации и списания материалов в издержки производства), утверждал, что «Доходы объективны, расходы субъективны». На чем строилось его суждение относительно доходов?

В то время господствовал только один метод признания дохода — кассовый, при котором доход признавался только при соблюдении двух условий:

- право собственности на объект сделки перешло от продавца к покупателю (юридическая концепция продажи) – стадия 5;
- деньги поступили на расчетный счет или в кассу продавца (концепция реализации) – стадия 6.

Таким образом, при кассовом методе признания дохода и момент признания (для продавца абсолютный риск потери объекта сделки при транспортировке отсутствует, он принадлежит покупателю) и сумма дохода (относительный риск неоплаты отсутствует, так как сумма признанного дохода находится у продавца) определены с высокой степенью осмотрительности на основе принципа бухгалтерского консерватизма. При этом понятия «продажи» (момент признания дохода) и «реализация» (момент поступления денежных

средств или их эквивалентов в кассу или на банковские счета продавца) воспринимаются, чуть ли не как синонимы, так как моментом признания дохода считался второй по времени свершившийся хозяйственный факт: при первоначальном переходе права собственности на объект сделки – факт получения денег; при предварительной оплате – факт перехода права собственности.

Современник Дзаппы голландец Теодор Лимперг, обосновывая регулируемость финансового результата посредством разнообразия методик признания доходов, наоборот, считал, что «Расходы объективны, доходы субъективны». Что лежало в основе подобных взглядов и какое развитие или получили в дальнейшем.

Кассовый метод признания дохода ориентировался на статическую доктрину учета, направленную на предупреждение банкротства, т.е. определение достаточности имущества для покрытия долговых обязательств. В этом случае под активами понимается ликвидное имущество (денежное и неденежное), которым можно погасить долги.

Сторонники статики в учете не склонны рисковать (высшая степень осторожности). Им чужд относительный риск, когда покупатель получил товар и признал на него право собственности, но отказался от оплаты или не смог оплатить. Тем более им не характерен абсолютный риск признания дохода, когда объект сделки не перешел в юрисдикцию покупателя, и имеет место сомнение в благополучном переходе права собственности.

В таблице 2 приведен пример, когда из выпущенной из производства готовой продукции на 960 тыс. руб. отгружено покупателям продукции на 600 тыс. руб. Из этого количества достигло территории покупателя и перешло право собственности на продукцию в сумме 300 тыс. руб., и только на 210 тыс. руб. продукция оплачена и на эту сумму деньги поступили на расчетный счет продавца.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика методов признания дохода

Показатели	Метод признания дохода		
	кассовый	начисления	
		правовая трактовка	экономическая трактовка
Выпущено из производства, тыс. руб.	960,0	960,0	960,0
Отгружено покупателям, тыс. руб.	600,0	600,0	600,0
Перешло право собственности, тыс. руб.	300,0	300,0	300,0
Реализовано (инкассировано), тыс. руб.	210,0	210,0	210,0
Продано (признано доходом), тыс. руб.	210,0	300,0	600,0
Величина риска, тыс. руб.	—	90,0	390,0
Относительный риск, тыс. руб.	—	90,0	90,0
Абсолютный риск, тыс. руб.	—	—	300,0
Степень осторожности	Наивысшая	Относительная	Отсутствует
Степень риска	Минимальная	Относительная	Максимальная
Степень влияния принципа реализации	Отсутствует	Относительное	Наивысшая

При кассовом методе признания дохода, исходя из наивысшей степени осторожности (полная минимизация рисков), доходом считается наименьшая сумма из двух сумм: перешло право собственности на продукцию к покупателю (300 тыс. руб.) и инкассировано за эту продукцию – 210 тыс. руб. Признанный доход в этом случае равен 210 тыс. руб.

Заметим, в данной ситуации собственник максимально приближен к своему предприятию, и он лично распоряжается поступившими денежными средствами. Страх перед банкротством в первую очередь обяжет его погасить долги (в том числе перед персоналом по оплате труда), далее средства будут направлены на поддержание и развитие производства и только в последнюю очередь – на вознаграждение собственника.

Переход к методу начислений вызван переориентацией учета с интересов кредиторов на интересы собственников (настоящих инвесторов), как правило, территориально удаленных от предприятий, которыми они владеют, чаще всего образованными на основе акционерного капитала. Владельца акций уже мало волнует, погашены ли долговые обязательства перед кредиторами, в т.ч. перед персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами, развивается ли производственная база и т.п. Их основной интерес – дивиденд, его

стабильность и постоянно возрастающий размер. В этих условиях в интересах инвесторов капитала – исчисление финансового результата, большего, чем при кассовом методе.

При кассовом методе доход признается по наименьшей величине между стоимостью хозяйственных сделок, по которым право собственности на объект сделки перешло к покупателю, и суммой реализованной (инкассированной) выручки. При методе начислений (его правовой трактовке) достаточно факта хозяйственной жизни, в результате которого право собственности на объект сделки перешло от продавца к покупателю, и совсем не обязательно хозяйственного факта инкассации денежных средств в кассу или на счета продавца. Доход начислен, но не реализован.

Правовая (или юридическая) трактовка метода начислений, господствующая еще сегодня в России, связана с относительным риском, риском неоплаты продукции и товаров, право собственности, на которые перешло от продавца к покупателю.

Абсолютный риск (отгруженный товар не перешел в юрисдикцию покупателя, и не исключено, что это событие не произойдет в дальнейшем) отсутствует, так как сумма признанного дохода совпадает по стоимости с величиной продукции и товаров, по которым покупателем подтвержден факт перехода права собственности.

Если при кассовом методе признания дохода его сумма устанавливается исходя из притока экономических выгод в виде реально полученных денежных средств или их эквивалентов, то при правовой трактовке метода начислений сумма притока экономических выгод ориентируется на сумму прав требований денежных средств, возникающую при переходе права собственности на объект хозяйственной сделки от продавца к покупателю.

В примере, приведенном в таблице 2, признанный доход (продажа) исчислен в размере 300 тыс. р. Относительный риск неоплаты равен 90 тыс. руб. (300 тыс. руб. - 210 тыс. руб.).

При установлении момента признания дохода действует, как и при кассовом методе, принцип бухгалтерского консерватизма (осмотрительности). Однако формы его проявления существенно отличаются. При кассовом методе доход признается по гарантированной сумме реализации, а правовая трактовка метода начислений предполагает в случае неоплаты признанного дохода использование права требования денежных средств, вплоть до объявления должника (покупателя) банкротом по несостоятельности погашения долговых обязательств.

Для определения суммы признанного дохода при правовой трактовке метода начислений используется принцип реализации. Смысл этого принципа состоит в том, что сумма реализованного (оплаченного) дохода всегда меньше суммы признанного дохода (продаж) из-за фактов неоплаты долгов, скидок, предоставляемых покупателям за досрочную оплату и т.п. В силу этого, доход, как фактор финансового результата, в целях налогообложения и расчета дивиденда должен исчисляться исходя не из суммы продаж, а сложившихся экономических реалий.

Некоторые авторы понимают под экономическими реалиями методологию кассового метода признания дохода. Это мнение ошибочное. На самом деле, в целях покрытия последствий относительного риска и приближения учетных данных к реальной ситуации допускается уменьшение прибыли отчетного периода на сумму резерва, предназначенного на покрытие безнадежных долгов, рассчитанного по сумме сомнительных долгов на конец отчетного периода. Сумма сформированного резерва включается в прочие расходы периода. По окончании следующего отчетного периода (за периодом формирования резерва) не потребленный на покрытие безнадежных долгов остаток резерва присоединяется к прибыли периода в составе прочих доходов.

Глобализация экономики, все большее отдаление собственников от предприятий, которыми они владеют, потребность в привлечении новых инвесторов, переориентация учета на интересы потенциальных инвесторов предполагают поиски наиболее привлекательных для них методик признания дохода, завышающих финансовый результат, обещающих наивысший дивиденд.

В этом случае, для признания дохода по концепции продажи в экономической трактовке не обязателен хозяйственный факт реализации (притока денежных средств) – концепция реализации; не требуется хозяйственный факт перехода права собственности на объект хозяйственной сделки – юридическая трактовка концепции продажи; достаточно

факта отгрузки продукции покупателю (выбытие продукта с территории продавца) – экономическая трактовка концепции продажи.

Согласно данным таблице 2, при экономической трактовке концепции продажи доходом признается вся отгруженная продукция в сумме 600 тыс. руб. В этом случае возникает максимальная степень риска (осторожность отсутствует). Величина риска составляет 390 тыс. руб., из них относительный риск равен 90 тыс. руб., а абсолютный риск достигает суммы 300 тыс. руб. (600 тыс. руб. - 300 тыс. руб.), т.е. равен стоимости отгруженной продукции, но не достигшей территории покупателя. Как видно, данная трактовка повышает оба вида риска, и относительный и абсолютный. При этом полностью исключается осмотрительность (консерватизм) в учете.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) провозглашают приоритет экономического содержания хозяйственных операций над их правовой формой. Относительно метода признания дохода предполагается преимущество экономического содержания операции выбытия объекта хозяйственной сделки с территории производителя (продавца) над правовой стороной сделки – переход права собственности на объект сделки к покупателю. Переход на экономическую трактовку метода начислений и применение принципа реализации при установлении момента признания дохода и определении его суммы требует новых подходов к методике расчета резерва на покрытие безнадежных долгов, учитывающей влияние не только относительного, но и абсолютного риска. В настоящее время в российском бухгалтерском учете такой опыт отсутствует.

На основании сказанного можно выполнить обобщение:

— применение различных методов и трактовок признания дохода свидетельствует о возможности регулирования финансового результата;

— исторически, все последующие методы признания дохода и их трактовки направлены на его завышение;

— при кассовом методе признания дохода, основанном на концепции реализации (бухгалтерский принцип консерватизма или осторожности в оценке), риски неоплаты дохода отсутствуют, и нет необходимости их страховки;

— при методе начислений, ориентированном на юридическую трактовку, роль принципа осторожности в оценке снижается и на смену приходит учетный принцип реализации, смысл которого состоит в том, что при методе признания дохода по начислению сумма реализованного (инкассированного) дохода всегда будет меньше суммы признанного дохода (суммы продаж);

— при экономической трактовке метода начислений роль принципа осторожности (бухгалтерского консерватизма) в оценке сводится на нет, максимальные риски неоплаты дохода выводят на передний план учетный принцип реализации;

— наличие рисков неоплаты дохода предполагает необходимость защиты от них, т.е. страхование сумм признанных доходов. Основным мероприятием в этом направлении может служить создание оценочных резервов по сомнительным долгам для покрытия за их счет безнадежных долгов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хендриксен, Э.С. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. [Текст] / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
2. Резервирование как способ страхования рисков [Текст] / М.И. Кутер, Д.В. Луговской, Д.И. Понокова. // Финансы и кредит. – 2006. – №34 (238).

Гурская Марина Михайловна

Кубанский государственный университет, г. Краснодар
Кандидат экономических наук, преподаватель
Тел.: (861)2-199-553

Ешутов Б.С.

Кутер Михаил Исаакович

Кубанский государственный университет, г. Краснодар
Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, аудит и автоматизированная обработка данных»
Тел.: (861)2-199-501

Е.А. ЕЛЕНЕВСКАЯ, О.А. ЕФРЕМОВА, О.Р. КОНДРАШОВА

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ МНОГОСЕКТОРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены проблемные вопросы информационного обеспечения управления многоотраслевыми организациями, на примере организаций потребительской кооперации. Авторами предложены система оценочных показателей работы отдельных сегментов, формы носителей информации о результатах их работы, разработана модель системы управленческого учета хозяйствующих субъектов с многоотраслевой деятельностью.

Ключевые слова: информационное обеспечение, управление, доходы, расходы, многоотраслевая организация.

In article problem questions of a supply with information of management by the multisegment organisations, on an example of the organisations of consumers' co-operative society are considered. Authors offer system of estimated indicators of work of separate segments, forms of data carriers about results of their work, the model of system of the administrative account of managing subjects with diversified activity is developed.

Key words: supply with information, management, incomes, expenses, the multisegment organisation.

В большинстве работ, посвященных управленческому учету, вопросы его организации рассматриваются на примере промышленных предприятий [1, 5, 6]. В отдельных работах [2, 7] отражены особенности управленческого учета в сфере обращения и услуг. Вопросы организации управленческого учета в многоотраслевых организациях, по мнению авторов, недостаточно представлены в экономической литературе и требуют особого подхода. Для управления подобной деятельностью, которая имеет свои особенности, необходимы соответствующее информационное обеспечение и методическая поддержка. В первую очередь это касается технологии бюджетирования, которая учитывала бы особые условия деятельности отдельных сегментов и их центров ответственности (затрат, доходов, прибыли). Нуждается в разработке и формировании система критериев оценки деятельности этих подразделений, методика формирования трансфертных цен на продукцию, товары, работы, услуги, технология распределения управленческих и других косвенных расходов, алгоритм расчета маржинального дохода, точки безубыточности по видам деятельности и их подразделениям.

Современный этап развития общества характеризуется непрерывным обменом информацией. Полная, достоверная, своевременная информация - необходимое условие успешного функционирования любой организации. Процесс управления, в первую очередь, связан с информационным обменом между субъектами и объектами управления. Для того, чтобы формируемая информация была адекватной запросам управления необходимо реконструировать систему сбора и обработки данных. Учетная информация должна соответствовать показателям планов и бюджетов различного уровня. Для этого необходима структурированная система организации управленческого учета и анализа, позволяющая сформировать сведения о доходах и расходах отдельных подразделений многоотраслевых организаций, вплоть до центров ответственности.

Согласно ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам», «при выделении информации по операционным сегментам несколько видов товаров (работ, услуг) могут быть объединены в однородную группу при условии сходства по всем или большинству из следующих факторов: назначению товаров; процессу производства товаров; потребителям товаров; методам продажи товаров; системам управления деятельностью организации». Примером многоотраслевых субъектов рынка являются организации потребительской кооперации,

осуществляющие хозяйственную деятельность в различных отраслях: торговля, заготовка, общественное питание, производство, сфера услуг и пр.

Управление такой сложной системой невозможно без освоения на практике новых нетрадиционных систем получения информации о затратах и результатах деятельности, применения новых подходов и методов оценки и контроля.

Экономическая информация, необходимая для управления кооперативными организациями, формируется в системах планирования, учета и анализа производственно-хозяйственной деятельности. Значительное место в информационном поле организации занимает бухгалтерский учет и его подсистема – управленческий учет.

При внедрении системы управленческого учета в потребительских обществах необходимо учитывать специфические особенности их деятельности, основными из которых являются:

- наличие нескольких разнообразных видов деятельности (розничная и оптовая торговля, общественное питание, закупки, производство, услуги), в связи с чем возникает необходимость применения различных подходов к количественному измерению, управлению и оценке их деятельности;
- территориальная удаленность подразделений друг от друга в пределах одного населенного пункта и административного района, что усложняет контроль за их деятельностью и оперативное управление;
- ориентация основных видов деятельности на работу с сельским населением (розница, общепит, услуги, закупки в части формирования заготовительного оборота);
- единые каналы товародвижения, общие подходы к ценообразованию, похожий ассортимент товаров и унифицированные стандарты работы с клиентами и партнерами по бизнесу;
- централизованное управление всеми структурными единицами с использованием линейно-функциональной структуры управления (высшим органом управления является Правление райпо, которому подчиняются функциональные отделы);
- недостаточная квалификация персонала на местах для ведения управленческого учета и недостаточная обеспеченность вычислительной техникой, отрицательно сказывающиеся на оперативности получения информации.

Перечисленные характеристики оказывают влияние на специфические особенности системы учета по центрам ответственности в потребительских обществах. Наряду с этим необходимо принимать в расчет и сложившуюся за многие десятилетия практику кооперативного учета.

Традиционно применяемая в российской практике система, так называемого «котлового» учета издержек производства и обращения, обеспечивает получение информации о фактических затратах с большим опозданием, в ней не формируются сведения о себестоимости отдельных видов продукции, товарных групп, о результатах деятельности каждого сегмента (подразделения, центра ответственности), об эффективности работы их руководителей и вкладе в общий результат работы. Такие данные непригодны для оперативного управления организациями, контроля и регулирования хозяйственной деятельности, предупреждения непроизводительных потерь и минимизации хозяйственных рисков от необоснованных управленческих решений.

Анализ учетной практики ряда кооперативных организаций показал, что калькуляционной работе в потребительских обществах уделяется недостаточно внимания, экономической службой разрабатываются преимущественно плановые калькуляции, в то время как отчетные не составляются.

Таким образом, у руководства отсутствует информация о рентабельности отдельных изделий, что может привести к погрешностям в формировании ассортиментной и ценовой политики.

Отмечается также и недостаток данных для эффективного управления предприятиями сферы обращения. Применяемая повсеместно методология финансового учета не

предусматривает формирование информации о доходах и издержках отдельных подразделений (магазинов, предприятий общественного питания), что не позволяет анализировать рентабельность продаж в разрезе товарных групп, видов заготавливаемых сельхозпродуктов и сырья и т.п.

По сложившейся в системе потребительской кооперации практике расходы на содержание аппарата управления потребительских обществ отражаются в учете в составе издержек обращения торговых подразделений и списываются на их результаты. В то же время при составлении плановых калькуляций себестоимости продукции производственных подразделений подсчитывается полная производственная себестоимость с включением общехозяйственных расходов. Подобная практика искажает финансовые результаты работы отдельных сегментов, приводит к несоответствию принятой учетной политики и практики калькулирования. Решение этой проблемы возможно в результате реализации основного принципа управленческого учета: «различная себестоимость для различных целей управления» [8].

При этом, уже на стадии прогнозирования финансового результата отдельных сегментов деятельности и организации в целом по отраслям деятельности, формирования трансфертных и продажных цен на товары, (продукцию, работы, услуги) целесообразно исчислять полную себестоимость (в производстве), уровень издержек (в торговле) с обоснованным распределением косвенных расходов. Определяя порог рентабельности и запас финансовой прочности для отдельных подразделений (центров ответственности, сегментов деятельности) уместно использовать маржинальный подход без распределения управленческих (общехозяйственных) расходов между ними.

Система планирования в кооперативных организациях осуществляется по налаженной за многие годы схеме: составляются перспективные планы на предстоящий год, квартал, с разбивкой по месяцам. При расчете плановых показателей работники экономической службы руководствуются информацией о достигнутых в прошлые отчетные периоды результатах. Объектами планирования являются объемные и качественные показатели отдельных сегментов и организации в целом. По завершении планового периода проводится «план-факт» анализ, результаты которого ложатся в обоснование конкретных управленческих решений.

Однако, по нашему мнению, подобная практика недостаточно эффективна, поскольку не соответствует характеру рыночных отношений.

Планы для достижения поставленных целей необходимо составлять с учетом результатов анализа и реальных возможностей организации и ее отдельных подразделений (сегментов).

Одновременно необходимо наладить действенный механизм контроля исполнения планов на основе данных внутривозвратной отчетности, закрепляя персональную ответственность за их достижения.

Эффективность осуществления подобного контроля возможна в условиях внедрения системы бюджетирования, которая в последние годы прошла успешную апробацию и активно используется многими российскими предприятиями. Примеры ее применения в организациях потребительской кооперации, к сожалению, единичны.

Текущее управление хозяйствующим субъектом и оценка деятельности его отдельных сегментов нуждается в более подробной и оперативной информации, носителем которой является внутривозвратная отчетность. Разработка ее форм в каждой конкретной организации должна осуществляться с учетом информационных потребностей менеджеров различных уровней.

Основным документом финансового контроля за деятельностью центра ответственности является его отчет, в котором отражается результат работы подразделения. Примером такой внутривозвратной отчетности может служить отчет торгового подразделения потребительского общества, содержание которого отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Отчет центра ответственности магазина «Центральный» за месяц

В тыс.руб.

№ п/п	Показатели	По плану (бюджету)	Фактически	Отклонения(+, –)	
				за месяц	с начала года
1	Товарооборот	1700	1753	+ 53	+ 148
2	Валовый доход: сумма уровень, %	400	417	+17	+28
		23,5	23,8	+0,3	+0,8
3	Прямые издержки центра ответственности	115	122	+7	+9
3.1	переменные	21	23	+2	-3
3.2	постоянные	94	99	+5	+16
4	Общеторговые издержки, отнесенные на центр ответственности	63	62	-1	+42
5	Управленческие издержки, отнесенные на центр ответственности	55	52	-2	+11
6	Маржинальный доход (п.2 – п. 3.1.)	379	394	+15	+33
7	Операционная (контролируемая) прибыль (п. 6 – п. 3.2.)	285	275	+10	+21
8	Операционная (неконтролируемая) прибыль (п. 7 – п. 4)	222	233	+11	+17
9	Чистая прибыль центра ответственности (п.8 – п. 5)	167	181	+14	+20

Как видно из приведенной таблицы, отчет центра ответственности торговых предприятий, по мнению авторов, должен отражать плановые и отчетные данные о фактическом товарообороте (объеме продаж), валовых доходах, расходах (издержках обращения), в т.ч. постоянных и переменных. Подобная информация позволяет оперативно рассчитать маржинальный доход (в абсолютной сумме и по уровню, в процентах к объему продаж), операционную прибыль, с учетом контролируемых и неконтролируемых затрат, чистую прибыль и рентабельность основной деятельности. Содержание и оценка информации, подобной той, что приведена в таблице 1, позволяют руководителю центра ответственности и вышестоящим менеджерам с большой долей объективности оценить работу конкретного подразделения, а затем обобщить эту информацию в сводном отчете сегмента деятельности организации. В результате полученных оценок можно вырабатывать конкретные управленческие решения, направленные на оптимизацию доходов, расходов и финансовых результатов, обеспечивающие повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности организации в целом.

В состав прямых переменных издержек торгового предприятия могут быть отнесены: сдельная заработная плата продавцов, ЕСН от начисленной зарплаты, транспортные расходы при организации прямых поставок и другие материальные расходы. В прямые постоянные расходы включаются: амортизация, аренда, страхование основных средств, зарплата прочего персонала магазина и ЕСН от нее, расходы на связь конкретного подразделения, моющие средства и др.

Общеторговые издержки представляют собой косвенные расходы на осуществление торговой деятельности, аккумулированные на счете 44 «Расходы на продажу», которые по окончании периода распределяются между центрами ответственности. К ним следует относить транспортные расходы при централизованной доставке, расходы на содержание торгового отдела, командировочные и представительские расходы, содержание оргтехники, расходы на связь, относимые на торговый (коммерческий) отдел организации, расходы по медосмотру персонала и пр. Управленческий анализ, рассматриваемый отдельными авторами как самостоятельный элемент управленческого учета также нуждается в соответствующих источниках информации, одним из которых могут быть так называемые паспорта центров ответственности. Авторы рассматривают их как самостоятельную

информационную единицу, состоящую из набора логически взаимосвязанных показателей, с помощью которых можно комплексно и системно отразить основные результаты деятельности и оценить потенциальные возможности подразделений (сегмента) и организации в целом. [3]. По мнению авторов, для более полной характеристики деятельности многосегментной организации и использования этой информации в оперативном управлении можно ориентироваться на следующие показатели (Таблица 2).

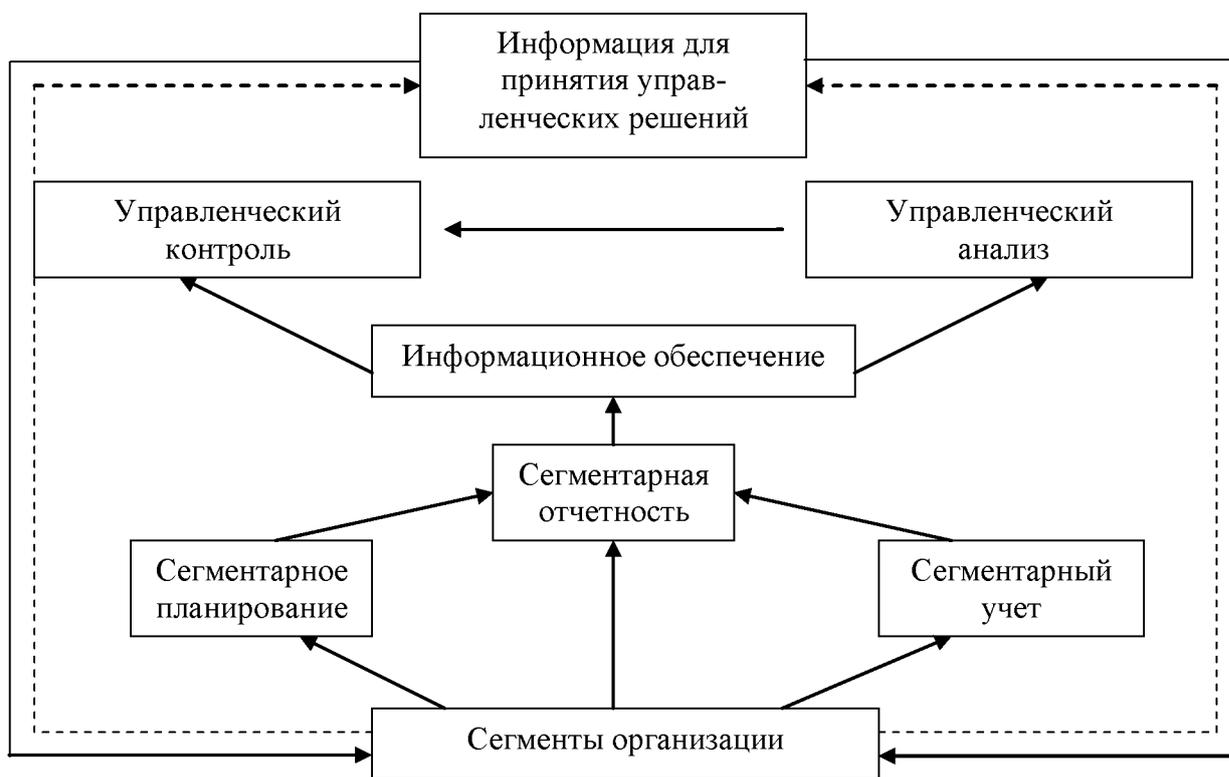
Таблица 2 – Система показателей, характеризующая деятельность многосегментной организации (на примере организаций потребительской кооперации)

Сегмент деятельности	Показатели
Торговля	Оборот розничной торговли, в т.ч. в разрезе товарных групп, по декадам месяцам, кварталам. Оборачиваемость товарных запасов, в т.ч. в разрезе товарных групп Валовой доход и уровень торговой наценки, в разрезе товарных групп Издержки обращения, в т.ч. постоянные и переменные, прямые и распределяемые косвенно Точка безубыточности Маржинальный доход Прибыль Рентабельность
Общественное питание	Оборот общественного питания, в т.ч. по собственной продукции и покупным товарам Издержки производства и обращения, в т.ч. постоянные и переменные, прямые и распределяемые косвенно Точка безубыточности Маржинальный доход Прибыль Рентабельность
Заготовительная деятельность	Заготовительный оборот, в т.ч. по видам заготавливаемого сырья и сельскохозяйственных продуктов Валовой доход и уровень торговой наценки, в разрезе товарных групп Издержки обращения, в т.ч. постоянные и переменные, прямые и распределяемые косвенно Точка безубыточности Маржинальный доход Прибыль Рентабельность
Производственная деятельность	Объем выпуска продукции, в т.ч. в разрезе наименований в суммовом и количественном выражении по декадам месяцам, кварталам Себестоимость продукции, в т.ч. постоянные и переменные, прямые и распределяемые косвенно Затраты на 1 рубль выпускаемой продукции Точка безубыточности Маржинальный доход Прибыль Рентабельность продукции

Подобная информация накапливается в сводном регистре аналогичной формы и ее анализ позволяет определить долю каждого сегмента в объеме продаж, доходах и расходах организации в целом.

Таким образом, рассматриваемая информация с достаточной степенью объективности может быть сформирована только в системе управленческого учета, составляющими элементами которой в многосегментных организациях (Рисунок 1) являются сегментарные планирование, учет, отчетность, управленческий контроль и анализ [2].

Сегментарный учет или учет по сегментам, является важнейшей составляющей управленческого учета. Его можно определить как систему сбора, отражения и обобщения информации о деятельности структурных подразделений. На базе сегментарного учета строится система управленческого контроля. Его данные призваны удовлетворять информационные потребности внутрифирменного управления, обеспечивать возможность контроля затрат и результатов на разных уровнях управления на основе отчетности отдельных сегментов.



Условные обозначения: информационные потоки
обратная связь для целей управления

Рисунок 1 – Модель системы управленческого учета многосегментной организации

В современных условиях контрольный аспект бухгалтерского учета выдвигается на первый план, все более приобретая внутрифирменную направленность. Система управленческого контроля, основанная на информации сегментарного учета и отчетности, позволяет руководителям всех уровней реализовывать одну из своих управленческих функций – функцию контроля за выполнением принятых решений.

Управленческий контроль включает ряд процедур и правил, используемых менеджерами для контроля доходов и расходов по отдельным структурным подразделениям, оценки соответствия полученных ими результатов запланированным параметрам деятельности и разработки корректировочных мероприятий в случае выявления негативных отклонений.

Первым шагом на пути формирования системы управленческого контроля является сегментарное планирование, чаще называемое в системе управленческого учета бюджетированием, включающее разработку бюджетов (планов) для сегментов деятельности (центров ответственности) с учетом общих целей развития организации. Следствием управленческого контроля является возможность принятия менеджерами оперативных, адекватных конкретным ситуациям управленческих решений по обеспечению устойчивого функционирования вверенных им подразделений (подсистем) организации (системы в целом).

Информационное обеспечение в системе управленческого учета предполагает:

- идентификацию затрат и результатов с деятельностью конкретных сегментов деятельности (центров ответственности);
- персонализацию учетных документов;
- составление менеджерами подразделений бюджетов и отчетов об их исполнении за бюджетный период.

Согласно рассматриваемой схемы, в процессе оценки эффективности работы организации и ее отдельных подразделений, а также для составления корректных бюджетов (планов) необходимо регулярно проводить анализ выявленных отклонений фактических результатов деятельности от предусмотренных бюджетом (планом). На фоне существующего многообразия методических приемов такого анализа, наиболее распространен факторный анализ отклонений, позволяющий определить и измерить причины, повлекшие к их возникновению. По результатам текущего контроля и анализа отклонений появляется возможность для своевременного воздействия на протекающие процессы, не дожидаясь окончания текущего периода.

Таким образом, продуманная, логически выстроенная, грамотно структурированная система учета, контроля и анализа деятельности многосегментной организации будет способствовать формированию прозрачного потока внутренней информации в которой нуждаются менеджеры различного уровня, а удовлетворение их информационных запросов позволит добиваться экономически корректного результата работы каждого подразделения и организации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверчев, И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение [Текст] / И.В. Аверчев. – Москва: Вершина, 2007. – 512 с.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям [Текст] / М.А. Вахрушина. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2005. – 578 с.
4. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: Учеб.пособие [Текст] / М.А. Вахрушина. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 432 с.
5. Еленевская, Е.А. Экономический анализ в потребительской кооперации: Теория, практика, перспективы: Монография [Текст] / Е.А. Еленевская. – Чебоксары: Салика, 2001. – 342 с.
6. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
7. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры [Текст] / О.Д. Каверина – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
8. Керимов, В.Э. Управленческий учет на предприятиях розничной торговли потребительской кооперации: учебное пособие [Текст] / В. Э. Керимов; Е.В. Иванова; Р.А. Сухов – М.: Экзамен, 2002. – 159 с.
9. Ким Л.И. Бухгалтерский (управленческий) учет: Учебное пособие (новые образовательные технологии) [Текст] / Л.И. Ким, Е.А. Иванов. – Чебоксары: ЧКИ, 2006. – 336 с.

Еленевская Евгения Анатольевна

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», г. Чебоксары

Доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Тел.: (8352) 41-98-25.

E-mail: k_bux@coop.chuvashia.ru

Ефремова Ольга Анатольевна

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», г. Чебоксары

Старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Тел.: (8352) 41-98-25.

E-mail: k_bux@coop.chuvashia.ru

Кондрашова Ольга Руслановна

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», г. Чебоксары

Старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Тел.: (8352) 41-98-25.

E-mail: k_bux@coop.chuvashia.ru

Адрес редакции:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 41-98-60, 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Н.Г. Варакса

Сдано в набор 15.05.2009 г.

Подписано в печать 10.06.2009 г.

Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 14,4.

Тираж 1000 экз.

Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ

302030, г. Орел, ул. Московская, 65.2