

<p><i>Редакционный совет:</i> <b>Голенков В.А.</b>, д-р. техн. наук, проф., председатель <b>Радченко С.Ю.</b>, д-р. техн. наук, проф., зам. председателя <b>Борзенков М.И.</b>, канд. техн. наук, доц. <b>Колчунов В.И.</b>, д-р. техн. наук, проф. <b>Попова Л.В.</b> д-р. экон. наук, проф. <b>Степанов Ю.С.</b> д-р. техн. наук, проф.</p>	<h3 style="text-align: center;">Содержание</h3> <h4 style="text-align: center;">Философия и история</h4> <p><b>Жукова О.С.</b> Организация труда осужденных в исправительно- трудовых учреждениях в период первой пятилетки (1930-1935 гг.) ..... 5 <b>Головина Т.А., Головин Р.А.</b> Исторический аспект возникновения и развития управленческого учета с теоретических и методологических позиций ..... 9</p>
<p><i>Главный редактор серии:</i> <b>Попова Л.В.</b>, д-р. экон. наук, проф.</p>	<h4 style="text-align: center;">Право</h4>
<p><i>Заместители главного редактора серии:</i> <b>Аронов Д.В.</b>, д-р. ист. наук, доц. <b>Садков В.Г.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Снежко О.А.</b>, канд. юр. наук, доц. <b>Фролова Н.А.</b>, канд. социол. наук, доц.</p>	<p><b>Дрожжина И.А.</b> Правовой анализ французского опыта борьбы с уклонением от уплаты налоговых платежей ..... 15 <b>Варакса Н.Г.</b> Экономические и правовые аспекты выявления налоговых правонарушений ..... 24 <b>Гуцев П.Ю.</b> Понятие и сущность коррупции как социально-правового явления ..... 33</p>
<p><i>Редколлегия:</i> <b>Бархатов А.П.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Гетьман В.Г.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Земляков Ю.Д.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Маслова И.А.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Мельник М.В.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Никитин С.А.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Носков Б.П.</b>, канд. юр. наук, проф. <b>Овчинникова О.П.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Павлова Л.П.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Росс Г.В.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Садков В.Г.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Суворова С.П.</b>, д-р. экон. наук, проф. <b>Юрга В.А.</b>, канд. экон. наук, доц.</p>	<h4 style="text-align: center;">Наука управления обществом и экономикой</h4> <p><b>Поландова Л.И.</b> Переход к гибким проектно-матричным системам управления учебно-научно-производственными объединениями ..... 36 <b>Северюкова С.В.</b> Трансформация структуры доходов населения в рыночной экономике ..... 42 <b>Бондарев В.Ф., Шевляков А.В.</b> Энергетическая рента и ее формы ..... 49 <b>Магомедов С.М.</b> Основные принципы разграничения доходных и расходных полномочий между уровнями бюджетной системы Российской Федерации ..... 52 <b>Фокина О.Г.</b> Анализ механизмов реализации фискальной функции в налоговых системах зарубежных стран ..... 61 <b>Потапова Н.А.</b> Льготные режимы налогообложения в экономически развитых странах ..... 68 <b>Савинова В.А.</b> Зарубежный опыт управления денежными потоками в системе рефинансирования ипотечных кредитов ..... 71 <b>Шкодкин М.В.</b> Реализация государственной политики налогообложения доходов физических лиц на основе совершенствования налогового администрирования ..... 75 <b>Юршин Е.И., Букреева И.А.</b> Оценка качества модели планирования экономического развития предприятия ..... 81 <b>Кюрджиев С.П.</b> Алгоритмизация процесса выделения бюджетных средств в системном представлении инвестиционно-финансового механизма управления производственным сектором региональной экономики ..... 87 <b>Тегетаева О.Б.</b> Исследование особенностей системы потребительской кооперации как объекта экономического контроля .. 91</p>
<p><i>Ответственный за выпуск:</i> <b>Варакса Н.Г.</b>, канд. экон. наук, доц.</p>	
<p><i>Адрес редколлегии серии:</i> 302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29 (4862) 41-98-60, 43-48-90 www.ostu.ru E-mail: <a href="mailto:nmu@ostu.ru">nmu@ostu.ru</a></p>	
<p>Зарег. в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации. Свидетельство: ПИ № 77-15496 от 20 мая 2003 года</p>	
<p>Подписной индекс <b>29503</b> по объединенному каталогу «Пресса России» © ОрелГТУ, 2008</p>	

## *Проблемы региональной экономики*

<i>Серебренников С.В.</i> О реализации экономических интересов субъектов инвестиционно-строительного комплекса .....	99
<i>Родин Д.В.</i> Исследование потребителя в системе маркетинга .....	102
<i>Маслов Б.Г.</i> Анализ формирования стоимости сельскохозяйственной продукции при организации управления затратами .....	109
<i>Морозова О.А.</i> Использование экономико-математических моделей при проведении маркетингового исследования отраслевого рынка .....	116
<i>Самостроенко Г.М., Чимитдоржиева О.Г.</i> Конвеншн-бюро как эффективный инструмент маркетинга территорий .....	122

## *Инвестиции и инновации*

<i>Астанин Д.Ю., Букреев А.М.</i> К вопросу о сущности инвестиционной политики предприятия .....	127
<i>Яковенко З.М.</i> Предпринимательский потенциал инновационного территориального развития .....	133
<i>Смоляков Ю.И.</i> Инновационный процесс как основной фактор экономического развития .....	140
<i>Синицина О.В.</i> Формирование стратегической инновационной программы развития малого города .....	143
<i>Юдичев А.А.</i> Стадии накопления человеческого капитала работников .....	149

## *Учетно-экономические науки*

<i>Алимов С.А.</i> Формирование экологически ориентированной учетно-аналитической системы на предприятиях-природопользователях .....	151
<i>Маслова И.А.</i> Проблемы внедрения системы финансового планирования и управленческого учета .....	158
<i>Лебедев Е.О.</i> Совершенствование учета финансовых результатов в управленческом учете .....	166
<i>Савченко Т.Г.</i> Понятие ситуационного учета рисков .....	172
<i>Кузнецова Е.В.</i> Модель адаптивной эволюции планов счетов .....	176
<i>Олоян К.</i> Кредитоспособность и кредитное качество организации .....	182
<i>Вологин К.А.</i> Методы комплексного анализа, используемые при выборе оптимального варианта хозяйственных действий .....	192
<i>Васильева М.В.</i> Теоретические основы налогового планирования и оценка его рациональности на предприятиях .....	198
<i>Усатова Л.В.</i> Методика проведения управленческого анализа на малом предприятии .....	205
<i>Залевский В.А.</i> Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента .....	212
<i>Мамедов Р.И.</i> Теоретические основы фискально-финансовой концепции амортизации .....	221
<i>Матвеев О.М.</i> Процессное бюджетирование как основа формирования внутренней управленческой отчетности .....	233
<i>Панарин М.Ю.</i> Бюджетирование поисковых тематик в научно-исследовательских организациях .....	238
<i>Шапорова О.А.</i> Расчет и отражение издержкостности в системе управленческого учета .....	241
<b>Требования к оформлению статьи для опубликования в научном издании «Известия ОрелГТУ» .....</b>	<b>248</b>

*Editorial council:*

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

*Editor-in-chief:*

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

*Editor-in-chief Assistants:*

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

*Editorial Committee:*

**Barkhatov A.P.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Getman V.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**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, 2008

**Contents**

*Philosophy and History*

<b>Zhukova. O.S. Labour management of convicts in work camps during 1930-35</b> .....	5
<b>Golovina T.A., Golovin P.A. Historical aspect of management account origin and development according to theoretical and methodological positions</b> .....	9

*Law*

<b>Drozhdzhina I.A. Legal analysis of French experience in tax payment evasion control</b> .....	15
<b>Varaksa N.G. Economic and legal aspects in tax violation identifications</b> ...	24
<b>Gutsyev P. Yu. Notion and essence of corruption as social and legal phenomenon</b> .....	33

*Management science of society and economy*

<b>Polandova L. I. Transition to flexible design-matrix systems in control of educational-scientific-production associations</b> .....	36
<b>Sevryukova S.V. Transformation in income structure of population in market economy</b> .....	42
<b>Bondarev V.F., Shevlyakov A.V. Energy rent and its forms</b> .....	49
<b>Magomedov S.M. Underlying principles in differentiation of profitable and spending powers between levels of budget system of the Russian Federation</b> .....	52
<b>Fokina O.G. Analysis of realization mechanisms of fiscal function in tax systems of foreign countries</b> .....	61
<b>Potapova N.A. Preferential taxation modes in economically developed countries</b> .....	68
<b>Savinova V.A. Foreign experience of money fluxes control in refinancing system of mortgage credits</b> .....	71
<b>Shkodkin M.V. Realization of state income taxation policy for natural persons on basis of tax administration perfection</b> .....	75
<b>Yurshin E.I., Bukreyeva I.A. Quality assessment of model in enterprise economic development planning</b> .....	81
<b>Kyurjiyev S.P. Algorithmization of budgetary funds allocation in system notion of investment-financial mechanism in business sector of regional economy</b> .....	87
<b>Tegetayeva O.B. Research of consumer's cooperation system peculiarities as economic control object</b> .....	91

## *Regional economy problems*

<b>Serebryannikov S.V. About economic interest realization of persons in investment building system</b> .....	99
<b>Rodin D.V. Consumer studying in marketing system</b> .....	102
<b>Maslov B.G. Analysis of agricultural product value formation at costs control organization</b> .....	109
<b>Morozova O.A. Economic-mathematical model use at marketing research of branch market</b> .....	116
<b>Samostroyenko G.M., Chimitdorzhieva O.G. Convention-bureau as effective tool for area marketing</b> .....	122

## *Investments and innovations*

<b>Astanin D. Yu., Bukreyev A.M. To the matter of main point of enterprise investment policy</b> .....	127
<b>Yakovenko Z.M. Business potential in innovation territorial development</b> ...	133
<b>Smolyakov Yu.I. Innovation process as main factor of economic development</b> .....	140
<b>Sinitsyna O.V. Strategic innovation program formation for town development</b> .....	143
<b>Yudichev A.A. Stages in employee human capital accumulation</b> .....	149

## *Accounting-economic sciences*

<b>Alimov S.A. Formation of account-analytical system with ecological direction at enterprises of nature management</b> .....	151
<b>Maslova I.A. Problems in application of financial planning and management accounts system</b> .....	158
<b>Lebedev E.O. Perfection of financial results accounting in management registration</b> .....	166
<b>Savchenko T.G. Concept of situation risk account</b> .....	172
<b>Kuznetsova E.V. Adaptive evolution model of account plans</b> .....	176
<b>Oloyan K. Solvency and credit quality of company</b> .....	182
<b>Vologin K.A. Complex analysis methods used at choice of optimum alternative for economic activity</b> .....	192
<b>Vasilyeva M.V. Theoretical fundamentals of tax planning and estimation of its rationality at enterprises</b> .....	198
<b>Usatova L.V. Procedure for management analysis realization at small-scale enterprise</b> .....	205
<b>Zalovsky V.A. Management account and analysis of target cost price formation for aims of strategic management</b> .....	212
<b>Mamedov R.I. Theoretical fundamentals in fiscal-financial concept of depreciation</b> .....	221
<b>Matveyev O.M. Budget planning process as a basis for inner management accounts formation</b> .....	233
<b>Panarin M. Yu. Searching subjects budgeting in research organizations</b> .....	238
<b>Shaporova O.A. Computation and costs intensity reflection in system of management registration</b> .....	241
<b>Requirements to registration of article for publication in the scientific edition « Izvestia OreISTU »</b> .....	248

УДК 343.81

О.С. ЖУКОВА

## ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА ОСУЖДЕННЫХ В ИСПРАВИТЕЛЬНО-ТРУДОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В ПЕРИОД ПЕРВОЙ ПЯТИЛЕТКИ (1930 -1935 гг.)

*Статья посвящена анализу организационно-правовых основ привлечения осужденных к труду в исправительно-трудовых колониях и лагерях. Дана характеристика производственной базы мест лишения свободы и порядка вовлечения осужденных в трудовые процессы. Раскрыты основные формы организации труда заключенных в лагерях и колониях в период первой пятилетки.*

*The paper is devoted to the analysis of organizational-legal fundamentals at convicts bringing to labour in work camps and farms. The description of production basis of institutions of confinement and an order of convicts involving in labour processes are given. Basic forms of convicts labour management in work farms and camps during the first five-year plan period (1930-1935).*

**Ключевые слова:** организационно-правовые основы, организация труда, заключенные, классово-дифференцированный подход, исправительно-трудовое учреждение, первый пятилетний план, соревнование.

**Key words:** organizational-legal bases, the work organization, the prisoners, the klassovo-differentiated approach, the correctional labour institution, the first five years' plan, competition.

В конце 20-х годов прошлого столетия начинала реализовываться на практике задача по достижению самокупаемости мест заключения. Уже с 1 октября 1929 года на полную самокупаемость были переведены все московские места заключения за исключением Таганского дома заключения со следственными заключенными. Вследствие этого с государственного бюджета были сняты расходы на сумму свыше 1 миллиона рублей.

Реализация принципа самокупаемости требовала нетрадиционного подхода к организации трудовой занятости заключенных. В местах заключения Уральской области только 50% контингента удалось занять трудом. Отсюда и возникло решение использовать излишнюю рабочую силу в экспериментальном месте заключения с полусвободным режимом. Отсутствие опыта и многочисленные ошибки администрации вынуждали через год заменить весь административно-воспитательный аппарат и отправить в закрытые места лишения свободы тех заключенных, которые оказались непригодными к работе в условиях полусвободного режима. Экспериментальная Надеждинская лесозаготовительная колония имела пять районов, удаленных от управления на 100-150 км, с числом заключенных в каждом до 1000 человек. В составе пяти районов имелось 32 участка [1]. Эта структура впоследствии стала организационной основой лесозаготовительных лагерей ГУЛАГа.

Развернувшееся социалистическое соревнование между отдельными бригадами, участками и районами не только помогло перевыполнить производственную программу, но и укрепить дисциплину. На 1 декабря 1929 года из 38 участков было 11 ударных, а на 1 февраля 1930 года из 36 участков имелось 17 ударных, в которых числилось 2472 ударника.

До июля 1929 года все осужденные к лишению свободы направлялись в места заключения НКВД вне зависимости от срока приговора. Но поскольку НКВД, отмечал Б.С Утевский, не имело в то время достаточно развернутой сети трудовых колоний, было целесообразно часть заключенных (осужденных на срок 3 года и выше) направить в исправительно-трудовые лагеря [6].

При организации труда заключенных использовался классово-дифференцированный подход. Он находил свое практическое выражение в том, что в соответствии с правовыми

актами заключенные из числа трудящихся направлялись на квалифицированные работы, и в отношении их ставилась задача подготовить индустриальных рабочих и работников сельского хозяйства. Заключенные из среды классово-враждебных элементов должны были использоваться на массовых неквалифицированных работах. Однако в условиях острой нехватки в стране высококвалифицированных специалистов они выполняли ответственные работы в интересах социалистического строительства.

Процесс включения предприятий Исправительно-трудовых учреждений (ИТУ) в общий народно-хозяйственный план начался в 1931 году. Данное обстоятельство имело большое воспитательное значение. Основная масса осужденных понимала важность стоящей задачи и ответственность за выполнение производственных заданий, которые входили составной частью в общегосударственный план.

При организации труда заключенных в лагерях и колониях широко использовались соревнование и ударничество. Эти формы труда стали обычными в местах лишения свободы. В целях активизации соревнования широко использовались материальные и моральные стимулы. Ведущее место среди них принадлежало зачетам рабочих дней в срок отбытого наказания, применявшимся с начала 30-х годов.

Соревнование способствовало развитию общественной активности заключенных, порождало потребность участия не просто в коллективном, общественно значимом труде, но и в организации управления делами исправительно-трудового учреждения. Для руководства соревнованием и ударничеством в Исправительно-трудовых лагерях (ИТЛ) создавались Центральные штабы под председательством начальника лагеря или его заместителя.

В соответствии с Положением об ИТЛ только труд осужденных облегченного и льготного режимов стимулировался выдачей премиального вознаграждения.

В 1932 году приказом Главного управления исправительно-трудовых лагерей (ГУЛАГа) с 1 июня вводился единый порядок выплаты премиального вознаграждения, в том числе и отбывавшим наказание на общем режиме. Премированию подлежали только те, кто выполнил или перевыполнил норму выработки с соблюдением качества. Ударниками считались только те заключенные, которые систематически выполняли не менее 110 % нормы. Если работа не поддавалась нормированию, то выплачивалось от 3 до 10 рублей в месяц. Заключенным, выполнявшим и перевыполнявшим нормы выработки, разрешалось получение личных денег, поступающих на их счета, в размере до 50 % суммы получаемого ими премиального вознаграждения [2].

Следует отметить, что не все заключенные добросовестно относились к выполнению возложенных на них обязанностей. Об этом свидетельствуют архивные документы. Так, в июне 1932 года помощник начальника Главного управления исправительно-трудовых лагерей Объединения государственного политического управления (ГУЛАГа ОГПУ) издал приказ по Карагандинскому ИТЛ [9]. В нем отмечалось, что в период зимы 1931-1932 годов в Коктункульском и Бидаикском районах некоторые заключенные в период напряженного положения с животноводством и в условиях значительного отхода скота, вследствие преступного отношения к его содержанию (избивали скот, издевались над ним, отказывались от подвозки сена к базам и т.д.) активно способствовали еще большему увеличению падежа и истощению скота. В связи с этим начальник информационно-следственного отдела лагеря обязывался немедленно привлечь к ответственности за издевательское отношение к скоту, симуляцию, отказ от подвозки сена к базам, воровство комбикормов 18 заключенных. Одновременно с этим за невыполнение внутреннего распорядка и положенной работы отменялись начисленные им зачеты рабочих дней в срок отбытого наказания за период зимней передержки скота.

Общеизвестно, что к выполнению в стране первого пятилетнего плана широко привлекались заключенные. В связи с этим представляется интересным ознакомиться с оценкой экономического развития государства, которая была дана этому периоду видным государственным и политическим деятелем Индии Д. Неру в своей работе «Взгляд на всемирную историю». В ней он писал, что попытка осуществить пятилетку в отсталой и бедной России казалась пределом безумия. Работа по ее выполнению не протекала гладко. Часто имели место крупные неурядицы, недостаточная координация, недоразумения,

непроизводительные затраты. План был официально завершен 31 декабря 1932 года, т.е. через четыре года. Советское правительство смотрело далеко в будущее и решило сосредоточить усилия на тяжелой индустрии, а легкую промышленность будет легко создавать впоследствии. Создание тяжелой промышленности избавляло страну от зависимости иностранных государств.

В процессе выполнения пятилетнего плана пустыни и степи заселялись; вокруг каждого крупного промышленного предприятия возникали города и поселки. Были построены новые дороги, новые каналы и новые железные дороги, в большинстве своем электрифицированные, развивалось воздушное сообщение. Была создана химическая промышленность, военная, станкостроительная, и Советский Союз начал производить тракторы, автомобили, мощные паровозы, тепловозы, турбины и самолеты. Зона пользования электричеством резко расширялась, радио широко вошло в быт населения.

По поводу пятилетнего плана, писал Д. Неру, шли споры. Одни утверждали, что он увенчался колоссальным успехом, другие полагали, что он окончательно провалился. «Сказать, что он потерпел неудачу, довольно легко, ибо во многих областях он не дал всего, что ожидали. В России наблюдается сегодня, писал он далее, диспропорция во многом, и главным недостатком является там недостаток обученных и квалифицированных рабочих. Существует больше предприятий, чем квалифицированных инженеров, способных управлять ими. Ясно одно, сделал Д. Неру заключение, пятилетний план совершенно изменил лицо России. Из феодальной страны она внезапно превратилась в передовую промышленную страну. У людей зародилась вера в надежность своей экономики, исчез страх безработицы и голода.

Одним из крупных объектов первой пятилетки являлось строительство Беломоро - Балтийского канала, к которому было приковано внимание не только граждан страны, но и мировой общественности. Для ОГПУ СССР строительство этого объекта предоставляло возможность показать свою значимость в решении народнохозяйственных задач. Поэтому из других лагерей сюда направлялась полноценная рабочая сила. Как свидетельствуют архивные документы, в марте 1932 года перед начальником Карагандинского ИТЛ ГУЛАГ ОГПУ поставил задачу по отправке рабочей силы на Белбалтстрой. В связи с этим начальник лагеря издал приказ [9]. В нем от начальствующего состава лагеря требовалось внимательно отнестись к подбору рабочей силы для строительства, имеющего оборонное значение.

Для руководства отправкой заключенных назначалась комиссия, которой предписывалось руководствоваться следующим:

- 1) отправке подлежали физически здоровые заключенные;
- 2) в этапы не включаются: а) лица, подлежащие освобождению в ближайшие месяцы, б) отрицательный элемент;
- 3) все отправляемые подлежали тщательной санобработке с получением санитарной путевки;
- 4) этаплируемые должны быть в зимнем обмундировании при 2-х комплектах постельного белья.

Приказ предусматривал выделение на каждый эшелон опытного коменданта, воспитателя и двух культурников. В обязанности последних входило обеспечение заключенных газетами, журналами, играми, библиотечкой. Перед комиссией ставилась задача оборудовать вагоны всем необходимым: кухнями, кипятильниками, продовольствием на весь путь следования. Отправка большого количества заключенных потребовала перераспределения личного состава заключенных, повышения норм выработки, уплотнения рабочего времени. Отправка трудоспособного контингента в Беломоро-Балтийский ИТЛ породила трудности с выполнением производственной программы лагеря. Их преодолевали различными мерами, в том числе проведением общелагерного ударника в «День интернационала» (1 мая), в ходе которого следовало достигнуть наивысших количественных и качественных показателей. В день 1 мая предусматривалось выдавать улучшенное питание. 30 апреля всем заключенным предоставлялся выходной день. Он использовался для проведения собраний с подведением итогов выполнения производственных планов. Вечером для заключенных ставились спектакли, демонстрировались кинофильмы, организовывались концерты художественной самодеятельности и др. [4].

Еще одной важнейшей стройкой 30-х годов стало строительство Байкало-Амурской железнодорожной магистрали (БАМа). Подвижный характер работы вызвал к жизни в качестве производственной единицы так называемые фаланги в составе от 200 до 250 заключенных [4]. В Байкало-Амурском ИТЛ фалангой назывался небольшой хозяйственно-самостоятельный отряд заключенных, занятый на определенной работе.

Фаланги (колонны) позволяли на более высоком уровне организовывать соревнование и ударничество. Положение «Об ударничестве и трудсоревновании на строительстве БАМа» было утверждено в апреле 1933 года. В качестве главной цели ставилось использование активности, инициативы, и энергии лучшей части лагерников для приобщения ее к социалистическим формам труда. Руководство соревнованием возлагалось на Центральный штаб ударничества и трудсоревнования, которому подчинялись штабы в отделениях и на лагпунктах. Осенью 1933 года по инициативе начальника строительства Н.А. Френкеля стали появляться штурмовые фаланги, состоявшие «из лучших ударников», объединенных общим стремлением – штурмовыми темпами обеспечить окончание работ к намеченному сроку на порученном объекте. Распространению «коллективного» ударничества способствовала практика, имевшая место в БАМлаге: лучшим фалангам, лучшим бригадам старались предоставить лучшее жилье, питание, культурное обслуживание.

С развитием соревнования и ударничества руководители лагерей были заинтересованы не просто в выполнении заключенными нормы на 100 % и выше, а в новом работнике, который бы вникал в производственные вопросы, помогал их решать, боролся бы с лодырничеством, прогулами, трудовым дезертирством, лежанием у костров, освещал бы все эти вопросы в стенгазетах, многотиражных газетах, бюллетенях, предъявлял бы повышенные требования к лагерной администрации за организацию работы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. СЗ СССР. № 22. – М.: 1930. - 248 с.
2. Лосев, П. М. Сборник нормативных актов по советскому исправительно-трудовому праву (1917 – 1959 гг.) [Текст] / П. М. Лосев, Г.И. Рагулин. – М.: Госюриздат, 1959. – 360 с.
3. Авербах, И. Л. От преступления к труду [Текст] / И. Л. Авербах. - М.: ОГИЗ, 1936. – 380 с.
4. Анохин, А. И. История системы исполнения наказания на Дальнем Востоке [Текст] / А.И. Анохин, А. С. Гельтман, Н.Н. Кузнецов, под общей ред. В.Г. Рагузина. – Хабаровск.: «Риотип», 2002. – 255с.
5. Зубков, А. И. Уголовно-исполнительное право России: учебник [Текст] / под. ред. проф. А.И. Зубкова. – М.: Норма, 1997. – 73 с.
6. Утевский, Б. С. Режим – ВКП: от тюрем к воспитательным учреждениям [Текст] / Б.С. Утевский. – М.: ОГИЗ, 1934. - 227 с.
7. Ильягуева, А. А. Правовой статус заключенных в исправительно-трудовых лагерях СССР: авто. реф. дис...канд. юрид. наук [Текст] / Владим. юрид. ин-т. – Владимир, 2008. – 90 с.
8. Кузьмин, С. И. К репрессиям причастен [Текст] / С.И. Кузьмин // На боевом посту. № 11. 1997. С. 31 - 33.
9. Архив Карагандинского ИТЛ. 1931 – 1932, д.1, л. 271.
10. Архив Темниковского ИТЛ. 1932, д.13 а, л. 323.
11. ГАРФ, ф. 3625, оп. 6, д. 15, лл; ф.8121, оп. 28, д. 12, л. 31; ф.8121, оп. 28, д. 21, лл. 7 -8; ф. 9401, оп. 12, д.51, л. 30; ф. 9401, оп. 12, д.316, л. 359; ф.8131, оп. 28, д.12, л.31; ф. 9489, оп. 2, д. 25, т. 2, лл. 9, 159.

**Жукова Ольга Станиславовна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант

Тел.: (4862) 33-03-45; сот. 89192664446

E-mail: 83Olay83@mail.ru



УДК 657 (091)

Т.А. ГОЛОВИНА, Р.А. ГОЛОВИН

## ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА С ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ

*Переход к рыночным отношениям совершенно по иному определяет место предприятия в экономике. Эффективность его работы во многом зависит от управленческой деятельности, обеспечивающей реальную экономическую самостоятельность предприятия, его конкурентоспособность и стоимостное положение на рынке. В статье рассмотрена периодизация становления и развития управленческого учета, необходимого для разработки стратегии и тактики внутреннего управления деятельностью предприятия в условиях рынка.*

*The transition to market relations defines a place of an enterprise in economy quite in a different way. Its work effectiveness depends greatly upon management activity providing real economic self-dependence of an enterprise, its competitiveness and value position in a market. In the paper a period of formation and development of management account essential for elaboration strategy and tactics of inner management at an enterprise under market conditions.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, управление, история, методология, финансовый учет, капитал, себестоимость.

**Key words:** the administrative account, management, history, methodology, the financial account, the capital, cost price.

Эффективность работы предприятия 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.

Учет не является самоцелью, он служит средством для достижения успеха в бизнесе, поэтому эффективность его организации и применяемых методов следует оценивать исходя из их влияния на успех деятельности предприятия. Например, Дж. Шанк и В. Говиндараджан [1] пишут, что для оценки эффективности учета положительными должны быть ответы на следующие вопросы:

- служит ли учет определенным целям организации (например, облегчает формулировку стратегии, оценку показателей деятельности менеджеров и т.д.);
- с точки зрения той цели, для которой предназначен учет, увеличивает ли данная учетная система шансы достижения поставленной цели.

Управленческий учет, или Management Accounting возник на стыке двух дисциплин - учета и менеджмента [2]. Менеджмент всегда нуждался в информации, но финансовый учет не мог предоставить необходимую и достаточную информацию. Чтобы понимать цели управленческого учета, необходимо понимание целей и задач менеджмента, т.е. встает вопрос, что такое управление бизнесом.

Чаще всего в управленческом учете используют разные подходы основного заказчика информации – менеджмента. Например, ситуационный подход популярен в книгах К. Друри, Ч.Т. Хорнгрена. Дж. Шанка и В. Говиндараджана и других авторов [3]. Типичны ситуации с подготовкой информации для групп управленческих решений «Купить или произвести?»,

«Принять ли заказ по цене, не превышающей себестоимость?» и др. В основе калькуляционной системы «директ-костинг» лежат количественные методы деления расходов на постоянные и переменные. На западе активно развивается бихевиористический подход в управленческом учете [3].

В книге «Управленческий учет» (1997 г.) Хр. и Ср. Чакра-борти (Y. Chakraborty, S. Chakraborty) называют топ-менеджеров мозгом организации; менеджеров среднего звена - глазами, ушами и устами организации; менеджеров низшего звена - руками и ногами [4].

Управленческий учет должен представлять информацию каждому уровню управления исходя из потребностей пользователей.

Несомненный интерес на современном этапе развития рыночных отношений в России представляет исследование исторического и зарубежного опыта организации и методологии управленческого учета. Новшества учетной мысли, несомненно, могут и должны быть использованы в практике организации и ведения управленческого учета. Однако, необходима его адаптация к российским условиям. Этот вопрос и требует подробной научной и методической проработки.

В эпоху древнего мира, который исторически представлен странами Северной Африки и южной части Азии: Древним Египтом, Вавилоном, Ассирией, Индией, Китаем, то есть странами Древнего Востока, характерным типом общественных отношений выступает централизованное государство - деспотия со сложной бюрократической иерархией управления, наличием всеобщей государственной собственности, объективной практической потребностью в значительном объеме общественных работ.

Возникновение здесь производства как вида практической деятельности впервые в истории обуславливает необходимость ведения, наряду с инвентарным, приходно-расходным учетом и контокоррентом, учета производства, который зарождается в зачаточной форме. Под учетом производства применительно к эпохе древнего мира можно понимать направление учетной деятельности, обусловленное фактом существования производственного процесса, но без терминологического определения.

Основными организационными единицами выступают коллективные племена и отдельные работники. Особенности общественных отношений, государственного организационного устройства определяют поле, субъекты и функции управления, а также цели, объекты и функции учета. Функции учета и управления не разграничиваются между собой, совпадают. Среди целей отсутствует учет экономического эффекта, что является результатом отсутствия ориентации экономики на достижение экономической эффективности.

Осуществление значительных проектов по строительству и общественному производству дает толчок не только возникновению зачатков учета производства, но и использованию определенных форм организации, нормированию ресурсов, развитию функций управления. В этот исторический период существует эмпирически доказанная связь учета и контроля с процессами управления.

В исследовании методологии учета и управления, познании сущности управленческого учета обращение к истории Древнего Востока позволяет установить период возникновения начал производственного учета, обусловленного развитием производственной деятельности, прежде всего общественного и ремесленного характера.

Необходимые для этого предпосылки появляются уже в эпоху древнего мира, но лишь в странах, общественно-экономические, хозяйственные, климатические, культурные и иные условия которых обуславливают возникновение и развитие производственной деятельности.

Античный мир представлен группой государств Средиземноморского побережья. Важнейшие среди них – города-государства (полисы), образованные древнегреческими племенами, а также союз городов древней Италии во главе с Римом. Объектом учета, помимо денег, здесь становится широкий спектр ресурсов: руда, труд рабов, оборудование. Формируются признаки их сплошного учета.

Инвентарный, приходно-расходный учет, контокоррент, учет государственных доходов и расходов начинают носить систематический характер и дополняются учетом производства, в котором применяются предварительные сметы затрат, элементы их нормирования.

В эпоху античности происходит преобразование учета в систему, способную решать управленческие задачи не только на государственном, но и на частнохозяйственном уровне, его общую управленческую направленность, формирование основных элементов предметной области управленческого учета. Однако независимость существования финансового и производственного капитала уже в античный период формирует предпосылки для возникновения двух ветвей учета, один из которых назван впоследствии финансовым, ориентированным на измерение эффекта от использования финансового капитала, а другой - управленческим, ориентированным соответственно на использование производственного капитала.

Практическая потребность в измерении экономического эффекта учетными средствами наиболее очевидно проявляется в следующих исторических периодах, что оказывает существенное влияние на методологию учета капитала и прибыли в эпоху средневековья и позже.

В период раннего средневековья основным видом деятельности остается земледелие, осуществляемое в монастырских и крупных поместных хозяйствах. С XII в. в Британии ведется систематизированный письменный учет в монастырских хозяйствах, с XIII в. формируется система так называемого манориального учета, применяемого в крупных сельскохозяйственных поместьях Англии. Основными ее чертами являются:

- ведение простой бухгалтерии с использованием персонифицированных счетов;
- осуществление учета управляющим поместьем, которым вверенное имущество собственника рассматривается как задолженность перед владельцем.

Эти характеристики доказывают, что поместное хозяйство средневековья не было капиталистическим, перед его учетной системой не ставится задача исчисления финансового результата.

В период позднего средневековья, начиная с XIII в., ввиду масштабного расширения торговли, развития банковской и посреднической деятельности, и, главным образом, появления организаций, происходят кардинальные изменения в методологии учета.

Исследование системы счетов двойной бухгалтерии неизбежно ставит вопрос о приоритетности капиталистических отношений с присущими им категориями капитала и прибыли по отношению к их счетной интерпретации. Факт существования капитализма уже в Древнем Риме доказан исторически.

Однако в эпоху античности приоритетное развитие получает лишь финансовый, но не производственный капитал, который, в свою очередь, максимально развивается в промышленный и современный исторические этапы.

Наличие капитала в системе общественных экономических отношений с неизбежностью делает объективной потребность в измерении величины, которая выступает характеристикой капитала – прибыли. Для решения этой главной экономической задачи - достоверного расчета финансового результата - должна существовать специальная учетная система, в информационной совокупности которой есть средства, необходимые и достаточные для измерения капитала и прибыли. Эти функции выполняет двойная бухгалтерия с известными к настоящему времени ее вариантами – венецианским и флорентийским. Таким образом, наличие капитала в системе экономических отношений является предпосылкой возникновения двойной бухгалтерии, а не наоборот.

Исторически доказано, что благодаря распространению фундаментального труда Л. Пачоли мировое признание получает венецианский вариант двойной записи, предназначенный для учета простых торговых операций, обусловленных финансовой деятельностью. Это позволяет утверждать, что именно данный вариант был приспособлен в середине XIX в. для учета операций производственного характера.

Первое упоминание о предмете управленческого учета - производственном учете - датируется 1855 г. и относится к системе учета, применявшейся на фабрике «Лиман Миллс» (Lyman Mills, Ntw England, USA) и спроектированной, прежде всего, исходя из целей более эффективного мониторинга производственного процесса. Отличительной особенностью этой и подобных систем был учет прямых производственных расходов, вплоть до 1880 гг. весьма незначительное внимание уделялось учету и распределению накладных расходов. В дальнейшем в рамках управленческого учета получили развитие несколько перспективных направлений, связанных с планированием, контролем и оценкой деятельности, отметим, в частности, концепцию центров ответственности.

В процессе эволюции управленческого учета американскими инженерами и бухгалтерами был разработан ряд систем калькулирования себестоимости: стандарт - костинг (Standart-Costing), директ - костинг (Direct - Costing), дифференцированная система калькулирования (Acivity-based Costing).

Родоначальником системы стандарт-костинг считается Г. Эмерсон, опубликовавший в 1908 - 1909 гг. серию статей с описанием принципиально новой системы учета, предназначенной для:

- а) планирования и контроля затрат;
- б) оценки результатов деятельности;
- в) составления бюджетов и смет;
- г) оценки инвентаря;
- д) мотивации работников.

Основа системы - нормативы расходов по их видам и вариационный анализ отклонений.

Основная идея системы директ-костинг состоит в том, что в составе себестоимости необходимо учитывать только переменные производственные расходы. Это направление связано с именами Дж. Кларка (J. Clark, 1923 г.) и Дж. Харриса (J. Harris, 1936).

С конца 40-х годов двадцатого столетия в США и некоторых странах Западной Европы постепенно термин «производственный учет» стал заменяться на «управленческий учет».

В этот период бухгалтерский учет начал активно участвовать в формировании и исполнении управленческой политики, а бухгалтер стал уделять внимание прогнозированию, планированию, принятию решений и контролю за обеспечением информацией управленческих служб предприятия, т.е. у него появились дополнительные функции в области управления и подготовки хозяйственных решений.

Официальное признание управленческого учета как самостоятельного вида бухгалтерского учета произошло в 1972 году. В это время американской ассоциацией бухгалтеров была разработана программа получения диплома по управленческому учету с присвоением выпускникам квалификации бухгалтера-аналитика. Соответственно, управленческий учет как самостоятельная учебная дисциплина был введен в учебные планы высших учебных заведений.

В 80-е годы XX века управленческий учет в развитых странах (например, США, странах Западной Европы), подвергся очень серьезной критике, в связи с чем взгляды на данное направление претерпели существенные изменения. Критики традиционного управленческого учета отмечали, что он потерял самостоятельность и постепенно превращается в некое вспомогательное средство для финансового учета, также традиционный управленческий учет слишком концентрируется на внутренних аспектах деятельности компании, забывая при этом о внешней среде, традиционные системы учета затрат часто поставляют некорректную информацию, которая не пригодна для принятия эффективных управленческих решений в современных условиях. Все это вместе свидетельствовало о том, что традиционный управленческий учет не удовлетворял производственным и конкурентным требованиям предприятий, которые успели сложиться к тому моменту в бизнес-среде.

Дальнейшие исследования в области управленческого учета привели теоретиков и практиков данной дисциплины к выводу о том, что управленческий учет еще не исчерпал себя, как направление, которое необходимо для поддержания процесса управления на предприятии и для принятия эффективных управленческих решений. Таким образом, согласно практике развитых стран, управленческий учет значительно расширил свои границы и уже не представляет собой только учет, как таковой, напротив, управленческий учет сочетает в себе, как минимум следующие процессы: собственно учет, анализ, планирование и контроль.

Конец 1980 гг. ознаменовался появлением нового направления калькулировании себестоимости - дифференцированной системы. Появление этого направления связано с именами Р. Каплана и Р. Купера (R. Cooper), выпустившими в 1988 г. книгу «Потери релевантности: взлет и падение системы управленческого учета» (Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting) с резкой критикой состояния дел в управленческом учете. Ее основная идея состоит в идентификации и сборе информации о затратах по всем видам деятельности, относящимся к полному технологическому процессу: проектирование, инженерные расчеты, производство, маркетинг, реализация, эксплуатационное обслуживание. Такая детализированная информация позволяет более обоснованно распределять накладные расходы.

Современный этап охватывает временной отрезок от индустриального производства до применения цифровых технологий в постиндустриальном обществе. Это наиболее сложный, противоречивый и динамичный период. Сопряжен с масштабным развитием науки управления, в том числе стратегического, усилением управленческого воздействия на хозяйственные процессы в экономике. Этапы становления современного управленческого учета приведены на рисунке 1:



Рисунок 1 - Этапы становления современного управленческого учета

Во второй половине XX века в промышленно развитых странах наблюдался процесс разделения бухгалтерского учета на финансовый и управленческий [5]. В результате эти два вида учета сформировались как самостоятельные направления, имеющие и различия, и общие точки соприкосновения, и продолжающие взаимодействовать. В отечественной литературе многие известные ученые исследовали данную проблематику: Я.В. Соколов, В.Ф. Палий, В.В. Палий, М.З. Пизенгольц, А.Х. Рахметов, В.Б. Ивашкевич, А.Д. Шеремет, В.Э. Керимов и другие.

В англоязычных странах, где и сформировался современный управленческий учет, воспринимают его как самостоятельную дисциплину. Принятие нового национального Плана счетов, по мнению Л.З. Шнейдмана, — дальнейший шаг к разделению финансового и управленческого учета в нашей стране [6].

В последнее десятилетие можно выделить тенденцию, объединяющую финансовый и управленческий учет. Общая идея, соединяющая эти две разновидности бухгалтерского учета, предполагает, что учет – это не самоцель, а средство для достижения успеха предприятия в бизнесе. На этом основана взаимосвязь видов учета в учетно-аналитической системе.

Традиционно принято считать, что финансовый учет ориентирован на внешних пользователей, а управленческий – на внутренних. Тенденции последнего времени свидетельствуют, что внешние пользователи стали больше интересоваться информацией, которая ранее относилась непосредственно к управленческому учету.

Управленческий учет является достаточно сложной системой, чтобы возникнуть лишь из общих предпосылок. Как свидетельствует исторический опыт, основу его общетеоретической концепции составляют неоклассическая экономическая теория, преимущественно в сочетании с философией позитивизма, а также классические и неоклассические школы научного управления, которые должны занимать, безусловно, господствующее положение в общественном экономическом сознании. Поэтому указанные условия являются обязательными для возникновения управленческого учета. Вместе с тем динамика исторического процесса свидетельствует, что эмпирические условия (события) в различных странах неодинаковы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Валуев, Б.И. Проблемы развития учета в промышленности [Текст] / Б.И. Валуев. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 200 с.
2. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет [Текст] / К. Друри. – М.: Аудит, 1998. – 250 с.
3. Карпова, Т.П. Основы управленческого учета [Текст] / Т.П. Карпова. – М: Инфра-М, 1997.
4. Любинская, Е.Н. Учет и отчетность на предприятиях молочной промышленности [Текст] / Е.Н. Любинская - - М.: Агропромиздат, 1990.- 206с.
5. Палий, В.Ф. Управленческий учет [Текст] / В.Ф. Палий, Вил.Р. Вандер. – М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Ткач, В.И. Международная система учета и отчетности [Текст] / В.И. Ткач, М.В. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 1991.
7. Шапошников, А.А. Классификационные модели в бухгалтерском учете [Текст] / А.А. Шапошников - М.: Финансы и статистика, 1982. – 142 с.

### **Головина Татьяна Александровна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
Тел.: 89192637492  
E-mail: buin@ostu.ru

### **Головин Роман Алексеевич**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
E-mail: buin@ostu.ru

УДК 336.221 (44): 347.43

И.А. ДРОЖЖИНА

## **ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ФРАНЦУЗСКОГО ОПЫТА БОРЬБЫ С УКЛОНЕНИЕМ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

*В странах ЕС борьба с уклонением от уплаты налогов является одной из первоочередных задач налоговых органов. На протяжении длительного периода времени в Европе разрабатывались различные способы борьбы с данным явлением, наиболее эффективными из которых являются французские методы, заслуживающие детального рассмотрения и изучения. В статье рассматриваются формы уклонения от уплаты налогов во Франции, разграничение понятий «налоговое мошенничество» и «уклонение от уплаты налогов», методы борьбы с уклонением от уплаты налогов, применяемые во Франции, а также виды налоговых проверок.*

*In the countries of the European Union the tax payment evasion control is one of the primary tasks of tax authorities. Over a long period of time in Europe there were elaborated various ways of this phenomenon control, the most effective of which are French methods deserving a thorough consideration. In the paper the ways of tax payment evasion in France are considered and also concept differentiation: «tax fraud» and «tax payment evasion», methods of tax evasion control used in France and also kinds of tax audit.*

**Ключевые слова:** налоговые платежи, налоговое мошенничество, уклонение от уплаты налогов, налоговый контроль, налоговые споры, налоговое законодательство Франции.

**Key words:** tax payments, tax swindle, evasion from payment of taxes, the tax control, tax disputes, tax laws of France.

Все способы борьбы с уклонением от уплаты налогов, применяемые во Франции, равно как и в странах ЕС, можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним относятся: налоговый контроль, теория злоупотребления правом, теория агрессивного налогового планирования и совокупность специальных статей НК Франции. Необходимо отметить, что границы таких понятий довольно неопределенны и варьируются в зависимости от страны, в которой они применяются. Понятие налогового преступления, используемого во Франции, не аналогично таковому в российском налоговом праве и представляет собой криминальное уклонение от уплаты налогов. Дословно такое налоговое преступление переводится как «налоговое мошенничество».

Отличие криминального уклонения от уплаты налогов (налогового мошенничества) от некриминального уклонения в том, что первое противоречит букве закона, в то время, как второе направлено на использование пробелов и (или) несовершенств налогового законодательства в целях извлечения выгоды. Налоговая же оптимизация заключается в выборе налогоплательщиком возможностей, которые предоставляет ему закон.

С точки зрения Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) налоговое мошенничество – это все действия, заключающиеся в нарушении закона, если налогоплательщик действовал сознательно.

Уклонение от уплаты налогов для ОЭСР – это регулярные действия налогоплательщика, характеризующиеся недобросовестностью. Для того, чтобы имело место уклонение от уплаты налогов должно выполняться 3 условия:

- налогоплательщик должен иметь целью обход воли законодателя;

- действия налогоплательщика направлены только на уклонение от налогообложения;
- скрытый характер действий.

Необходимо отметить, что понятие уклонения от налогообложения иногда пересекается с другими понятиями, являющимися либо его синонимами, либо имеющими абсолютно противоположный смысл. В качестве примера можно привести такие термины, как налоговое планирование и налоговая оптимизация.

В отношении понятия налогового планирования следует обратиться к мнению М. Козьяна, который относит поле действия налогового планирования лишь к налогообложению предприятий, и связывает его с применением не только простых технических норм налогового права, но и с использованием положений коммерческого права и бухгалтерского учета, которые в совокупности определяют юридическую среду предприятия. Эта область управления является существенным компонентом деятельности по уклонению от налогов [5].

Вместе с концепцией уклонения от уплаты налогов современная доктрина налогового права Франции выработала такое понятие, как налоговая оптимизация. И в первом, и во втором случаях поведение налогоплательщика рассматривается как абсолютно законное, что противопоставляет его действиям по неправомерному уменьшению налогов, именуемым во французской доктрине и законодательстве налоговым мошенничеством или налоговым преступлением (*fraude fiscale*). Таким образом, во французском налоговом праве уклонение от уплаты налогов и налоговая оптимизация могут рассматриваться как синонимы, тем более что Совет по налогам не определил четкой границы между данными понятиями [6]. Но эта теория противоречит определениям ОЭСР. Такое явление встречается довольно часто не только во Франции, но и в других странах ЕС, ибо на все спорные моменты всегда выделяется две концепции: внутренняя (характерная для конкретной страны) и союзная (общая для ЕС). Законодатель может использовать любую из них, даже если они в некоторой степени противоречат друг другу. Если это противоречие становится явным и нарушает законные права и интересы других стран или налогоплательщиков самой страны, где применяется спорная концепция, дело направляется в европейский Суд.

По мнению большинства авторов [10], уклонение от уплаты налогов совершается в трех формах:

- использование в предусмотренных законом случаях специальных режимов, снижающих налоговое бремя;
- воздержание от совершения налогооблагаемой операции;
- использование пробелов в налоговом законодательстве, так называемая «налоговая ловкость» или выбор поведения, которое влечет снижение налоговых обязательств [9].

Тем самым, авторы подчеркивают легитимный характер уклонения от налогообложения. Однако последняя форма его осуществления заставляет задуматься о законности таких действий налогоплательщика. Поэтому некоторые авторы [1] различают законное и незаконное уклонение. Граница между ними весьма прозрачна и представлена на рисунке 1.

Отношение к закону	Поведение налогоплательщика	<div style="display: inline-block; border: 1px solid black; padding: 5px;">Уклонение от уплаты налогов</div>
Нарушение закона	Мошенничество	
Использование закона	Злоупотребление правом, налоговая ловкость	
Соблюдение закона	Использование спецрежимов налоговая ошибка	

Рисунок 1 – Разграничение понятий «налоговое мошенничество» и «уклонение от уплаты налогов»



В связи с этим, представляется необходимым, разграничить понятия «налогового мошенничества» и законного и незаконного уклонения от налогообложения, что изображено на рисунке 2.

НК Франции устанавливает уголовную ответственность за «налоговое мошенничество», то есть за умышленные деяния, направленные непосредственно на избежание законно установленного налога с нарушением закрепленных в налоговом законодательстве правил (статья 1741 НК Франции). Для квалификации такого рода мошенничества необходимо сочетание двух элементов:

а) недобросовестного уменьшения налогов как результата деяния (уклонения от установления налоговой обязанности или полного или частичного платежа налогов) или попытки сделать это;

б) использования указанных в законе мошеннических средств (для достижения этого результата) [4].

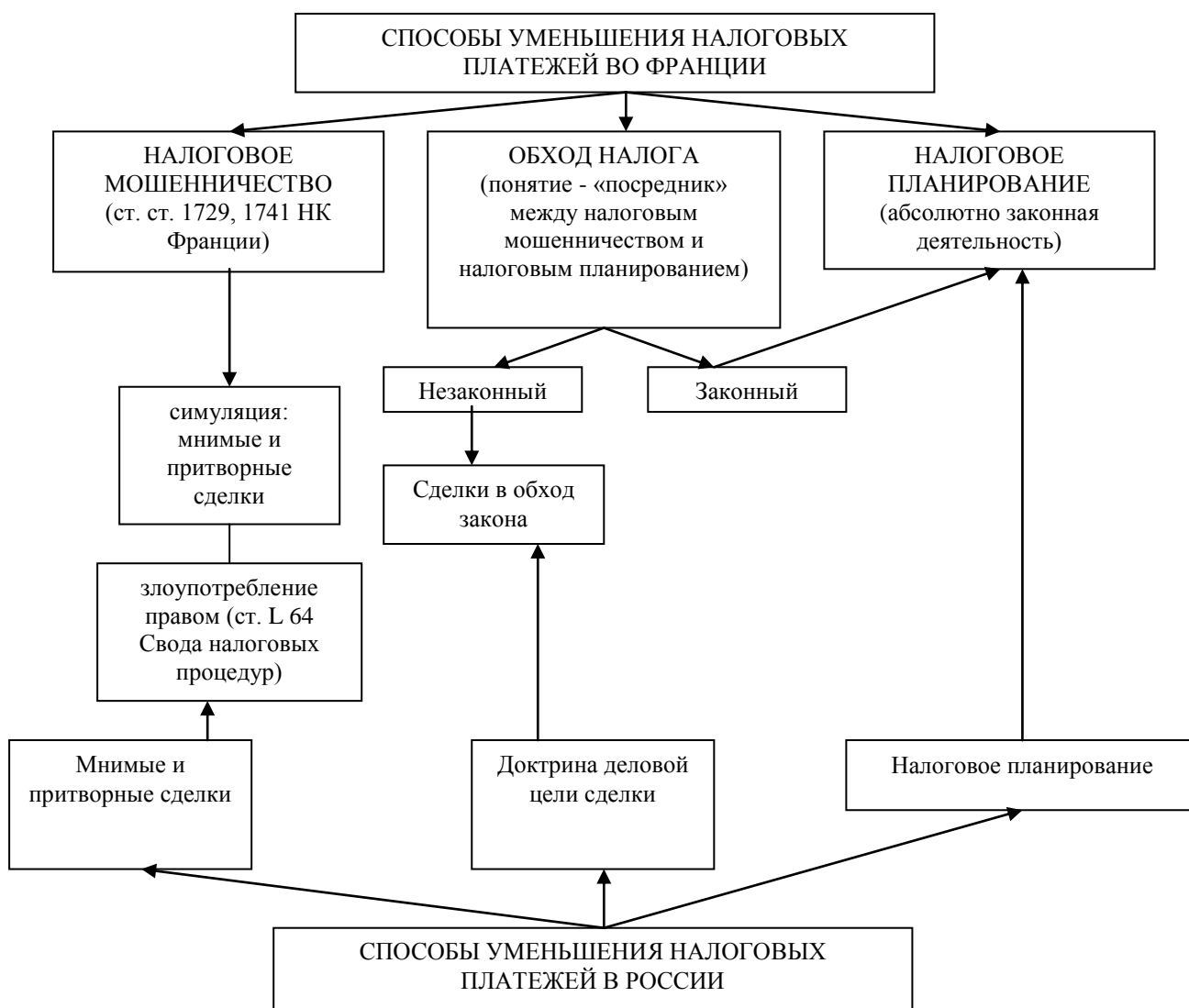


Рисунок 2 – Способы уменьшения налоговых платежей во Франции и в России

К числу таких преступных средств закон относит:

- непредставление декларации в указанный срок;
- сокрытие объектов налогообложения;
- организация неплатежеспособности и иные уловки, направленные на воспрепятствование взысканию налогов;
- иные мошеннические способы (фальсификация расходов, обманное получение льгот и др.) [4].

Однако в доктрине и на практике принято выделять не только уголовную, но и административную ответственность за «налоговое мошенничество», которая предусмотрена ст. 1729 Налогового Кодекса и заключается в наложении административного штрафа. В случае совершения неквалифицированного преступления по статье 1741 назначается наказание в виде лишения свободы на срок до 5 лет и (или) штрафа до 37,5 тыс. евро.

Кроме того, различают «простое мошенничество» и «сложное мошенничество». Если налогоплательщик при уклонении от налогообложения не использовал какие-либо мошеннические средства и действовал неумышленно, то его поведение будет квалифицировано как «простое мошенничество» (или недобросовестное поведение), ответственность за которое предусмотрена ст. 1729а Налогового Кодекса. Если же налогоплательщик применил любое мошенническое средство и действовал преднамеренно, то такое поведение будет квалифицировано как «сложное мошенничество», а соответствующие санкции будут наложены по статье 1729b или статье 1741 [9].

Недобросовестное поведение налогоплательщика, согласно ст. 1729а, заключается в неточностях или упущениях, неумышленно совершенных при составлении налоговой декларации или акта, содержащего элементы необходимые для определения налоговой базы или для исчисления налога, а также указание на правомерность возвращения государством неправильно уплаченных сумм налога. Данные действия караются наложением административного штрафа в размере 40 % от сумм неуплаченных налогов.

Необходимо отметить, что принцип «свободы налогового планирования», сложившийся в теории и практике налогообложения Франции, имеет определенные ограничения, которые в юридической доктрине именуется как:

- «теория злоупотребления правом» и
- «теория аномальных актов налогового планирования» [12].

Злоупотребление правом в налоговой сфере представляет собой заключение сделки, внешне законной, но не соответствующей реальным волеизъявлениям сторон. Процедура пресечения злоупотребления правом наделяет налоговый орган двойными полномочиями: на дисквалификацию и переквалификацию сделки.

Наряду с концепцией злоупотребления правом в доктрине налогового права и судебной практике используется понятие «аномальных актов налогового планирования» или «агрессивного» планирования. Согласно практике Государственного Совета Франции под ними понимаются действия, связанные с переложением расхода или затрат на счет организации, или действия, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль (при этом соответствующие действия не могут быть оправданы интересами коммерческой деятельности). В частности, расцениваются как «аномальные акты» операции, проводимые в интересах должностных лиц организации (например, передачи имущества предприятия по цене ниже его реальной стоимости), экономически неоправданные операции, совершенные в интересах третьих лиц, или также отказ предприятия от прибыли (например, беспроцентная ссуда) [7].

Бремя доказывания фактов «аномального акта налогового планирования» возлагается на налоговые органы, которые должны установить, что отказ от прибыли или расходов действительно имел место, то есть не был оправдан или вынужден. В свою очередь, предприятие должно доказать экономический или финансовый интерес своего поведения. Если такой интерес был оправдан, доказательство совершения аномального акта считается опровергнутым [12].

Теории злоупотребления правом и «аномальных актов налогового планирования» тесно связаны с таким понятием, как «уклонение от уплаты налога», которое применяется к ситуациям, когда граница между правомерными действиями налогоплательщика по уменьшению налогового бремени и налоговыми правонарушениями и преступлениями является весьма прозрачной (так называемые, «пограничные ситуации»).

В случаях злоупотребления правом (в рамках ст. L. 64 Свода налоговых процедур), использования мошеннических средств или сокрытия действительной цены сделки, то есть преднамеренного поведения, вышеуказанные действия караются по ст. 1729b Налогового Кодекса (наложение штрафа в размере 80 % от сумм неуплаченных налогов).

Таким образом, в настоящее время во Франции необходимо различать способы уменьшения налоговых обязательств, представленных на рисунке 2, к которым относятся:

- «налоговое мошенничество» - прямое нарушение налогового законодательства, ответственность за которое предусмотрена Налоговым Кодексом (ст. 1729b и 1741). При этом к налоговому мошенничеству, в случае злоупотребления правом, необходимо относить только факты совершения симуляции.

- незаконный «обход налога»;

- законный «обход налога» или налоговая оптимизация, то есть абсолютно законная и добровольная деятельность налогоплательщика, который с использованием юридической техники, а также принципа свободы управления стремиться к получению определенного экономического результата, оставаясь в благоприятной для него налоговой ситуации [13].

- недобросовестное поведение налогоплательщика, пресекаемое статьей 1729a, которое в доктрине именуется как простое «налоговое мошенничество».

Другим эффективным способом борьбы с международным уклонением от уплаты налогов, используемым во Франции, является совокупность статей НК Франции.

Французское законодательство устанавливает весьма жесткие рамки осуществления налоговой оптимизации путем оффшора. Прежде всего, следует отметить, что налоговым правом Франции термин «оффшор» непосредственно не используется, вместо него употребляются такие понятия, как «налоговый рай» или территории с «привилегированным режимом налогообложения». По своей сути их можно считать синонимами [11]. Однако, если «налоговый рай» - это исключительно доктринальное выражение, то понятие территорий с «привилегированным режимом налогообложения» прямо предусмотрено законом.

Так, ст. 238А Налогового кодекса Франции предусматривает, что территориями с привилегированным режимом налогообложения являются «иностранные государства или их отдельные территории, где юридические и физические лица не облагаются налогами с дохода или прибыли, предусмотренными во Франции, или платят значительно меньшие, чем во Франции, суммы данных налогов».

Данная статья ограничивает возможность вычета определенных платежей (уплата процентов, арендная плата, вознаграждения и другие финансовые расходы) из доходов в целях исчисления налога на прибыль, если эти платежи производятся в пользу лиц, находящихся на территории с привилегированным режимом налогообложения. В данном случае должник имеет право вычесть из налогооблагаемой прибыли указанные платежи, если докажет, что «расходы соответствуют реальным операциям и не представляют аномальный или преувеличенный характер» [3]. Таким образом, налогоплательщик должен подтвердить, что выполненные другой стороной договора обязательства оплачиваются им по реальной и не чрезмерно завышенной цене.

Положения статьи 238А не применяются к международным договорам купли-продажи, при заключении которых налогоплательщик имеет возможность манипулировать трансфертными ценами, и тем самым влиять на режим налогообложения полученной прибыли. Данные действия ограничены статьей 57 НК Франции.

В соответствии со статьей 57 НК Франции, «в целях установления налога на прибыль для юридических лиц, зависимых от предприятий, находящихся вне Франции, доходы, косвенно переведенные этим предприятиям путем увеличения или уменьшения цены покупки или продажи, зачисляются в результаты, отражаемые в бухгалтерском учете».

Для применения данных последствий налоговые органы должны установить два условия:

- наличие юридической связи между французским и иностранным предприятием;
- косвенный перевод доходов французским предприятием иностранному.

Фактически, налоговый орган обязан доказать, что французское предприятие предоставляет иностранному лицу так называемое «анормальное преимущество», позволяющее осуществить косвенный перевод доходов. Данное преимущество может заключаться либо в завышенной цене покупки, либо в заниженной цене продажи [3].

Необходимо отметить, что французское налоговое законодательство, в целях противодействия осуществлению международного уклонения от налогов путем одновременного использования благоприятных налоговых территорий и режимов юридически зависимых предприятий, предусмотрело особые положения. Так, статья 209В Налогового кодекса, устанавливает, что, если французские юридические лица эксплуатируют предприятие вне Франции или контролируют более 50 % акций этого предприятия, то прибыли или доходы, полученные этими предприятиями, считаются доходами с движимого имущества. Налоги на данные доходы взимаются с французского юридического лица соразмерно контролируемому им пакету акций иностранного предприятия. Для применения указанных последствий необходимо, чтобы иностранное предприятие находилось на территории с привилегированным режимом налогообложения [11].

Однако до 2006 г. положения статьи 209В вступали в противоречие с правом Европейского сообщества, согласно которому меры борьбы государств-членов Европейского Союза с «налоговым мошенничеством» и «обходом налога» не должны противоречить принципу «свободы учреждения» предприятий, закрепленному в ст. 43 римского Договора о создании единого рынка. В связи с этим, законом от 30 декабря 2004 г. в статью 209В были внесены изменения, которые вступили в силу с 1 января 2006 г. Согласно этим изменениям, вышеуказанные налоговые последствия не применяются, если иностранное предприятие находится на территории Европейского Союза, за исключением случаев, когда осуществление французским юридическим лицом управления этим предприятием или его акциями, имеет характер «искусственного монтажа», целью которого является обход налогового законодательства Франции [14]. Иными словами, налоговые органы должны доказать, что налогоплательщик в отношениях с юридически зависимым иностранным предприятием злоупотребил своими правами, то есть его действия являются незаконными в соответствии со ст. L64 Свода фискальных процедур.

В рамках стран ОЭСР применяются два вида мер, направленных на борьбу с международным уклонением. Первые являются общими, направленными против сокрытия налогооблагаемых доходов, вторые имеют специфический характер и напрямую касаются оффшорных зон.

В некоторых странах используется метод удержания налога после уплаты дохода нерезидентом (процентные ставки, авторские сборы, дивиденды, арендная плата и др.). Налогообложение после удержания (ставки которого, как правило, высоки) обычно уменьшается или остается только на основе условий налоговых конвенций и в некоторых случаях в качестве замены гарантии налоговой помощи.

Чтобы помешать некоторым категориям плательщиков уклониться от уплаты налога на международном уровне (например, спортсменам), применяется так называемая «Rent-a-star» система. Например, согласно французскому закону, лицо может быть подвержено налогообложению независимо от того, является ли оно резидентом Франции.

Первые практические шаги по предотвращению международного уклонения от уплаты налогов на международном уровне были сделаны с принятием Европейским экономическим сообществом 10 февраля 1975 г. «Рекомендации о мерах, которые следует предпринять для борьбы с международным уклонением». В этом акте подчеркивается необходимость сотрудничества налоговых служб внутри сообщества и за его пределами в плане предоставления сведений, имеющих значение для налогообложения плательщиков.

Так, многие государства заключили двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения и о налоговом сотрудничестве, однако предъявляется немало претензий к их качеству. Подчеркивается, что они не всегда достаточно точны, не могут быть применены полностью, не касаются всех стран [1]. Многие считают, что успех данных договоров о налоговом сотрудничестве зависит от дальнейшего существования безналоговых территорий, в которых находят убежище налогоплательщики и их капитал [2].

Страны ОЭСР приложили значительные усилия для решения многих спорных вопросов в данной сфере и провели многочисленные мероприятия по выравниванию налоговых критериев и заключению договоров о международном налоговом сотрудничестве.

Существует точка зрения, согласно которой с учетом влияния уклонения от уплаты налогов на экономическое развитие желательно, чтобы ООН провела в данной области масштабные мероприятия. В связи с этим даже поступают предложения создать налоговый аналог Интерпола – Интерфиск [8].

Однако, традиционным способом борьбы с уклонением от уплаты налогов, по-прежнему, является налоговый контроль, структура которого изображена на рисунке 3.

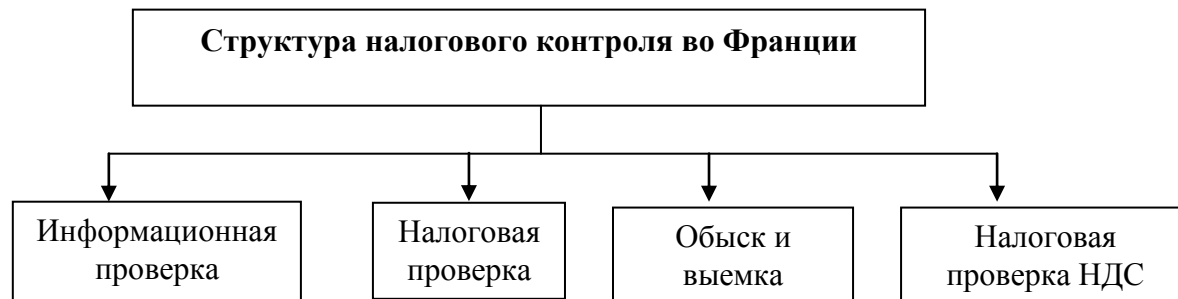


Рисунок 3 – Структура налогового контроля во Франции

Одной из форм налогового контроля во Франции является так называемая «информационная проверка», которая представляет собой право налоговых органов требовать информацию как у самого налогоплательщика, так и у третьих лиц (предприятий, организаций, различных организмов) по месту нахождения истребуемых документов. НК Франции предусматривает закрытый перечень налогоплательщиков (юридических и физических лиц) и документов, которые имеет право истребовать налоговый орган. Особых процедур для ее проведения не предусмотрено, работники налоговых органов не обязаны высылать предварительное извещение о намерении провести проверку. В процессе ее проведения налоговые инспектора лишь добывают необходимую информацию, но не имеют права проводить критический анализ документов. В рамках данного вида контроля лицо может быть наказано лишь за непредставление информации.

Другим видом контроля является «налоговая проверка», которая проводится в отношении 3-х налогов: НДС, налог на прибыль, НДФЛ. В ходе «налоговой проверки» налоговые органы проверяют правильность ведения бухгалтерского учета, сопоставляют различные факты, добытые, в том числе, и в ходе «информационной проверки», а также сопоставляют доходы физических лиц с суммой, заявленной ими в налоговых декларациях. В отличие от «информационной проверки», в ходе «налоговой проверки» проверяется правильность заполнения налоговой декларации посредством критического анализа.

Французские налоговые органы делают различие между обычными налоговыми проверками, основной задачей которых являются проверки правильности ведения бухгалтерского учета, и налоговыми расследованиями, являющимися основой для привлечения налогоплательщика, помимо налоговой, к административной и уголовной ответственности. Для их проведения создано Управление налоговых расследований, в котором имеется 15 специализированных бригад, занимающихся поиском доказательств, на основании которых делаются определенные выводы, и осуществляется привлечение к ответственности. Только лица, работающие в этом управлении, обладают правом изъятия документов. Этот вид налогового контроля (обыск и выемка), являющийся результатом расследования, проведенного налоговыми органами, имеет место в том случае, когда не остается сомнений, что налогоплательщик совершил налоговое преступление.

Обыск проводится только с разрешения суда и имеет определенные ограничения. Ордер на проведение обыска предоставляет по запросу налогового органа судья, и если судьей в такой санкции отказано, то сделать обыск невозможно. Ордер на обыск судья подписывает, как правило, в тех случаях, когда предполагаемая сумма неуплаченного налога составляет не менее 150 тыс. евро.

Проверка проводится в часы, установленные законом: с 5 утра до 8 вечера. В ночное время обыск может проводиться, только если налогоплательщик осуществляет свою деятельность в это время суток, то есть если ночью работает его организация. В случаях,

установленных законом, обыску может подвергнуться и жилье налогоплательщика. В конце обыска составляется протокол с описанием хода проверки.

Во Франции большинство налоговых споров в случае несогласия налогоплательщика с предъявленными ему суммами штрафов рассматриваются в так называемых административных судах. В тех случаях, когда в налоговом правонарушении имеется уголовный аспект, налоговая служба Франции передает материалы в Уголовный суд Франции. Как правило, для передачи в Уголовный суд дела отбираются с особой тщательностью. Так, из 1000 дел, переданных в течение 2007 г. в Уголовный суд, налоговая администрация проиграла примерно в 61 случае, что составляет лишь 6,1 %.

Применение мер уголовного наказания не отменяет наложение и взыскание налоговых санкций, которые в целом выше, чем в Российской Федерации. Так, если в Налоговом кодексе Российской Федерации предусматривается, что занижение налоговой базы влечет за собой взыскание штрафа в размере 20 % неуплаченной суммы, а то же деяние, совершенное умышленно, влечет взыскание штрафа в размере 40 % от неуплаченной суммы налога, то аналогичные санкции во Франции имеют следующие размеры:

- если налоговый орган сочтет, что ошибки в исчислении налога носят чисто арифметический характер, санкция как таковая не применяется, а начисляется пеня в размере 9 % годовых;

- если проверяющий считает ошибки умышленными, это влечет за собой наложение штрафной санкции в размере 40 %;

- если в ходе проверки устанавливается, что налогоплательщик в целях уменьшения налога совершил противоправные действия, например, предъявил подложные документы, штраф увеличивается до 80 %;

- самая большая санкция, в размере 150 % неуплаченного налога, применяется в случае оказания налогоплательщиком противодействия налоговой проверке, что, по словам французских специалистов, случается нечасто, т.к. французские налогоплательщики воспитаны в духе законопослушания и, в основном, стараются законы не нарушать.

Когда сумма к доплате налога определена окончательно, то обязанность взыскать эту сумму переходит к казначейству и налоговый орган в процедуре взыскания налогов не участвует, в то время как в Российской Федерации процедуру взыскания налоговых платежей осуществляют налоговые инспекторы, применяя в случае, когда налогоплательщик отказывается добровольно платить доначисленные налоги и сборы, бесспорное взыскание платежей, а в случае наложения штрафных санкций - обращаясь в суд.

Налоговая проверка налога на добавленную стоимость - это новый вид налоговой проверки, введенный для проверки правильности ведения счетов-фактур. Подвергаются такой проверке только плательщики НДС, и проводится она по месту осуществления налогоплательщиком своей деятельности. Перед началом проведения проверки НДС налоговый орган обязан выслать извещение. Перечень документов, которые имеют право требовать налоговые органы, закреплен в НК Франции. Отличие «информационной проверки» от проверки НДС в том, что в ходе последней применяется критический анализ, от «налоговой проверки» проверка НДС отличается тем, что проводится только по одному налогу и в ходе ее не анализируется не правильность исчисления НДС и порядок ведения бухгалтерского учета, а лишь правила составления счетов-фактур. От обыска проверка НДС отличается тем, что она не может проводиться в жилых помещениях.

Таким образом, процесс налогового контроля во Франции подразделяется на несколько видов налоговых проверок, каждая из которых имеет свои особенности. В целом, налоговый контроль в России охватывает те же области деятельности налогоплательщиков, что и контроль во Франции, отличаясь лишь тем, что в России существует 2 основных вида налоговых проверок. Однако, необходимо отметить, что работники налоговых органов Франции имеют гораздо больше полномочий в сфере налогового контроля и их действия согласованы с другими фискальными органами, что способствует гораздо большей эффективности французских налоговых проверок.

Сложность проблематики как национального, так и международного уклонения от уплаты налогов показывает, что мер, принимаемых в этом направлении национальными

законодательствами, недостаточно, и в современных условиях эта борьба может быть действительно эффективной только в том случае, если она примет международный характер. Но все же меры, к которым прибегают государства, остаются одним из путей пресечения данного вида криминальной деятельности.

Так или иначе, осуществленные попытки и предложенные законодательные решения далеко не полностью соответствуют сложности феномена международного уклонения от уплаты налогов. Поэтому для эффективной борьбы с ним следует объединить двустороннее сотрудничество между государствами и деятельность международных организаций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ардан, Г. История налога. Книга 2 [Текст] / Г. Ардан. – Париж:Fayard, 1972. - С. 67 (Ardant, G. Histoire de l'impôt. L. II/G. Ardan. – Paris: Fayard,1972. – P. 67).
2. Брошьё, Х. Финансовая экономика [Текст] / Х. Брошьё. – Париж: P.U.F. – 1975. – P. 254 (Brochier, H. Economie financiere/H.Brochier. – Paris:P.U.F. – 1975. – P.254).
3. Кастаньед, Б. Краткий курс международного налогообложения [Текст] / Б. Кастаньед. - Париж: PUF, 2002, с. 110 - 111 (B. Castagnède. Précis de fiscalité internationale. – Paris : PUF, 2002, p. 110 – 111).
4. Клепицкий, И. А. Эволюция норм об ответственности за уклонение от уплаты налогов [Текст] / И. А. Клепицкий // Законодательство. – 2004. – № 5. – С. 31.
5. Козьян, М. Налоговое мошенничество, обход налога, налоговая оптимизация [Текст] / М. Козьян // Право и имущество. – 1995. - № 2. – С. 3 (Cozian, M. Fraude fiscale, évasion fiscale, optimisation fiscale // Droit et patrimoine. – 1995. - № 2. - P. 3).
6. Козьян, М. Основные принципы налогообложения предприятий [Текст] / М. Козьян. – Париж: LITEC, 1999. – С. 534 (Cozian, M. Les grands principes de la fiscalité des entreprises/M. Cozian. – Paris:LITEC, 1999. – P.534).
7. Коллет, К. Налоговое управление предприятий [Текст] / К. Коллет. – Париж:«Ellipses», 1998. – 62 (Collette, C. Gestion fiscale des entreprises/C. Collette. – Paris: «Ellipses», 1998. – p. 26).
8. Маргераз, А. Налоговое мошенничество и его последствия [Текст] / А. Маргераз. – Париж: Аудит, 1975. – С. 307 (Margairaz, A. La fraude fiscale et ses succedanes/A. Margairaz. – Paris:Audit, 1975. – P.307).
9. Мартинез, Ж.-К. Налоговое мошенничество [Текст] / Ж.-К. Мартинез. – Париж: PUF,1984. – С. 7 (Martinez, J.-C. La fraude fiscale/J.-C. Martinez. – Paris: PUF, 984. – P. 7)
10. Наватт, Б. Мошенничество и ловкость в налоговом праве [Текст] / Б. Наватт. – Париж: PUF,1984. – С. 7 (Navatte, B. La fraude et l'habilité en droit fiscal/B.Navatte. – Paris: PUF,1984. – P. 7) .
11. Практический справочник. Налоговые Раи и международные операции [Текст]. – Париж: Editions Francis Lefebvre, 2002, с. 134 (Paradis fiscaux et opérations internationales. – Paris : Editions Francis Lefebvre, 2002, p. 134).
12. Рипер, Г. Трактат по коммерческому праву. Том 3. Налоговое право в сфере предпринимательства [Текст] / Г. Рипер, Р. Робло. – Париж: LGDJ,1997. – С. 102 (Ripert, G. Traité de droit commerciale. Tom 3. Droit fiscal des affaires/G. Ripert, R. Roblot. – Paris: LGDJ,1997. – P.102).
13. Роббез-Массон, Ш. Понятие обхода налога во французском праве [Текст] / Ш. Роббез-Массон. – Париж:LGDJ, 1990. – С. 100 (Robbez-Masson, C. La notion d'évasion fiscale en droit français/C. Robbez-Masson. – Paris : LGDJ, 1990. – P.100).
14. Тулемон, Б. Каково будущее положения «против обхода», предусмотренного статьей 209В Налогового кодекса? [Текст] / Б. Тулемон // Маленькие афиши. – 2005. - № 29. – С. 5-7 (B. Toulemont, L. Faulcon. Quel avenir pour le dispositif «anti-évasion» prévu par l'article 209B du Code Général des impôts ? // Petites affiches. – 2005. - № 29. – P. 5-7).

**Дрожжина Ирина Алексеевна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 89051664295

E-mail: buin@ostu.ru

Н.Г. ВАРАКСА

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

*В статье рассматривается понятие «налоговое правонарушение», приводится классификация налоговых правонарушений, раскрываются экономические и правовые аспекты их выявления.*

*In the paper «tax violation» notion is considered, the classification of tax violations is shown, economic and legal aspects of their identification are revealed.*

**Ключевые слова:** налоговые правонарушения, уклонения от уплаты налогов, налоговый пресс, налоговое законодательство, налоговый контроль.

**Key words:** tax of an offence, evasion from payment of taxes, a tax press, the tax laws, the tax control.

Проводимые в России преобразования, направленные на развитие предпринимательской деятельности, способствуют увеличению количества налогоплательщиков. В то же время характерно появление неблагоприятных факторов, оказывающих воздействие на налоговую систему: инфляционные процессы, неконкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, несовершенство налогового законодательства, – совокупность которых приводит как к уменьшению доходов налогоплательщиков, так и налоговых поступлений в бюджетную систему. Данные недостатки не только способствуют, но и провоцируют совершение налоговых правонарушений.

Юридическая энциклопедия определяет термин «правонарушение» (англ. offense, violation of law) в широком смысле как антиобщественное деяние, причиняющее вред обществу и караемое по закону [18].

Впервые понятие «налоговое правонарушение» законодательно было закреплено введением в действие 1 января 1999 года части первой Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

В соответствии со статьей 106 главы 15 Налогового кодекса Российской Федерации «налоговым правонарушением» признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое Налоговым кодексом установлена ответственность [12].

Наряду с данным определением НК РФ в статье 10 установлен перечень возможных правовых режимов производства по фактам нарушения законодательства о налогах и сборах.

В связи с этим, термин «налоговое правонарушение» может пониматься и использоваться в двух смыслах – в широком и в узком. С этой позиции данный термин рассматривают В.А. Парыгина и А.А. Тедеев [14].

Налоговое правонарушение в широком смысле представляет собой любое противоправное виновное наказуемое деяние, совершенное в сфере налогообложения, выражающееся в нарушении норм законодательства о налогах и сборах и налогового законодательства в целом, вне зависимости от того, нормами какой отрасли законодательства установлена конкретная ответственность за совершение такого противоправного деяния.

Налоговое правонарушение в узком смысле представляет собой трактовку понятия согласно Налоговому кодексу Российской Федерации.

Основным отличием трактовки термина в узком смысле выступает фактор правового источника, в котором юридически закреплен порядок применения мер государственного воздействия, предусмотренных за такое противоправное деяние, или, иначе говоря, «фактор правовой природы ответственности». Таким образом, применяемое в статье 10 НК РФ



понятие «нарушение законодательства о налогах и сборах» по своему содержанию шире понятия «налоговое правонарушение», используемого в статье 106 НК РФ и представляющего собой одну из возможных форм нарушения законодательства о налогах и сборах.

Юридическая энциклопедия, словарь по экономике и финансам разъясняют «налоговое правонарушение» как противоправное, виновное действие или бездействие, которым не исполняются или ненадлежащим образом исполняются обязанности, нарушаются права и законные интересы участников налоговых отношений и за которые установлена юридическая ответственность [18].

Кучеров И.И. рассматривает понятие «налоговое правонарушение» с позиций фундаментального подхода, определяя термин как посягательство на налоговую систему в целом и нормальное функционирование налоговых правоотношений [11].

При определении термина «налоговое правонарушение» Кроюхина Ю.А. исходит из того, что современное состояние российской правовой системы нарушения регулирует самостоятельными историческими сформировавшимися отраслями права, и, следовательно, под «налоговым правонарушением» понимает противоправное деяние в сфере налогов и сборов, за которое предусмотрены меры и порядок применения государственного воздействия, юридически закрепленные нормами НК РФ, Таможенного кодекса Российской Федерации, Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) и Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ).

При этом Кроюхина Ю.А. указывает, что перечисленные нормативно-правовые акты содержат конкурирующие составы налоговых правонарушений и в случае выявления налогового правонарушения, содержащего одновременно признаки налогового и административного или налогового и таможенного деликта, приоритет имеют нормы НК РФ [8].

Подобной точки зрения придерживается группа ученых-налоговедов.

Так, Брызгалин А.В., Пепеляева С.Г. под «налоговым правонарушением» понимают акт неправомерного поведения субъекта в сфере налоговых правоотношений, содержанием которого является несоблюдение (невыполнение) им норм и предписаний законодательства о налогах и сборах, за которое нормами различных законодательных актов предусмотрено применение определенных мер государственно-правового принуждения [4]. Также ими отмечается, что в связи с динамикой общественных отношений в налоговом праве происходит постоянное дополнение и изменение нормативного материала, что влечет невозможность обеспечить всю полноту регулирования отношений в рамках одного правового акта (НК РФ) [15].

Колосков А.А., трактуя понятие, уделяет внимание степени и характеру общественной опасности нарушения налогового законодательства и опирается на одну из основных особенностей налогового права – принудительный характер изъятия части дохода. Налоговое правонарушение, по его мнению, представляет собой посягательство на установленную Конституцией России публично-правовую обязанность всех граждан уплачивать законно установленные налоги и сборы [6].

В соответствии с положениями «факторной теории» Александрова В.Г. «налоговое правонарушение» – это противодействие сбору налогов и иных платежей как социально-экономическое явление, объясняемое рядом экономических, политических, правовых и моральных причин (Рисунок 1) [2].

Экономические факторы, по его мнению, можно характеризовать финансовым состоянием налогоплательщика и общей экономической конъюнктурой. Финансовое положение налогоплательщиков является определяющим фактором: если финансовое состояние стабильно, он вряд ли станет уклоняться от уплаты налогов; если же финансовое положение налогоплательщика находится на грани банкротства и неуплата налога становится единственным средством существования, то налогоплательщик пойдет на риск. Причины, порожденные экономической конъюнктурой, проявляются чаще в периоды экономических кризисов в государстве. В условиях нестабильности ценовой политики и

появления неуправляемого «теневое капитала» достаточно слабо действуют установленные правила сделок, и поэтому практически невозможно достаточно полно установить контроль за налогообложением.

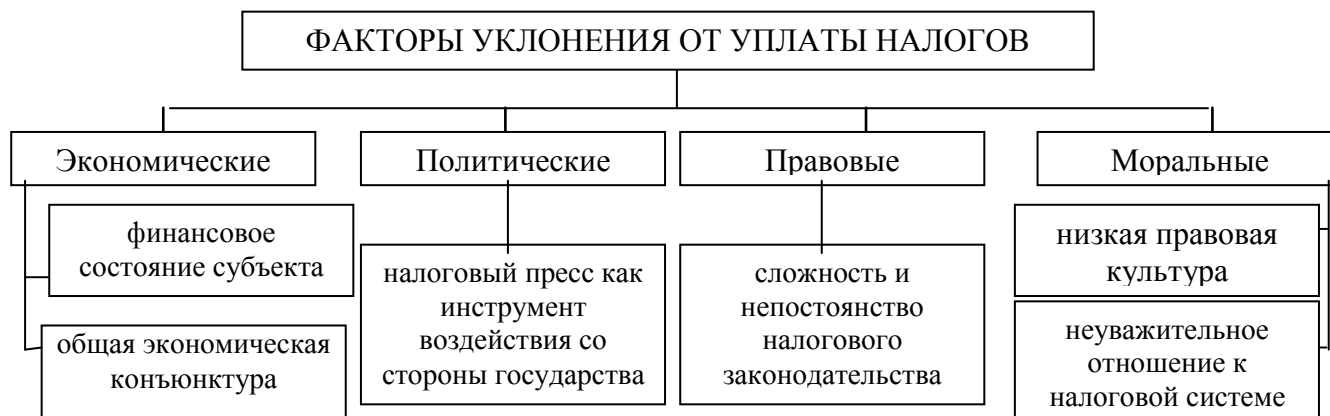


Рисунок 1 – Факторы уклонения от уплаты налогов

Проявления налогового пресса как инструмента экономической политики заключается в том, что государство повышает ставки налогов или вводит новые налоги в целях развития отдельных отраслей экономики или повышения благосостояния определенных групп населения, что в определенных условиях вызывает негативные последствия для тех отраслей, не получающих дотаций со стороны государства, и появляются не только корыстные интересы, но и стремление сократить расходы за счет ухода от налогового бремени. Еще Артур Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога, при которой поступления в бюджет достигают максимума (Рисунок 2).

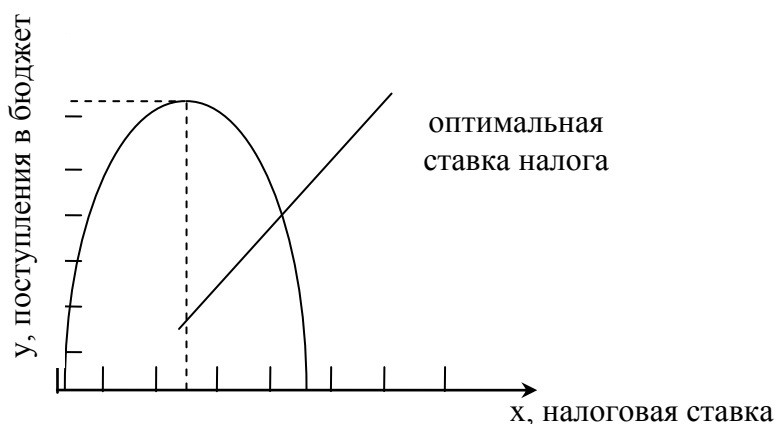


Рисунок 2 – Кривая Артура Лаффера

Рисунок 2 иллюстрирует, что при превышении предела роста налоговой ставки, снижаются налоговые поступления и более того, начинается спад производства, сокращение налогов и уход предпринимателей в теневую экономику.

Правовые причины вызваны сложностью и непостоянством налоговой системы. Сложность налоговой системы препятствует эффективности, как налогового исчисления, так и налогового контроля. Вместе с тем само законодательство способствует этому в значительной степени.

Моральные или психологические причины порождаются характером налоговых законов, которые предполагают обязательность для всех без исключения. Однако налоговое законодательство не является на практике общим в силу налоговых льгот для отдельных категорий налогоплательщиков или сфер деятельности. Данное обстоятельство выступает в качестве причины уклонения от уплаты налогов, вызывая чувство несправедливости.

Моральные причины налоговых правонарушений определяются также низкой правовой культурой и неуважительным отношением к имеющейся налоговой системе.

В причинах существования налоговых правонарушений не последнюю роль играет при уклонении от уплаты налогов умысел. Однако не все правонарушения подобного характера имеют личную мотивацию. На основе данных причин Александров В.Г. определяет налоговое правонарушение как явление объективное и не зависящее от государственного строя. Оно обусловлено самой сущностью и предназначением налогов, которые принудительно изымаются из части доходов у населения и организаций, поэтому уход от налогового бремени есть реакция собственника защитить свои доходы от изъятия, пусть и законодательно закрепленного государством [2].

Понятие «налоговое правонарушение» Борьян Ю.Б. рассматривает как вызванное в ответ на налоговые предписания государства, в том числе и санкции, противодействия налогоплательщиков, выражающееся в уклонении от уплаты налогов и сборов [3].

Шаталов С.Д. «налоговое правонарушение» определяет как уход от налогов, утверждая, что это не только противоправные действия по отношению к закону налогоплательщика, но и его нежелание участвовать в формировании государственного бюджета, за счет которого власть в лице государства выполняет присущие ей функции. Данное противоречие и противостояние являются объективной основой снижения налогового бремени со стороны самих налогоплательщиков, если само государство не стремится к уменьшению налогового бремени на граждан и собственника.

Налоговое правонарушение, по его мнению, является именно деянием людей, включающим два варианта поведения: активное действие субъекта или юридически значимое бездействие. Причем подобное поведение может быть отнесено к правонарушению только при условии его общественной опасности, то есть при условии включения в себя наличия вреда [18].

Таким образом, понимание термина «налоговое правонарушение» рассматривается различными авторами и сравнивается с понятием «нарушение законодательства о налогах и сборах».

Сравнительная характеристика толкования дефиниции «налоговое правонарушение» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Толкование термина «налоговое правонарушение»

Соотнесение с иными дефинициями	Источник толкования	Определение термина «налоговое правонарушение»
Налоговое правонарушение в «узком» смысле	НК РФ ст.106 [12]	противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента или иных лиц, за совершение которого установлена ответственность
В «широком» смысле – нарушение законодательства о налогах и сборах	НК РФ ст. 10 [12]	противоправное виновное наказуемое деяние, совершенное в сфере налогообложения, выражающееся в нарушении норм законодательства о налогах и сборах и налогового законодательства в целом, вне зависимости от того, нормами какой отрасли законодательства установлена конкретная ответственность за совершение такого деяния
	Парыгина В.А., Тедев А.А. [14]	
Относительно фактора правового источника	Кроухина Ю.А. [8]	противоправное деяние в сфере налогов и сборов, за которое предусмотрены меры и порядок применения государственного воздействия, юридически закрепленные нормами Таможенного кодекса Российской Федерации, НК РФ, УК РФ и КоАП РФ
	Брызгалин А.В. [4], Пепелева С.Г. [15]	акт неправомерного поведения субъекта в сфере налоговых правоотношений, содержанием которого является несоблюдение (невыполнение) им норм и предписаний законодательства о налогах и сборах, за которое нормами различных законодательных актов предусмотрено применение определенных мер государственно-правового принуждения

Продолжение таблицы 1

Соотнесение с иными дефинициями	Источник толкования	Определение термина «налоговое правонарушение»
В зависимости от объекта правонарушения	Кучеров И.И. [11]	посягательство на налоговую систему в целом и нормальное функционирование налоговых правоотношений
	Колосков А.А. [6]	посягательство на установленную Конституцией России публично-правовую обязанность всех граждан уплачивать законно установленные налоги и сборы
В зависимости от выражения правонарушения	Юридическая энциклопедия [18]	противоправное, виновное действие или бездействие, которым не исполняются или ненадлежащим образом исполняются обязанности, нарушаются права и законные интересы участников налоговых отношений и за которые установлена юридическая ответственность
	Борьян Ю.Б. [3]	вызванное в ответ на налоговые предписания государства, в том числе и санкции, противодействие налогоплательщиков, выражающееся в уклонении от уплаты налогов и сборов
	Александров В.Г. [2]	противодействие сбору налогов как социально-экономическое явление, объясняемое рядом экономических, политических, правовых и моральных причин
	Шаталов С.Д. [17]	уход от налогов, противоправные действия по отношению к закону налогоплательщика и его нежелание участвовать в формировании государственного бюджета

Для признания налогового правонарушения таковым, оно должно обладать правовыми признаками и элементами, то есть содержать состав правонарушения.

Состав правонарушения, по мнению Кустовой М.В., представляет собой совокупность наиболее общих, типичных, существенных признаков отдельных видов правонарушений, которые необходимы и достаточны для привлечения субъекта к ответственности [9].

Кучеров И.И. под «составом правонарушений» понимает систему объективных и субъективных элементов деяния. Как всякая система, то есть целостное единство, состав правонарушения состоит из ряда взаимосвязанных подсистем (субъекта, субъективной стороны, объекта, объективной стороны), отсутствие одной из которых приводит к отсутствию состава правонарушения в целом [10].

В юридической науке выделяют следующие признаки правонарушений:

- противоправность деяния – выражается в форме действия либо бездействия, нарушающего норму права;
- виновность деяния – характеризуется совершением противоправного действия умышленно или по неосторожности;
- наличие причинной связи между противоправным деянием и наступившими отрицательными последствиями;
- наказуемость – наличие установленной законом ответственности за совершение данного правонарушения.

Состав правонарушения образуют такие первичные элементы системы, как объект, объективная сторона, субъект и субъективная сторона.

Объектом правонарушения в сфере налогового права признаются отношения, регулирующие установленный порядок реализации налоговой обязанности налогоплательщиком, порядок исчисления, уплаты, взимания налогов, налоговой отчетности и налогового контроля. Фактически объектом налогового правонарушения являются финансовые интересы государства, охватывающие процесс формирования централизованных денежных фондов. Объективная сторона налогового правонарушения характеризуется противоправностью действия (бездействия) субъекта, за которое установлена юридическая ответственность. Система категорий, охватывающих сложное понятие объективной стороны налогового правонарушения, предполагает комплекс признаков, характеризующих внешние проявления правонарушения в объективной

действительности формирования и реализация налоговой обязанности: это и само противоправное деяние, его способ, место, время и отрицательные последствия, а также причинно-следственная связь между деянием и результатом.

Субъектом налогового правонарушения признается достигшее определенного возраста деликтоспособное, вменяемое лицо, на которое в соответствии с законодательством может быть возложена ответственность. С субъективной стороны правонарушение характеризуется наличием вины. Ее степень вместе с мотивом и целью зависит от характера оценки правонарушителем своих деяний, предвидения общественно опасных последствий этого. Основная масса налоговых правонарушений связана с сокрытием или занижением налоговых показателей.

Установление в поведении лица всех признаков состава правонарушения позволяет квалифицировать его как правонарушение и возложить на лицо соответствующие меры ответственности. Многообразие видов налоговых правонарушений в настоящее время определяет необходимость их классификации. Под классификацией понимается система, в соответствии с которой ее элементы распределяются по группам, разрядам внутри категорий.

При определении видов налоговых правонарушений авторы за основу используют тот или иной признак классификации (Таблица 2).

Таблица 2 – Классификация налоговых правонарушений

Автор классификации	Признак классификации	Виды налоговых правонарушений	Характеристика вида налогового правонарушения
Акчурина Е.В. [1]	Характер поведения и деятельности субъектов	уклонение от уплаты налога	неисполнение или ненадлежащее исполнение плательщиком своих обязанностей по уплате налога
		обход налога	избежание уплаты налога за счет несовершенства или возможностей, заложенных законодательством
Платонова Л.В. [13]	Гражданско-правовой статус субъекта	совершенное юридическим лицом	подразумевает собственников, коллектив работников, должностных лиц предприятия-налогоплательщика с одной стороны, филиал - внутренне составное звено юридического лица и его обязательства входят в обязательства юридического лица с другой стороны, филиал может располагать отдельным расчетным счетом, балансом и формировать самостоятельное налоговое обязательство
		совершенное физическим лицом	налоговая деликтоспособность не связана исключительно с достижением определенного возраста, необходимо учитывать и определенные условия (события) например, ребенок может получить гонорар (сняться в фильме, написать музыку), но обязанность по исчислению налога необходимо исполнить
Калинина Л.А. [5]	Характер санкций и регулирующих отраслей	уголовные	субъектами являются физические лица (должностные лица или налогоплательщики), регулируется уголовно-правовыми нормами, осуществляется только в судебном порядке, характеризуется определенными процессуальными особенностями
		административные	виновное умышленное или совершенное по неосторожности действие или бездействие физических лиц, посягающее на охраняемые законом общественные отношения, за которое предусмотрена административная ответственность
		финансовые	приравниваются к административным, однако субъекты - и юридические, и физические лица во-вторых, ответственность за административные реализуется в денежной форме, тогда как финансовые санкции значительно шире денежных в-третьих, финансовая ответственность основана на налоговом принуждении

Продолжение таблицы 2

Автор классификации	Признак классификации	Характеристика вида налогового правонарушения
Юткина Т.Ф. [19]	Направленность деяний	правонарушения против системы налогов
		правонарушения против прав и свобод налогоплательщиков
		правонарушения порядка ведения бухгалтерского учета и отчетности
		правонарушения против контрольных функций налоговых органов

В НК РФ закреплены основные виды налоговых правонарушений и указано, что в целях укрепления законности в правоприменении важнейшей проблемой является правильная квалификация правонарушений по элементам состава (Рисунок 3).

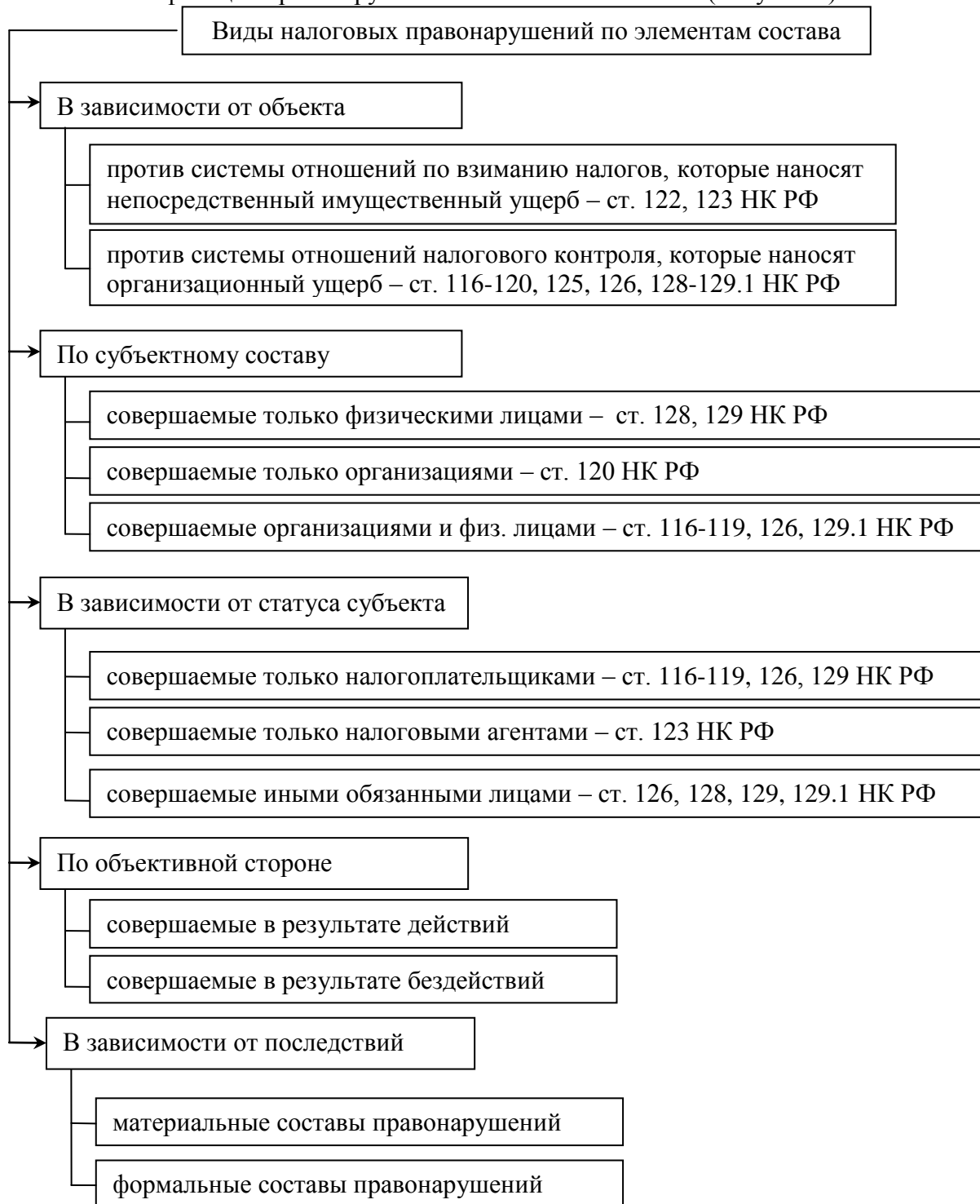


Рисунок 3 – Квалификация налоговых правонарушений

Квалификацию налоговых правонарушений можно определить как деятельность налоговых органов по установлению и процессуальному закреплению точного соответствия признаков совершенного деяния с признаками, указанными в законе и правовой оценке содеянного с указанием статьи, части, пункта Налогового кодекса Российской Федерации, или иного закона, подлежащего применению. Любая ошибка в квалификации служит основанием для отмены решения о привлечении субъекта к налоговой ответственности.

Изучение тенденций развития контрольно-проверочной работы налоговых органов, позволяет сделать вывод, что в целом в российской экономике сохраняется достаточно благоприятная ситуация, которая во многом способствует как росту большинства основных макроэкономических показателей, так и увеличению налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации. Однако, при сопоставлении данных, в том числе динамических, как о налоговых поступлениях в бюджет, так и о существующей задолженности, наблюдается несоответствие уровня экономического роста реальной налоговой отдаче (промышленность и строительство) [7].

Многообразие видов и высокий уровень налоговых правонарушений определяет объективную необходимость совершенствования контрольной работы налоговых органов. На сегодняшний день около четверти налоговых правонарушений, выявленных камеральными проверками, составляют арифметические ошибки, а в каждой пятой проверке обнаруживаются нарушение срока подачи налоговой декларации или уплаты налога. Остальные нарушения являются логическими, в основном связанными с неправильным заполнением декларации.

В последние годы, все больше экономических субъектов осуществляет «псевдоэкспортные» операции с целью неправомерного получения льготы по НДС.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков указывает, что низкая заработная плата может являться как объективным результатом хозяйственной деятельности, так и свидетельствовать об использовании различных схем оптимизации. Злоупотребления также связаны с ухищрениями налогоплательщиков подтвердить документально обосновать их расходы для занижения налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Одним из таких способов является, так называемая, «обналичка» [16].

С целью повышения собираемости налогов и совершенствования налогового контроля в целом наиболее важной представляется работа налоговых органов в сфере анализа, выявления и предотвращения налоговых правонарушений.

При этом на практике, лишь незначительная часть нормативных предписаний Налогового кодекса Российской Федерации не нуждается в дополнениях и разъяснениях. Многие из них имеют неточности и допускают двоякую трактовку их содержания.

Процедура правового регулирования налогового контроля обладает рядом противоречий, связанных с совместным применением иных нормативно-правовых актов, а в действующем Налоговом кодексе Российской Федерации слабо проработаны процедуры расследования и производства по фактам налоговых правонарушений.

Совершение налоговых нарушений, прежде всего, уклонение различными способами от налогообложения наносит финансовой системе государства наибольший ущерб и по данной причине представляют особую общественную опасность. Именно поэтому необходима выработка единой методики налогового контроля по выявлению налоговых правонарушений и разработка механизма по их предотвращению.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Акчурина, Е.В. Оптимизация налогообложения: Учебно-практическое пособие [Текст] / Е.В. Акчурина. – М.: ОСЬ-89, 2003. – 39 с.

2. Александров, В.Г. Налоги и налогообложение: Учебник [Текст] / В.Г. Александров. – М: Изд-во Налоги и финансовое право, 2006. – 158 с.
3. Борьян, Ю.Б. Налоговые правонарушения и ответственность [Текст] / Ю.Б. Борьян. – М.: ЗАО Изд-во Экономика, 2005. – 23 с.
4. Брызгалин, А.В. Виды налоговых правонарушений: теория и практика применения [Текст] / А.В. Брызгалин. – Екатеринбург: изд-во Налоги и финансовое право, 2004. – 52 с.
5. Калинина, Л.А. Нормативные акты. Административная ответственность: Учебное пособие. [Текст] / Л.А. Калинина. – М., 2000. – 20 с.
6. Колосков, А.А. О применении к налогоплательщикам ответственности по ст. 122 НК РФ [Текст] / А.А. Колосков // Арбитражная практика. – 2003. – № 2. – С. 24.
7. Кокова, Е.Р. Современные тенденции развития контрольно-проверочной работы налоговых органов (на материалах опроса работников налоговых органов) [Текст] / Е.Р. Кокова // Налоги и налогообложение. – 2008. – №7. – С. 36-38.
8. Кроюхина, Ю.А. Налоговое право России: Учебник для вузов [Текст] / Ю.А. Кроюхина. – М., 2003. – 136 с.
9. Кустова, М.В. Налоговое право России. Общая часть: Учебник [Текст] / отв. ред. Н.А. Шевелева. – М., 2001. – 215 с.
10. Кучеров, И.И. Налоговое право России: Курс лекций [Текст] / И.И. Кучеров. – М., 2001. – 257 с.
11. Кучеров, И.И. Налоговые преступления [Текст] / И.И. Кучеров. – М.: Налоги и финансовое право, 2001.
12. Налоговый Кодекс Российской Федерации // Справочно-правовая система «Консультант».
13. Платонова, Л.В. Криминологическая характеристика преступлений в сфере налогообложения: дисс. к.ю.н. [Текст] / Л.В. Платонова. – М., 2004. – 102 с.
14. Парыгина, В.А. Налоговое право Российской Федерации [Текст] / В.А. Парыгина, А.А. Тедев. – Ростов н/Д.: Изд-во «Право», 2002. – 268 с.
15. Пепеляева, С.Г. Налоговое право [Текст] / С.Г. Пепеляева. – М: Изд-во «Налоги и финансовое право», 2000. – 414 с.
16. Смирнова, Е.Е. О совершенствовании контрольной работы налоговых органов [Текст] / Е.Е. Смирнова // Налоговый вестник. – 2008. – № 2. – С. 3-6.
17. Шаталов, С.Д. Комментарий к Налоговому Кодексу Российской Федерации части первой (постатейный): Учебное пособие [Текст] / С.Д. Шаталов М., 2008.
18. Юридическая энциклопедия [Текст] / М.Ю.Тихомиров и др. – М.: Издание Тихомирова, 1998. – 526с.
19. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Т.Ф. Юткина. – М.: ИНФРА - М, 2001. – 111 с.

**Варакса Наталия Геннадьевна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: 89202818413

E-mail: konfer\_2005@mail.ru



П.Ю. ГУЦЕВ

## ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОРРУПЦИИ КАК СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЯВЛЕНИЯ

*Статья посвящена уточнению понятия термина коррупции как в общесоциальном, так и в юридическом значении данной дефиниции. На основе анализа современной научной литературы автор приходит к выводу о недостаточно полном определении данного понятия и предлагает собственную уточненную формулировку.*

*The paper is devoted to notion specification of corruption both in general social and in legal meaning of this term. On the basis of current scientific literature analysis the author comes to a conclusion of an insufficient definition of this notion and offers his own specified wording.*

**Ключевые слова:** коррупция, социально-правовое явление, незаконное получение благ.

**Key words:** corruption, the socially-legal phenomenon, illegal reception of the blessings.

Понятие коррупции относится к числу неоднозначных в современной юридической науке. Этимологию слова «коррупция» обычно связывают с латинским словом «*corruptio*», однако и переводится это латинское слово по-разному. Так, по мнению Н.П. Мелешко, «*corruptio*» означает разложение тела, процесс гниения и загнивания [1]. Г.К. Мишин дополнительно к «порче» и «разложению» добавляет еще такой критерий, как «извращение» [2]. Указанные точки зрения объединяет мнение о том, что однокоренным словом с термином «коррупция» является понятие «коррозия», означающее порчу чего-либо.

В юридическом смысле, разумеется, коррупцию нельзя понимать в излишне широком значении как вообще разложение, гниение, порчу, негативное развитие чего-либо. При этом объекты коррупционных процессов выделяются разные. Наиболее распространенным объектом выступает власть, поэтому и коррупция понимается как «социальное явление, суть которого проявляется в разложении и коррозии власти» [3].

В словаре иностранных слов коррупция определяется как «подкупаемость и продажность государственных чиновников, должностных лиц, а также общественных и политических деятелей вообще» [4]. В соответствии со справочным документом ООН о международной борьбе с коррупцией коррупция представляет собой злоупотребление государственной властью для получения выгоды в личных целях.

Несколько отличное понимание от вышеприведенных точек зрения можно встретить в работах С.В. Максимова. По мнению этого автора, коррупция представляет собой «использование государственными, муниципальными или иными публичными служащими (в том числе депутатами и судьями) либо служащими коммерческих и иных организаций (в том числе международных) своего статуса для незаконного получения каких-либо благ (имущества, прав на него, услуг или льгот, в том числе неимущественного характера) либо предоставление последним таких преимуществ» [5]. Данная позиция предполагает квалификацию коррупции не только в рамках функционирования государственной, но и муниципальной власти, а также в деятельности юридических лиц, предприятий, учреждений и организаций. Автор правомерно стремится к максимальному расширению субъектного состава в коррупционных правоотношениях, акцентируя внимание на самом характере деяния – использование своего статуса для незаконного получения каких-либо благ.

Близкой, но не тождественной точки зрения придерживается Н.В. Щедрин. По мнению автора, коррупция представляет собой использование должностного положения вопреки интересам службы в целях незаконного извлечения личной выгоды [6]. Это определение выглядит более точным в той мере, в какой им вводится условие «вопреки интересам службы» и настаивается на необходимости получения коррупционером именно личной выгоды. Однако позиция С.В. Максимова более точна в том смысле, что автор не замыкается на «должностном положении» коррупционера и предлагает более широкий

термин «статус», который фактически и используется при получении коррупционных преимуществ.

Оригинальную точку зрения по вопросу о понятии коррупции высказал А.М. Циртаусас. Автор считает, что коррупция, с одной стороны, представляет собой «использование государственного поста в частных интересах», с другой – «узы взаимных обязательств и взаимозависимости» [7]. Первая часть высказывания цитируемого автора может быть подвергнута критическому осмыслению потому, что, во-первых, речь идет только о государственных постах, а во-вторых, не конкретизируется, чьи именно частные интересы подвергаются нарушению. Но вторая часть определения имеет привлекательность в том смысле, что автор не замыкается на характеристике коррупции как вида деяния, а верно обращает внимание на сами общественные отношения, которые складываются в социуме вследствие коррупционных явлений и процессов. Наиболее полно понятие коррупции в общесоциальном смысле характеризует Р.М. Психомахов, обнаруживая два его значения: во-первых, подкупность, продажность должностных лиц и общественных деятелей; во-вторых, разрушение и порчу государственного аппарата [8]. Именно соединение данных явлений и процессов представляет собой, по мнению ученого, суть коррупции.

Следует сказать о том, что нередко коррупцию понимают в узком уголовно-правовом смысле, что имеет под собой определенные основания, если имеется специальная оговорка применительно к уголовно-правовым составам, связанным со взяточничеством и другими аналогичными деяниями, при допустимости многозначного толкования анализируемого термина в общеправовом и социальном смыслах. Поэтому нельзя согласиться с Г.К. Мишиным в том, что взяточничество представляет собой «коррупцию в узком юридическом смысле» [2]. Узкий смысл термина «коррупция» в уголовно-правовом контексте не дает оснований, во-первых, исключать другие уголовно-правовые деяния коррупционной направленности (например, мошенничество государственных служащих), во-вторых, отрицать юридический характер коррупции, выходящей за рамки уголовно-правового регулирования общественных отношений. Поэтому И.Я. Богданов и А.П. Калинин верно настаивают на том, что криминальная составляющая не является главенствующей в определении понятия коррупции, данное явление представляется исследователям «неизмеримо более сложным в социальном, экономическом и политическом плане» [3].

От коррупции «не застрахована ни одна страна» [9]. С.В. Максимов считает, что «элементы психологии коррупционера присущи почти каждому взрослому человеку» [5]. Коррупция «имманентно присуща всем моделям социального и государственного устройства, вследствие чего Россия не является каким-то исключением». При этом формы коррупции не только интернациональны, но и имеют национальные особенности [3].

Продолжая указанную мысль, А.И. Кирпичников подчеркивает, что коррупция представляет собой «хроническую и неизлечимую болезнь любого государственного аппарата всех времен и народов» [10], поэтому общество должно перестать ее стесняться [10]. Этому корреспондирует мнение, что фактически коррупция выполняет роль «своеобразного компенсаторного механизма там, где не работают законы или институты гражданского общества» [11]. В подобных условиях необходимо комплексное выявление причин и условий, которые способствуют коррупции, а также разработка эффективной государственной политики, препятствующей этой недобросовестной практике.

Одной из наиболее распространенных точек зрения в современном российском обществе является мнение, будто коррупцию породили рыночные преобразования конца XX – начала XXI вв. [12]. Не отрицая определенного влияния на уровень коррупции рыночных преобразований в современной России, С.П. Глинкина правомерно не признает, что «рыночный путь развития» послужил «причиной криминального взлета экономики» [13]. Причины коррупции гораздо сложнее, они взаимосвязаны с комплексом не только экономических, но и политических, правовых, социальных, культурных и иных условий жизни граждан.

Прежде всего, при исследовании причин и условий современной коррупции в России необходимо обратить внимание на особенности отечественной культуры, включая правовую и экономическую составляющие. Исторически доказано, что уровень коррупции

«понижается с развитием цивилизации и растет с ее деградацией» [3]. В государстве, не отвечающем требованиям справедливости и права, контрольные и надзорные органы используют все доступные силы и средства, чтобы «каждый шаг гражданина и предпринимателя обставить сплошным частоколом правил, ограничений, предписаний и запретов» [3].

Коррупция питается не только слабостью, дезорганизацией механизмов государства, но и его отчужденностью от народа. Еще дореволюционный русский юрист Б.Н. Чичерин писал о том, что «власть, ничем не сдержанная, легко склоняется к произволу» [14]. По существу, коррупция представляет собой прямое нарушение статьи 3 Конституции Российской Федерации, согласно которой носителем суверенитета и единственным источником власти в стране является многонациональный народ, который осуществляет свою власть непосредственно и через свободно избранных депутатов и иных народных представителей.

Приведенный выше обзор точек зрения позволяет сформулировать следующее определение исследуемого понятия. Коррупция представляет собой негативное социально-правовое явление, выражающееся в таком разложении власти и гражданского общества, при котором властные полномочия и публично-значимые функции органов государственной власти и органов местного самоуправления оказываются вовлеченными в теневой рыночный оборот, а недобросовестные выгодоприобретатели используют соответствующие преимущества в личных целях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мелешко, Н.П. Организованная преступность, коррупция и власть в Российской Федерации [Текст] / Н.П. Мелешко. – Ростов-на-Дону, 2000.
2. Мишин, Г.К. Коррупция: понятие, сущность, меры ограничения [Текст] / Г.К. Мишин. – М.: Акад. МВД СССР, 1991.
3. Богданов, И.Я. Коррупция в России: социально-экономические и правовые аспекты [Текст] / И.Я. Богданов, А.П. Калинин. – М., 2001.
4. Словарь иностранных слов. – М., 1954.
5. Максимов, С.В. Коррупция. Закон. Ответственность [Текст] / С.В. Максимов. – М.: ЮрИнфоР, 2008.
6. Щедрин, Н.В. Власть как объект усиленной охраны и «источник повышенной опасности» [Текст] / Н.В. Щедрин // Власть и коррупция. – 2006.
7. Циртаусас, А.М. Коррупция и новая этическая инфраструктура капитализма [Текст] / А.М. Циртаусас // Конституционное право: восточноевропейское обозрение. – 2001. – № 3.
8. Психоматов, Р.М. Коррупция как явление разрушения конституционно-правовых и административно-правовых форм [Текст] / Р.М. Психоматов. – М.: Агент, 2000.
9. Голик, Ю.В. Коррупция как механизм социальной деградации [Текст] / Ю.В. Голик, В.И. Карасев. – СПб.: Юрид. Центр. Пресс, 2005.
10. Кирпичников, А.И. Российская коррупция [Текст] / А.И. Кирпичников. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.
11. Номоконов, В.А. Рынок коррупционных услуг: состояние и перспективы борьбы [Текст] / В.А. Номоконов // Власть и коррупция. Владивосток. – 2006.
12. Национальный план противодействия коррупции. Утв. Президентом РФ 31 июля 2008 г. // Российская газета. 2008. 5 августа.
13. Глинкина, С.П. Причины развития теневой экономики и коррупции [Текст] / С.П. Глинкина // Коррупция в России: состояние и проблемы. Вып. 1. М.: Моск. Инст. МВД России, 1996.
14. Чичерин, Б. О народном представительстве [Текст] / Б. Чичерин. – М.: Тип. Тов-ва И.Д. Сытина, 1899.

### Гуцев Павел Юрьевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
 Соискатель кафедры «Конституционное и муниципальное право»  
 Тел.: (4862) 41-98-07  
 E-mail: [pavel-astafichev@rambler.ru](mailto:pavel-astafichev@rambler.ru)

УДК 658.5;658.012.2

Л.И. ПОЛАНДОВА

## **ПЕРЕХОД К ГИБКИМ ПРОЕКТНО-МАТРИЧНЫМ СИСТЕМАМ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ**

*Рассматривается проектно-матричная система управления учебно-научно-производственным объединением на примере реализации инновационного проекта «Разработка технологий и научно-методическое сопровождение экспериментального проектирования ширококорпусного жилого дома».*

*A design-matrix system in control of an educational-scientific-production association by the example of realization of the innovation project «Technology development and scientific-methodical support of experimental design of wide-framed apartment house» is considered.*

**Ключевые слова:** процесс управления, матричные структуры, научно-исследовательская деятельность, инновационная деятельность, проектно-матричная структура управления, информационные ресурсы.

**Key words:** managerial process, matrix structures, research activity, innovative activity, design-matrix structure of management, information resources.

Процесс управления организацией предполагает передачу прав и обязанностей различным органам управления и различным работникам. Существуют разнообразные типы структур организации, соответствующих своим целям и задачам. Эффективная структура, считают М.Х. Мескон и др. – эта та, которая наилучшим образом позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников и, таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью [1].

Решение задач в науке и технике проектными и программными методами требует создания специальных коллективов – команд, предполагающих определенный тип управления. Проектные организации – это временные структуры, которые создаются для решения конкретных задач.

Современная наука среди организационных структур управления выделяет матричную (программно-целевую) структуру. Такие структуры, как правило, построены по принципу двойного подчинения исполнителей: руководителю функционального структурного подразделения и руководителю выполняемого проекта или программы.

Основными преимуществами матричных структур являются: более эффективное текущее управление и использование персонала организации, специальных знаний и компетенций; возможность снижения расходов и повышения эффективности использования ресурсов; относительная автономность проектных групп с созданием единого центра принятия решений и развитие у работников профессиональных навыков, управленческой культуры.

Научно-исследовательская и инновационная деятельность в УНПК ОрелГТУ развивается по 21 направлению, которые соответствуют 10 отраслям науки. Перечень направлений включает весь спектр научно-технического потенциала университетского научного блока, направления подготовки специалистов, а также объективную результативность научных исследований. По всем научным направлениям созданы и

функционируют научные школы, генерирующие знания. Управление Учебно-научно-производственным комплексом ОрелГТУ структурировано по видам, направлениям деятельности и осуществляемым инновационным проектам. Структуру управления УНПК ОрелГТУ можно представить в виде матрицы, включающей подразделения УНПК и сотрудников проектных групп, принимающих участие в выполнении проектов по фазам инновационного цикла. Выполнение инновационных проектов в ОрелГТУ осуществляется по пяти видам деятельности:

- образовательная (подготовка кадров для внешних заказчиков; коучинг и поддержка квалификации выпускников ОрелГТУ);
- научно-методическая;
- научно-исследовательская;
- инновационная;
- производственная.

В таблице 1 представлена разработанная автором проектно-матричная структура управления УНПК ОрелГТУ по инновационному виду деятельности. Управление осуществляется по фазам инновационных циклов:

- выполнение фундаментальных исследований, генерация идеи;
- выполнение прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, проектирование;
- создание опытного образца, модели, проекта;
- проведение испытаний, апробирование, отладка, внесение изменений в конструкторскую, проектную документацию, сертификация, патентование;
- использование продукта в собственном производстве или собственной деятельности;
- выход на товарный рынок, рынок услуг;
- сервисное обслуживание;
- усовершенствование продукции, создание улучшающих инноваций.

Рассмотрим процесс управления проектом «Разработка технологий и научно-методическое сопровождение экспериментального проектирования ширококорпусного жилого дома».

Координатором проекта является академик РААСН, д.т.н., проф. В.И. Колчунов, директор Архитектурно-строительного института ОрелГТУ, руководитель научной школы «Конструкционная безопасность строительных систем при техногенных повреждениях».

**Фаза инновационного цикла: «Выполнение фундаментальных исследований. Генерация идеи».**

Ответственный за выполнение работ д.т.н., проф. В.И. Колчунов.

Выполнение фундаментальных исследований осуществляется через УНИР ОрелГТУ по федеральным, отраслевым, ведомственным программам. В выполнении фундаментальных исследований принимают участие кафедры, лаборатории, центры и научные коллективы Архитектурно-строительного института (АСИ) ОрелГТУ, в том числе научная школа проф. В.И. Колчунова, научная школа засл. деят. науки и техники, д.т.н., проф. В.И. Коробко, докт. архитектуры, проф. Колесниковой Т.Н., доктора, кандидаты наук, ППС, аспиранты, докторанты, студенты.

Создается экспертный совет по проекту, формируется инновационная сеть из специализированных внутренних структурных подразделений УНПК ОрелГТУ и внешних организаций и предприятий. Заключаются договоры, в которых оговариваются права сторон на владение, пользование, распоряжение наукоемким продуктом, объектами интеллектуальной собственности, создаваемыми по договорам.

На этой стадии выполнения проекта УНПК ОрелГТУ активно сотрудничает с внешними заказчиками, соисполнителями: РААСН, Центральным региональным отделением РААСН, НИИ Стройфизики, НИИСФ РААСН, НИИТАГ РААСН, НИИ Градостроительства.

Создаются объекты интеллектуальной собственности в рамках НИОКР и в рамках программ повышения творческой активности авторов.

**Фаза инновационного цикла: «Выполнение прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, проектирование».**

Ответственные за выполнение работ: д.т.н., проф. В.И. Колчунов, доктор архитектуры, проф. Колесникова Т.Н., к.т.н., доц. Никулин А.И., д.т.н., доц. А.В. Турков, к.т.н., доц. Н.В. Клюева, к.т.н., доц. Е.В. Осовских.

Выполнение прикладных исследований и проектирование выполняется через УНИР ОрелГТУ, Орловский академический научно-творческий центр РААСН.

Таблица 1 – Структура управления Учебно-научно-производственным комплексом по осуществляемым проектам

№/пп	Наименование вида, направления деятельности и осуществляемого проекта, ФИО координатора проекта	УПРАВЛЕНИЕ ПО ФАЗАМ ИННОВАЦИОННЫХ ЦИКЛОВ							
		Выполнение фундаментальных исследований. Генерация идеи	Выполнение прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, проектирование	Создание опытного образца, модели, макета, проекта	Проведение испытаний, апробирование, отладка, внесение изменений в КД, сертификация, патентование	Использование в собственном производстве, деятельности	Выход на товарный рынок, рынок услуг	Сервисное обслуживание	Усовершенствование продукции, создание улучшающих инноваций
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>1. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>									
1.1.	Направление: «Перспективные технологии ресурсосберегающего строительства и конструктивной безопасности строительных систем»	Кафедры: «СКИМ», «ГСХ», «Арх-ра», НИИ «ПСИ»	Кафедры: «СКИМ», «ГСХ», «Арх-ра», НИИ «ПСИ» ОАНТЦ РААСН, ЦЭПБ, НИИЛ «ОУиРЗиС», НИЛ «Эи УН» ЦКП КИИО	Кафедра «СКИМ», ОАНТЦ РААСН	Кафедра «СКИМ», ОАНТЦ РААСН НИТК УНИР ЦИСиТТ	Кафедры головного вуза и филиалов ОрелГТУ	Каф. «СКИМ», «ГСХ», «Арх-ра», НИИ «ПСИ» ОАНТЦ РААСН, ЦЭПБ, НИИЛ «ОУиРЗиС», НИЛ «Эи УН» ОРЦ ЛиМ, УНИР, НМУ	Кафедра СКИМ, ОАНТЦ РААСН	Кафедры: «СКИМ», «ГСХ», «Арх-ра», НИИ «ПСИ» УНИР ЦИСиТТ
1.1.1.	Проект: «Разработка технологий и научно-методическое сопровождение экспериментального проектирования ширококорпусного жилого дома» Колчунов В.И., д.т.н., проф., академик РААСН дир-р АСИ ОрелГТУ	Колчунов В.И., д.т.н., проф. Колесникова Т.Н., д. арх. проф. Никулин А.И., к.т.н., доц., Коробко В.И., д.т.н., проф.	Колчунов В.И., д.т.н., проф. Колесникова Т.Н., д. арх., проф. Никулин А.И., к.т.н., доц., Коробко В.И., д.т.н., проф. Турков А.В., д.т.н., доц., Клюева Н.В., к.т.н., доц., Осовских Е.В., к.т.н., доц.	Турков А.В., д.т.н., доц. Скобелева Е.А.	Турков А.В., д.т.н., доц., Ветрова О.А., к.т.н., доц., Блинников Е.А., к.т.н., доц., Андросова Н.Б. Поляндова Л.И. Краюшкина Л.А.	Зав. каф., зам. Зав. каф. головного вуза и филиалов ОрелГТУ Зам. деканов по НР, Борзенков М.И., к.т.н., доц.	Коробко В.И., д.т.н., проф. Ветрова О.А., к.т.н., доц., Никулина О.М., к.т.н., доц. Поляндова Л.И., Климова Ж.Н., к.э.н., доц.	Турков А.В., д.т.н., проф. Осовских Е.В., к.т.н., доц. Блинников Е.А., к.т.н., доц.	Колчунов В.И., д.т.н., проф. Колесникова Т.Н., д. арх., проф. Никулин А.И., к.т.н., доц., Коробко В.И., д.т.н., проф. Турков А.В., д.т.н., доц., Клюева Н.В., к.т.н., доц., Осовских Е.В., к.т.н., доц.

На этой стадии формируется временный творческий коллектив (целевая проектная группа). В выполнении работ на данном этапе принимают участие кафедры, лаборатории, центры и научные коллективы АСИ ОрелГТУ, Орловский АНТЦ РААСН, НИИ проектно-строительных инноваций, НИИЛ «Обследование, усиление и реконструкция зданий и сооружений», НИЛ «Экспертиза и управление недвижимостью».

Ведется отбор объектов интеллектуальной собственности для патентования.

**Фаза инновационного цикла: «Разработка проекта».**

Ответственный за выполнение работ д.т.н., доц. А.В.Турков, Е.А. Скобелева.

Работы выполняются в Орловском академическом научно-творческом центре РААСН. К проектированию привлекаются проявившие творческие способности студенты, аспиранты.

Ведутся работы по регистрации объектов интеллектуальной собственности через Отдел интеллектуальной собственности и Региональный центр интеллектуальной собственности и трансфера технологий.

**Фаза инновационного цикла «Проведение испытаний, апробирование, внесение изменений в документацию, сертификация, патентование.**

Ответственные за выполнение работ: д.т.н., доц. А.В. Турков, к.т.н., доц. Ветрова, к.т.н., доц. Блинников, Н.Б. Андросова, Л.И. Поландова, Л.А. Краюшкина.

Проводятся испытания, оформление протоколов по результатам испытаний, внесение изменений в документацию в соответствии с требованиями НИТК.

Проводятся необходимые работы по сертификации продукции.

Формируется портфель патентов (свидетельств) на объекты интеллектуальной собственности для совмещения сроков выхода наукоемкого продукта на товарный рынок и сроков получения патентных прав на объекты интеллектуальной собственности и исключительные права. Особое внимание уделяется сохранению коммерческой информации, правовому оформлению «ноу-хау» в соответствии с требованиями законодательства и нормативных актов ОрелГТУ, соблюдению требований неразглашения информации при подготовке материалов и результатов работ к опубликованию в открытой печати.

**Фаза инновационной деятельности «Использование продукта в собственном производстве или собственной деятельности».**

Ответственные за выполнение работ: д.т.н., проф., зав. каф. «Строительные конструкции и материалы» В.И. Колчунов, заведующие кафедрами головного вуза и филиалов ОрелГТУ, нач. НМУ к.т.н., доц. М.И. Борзенков.

Результаты выполнения проекта передаются для использования в курсах лекций, методических материалах по дисциплинам и специальностям профильных кафедр в головном вузе и филиалах ОрелГТУ. Результаты исследований и разработки используются в дальнейших НИОКР в исследовательских лабораториях, центрах, диссертационных работах.

**Фаза инновационной деятельности «Выход на товарный рынок, рынок услуг».**

Ответственные за выполнение работ: д.т.н., проф. В.И. Коробко, к.т.н., доц. О.А. Ветрова, к.т.н., доц. О.М. Никулина, Л.И. Поландова, к.э.н., доц. Ж.Н. Климова, к.т.н., доц. М.И. Борзенков.

Проводятся маркетинговые исследования товарного рынка, рынка услуг, инноваций с участием Орловского центра логистики и маркетинга. Через отдел интеллектуальной собственности УНИР заключаются лицензионные договоры на передачу права использования объектов интеллектуальной собственности и регистрируются в Роспатенте, распространяются научно-методические материалы.

Осуществляются поставки продукции и услуг по заключенным договорам и освоение инновационного проекта на предприятии Заказчика.

**Фаза инновационного цикла «Сервисное обслуживание».**

Ответственный за выполнение работ: д.т.н., доц. А.В. Турков, к.т.н., доц. Е.В. Осовских, к.т.н., доц. Е.А. Блинников..

Осуществляется авторский надзор, оценка эффективности проекта, контроль распределения доходов и корректировка договоров, стимулирование авторов, инноваторов.

**Фаза инновационного цикла «Усовершенствование продукции, создание улучшающих инноваций».**

Ответственные за выполнение работ: д.т.н., проф. В.И. Колчунов, доктор архитектуры, проф. Т.Н. Колесникова, к.т.н., доц. А.И. Никулин, д.т.н., доц. А.В. Турков, к.т.н., доц. Н.В. Ключева, к.т.н., доц. Е.В. Осовских.

Выявление узких мест при выпуске продукции, формирование технического задания на разработку усовершенствований, выполнение НИОКР, создание образцов, объектов интеллектуальной собственности в рамках НИР и программ повышения творческой активности авторов.

В таблице 2 представлены основные сотрудники проектной группы и выполняемые ими функции при реализации проекта «Разработка технологий и научно-методическое сопровождение экспериментального проектирования ширококорпусного жилого дома».

Таким образом, над выполнением целевого проекта работает конкретная исследовательская группа из 15 – 20 человек специалистов, профессионально выполняющих свои работы по отдельным фазам и операциям инновационного цикла. Анализ деятельности проектной группы и других групп подтверждает конкурентные преимущества УНПК, реализующего гибкие проектно-матричные системы управления при выполнении инновационных проектов.

Таблица 2 – Основные функции ответственных лиц в процессе управления инновационными проектами в УНПК ОрелГТУ

Ответственное лицо, принимающее участие в проекте	Основные выполняемые функции
Координатор проекта	Генерация идеи проекта, формирование проектной группы, разработка технического задания на проведение исследований
Исследователь Конструктор Разработчик	Выполнение исследований, выявление ОИС Выполнение опытно-конструкторских работ, выявление ОИС Выполнение разработок, выявление изобретений, выявление ОИС Авторский надзор при серийном освоении
Программист Информатик	Разработка программных продуктов Информационное обеспечение выполнения проекта
Руководитель опытного производства	Изготовление опытного образца, модели
Специалист по измерениям	Проведение контрольных измерений и испытаний образца, модели
Патентовед	Проведение патентно-информационных исследований Выявление ОИС Оформление прав на ОИС Регулирование прав на ОИС
Маркетолог	Осуществление маркетинга, мониторинг, оценка эффективности использования наукоемкого продукта, информационно-интеллектуальных продуктов
Экономист	Оценка рыночной стоимости наукоемкого продукта, ОИС Мониторинг затрат на создание продукта, ОИС
Юрист	Регулирование прав на продукт, ОИС
Методисты Преподаватели	Использование результатов научно-технической деятельности, ОИС в учебных материалах по профильным дисциплинам и специальностям
Руководитель производства	Освоение разработки в серийном производстве
Инженеры - технологи	Сервисное обслуживание

Эффективность проекта характеризуется следующими показателями:

- повышение рентабельности;
- сокращение срока реализации проектов данного типа с 2-х до 1,5 лет;
- повышение качества выполнения всех работ;
- сокращение инновационного цикла за счет координации и непрерывного согласования действий;
- экономия средств при выполнении новых проектов за счет использования наработанных методов и документации.

Порядок формирования проектной группы и выполнения проекта отличается от выполнения аналогичных видов работ функциональными подразделениями. Например, не издаются приказы по факультету, кафедре о принятии к исполнению конкретного проекта с закреплением функций организации и контроля за деканом или зав. кафедрой. В проектную группу могут привлекаться преподаватели – исследователи разных кафедр и факультетов, функциональных подразделений, координатор проекта работает непосредственно с участниками проектной группы. Координатором проекта может быть руководитель функционального подразделения, высококвалифицированный специалист, доктор наук, профессор ОрелГТУ или приглашенный специалист.

Важным элементом, сопровождающим весь инновационный цикл проекта, является информационная составляющая. Используются все доступные информационные ресурсы, формируются базы данных, регулируется доступ к использованию и распространению информации. Важным аспектом является реклама выполняемого проекта. При выполнении инновационного проекта особое внимание уделяется формированию портфеля объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и управлению интеллектуальными активами. В том случае, если проект выполняется совместно с внешним предприятием-заказчиком, или с



предприятием УНПК, осуществляющими серийное производство, технология формирования портфеля ОИС и управления ими предполагает следующие действия:

1. Накопление защищенных патентами и свидетельствами ОИС (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, программы для ЭВМ и др.). ОИС могут быть созданы при выполнении НИОКР, по специальному заданию в подразделениях, в рамках программ повышения творческой активности авторов внутри УНПК, или приобретены по договорам отчуждения исключительных прав.

2. Учитывая тот факт, что регистрация ОИС в Роспатенте проходит в течение 1,5-2-х (а иногда до 3-х) лет, для обеспечения выхода на рынок защищенного патентами продукта, следует формировать портфель патентоспособных разработок с опережением, т.е. до начала выполнения основных НИОКР, или «придержать» результаты НИОКР до прихода необходимых инвестиций. Для этого должна быть создана мощная служба интеллектуальной собственности и КБ.

3. При продвижении наукоемкого товара на рынок все процедуры (ввоз/вывоз, предложение о продаже, хранение с целью продажи, продажа) должны быть обеспечены действующими исключительными правами на реализуемый продукт, защищенный патентами и свидетельствами на ОИС.

4. Выпускаемая продукция и соответствующие рынки продукции должны быть надежно защищены значительными блоками исключительных прав на многочисленные варианты разработок.

5. Необходимо осваивать технологии и процедуры формирования и учета ОИС и исключительных прав в качестве нематериальных активов, передачи в залог, страхования ОИС и исключительных прав, продажи лицензий на использование продукции.

Таким образом, преимущества проектно-матричной структуры управления инновационной деятельностью заключаются в повышении эффективности выполнения проектов, сокращении сроков выполнения работ по фазам инновационного цикла, повышении качества выполняемых работ, ускорении инновационного цикла, экономии средств, более эффективной маркетинговой политике, обеспечении непрерывности инновационного цикла. Для обеспечения институционального закрепления изменений в структуре управления УНПК необходимо разработать ряд новых нормативных локальных актов и дополнить существующие нормами, касающимися функционирования проектных групп, включая: Положение об инновационных проектных группах; дополнения в коллективном договоре и контрактах об условиях включения в состав и работу проектных групп; принятие нормативных документов и неформальных правил участия сотрудников подразделений УНПК в инновационных проектных группах (положения, договоры, методические рекомендации, кодекс поведения и т.д.) и отражение вопросов выполнения совместных инновационных проектов в соглашениях о сотрудничестве с предприятиями Орловской области, образующими с УНПК ОрелГТУ кластеры по отраслям экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Основы менеджмента / Пер. с англ. [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело», 1992. - 702 с.
2. Управление проектами [Текст] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. Справочное пособие / Под редакцией И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001 – 875 с.

### **Поландова Лидия Ивановна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Начальник управления научно-исследовательских работ  
Тел.: (4862) 41-32-95  
E-mail: nata@ostu.ru

С.В. СЕВРЮКОВА

## ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Система формирования и распределения доходов населения – это важнейший показатель социально-экономического положения граждан, индикатор уровня жизни населения, механизм, влияющий на инвестиционные процессы экономической системы государства. Объективными показателями, характеризующими уровень жизни населения, определяющими платежеспособный спрос населения, являются реальные располагаемые денежные доходы, которые рассматриваются в динамике за последние годы.*

*The system of income formation and distribution in population is a major index of socioeconomic position of citizens, a factor of living standard, mechanism affecting investment processes of a state economic system. As objective indices characterizing a living standard of population and defining a solvent demand of population are real available money incomes which are under consideration in their dynamics in the last few years.*

**Ключевые слова:** доходы населения, номинальные доходы, совокупные доходы, трансформация параметров доходов, денежные доходы населения, дифференциация.

**Key words:** population incomes, nominal incomes, cumulative incomes, transformation of parameters of incomes, monetary incomes of the population, differentiation.

Доходы составляют основу материального благосостояния населения и определяются ресурсами в денежном, натуральном и ином выражении, которые могут быть использованы на удовлетворение личных потребностей, налоговые и другие обязательные или добровольные платежи, а также сбережения.

В рыночной экономике система формирования и распределения доходов населения – это важнейший показатель социально-экономического положения граждан, индикатор уровня жизни населения, механизм, влияющий на инвестиционные процессы экономической системы государства.

Доходы населения не только определяют его материальное положение, но и в значительной мере отображают состояние и эффективность экономики и экономических отношений в обществе. Доходы характеризуются уровнем, составом и структурой, динамикой, соотношением с расходами, дифференциацией по различным слоям и группам населения.

В научной литературе существует множество трактовок понятия «доходы», например, Дж. Р. Хикс основывает свое определение дохода на концепции потребления – «это максимальное количество средств, которые можно потратить в течение некоторого периода времени при условии, что в соответствии с ожиданиями, капитальная стоимость (в денежном выражении) будущих поступлений сохранится прежней» [1].

По определению А.Е. Суринова «под доходом понимается сумма всех видов поступлений в денежной форме или виде материальных благ или услуг, получаемых в качестве оплаты за труд, в результате различных видов экономической деятельности или использования собственности, а также безвозмездно в форме социальной помощи, пособий, дотаций и льгот» [2].

По мнению других авторов, доходы населения – это совокупность денежных и натуральных средств, а также услуг, соотнесенных с прожиточным минимумом и используемым для удовлетворения разнообразных потребностей человека с целью поддержки соответствующего физического, морального, экономического, интеллектуального уровня [3].

Важным социально-экономическим показателем, характеризующим уровень жизни населения, являются доходы, полученные от различных источников. Доходы населения в

значительной мере отражают состояние и эффективность экономики и экономических отношений в обществе.

Процесс формирования и использования доходов населения на каждом этапе общественного развития имеет свои особенности. Современные условия кардинально трансформировали параметры доходов в России:

- во-первых, изменились источники: к традиционным добавились новые (доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности и др.);

- во-вторых, модифицировалась количественная и качественная оценка доходов, появились такие характеристики, как располагаемые и реально располагаемые доходы, коэффициент концентрации и дифференциации, дефицит дохода, прожиточный минимум, уровень бедности, покупательная способность денежных доходов населения и т.д.;

- в-третьих, введена удельная оценка доходов населения, связанная с расчетом на душу населения, удельным весом заработной платы в душевых доходах, долей социальных трансфертов в душевом денежном доходе и др.;

- в-четвертых, прибавились новые формы использования доходов: обязательные платежи и взносы, расходы на покупку иностранной валюты, ценных бумаг, жилья (недвижимости), вклады в банки, инвестиционные фонды и др.

Переход в России от государственной системы формирования доходов населения к рыночным принципам формирования доходов граждан неизбежно вызвал кардинальные изменения во всей системе доходов. Эти изменения сочетались с падением объемов производства, разрушением традиционных хозяйственных связей и приватизацией государственной собственности.

Рассматривая денежные доходы населения, следует использовать такие понятия, как «совокупные», «располагаемые», «номинальные» и «реальные» доходы.

Совокупные доходы – общая сумма денежных доходов по всем источникам поступления с учетом стоимости натуральных поступлений от личного подсобного хозяйства на собственное потребление и стоимости бесплатных или льготных услуг населению за счет социальных фондов. В самом общем виде совокупные доходы можно разделить на доходы в натуральной и денежной форме. Для нашего исследования особый интерес представляют именно денежные доходы, т.е. денежные средства, поступающие в домохозяйства от различных источников, причем в большей степени реальные и располагаемые денежные доходы населения.

Номинальные доходы характеризуют уровень денежных доходов до уплаты налогов и платежей и независимо от изменения цен. Например, номинальная заработная плата, являясь вознаграждением за выполненную работу, представляет собой сумму денег, начисленную работнику. Доля номинальных денежных доходов домохозяйств в ВВП зависит от уровня развития национального хозяйства, и в развитых странах колеблется в пределах 65-75 %.

Ошибки Правительства Российской Федерации в проведении реформ, обусловившие сильнейший экономический спад в 90-х гг., явились существенным фактором, отрицательно повлиявшим как на объем получаемых россиянами доходов, так и в целом на уровень и качество жизни населения. За этот период доходы граждан падали быстрее и больше, чем ВВП в целом [4].

При оценке благосостояния населения следует учитывать соотношение реальных потребностей граждан и степени их возможного удовлетворения. Таким образом, происходит оценка текущих денежных доходов и фактического потребления, денежных сбережений, количество и качество накопленного домашнего имущества, жилья, услуг здравоохранения, образования.

После выплаты налогов и обязательных платежей номинальные доходы преобразуются в располагаемые доходы, т.е. доходы, фактически остающиеся в распоряжении населения. Располагаемый доход домашних хозяйств определяется как доход, полученный домашними хозяйствами от производственной деятельности, от собственности, а также в результате перераспределительных операций: добавлением полученных субсидий

на производство и импорт текущих трансфертов (кроме социальных трансфертов в натуральной форме), и вычитанием выплаченных налогов на производство и импорт и текущих трансфертов (включая текущие налоги на доходы и богатство).

Важным и объективным показателем, характеризующим уровень жизни населения, определяющим платежеспособный спрос населения являются реальные располагаемые денежные доходы.

Реально располагаемый доход – это располагаемый доход, скорректированный в соответствии с уровнем инфляции. В отдельных случаях выделяют скорректированный располагаемый доход как доход, исчисленный после добавления социальных трансфертов в натуральной форме. Реально располагаемые доходы населения характеризуются количеством потребительских товаров и платных услуг, которые можно приобрести на денежные располагаемые доходы населения. Реальные доходы зависят от динамики цен на потребительские товары и услуги, т.е. они будут понижаться при неизменных располагаемых доходах и росте цен.

Динамика реальных располагаемых доходов населения при сравнении с предыдущими годами, демонстрирует значительные спады в 1992 г. – 52,5 %, 1995 г. – 85 %, 1998 г. – 84,1 %, 1999 г. – 87,7 %, которые ознаменованы серьезными экономическими кризисами в России, негативно, отразившимися на бюджетах россиян (Таблица 1).

Таблица 1 – Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения, в % к предыдущему году

Годы	Темп роста, %	Годы	Темп роста, %	Годы	Темп роста, %
1987*	104,2	1994	112,9	2001	108,7
1988*	108,7	1995	85,0	2002	111,1
1989*	113,0	1996	100,6	2003	114,9
1990*	118,0	1997	105,8	2004	110,1
1991	116,0	1998	84,1	2005	111,9
1992	52,5	1999	87,7	2006	113,2
1993	116,4	2000	112,0	2007	109,7

\* - динамика номинальных доходов населения

Источник: Российский статистический ежегодник. Ст. сб./ Госкомстат России. – М., 2007. – 33с., официальный сайт Госкомстата: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

Снижение реально располагаемых доходов связано со следующими причинами:

- во-первых, с ростом доли населения, уровень жизни которого ниже прожиточного минимума; усугублением процессов бедности, сокращением доходов той части населения, которая живет немного выше черты бедности;
- во-вторых, с неблагоприятными пропорциями между динамикой цен (на основные продукты питания, продовольственные товары длительного пользования, транспорт, жилье) и доходов, которые выражаются в ухудшении показателей качества питания (расходы на продукты питания превысили расходы на непродовольственные товары);
- в-третьих, с ростом тарифов на услуги и цен на потребительские товары.

Сравнивая динамику изменения реальных располагаемых доходов и индекса потребительских цен, можно явно проследить прямую зависимость этих показателей. Те периоды, которые отмечены высоким скачком цен (1991 г. – 230 %, 1995 г. – 231 %, 1998 г. – 184 %) и показывают резкое снижение роста доходов (Рисунок 1).

Начиная с 2000 г., наметилась тенденция роста реальных денежных доходов. В 2006 г. уровень реальных располагаемых доходов населения составил 113,2 %, однако он не достиг уровня 1991 г., а 2007 г. показал небольшое снижение темпов роста реальных доходов. В целом, за последние пять лет, наблюдается положительная тенденция роста реальных располагаемых доходов граждан и это связано, прежде всего, с экономической

стабильностью в стране, снижением уровня инфляции, проведением государственных мер по улучшению благосостояния населения.



Рисунок 1 – Динамика реальных располагаемых доходов населения и потребительских цен, в % к предыдущему году

При исследовании доходов целесообразно выделять отдельные стадии процесса воспроизводства, такие как образование, распределение, перераспределение, формирование конечных (располагаемых) доходов, использование располагаемых доходов для конечного потребления и сбережений.

На стадии образования и распределения первичных доходов – это, прежде всего, оплата труда наемных работников, смешанный доход от собственной производственной деятельности и доход от собственности. На этапе вторичного распределения доходов первичные доходы домохозяйств преобразуются в располагаемый доход за счет получения трансфертов и выплаты налогов.

В советский период доходы населения полностью определялись заработной платой, пенсиями и пособиями, выплачиваемыми государственными организациями и ведомствами. В рыночных условиях число различных видов доходов населения значительно увеличилось, а их размеры в большей степени стали определяться трудовой и экономической активностью, инициативой людей, уровнем образования, опытом, т.е. в конечном счете, их адаптацией к новым экономическим условиям.

Если проанализировать процессы формирования и распределения доходов российского населения, то с начала 90-х гг. наблюдается тенденция изменения личных доходов в связи с уменьшением доли заработной платы и ростом предпринимательских доходов.

Однако, определяющим фактором в формировании денежных доходов населения является оплата труда, так как служит источником средств существования для большинства населения страны и воздействует на экономический рост страны. Именно оплата по труду определяет состояние и перспективы взаимоотношений населения с финансовой системой государства. Важным препятствием в России на пути использования денежных доходов населения в финансовой сфере, сдерживания эффективного развития экономики, явился экономически необоснованный и социально неоправданный низкий уровень оплаты труда.

По данным Росстата, за последние два десятилетия, связанные с социально-экономическими преобразованиями, доля оплаты труда в структуре доходов населения значительно снизилась с 76,4 % в 1990 г. до 62,8 % в 2000 г. Доля заработной платы от общих доходов населения снова начала увеличиваться в 2004 г. с 65 % до 70,4 % в 2007 г.

таким образом этот показатель может приблизиться к уровню 90-х гг. В последние годы снижается доля оплаты труда наемных работников в структуре ВВП. В 1990 г. до финансовых кризисов в экономике, она составляла 39 %, в 1995-1996 гг. поднялась до 50 %, в 2005-2006 гг. заработная плата наемных работников занимает от общей суммы ВВП приблизительно 44 % от общего объема ВВП России [5], 2007 г. характеризует небольшое повышение доли заработной платы в совокупности валового продукта (Рисунок 2.).

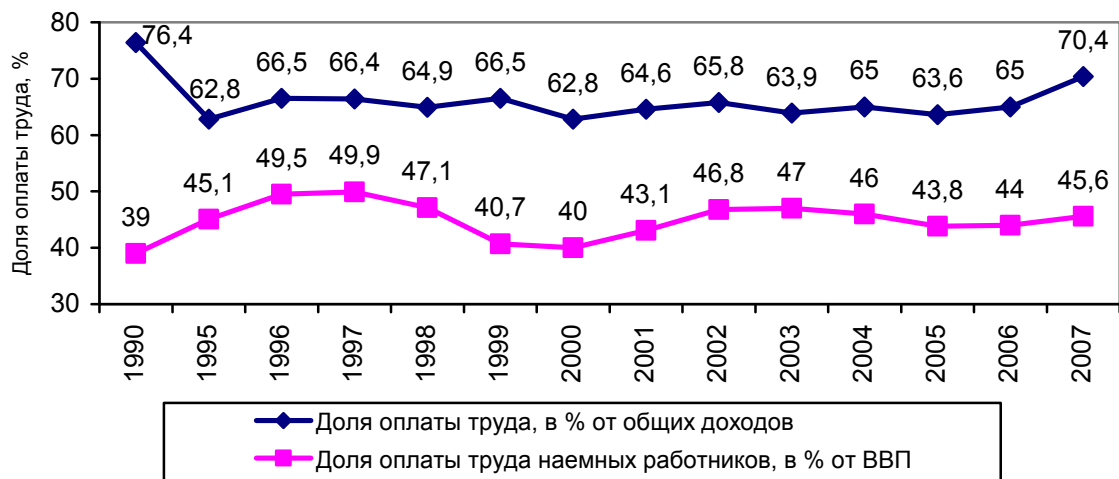


Рисунок 2 – Удельный вес оплаты труда работников от общих доходов и в структуре ВВП, %

Снижение удельного веса оплаты труда при переходе к рынку имеет объективные причины: падение объема производства и появление новых источников доходов (предпринимательского дохода и доходов от собственности). Это снижение ведет к сокращению отчислений в фонды социального назначения, которые являются источником формирования доходов в виде социальных трансфертов.

В России сложилась практика неоправданно заниженной и экономически необоснованной оплаты труда преимущественно в государственной и в секторе бюджетного финансирования (отрасли социально-культурного назначения, фундаментальная наука). Поэтому закономерно, что очень высокая дифференциация населения по доходам в целом в большей мере обусловлена значительными различиями в оплате труда. Традиционно для России наиболее высокие заработки концентрируются в топливно-энергетическом комплексе, цветной металлургии, сфере финансов, кредитовании и страховании, а минимальная оплата труда характерна для бюджетной сферы, легкой промышленности, сельского хозяйства.

Особенностью современной России является и то обстоятельство, что получатели средней заработной платы вынуждены тратить на сравнительно нормальное питание, достаточное для обеспечения работоспособности, больше половины ее размера. В 2001 г. на среднемесячную заработную плату можно было приобрести 2,1 набора прожиточного минимума, а удельный вес расходов на питание домашних хозяйств составлял 43,3 %.

В 2004 г. на среднемесячную заработную плату можно приобрести 2,8 набора прожиточного минимума. В 2007 г. начисленная заработная плата увеличилась по сравнению с 2004 г. почти в 2 раза, однако ее величина позволяет приобрести только 3,5 набора прожиточного минимума.

Экономическая ситуация в России, государственная политика в отношении доходов населения, отраслевая структура производства в значительной мере определяют уровень, структуру и динамику доходов населения в стране. Уменьшение доли социальных выплат наблюдается в последние три года, если в 2001 г. социальные доходы занимали 15,2 % от общих доходов населения, то в 2007 г. эта доля снизилась до 10,9 %. В эту категорию выплат относятся пособия, стипендии, единовременные выплаты, дотации различным категориям граждан, в частности, малообеспеченным и бедным слоям населения.

Принципиальное значение имеет то, что в структуре доходов населения значительно возросла доля доходов от собственности (в крупных городах особенно распространен такой вид дополнительного источника дохода, как сдача собственных квартир и другой недвижимости в аренду). Если до приватизации, в 1990 г., это показатель составлял 2,5 %, затем с 2000 г. он значительно вырос и в 2005 г. составил 10,3 %. В последнее время наблюдается небольшое снижение доли доходов от собственности – 6,7 % в 2007 г., это может быть связано с небольшим замедлением прироста вложений в рынок недвижимости (Таблица 2).

Таблица 2 – Состав денежных доходов населения, в % к итогу\*

Годы	Денежные доходы, всего	В том числе				
		доходы от предпринимательской деятельности	оплата труда	социальные выплаты	доходы от собственности	другие доходы
1990	100	3,7	76,4	14,7	2,5	2,7
1995	100	16,4	62,8	13,1	6,5	1,2
1996	100	13,1	66,5	14,0	5,3	1,1
1997	100	12,5	66,4	14,8	5,7	0,6
1998	100	14,4	64,9	13,4	5,5	1,8
1999	100	12,4	66,5	13,4	5,5	1,8
2000	100	15,4	62,8	13,8	6,8	1,2
2001	100	12,6	64,6	15,2	5,7	1,9
2002	100	11,9	65,8	15,2	5,2	1,9
2003	100	12,0	63,9	14,1	7,8	2,2
2004	100	11,7	65,0	12,8	8,3	2,2
2005	100	11,4	63,6	12,7	10,3	2,0
2006	100	11,1	65,0	12,0	10,0	1,9
2007	100	10,0	70,4	10,9	6,7	2,0

\* Источник: Российский статистический ежегодник. Ст. сб./ Госкомстат России. М., 2007.- 187с.; официальный сайт Госкомстата: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

В современных условиях произошли существенные изменения в получаемых населением доходах – увеличилось их многообразие, усложнилась структура, явно проявилась тенденция к дифференциации. Усиление неравенства в распределении доходов, низкий их уровень у основной части населения и концентрация средств относительно небольшой группой людей понижают совокупный потребительский спрос, делают его односторонним, что не способствует развитию производства и реального сектора экономики. В связи с этим нарастающее социально-экономическое расслоение становится одной из острых проблем современности

При продолжении политики экономического роста, включающей очевидные меры государственной поддержки населения, уровень бедности в стране будет снижаться, но сразу первоочередной проблемой станет увеличивающаяся дифференциация населения по доходам. Опасность нарастающего неравенства населения по доходам заключается в повышении риска социально-экономической нестабильности и торможении экономического роста [6].

С переходом к рынку усилилась межгрупповая, межфирменная, отраслевая, районная и региональная дифференциация доходов. Кроме того, рост дифференциации в переходный период был связан с тем, что оплата труда части населения производилась по прежней системе. При этом в стране уже появился новый общественный слой (менеджеры, предприниматели, банкиры, владельцы недвижимости и др.), действующий по законам рыночной экономики и получающий высокие доходы. В целом переход к рыночным отношениям в России характеризуется обеднением значительной доли населения. С развитием рыночных отношений, как показывает жизнь, неравенство увеличивается.

Влияние дифференциации доходов населения на экономику огромно. С одной стороны, она обеспечивает экономическое стимулирование труда и предпринимательской деятельности. Существование в доходах создают материальную заинтересованность всех

участников производства в выполнении более сложной, тяжелой и ответственной работы, что в свою очередь, активно воздействует на повышение профессионального уровня и интенсивности труда. В конечном счете, это способствует росту доходов населения.

С другой стороны, необоснованно высокая дифференциация доходов создает социальную напряженность в обществе, ведет к социальным потрясениям. В такой ситуации ухудшаются условия восстановления физических и духовных сил, снижается возможность профессиональной подготовки, что ведет, в конечном счете, к падению производительности труда и темпов экономического развития. В 2007 г., по данным Росстата, на долю 10 % наиболее обеспеченного населения приходилось 31 % общего объема денежных доходов (в 2006 г. – 29,6 %), на долю 10 % наименее обеспеченного населения, как и в 2006 г. – 2 %.

Последующие тенденции в дифференциации доходов в России во многом будут зависеть от происходящих изменений в структуре денежных доходов населения. Намечившийся выход страны из экономического кризиса и потенциальное улучшение ситуации на рынке труда, повышение уровня доходов пенсионеров в результате проведенной пенсионной реформы, несомненно, может создать предпосылки для снижения уровня социального расслоения. В то же время дальнейшее развитие процессов приватизации, коммерциализации будут способствовать увеличению доходов от собственности, для которых характерна высокая дифференциация в условиях рыночной экономики. В такой системе особую роль приобретает политика государства, направленная на регулирование рынка труда и предоставление социальных гарантий. Важно, чтобы дифференциация доходов в российском обществе стабилизировалась на уровне, характерном для большинства экономически развитых стран.

Основные задачи в области доходов населения и повышения уровня жизни являются:

- обеспечение роста реальных денежных доходов населения, сокращение бедности;
- своевременная выплата текущих денежных доходов населения: заработной платы, пенсий, пособий, погашение накопленной задолженности;
- последовательное повышение минимальных государственных гарантий (минимальная оплата труда, минимального размера пенсий по старости, пособий и приближение их к прожиточному минимуму с учетом установленных в федеральном бюджете средств);
- осуществление мер по переходу к оказанию эффективной государственной социальной помощи домохозяйствам, среднедушевой доход которых ниже величины прожиточного минимума, усиление адресной социальной поддержки;
- создание условий для сокращения межрегиональной дифференциации реальных доходов населения и выравнивания уровня жизни населения регионов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Хикс, Дж.Р. Стоимость и капитал [Текст] / Дж.Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. С. 291.
2. Суринов, А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений [Текст] / А.Е. Суринов. – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Федченко, А.А. Оплата труда и доходы работников. Учебное пособие [Текст] / А.А. Федченко, Ю. Г. Одегов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.
4. Абакумова, Н.Н. Политика доходов и заработной платы: Учебное пособие [Текст] / Н.Н. Абакумова, Р.Я. Подовалова. – Новосибирск: Изд-во МГАЭиУ, ИНФРА-М, 1999. – 181 с.
5. Миронова, Н.К. Достойной оплате труда [Текст] / Н.К. Миронова // Экономика и жизнь. – 2008. – 22 мая.
6. Кузнецова, Е. Процессы дифференциации доходов населения и их государственное регулирование [Текст] / Е. Кузнецова, С. Кузнецов // Экономист. -2004. -№ 4.- С.48.

**Севрюкова Светлана Валентиновна**

Брянский государственный университет, г. Брянск

Соискатель кафедры «Финансы и кредит»

Тел.: (4832) 61-31-70

E-mail: [svetasevrukova@mail.ru](mailto:svetasevrukova@mail.ru)



УДК 334.758:334.02

В.Ф. БОНДАРЕВ, А.В. ШЕВЛЯКОВ

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕНТА И ЕЕ ФОРМЫ

*В статье рассмотрены сущность и формы энергетической ренты в электроэнергетике в современных условиях.*

*In the paper the matter and forms of an energy rent in power industry under present conditions are considered.*

**Ключевые слова:** энергетическая рента, инфраструктурная рента, неоклассическая теория ренты, инфраструктурные ресурсы, электроэнергия, монополия энергетическая рента.

**Key words:** the power rent, the infrastructural rent, the neoclassical theory of the rent, infrastructural resources, the electric power, the exclusive power rent.

Пользователи различных объектов производственной и социальной инфраструктуры в различной мере удовлетворяют свои производственные или личные потребности в полезных свойствах и услугах этих объектов. При использовании объектов инфраструктуры лучшего качества и большой ценности (по сравнению с общественно нормальным уровнем) субъекты хозяйственной деятельности получают определенный выигрыш в виде дополнительного дохода. Этот доход можно получать относительно продолжительный период при длительном пользовании высокоценными объектами производственной и социальной инфраструктуры.

По нашему мнению, общественно нормальным уровнем развития и оценки инфраструктуры целесообразно признать среднерегionalный уровень, в среднем по конкретным областям, краям и республикам в составе России.

При наличии и использовании инфраструктуры высокой ценности их собственники и пользователи получают дополнительную пользу и прибыль. Эта прибыль имеет фиксированный характер и выступает как стоимостная основа инфраструктурной ренты.

При исследовании инфраструктурной ренты следует учитывать, что всякая рента подчиняется одним и тем же закономерностям. К. Маркс подчеркивал: «Повсюду, где существует вообще рента, образуется дифференциальная рента, и подчиняется она тем же законам, что и земельческая дифференциальная рента» [1].

Причиной образования дифференциальной земельной ренты К. Маркс называл монополию на землю как объект хозяйства (монополию хозяйства на земле) [1]. Содержание этой монополии состоит в монопольном владении пригодными для использования земельными участками с разнообразными природными условиями. К. Маркс писал: «Владение этой естественной силой составляет монополию в руках ее владельца, такое условие высокой производительной силы вложенного капитала, которое не может быть создано производственным процессом самого капитала; естественная сила, которая может быть монополизирована, всегда связана с землей» [1].

В современных условиях во многих странах широкое признание получила неоклассическая теория ренты на основе концептуального подхода теории предельного продукта и предельной отдачи. В неоклассической теории выделяется понятие экономической ренты, которая определяется как разницу между платой за услуги ресурса и тем минимальным количеством средств, которые необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурса предложить его услуги на рынке. Экономическая рента представляет собой выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурсов. Поэтому эта рента трактуется как любой доход, соотнесенный с производственными затратами, который превосходит альтернативную стоимость ресурсов.

По нашему мнению, инфраструктурная рента есть фиксированный дополнительный доход как излишек над альтернативной стоимостью (ценой) используемых ограниченных инфраструктурных ресурсов, предложение которых неэластично. Инфраструктурная рента представляет собой выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью

предлагаемых на рынке услуг инфраструктурных ресурсов. С учетом вышесказанного, энергетическая рента представляет собой дополнительный доход при производстве и использовании более дешевой по сравнению со среднерегionalным уровнем электроэнергии. Экономическим условием образования инфраструктурной ренты являются различия в ценности, общественной полезности используемых объектов инфраструктуры, а в электроэнергетике - различия в стоимости (тарифов) электроэнергии. Причиной образования инфраструктурной ренты можно назвать монополию пользователей ограниченными более ценными инфраструктурными объектами как объекта хозяйствования в отраслях материального производства или непроеизводственной сферы. В электроэнергетике причиной образования энергетической ренты является монополия отдельных организаций электроэнергетики на производство, распределение и сбыт электроэнергии. Исследование инфраструктурной ренты целесообразно проводить в более тесной увязке с неоклассической теорией ренты. Экономическая рента в неоклассической теории есть разница между платой за услуги ресурса и тем минимальным количеством средств, которые необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурса предложить его услуги на рынке, это выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурсов. Поэтому экономическая рента трактуется как любой доход, относимый к производственным затратам, который превосходит его альтернативную стоимость. Все виды ренты как особый дополнительный доход представляют собой форму экономической реализации собственности на ограниченные высокоценные ресурсы. Инфраструктурная рента также представляет собой форму экономической реализации различных видов собственности на особо ценные объекты инфраструктуры, в том числе на более дешевую вырабатываемую электроэнергию. Общим экономическим условием образования инфраструктурной (в том числе энергетической) ренты являются различия в ценности (полезности, качестве) используемых ограниченных энергетических ресурсов. В электроэнергетике различия в стоимости выработки электроэнергии и в отпускной цене 1 кВт/ч электроэнергии весьма значительны по регионам страны. По данным ФЭК в 2007 г. средняя отпускная цена 1 кВт/ч электроэнергии потребителям - юридическим лицам составляла в г. Братске 1,78 рубля, в Иркутской области 2,51 рубля, в Омской области 3,14 рубля, в Костромской области - 3,07 рубля, в Ленинградской области 4,23 рубля, в Курской области - 3,24 рубля, в Орловской области - 3,58 рубля. Такая разница в величине электротарифов связана, прежде всего, с энергообеспеченностью регионов, с наличием в них собственных источников электроэнергии. В Иркутской области электроэнергия дешевая, прежде всего, в связи с ее выработкой на мощной Братской ГЭС, в Костромской области - на Костромской ГРЭС, в Курской области - на Курской АЭС. С учетом вышесказанного можно сделать вывод о том, что дифференциальная энергетическая рента есть дополнительная прибыль сверх средней прибыли энергоорганизаций, производящих и продающих более дешевую электроэнергию по сравнению с общественно нормальным (среднерегionalным) уровнем. Дифференциальная энергетическая рента I рода образуется у организаций электроэнергетики, производящих электроэнергию в более лучших природных и воспроизводимых условиях хозяйствования. Дифференциальная энергетическая рента II рода возникает у энергоорганизаций, производящих и продающих более дешевую электроэнергию при использовании более производительных способов производства и передачи электроэнергии, удешевляющих ее (например, при выработке энергии мощными электростанциями). Величина дифференциальной энергетической ренты I и II рода во многом зависит от установленной и рабочей мощности электростанций. Существует прямая связь между установленной и рабочей мощностью, объемом выработанной и отпущенной потребителям электроэнергии. Здесь «срабатывает» эффект масштаба. Наиболее крупными производителями и продавцами электроэнергии в стране являются ОАО «Иркутскэнерго», «Ленэнерго» и «Башкирэнерго». На крупных электростанциях устанавливаются мощные электрогенераторы, создаются благоприятные условия их более полной загрузки и эксплуатационного обслуживания. Персонал крупных электростанций, как правило, имеет более высокую квалификацию. Все это позволяет крупным электростанциям существенно удешевлять производимую и поставляемую потребителям энергию, иметь большую прибыль

и получать дифференциальную энергетическую ренту. Если в регионе имеются альтернативные источники электроэнергии (например, тепловые и атомная электростанции), то дополнительная прибыль и энергетическая рента возникают на электростанции, производящей более дешевую электроэнергию. Особый интерес представляет собой образование дифференциальной ренты II рода, связанной с получением дополнительной прибыли, получаемой при использовании объектов инфраструктуры, повысивших свою ценность (полезность) и обеспечивающих получение дополнительного дохода в результате дополнительных инвестиций в повышение производительности этих объектов.

При анализе дифференциальной инфраструктурной ренты было бы несправедливо предполагать, что собственники используемых объектов инфраструктуры не получают свою долю ренты. Действительно, ни один собственник не согласится предоставить свои объекты в пользование бесплатно. Практика показывает, что собственники всех объектов получают ренту при их использовании. Даже относительно худшие по ценности объекты инфраструктуры должны приносить доход, в противном случае они, не будут включены в хозяйственный оборот. Монополия частной собственности на объекты электроэнергетики является причиной, обеспечивающей наличие абсолютной энергетической ренты, то есть ренты, которую собственники получают при использовании энергетических объектов, в том числе вырабатывающих относительно дорогую электроэнергию. Монопольная энергетическая рента образуется на основе монопольных источников электроэнергии особо высокой ценности. В электроэнергетике монопольная энергетическая рента образуется в регионах, где потребители вынуждены покупать электроэнергию только у одного ее продавца-монополиста. На поверхности экономических явлений все формы энергетической ренты выступают в виде дополнительной прибыли энергоорганизаций, генерирующих более дешевую в данном регионе электроэнергию. Присвоение всех видов энергетической ренты осуществляется собственниками-производителями электроэнергии, продающими ее различным юридическим и физическим лицам. В том случае, если генерирующие мощности сдаются в аренду, то за время аренды дифференциальную энергетическую ренту II рода получает пользователь - арендатор. Для этого арендатор должен вложить инвестиции в процесс интенсификации энергопроизводства, увеличить выработку электроэнергии на арендуемом объекте и получить от ее продажи дополнительную прибыль сверх среднего ее уровня. Дифференциальную же энергетическую ренту I рода, абсолютную и монопольную энергетическую ренту полностью получает собственник источников (генерации) электроэнергии. В России после реформирования РАО ЕЭС созданы и функционируют генерирующие, сетевые и сбытовые энергокомпании, которые являются основными получателями энергетической ренты.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс, К. Капитал. Т.3, ч. II. [Текст] / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25, ч.II.
2. Бондарев, В.Ф. Информационная рента в переходной экономике [Текст] / В.Ф. Бондарев, А.В. Захаров. – Орел: ОрелГТУ, 2005.
3. Чеусова, М.В. Инфраструктурные предприятия: диалектика состоятельности и эффективности [Текст] / М.В. Чеусова. – Орел: ОрелГТУ, 2005.

### **Бондарев Владимир Фролович**

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 76-04-18

### **Шевляков Алексей Владимирович**

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

Тел.: (4862) 41-95-04

E-mail: econte@ostu.ru

С.М. МАГОМЕДОВ

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ДОХОДНЫХ И РАСХОДНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ МЕЖДУ УРОВНЯМИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*В статье автор рассматривает сущность принципов разграничения и распределения доходных источников по уровням бюджетной системы и выделяет принципы осуществления расходов бюджета государства.*

*In the paper the author considers the essence of principles of differentiation and distribution of profitable sources on budget system levels and emphasizes principles of state budget expenditure performance.*

**Ключевые слова:** бюджетная система, Бюджетный кодекс РФ, доходные полномочия, расходные полномочия, межбюджетные отношения, федерализм.

**Key words:** budgetary system, the Budgetary code of the Russian Federation, profitable powers, account powers, interbudgetary relations, federalism.

К числу основных принципов организации бюджетной системы Бюджетным кодексом РФ отнесен принцип разграничения доходов и расходов. Данный принцип требует четкого разграничения ответственности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в сфере формирования и исполнения бюджетов в рамках законодательно установленной для каждого уровня бюджетной системы доходных источников и расходных полномочий.

Изменения федерального, регионального и местного законодательства с целью приведения его в соответствие с новыми принципами федеративных отношений привело к существенному перераспределению расходных полномочий и доходных источников между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов РФ и органами власти местного самоуправления.

Говоря о сущности принципов разграничения и распределения доходных источников по уровням бюджетной системы Российской Федерации, можно сказать, что эти принципы должны стремиться к тому, чтобы в максимально возможной степени покрывались необходимые расходы территориальных бюджетов, исходя из принципа опоры, в первую очередь, на собственные экономические возможности расширения производственного потенциала. В основе разграничения доходов должно быть и теоретически, и практически обоснованное разграничение расходных полномочий, соответствующих им расходов. Критерии такого разграничения следующие:

- территориальное соответствие (соответствие «зоне обслуживания»);
- приближение к уровню тех территориальных образований, в интересах населения которых осуществляются бюджетные услуги.

Суть первого критерия заключается в том, что бюджетные услуги закрепляются за тем уровнем власти, подведомственная территория которого в основном охватывает потребителей бюджетных услуг. Это должно зависеть от осуществления в интересах населения:

- страны или нескольких субъектов Федерации (федеральный уровень);
- проживающего на территории всех или нескольких муниципальных образований, входящих в состав субъекта Федерации (региональный уровень);
- проживающего в основном на территории данного муниципального образования (местный уровень).

Второй критерий означает, что максимально возможное приближение к территориальным образованиям исходит из того, что органы власти на местах лучше знают потребности в бюджетных услугах населения, проживающего на соответствующей территории. Реформа местного

самоуправления, вступившая в действие с 2006 г., не в полной мере соответствует этому принципу.

В Программе развития бюджетного федерализма предусмотрены и такие принципы расходных полномочий, как «внешние эффекты» и «эффект территориальной дифференциации».

Принцип «внешние эффекты» означает, что чем выше заинтересованность общества в реализации соответствующих расходных полномочий, тем более высоким уровнем власти они должны закрепляться. Это положение можно отнести к указанному выше принципу территориального соответствия.

Принцип «эффект территориальной дифференциации» означает, что чем больше региональные (или местные) различия в производстве и потреблении бюджетных услуг, тем на более низких уровнях власти они должны предоставляться.

Главной проблемой действующего механизма межбюджетных отношений в части разграничения доходных источников и расходов по вертикали бюджетной системы и межбюджетного регулирования на временной основе является ориентация в основном на реализацию выравнивающей функции регионов в ущерб стимулирующей.

В условиях, когда значительно увеличены расходные полномочия органов государственной власти субъектов РФ и централизации большей части, налоговых и неналоговых доходов бюджетов всех уровней на федеральном уровне, объем финансовой помощи бюджетам субъектов РФ увеличивается, и, тем самым, не стимулирует регионы в наращивании собственных налоговых и неналоговых поступлений.

В настоящее время сущность методики расчета основных доходных источников территориальных бюджетов сводится к тому, что процесс планирования и прогнозирования доходов основывается на экстраполяции фактических значений на планируемый финансовый год. Для определения прогноза поступлений по налоговым и неналоговым доходам на основании данных о поступлении соответствующих доходов в отчетном периоде и тенденций, выявленных в динамике поступлений, используется анализ временных рядов. Данную методику применяют многие субъекты, о чем свидетельствуют публикации ряда экономистов, однако в силу часто изменяющихся условий хозяйствования и проводимых налоговой и бюджетной реформ использование анализа временных рядов в процессе планирования бюджетных доходов не гарантирует получения абсолютно точных прогнозных данных [2].

В настоящее время в России сложилась модель разграничения полномочий между Федерацией и регионами, при которой по ряду государственных функций федеральные органы власти осуществляют нормативное правовое регулирование, которое возлагает реализацию самих функций на субъекты Федерации. Такое разделение полномочий приводит не только к снижению ответственности органов государственной власти всех уровней за формирование доходов и расходов бюджета, но и к стремлению необоснованно увеличивать расходы, связанные с исполнением функций, которые финансируются из бюджета другого уровня.

Модель федерализма предполагает, что на каждый уровень власти возлагается реализация только тех нормативно-правовых актов, которые принимаются тем же уровнем власти. Закрепление за региональным уровнем функций по формированию бюджетов субъектов РФ предполагает, что и нормативное правовое регулирование по этим вопросам закрепляется за региональным уровнем.

Формирование доходов территориальных бюджетов должно основываться на региональных и местных налогах и сборах, количество которых в России сокращается.

В основе разграничения расходных полномочий бюджетной системы РФ можно выделить следующие критерии:

- принцип территориального соответствия (бюджетные услуги закрепляются за тем уровнем власти, подведомственная территория которого в основном охватывает всех потребителей данных услуг), т.е. расходы рассматриваются из интересов населения определенной территории;
- принцип максимально возможного приближения к тем территориальным образованиям, в интересах, населения которых осуществляются бюджетные услуги

(принцип subsidiarity);

- принцип эффекта масштаба (наиболее эффективная мера по реализации государственных и муниципальных полномочий, также учитывающая интересы населения);
- принцип адекватности бюджетных расходов (полномочия, закрепленные за соответствующими уровнями власти, в зависимости от выполняемых каждым из них функций);
- принцип обеспеченности бюджетными ресурсами (реализация расходных полномочий, возложенных на соответствующий уровень власти).

По оценкам аудитора Счетной палаты РФ В.Г. Панскова, действующее законодательство не обеспечивает реализации приведенных принципов, что, в свою очередь, негативно сказывается на выполнении функций органами государственной власти и местного самоуправления, которое снижает эффективность использования бюджетных средств и препятствует устойчивому экономическому росту.

В настоящее время официально признаны региональными лишь три налога, местными - два, все остальные - федеральные. При этом контроль со стороны субъектов и местных властей даже в отношении этих пяти налогов очень условный: регионы не имеют собственных налоговых органов и, следовательно, не имеют прямых инструментов контроля за поступлением этих средств в бюджет.

Федеральные налоги, подлежащие зачислению в субфедеральные бюджеты, поступления от них нельзя считать собственными доходами, поскольку их размер, так же как и размер трансфертов, не зависит от решения региональных властей. Чем больше расходных полномочий получают регионы, тем больше денег в виде закрепления федеральных налогов и федеральных трансфертов регионы смогут получить от федерального правительства.

Значимую роль для развития экономики и равномерного улучшения благосостояния граждан играют финансовые взаимоотношения органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Взаимодействие региональных и местных властей по формированию доходных источников складывалось в условиях неформализованного регионального бюджетного процесса.

Согласно Федеральному Закону «Об общих принципах организации местного самоуправления» целью федерального и регионального регулирования доходов местных бюджетов должно быть обеспечение муниципальных образований минимальными местными бюджетами путем закрепления доходных источников для покрытия минимально необходимых расходов местных бюджетов. Доходные источники местных бюджетов включают доли федеральных и региональных налогов, местные налоги и трансферты. Исходя из этого, можно сделать вывод, что этим федеральные органы власти не стимулируют регионы и муниципалитеты, а держат их с «протянутой рукой».

В межбюджетных отношениях учитываются далеко не все средства, которые регион может мобилизовать в виде доходного потенциала и не берутся в расчет все государственные расходные полномочия, осуществляемые на соответствующей территории. С точки зрения С.В. Сиговой и В.А. Гуртова, бюджетная сбалансированность территорий, была бы более корректной, если учитывать совокупные доходы и совокупные расходы всех уровней бюджетной системы на территории субъекта Федерации. Под совокупными доходами понимаются все производимые перечисления субъектом Федерации в доходную часть каждого из трех уровней бюджетной системы: в федеральный, в региональный и местные бюджеты. Под совокупными расходами бюджетной системы на территории субъекта РФ подразумеваются расходы консолидированного бюджета субъекта РФ «плюс» прямые расходы федерального бюджета. Для исключения «двойного счета» из совокупных доходов необходимо вычесть безвозмездные перечисления, а из совокупных расходов – трансферты [6].

При изучении доходного потенциала субъектов РФ необходимо выделить

«бюджетообразующие» регионы, доходы которых в значительной мере формируют федеральный бюджет. Неравномерность распределения доходного потенциала между субъектами РФ обуславливает их различный вклад в формирование доходной части федерального бюджета. Особо заметную роль в формировании доходной части федерального бюджета играют, так называемые, «нефтяные» регионы.

Обращает на себя внимание то, что в 2004 г. из общего объема налоговых доходов всех территориальных бюджетов 68 % поступило в региональные бюджеты, а 32 % – в местные, но уже в условиях реформы местного самоуправления за 2006 г. субъекты РФ централизовали у себя уже 83 %, а 17 % поступило в местные бюджеты [3]. Это объясняется передачей на региональный уровень расходных полномочий, ранее находившихся в ведении местных органов власти, что является на наш взгляд спорным.

Не дает органам местного самоуправления быть достаточно самостоятельными такие факторы, как слабая развитость финансово-экономических основ местного самоуправления, вызванная ограниченностью местных налоговых источников и низкой рентабельностью объектов муниципальной собственности.

На наш взгляд централизация основных налоговых доходов, уменьшение региональных и местных налогов, передача в муниципалитеты не закрепленных расходных полномочий в достаточной степени приводит к поиску решения проблем разграничения доходов и расходных полномочий через совершенствование неналоговых доходов.

К неналоговым доходам местных бюджетов по Бюджетному законодательству РФ относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;

- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;

- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

- иные неналоговые доходы.

Особое место в системе неналоговых доходов бюджетов занимают доходы от использования и продажи имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

В доходах от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на первом месте стоят средства, получаемые в виде арендной либо иной платы за сдачу во временное пользование.

Кроме того, муниципальные образования вправе привлекать заемные средства, в том числе за счет выпуска муниципальных ценных бумаг (как источник покрытия дефицита бюджета). Муниципальные ценные бумаги выпускаются главным образом в виде облигаций - как именных, так и на предъявителя. Эмиссия ценных бумаг при этом осуществляется отдельными выпусками.

Органам местного самоуправления необходимо задуматься о таком финансово-кредитном институте, как, например, паевые инвестиционные фонды, которые можно было бы организовать на муниципальном уровне с привлечением частного капитала под гарантии как местных, так и региональных властей. Выпуск муниципальных облигационных займов под собственность муниципалитетов и гарантии регионов позволил бы привлечь достаточные инвестиционные средства, которые можно направить, в том числе и на экономическое развитие муниципальных образований, посредством реализации среднесрочных программ муниципального развития. На наш взгляд актуальным вопросом в наращивании неналоговых доходов местных бюджетов является также создание

муниципальных банков. Муниципальные банки – это банки, в уставном капитале которых имеется существенная доля средств предприятий, находящихся под юрисдикцией местных властей. Потребность в создании муниципальных банков обусловлена рядом причин:

- они способствуют уменьшению риска при хранении бюджетных средств и повышению эффективности обслуживания счетов бюджетных организаций;
- их деятельность направлена на приращение собственных доходов муниципалитетов;
- они обеспечивают кредитными ресурсами приоритетные отрасли муниципальной экономики.

Муниципальные банки, также как и коммерческие кредитные организации, должны приносить прибыль, что будет являться частью неналоговых доходов муниципалитетов. Однако в отличие от частных структур, сориентированных в основном на краткосрочные и по возможности максимально прибыльные коммерческие проекты, муниципальные банки должны, прежде всего, заботиться о создании благоприятных условий для кредитования местного хозяйства, несмотря на то, что финансирование или кредитование того или иного предприятия будет сопровождаться уменьшением прибыли банка, а возможные потери в результате кредитования субъектов муниципальной экономики должны компенсировать вышестоящие бюджеты. Открытие муниципальных банков может способствовать решению проблемы внедрения казначейской системы исполнения бюджетов на местах.

Создание системы казначейского исполнения бюджетов предполагает концентрацию муниципальных бюджетных счетов в рамках какой-либо одной наиболее надежной банковской структуры. Представляется, что такими структурами на территории муниципалитетов и могли бы стать муниципальные банки.

На наш взгляд эффективное использование неналоговых доходов муниципальных образований может способствовать увеличению собственного доходного бюджетного потенциала местных бюджетов. Для наглядности состояния уровня отдельных видов неналоговых доходов муниципальных образований приведем таблицу 1.

Таблица 1 - Доля неналоговых доходов по типам муниципальных образований в 2007 году

Показатели	Городские округа		Муниципальные районы		Поселения		Всего
	сумма	% в ненал. доходах	сумма	% в ненал. доходах	сумма	% в ненал. доходах	
Доходы от предпринимательской и иной, приносящей доход, деятельности	29,2	17,5	15,1	25,0	1,2	9,4	45,5
	64,2		33,2		2,6		100
Доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности	74,3	44,6	24,4	40,4	8,8	69,3	107,5
	69,1		22,7		8,2		100
Платежи при пользовании природными ресурсами	3,3	2,0	3,2	5,1	0	0,0	6,5
	52,4		47,6		0,0		100
Доход от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями	6,4	3,8%	1,1	1,8	0,3	2,4	7,8
	82,0		14,7		3,3		100
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	39,3	23,6	8,5	14,2	0,8	6,3	48,6
	80,7		17,6		1,7		100
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	8,0	4,8	4,5	7,4	0,02	0,2	12,52
	64,6		35,3		0,2		100
Другие неналоговые доходы	6,2	3,7	3,6	6,1	1,6	12,4	11,4
	61,1		33,3		5,6		100
Всего	166,7	100,0	60,4	100,0	12,72	100,0	239,82



Из таблицы можно сделать вывод, что виды неналоговых отношений имеют разные пропорции по показателям и типам муниципальных образований. Так же мы отмечаем, что неналоговые поступления городского округа преимущественно больше чем в муниципальных районах и поселениях. Таблица раскрывает картину о слабом использовании неналоговых доходов особенно в городских и сельских поселениях, на что необходимо обратить внимание и выработать политику увеличения неналоговых доходов для поселений.

В условиях установления закрытого перечня региональных налогов и отсутствия у субъектов РФ полной свободы в определении ставок по ним возможности регионов по мобилизации собственных доходов весьма ограничены. В этой связи представляется целесообразным предоставить субъектам РФ права устанавливать надбавки к ставкам федеральных налогов в случаях и в пределах, предусматриваемых Налоговым кодексом РФ, однако эти надбавки должны строго соответствовать всем нормам бюджетно-налогового законодательства. Необходимо отметить, что распределение и закрепление расходов между бюджетами разных уровней бюджетной системы производится по согласованию органов государственной власти Российской Федерации, ее субъектов и утверждаются соответствующими законами о бюджетах, либо по согласованию органа государственной власти субъекта РФ и органов местного самоуправления, расположенных на территории данного субъекта. Итак, сделаем попытку систематизировать требования, предъявляемые к осуществлению расходов бюджета государства и муниципальных образований, предпринимая подход анализа действующего законодательства и аналитический подход к сущности публичных затрат.

Среди принципов, подчиняющих расходование средств бюджета государства и муниципальных образований, можно выделить следующие группы:

а) принципы осуществления бюджетных расходов, соответствующие закрепляемым Бюджетным кодексом РФ принципам бюджетной системы в целом: разграничение расходов между уровнями бюджетной системы; адресный и целевой характер бюджетных средств; эффективность и экономность использования бюджетных средств; общее (совокупное) покрытие расходов; сбалансированность бюджета; полнота отражения доходов и расходов бюджетов; достоверность бюджета; гласность и др.

б) принципы осуществления бюджетных расходов, вытекающие из правовых норм, прямо или косвенно связанных с нормативным воздействием на сферу бюджетных отношений: принцип «дополнительности»; результативность расходов бюджетов; своевременность финансирования расходов бюджетов;

в) принципы осуществления бюджетных расходов, следующие из сущности затрат государства, но непосредственно в праве не закрепленные: законность расходов бюджетов; публичность; обязательность расходов бюджетов; рациональность расходов бюджетов.

Рассмотрим подробнее отдельные принципы осуществления расходов бюджета государства.

1. Принцип разграничения расходов между уровнями бюджетной системы позволяет осуществлять расходы с их разграничением между бюджетами различных уровней бюджетной системы Российской Федерации - федеральным бюджетом, бюджетами субъектов Федерации и местными бюджетами (ст. 30 Бюджетного кодекса РФ). В свою очередь, местные бюджеты, согласно изменениям бюджетного законодательства, делятся на бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения, а также бюджеты городских и сельских поселений (ст. 10 Бюджетного кодекса РФ).

Существуют критерии разграничения расходов между уровнями бюджетной системы. Так, в Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г. были предусмотрены:

- субсидиарность – близость органов власти, реализующих полномочия, к потребителям соответствующих бюджетных услуг;
- территориальное соответствие расходов - совпадение территориальной юрисдикции

органа власти, реализующего расходные полномочия, и зоны потребления бюджетных услуг;  
- эффект масштаба – концентрация бюджетных расходов на том или ином уровне бюджетной системы способствует экономии средств.

Обобщение позволяет свести воедино критерии разграничения расходов бюджетов российской бюджетной системы, обозначив их как требующие финансирования за счет публичных бюджетов «потребительские свойства» общественных благ [1], которые определяют значение затрат - общегосударственное, региональное или местное. Анализ судебной практики свидетельствует о возникновении немалого количества споров по поводу того, из бюджета какого уровня должны производиться расходы на те или иные мероприятия [4].

2. Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что расходование средств бюджета преследует реализацию определенных целей – бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей (ст. 38 Бюджетного кодекса РФ), что отражено в бюджетной росписи. Нарушения принципа целевого использования бюджетных средств могут быть вызваны как объективными причинами, так и неправомерными действиями со стороны компетентных органов власти (халатность, злоупотребление полномочиями).

3. Заслуживает внимания принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств, который означает, что «при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств» (ст. 34 Бюджетного кодекса РФ). Здесь исполнение расходов бюджета подразумевает направление материальных ресурсов на наиболее значимые мероприятия в действительно требующихся объемах, рациональность использования бюджетных средств. Рассмотрение бюджетных расходов с точки зрения их рациональности соответствует публично-правовому характеру данной категории: «все, что хочет быть публично признанным, должно быть подвергнуто... тексту рациональности» [7].

От соблюдения принципа эффективности и экономности зависят многие «бюджетные результаты». Поэтому Правительство РФ провозгласило переход от «управления бюджетными средствами» к «управлению бюджетными результатами», создав Правительственную комиссию по повышению результативности бюджетных расходов (п. 3 Постановления Правительства РФ от 30 апреля 2004 г. «О Правительственной комиссии по повышению результативности бюджетных расходов»; п. 2 Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004 - 2006 годах, одобренной Постановлением Правительства от 22 мая 2004 г.) и т.д. Для управления «по результатам» применена практика зарубежных стран, например Швеции [5].

4. Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетами расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования дефицита (ст. 33 Бюджетного кодекса РФ). Это принцип можно выделить как основополагающий в реализации основных направлений бюджетной политики государства, так как именно сбалансированность решает многие проблемы межбюджетных отношений.

5. Принцип общего покрытия расходов. Этот принцип провозглашен Бюджетным кодексом РФ в числе принципов бюджетной системы (ст. 35). Принцип общего (совокупного) покрытия расходов означает, что все расходы бюджета должны покрываться общей суммой доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. Приведенный принцип тесно связан с рассмотренным выше принципом сбалансированности бюджета.

6. Следующий принцип бюджетной системы, также связанный с расходованием бюджетных средств, - принцип полноты отражения расходов бюджетов (в тексте

Бюджетного кодекса РФ обозначен как «принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов» - ст. 28). Данный принцип также законодателем трактуется как требование, согласно которому все расходы бюджетов подлежат отражению в бюджетах в обязательном порядке и в полном объеме (ст. 32 Бюджетного кодекса РФ).

При этом полнота отражения расходов бюджета должны быть реально действующими и значимым принципом для осуществления расходов бюджета. Отсюда вытекает следующий принцип осуществления расходов бюджета - принцип достоверности бюджета, также являющийся принципом бюджетной системы.

7. Принцип достоверности бюджета означает надежность показателей прогноза социально-экономического развития территории и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета (ст. 37 Бюджетного кодекса РФ). Сущность данного принципа подразумевает расходование бюджетных средств в соответствии с планируемыми затратами. Данный принцип также необходимым для развития общественно-территориальных образований, расчету и закреплению расходов в соответствии с их реальными финансовыми возможностями. Иными словами, в бюджет должны быть внесены только те расходы, которые необходимы и могут быть произведены с учетом сложившейся социально-экономической обстановки. Данное требование не является новым для бюджетного права. Еще Р. Штурм в 1907 г. называет «искренность» «необходимым качеством» точного исчисления расходов [8].

8. Принцип законности, т.е. предъявление к расходованию средств бюджетов требования четкого соответствия нормам закона в его широком понимании. Иными словами, расходование бюджетных средств невозможно без правового оформления. Несоблюдение принципа законности приводит к таким нарушениям, как, например, финансирование расходов, не включенных в бюджетную роспись, либо в размере, превышающем размер, указанный бюджетной росписью, несоответствие уведомлений о бюджетных ассигнованиях, уведомлений о лимитах бюджетных обязательств утвержденным расходам и бюджетной росписи и др. (ст. 283 Бюджетного кодекса РФ). На наш взгляд, законность является не просто принципом осуществления расходов, а принципом бюджетной системы в целом, подчиняющим себе другие, установленные Бюджетным кодексом РФ, требования. Поэтому необходимо отразить принцип законности в гл. 5 Бюджетного кодекса РФ «Принципы бюджетной системы РФ».

9. Можно сформулировать и иные принципы осуществления расходов бюджета. К примеру, принцип своевременности финансирования. Этот принцип имеет особое значение для социальной сферы, что подчеркнуто в п. 3 Указа Президента от 25 июля 1996 г. (в ред. от 18 июля 2001 г. № 872) «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации».

Итак, проанализировав основные принципы, которым подчиняется расходование средств бюджета государства и бюджетов муниципальных образований, мы приходим к следующим выводам.

Во-первых, финансово-правовые принципы осуществления расходов бюджета – это те требования, которым должно соответствовать выделение средств из бюджета государства (муниципальных образований) в режиме расходования, включающие как нормативно закреплённые положения относительно бюджетного процесса и функционирования бюджетной системы в целом, так и экономические характеристики затрат, которые в идеале должны получить отражение в правовых нормах.

Во-вторых, законодательство России не содержит положений, всесторонне охватывающих требования, предъявляемые к осуществлению бюджетных расходов. Представление об этих принципах складывается на основе анализа принципов бюджетной системы, а также анализа норм права, прямо или косвенно касающихся бюджетных расходов. В то же время четкая нормативная определенность принципов расходования бюджетных средств играет огромную роль в функционировании бюджетной системы

государства.

В-третьих, изучение указанных принципов позволяет судить о различных сторонах сущности расходов бюджета (подверженности нормативной регламентации, «потребительском» значении расходов для общественно-территориальных образований, их связи с доходами, целевом характере и т.д.), который служит построению бюджетно-правовой теории расходов.

Подводя итоги первоочередной задачей оптимального разграничения принципов формирования доходов и расходов бюджетной системы РФ, по нашему мнению, является четкое закрепление за каждым уровнем власти тех функций и полномочий, по которым можно возложить на один и тот же уровень власти ответственность, что позволит более эффективно осуществлять планирование расходов и более эффективно осуществлять расходование бюджетных средств.

Для решения проблем разграничения доходов и расходов бюджетной системы Российской Федерации на наш взгляд необходимо:

- совершенствование и усиление неналоговых доходов региональных и местных бюджетов;
- разработка регионами программ увеличения уровня доходов местных бюджетов и рациональное использование доходов и расходов на местах приведет к улучшению социально-экономических условий населения, улучшатся бюджетные услуги;
- закрепление за каждым органом власти ответственности за расходование переданных полномочий и контроль за доходными источниками и расходными полномочиями со стороны общественности.

На наш взгляд, прежде всего межбюджетные отношения должны быть справедливыми, прозрачными, прогнозируемыми, должны предусматриваться именно реальные механизмы обеспечения региональных и местных бюджетов доходными источниками в соответствии с расходными полномочиями. Доходы региональных и местных бюджетов должны быть достаточными для выполнения тех задач и функций, которые стоят перед ними. Однако в связи с большой разницей между регионами, прежде всего в социально-экономическом развитии, большинство региональных бюджетов не может обходиться без системы оказания финансовой помощи, которая оказывается органами власти вышестоящих уровней органам власти нижестоящих уровней.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дуплинская, Е.Б. Совершенствование системы прогнозирования бюджетно-налоговых доходов [Текст] / Е.Б. Дуплинская // Финансы. – 2007. – № 31. – С. 34.
2. Бетин, О.И. Механизмы государственного межбюджетного регулирования [Текст] / О.И. Бетин, Б.Г. Преображенский. – Воронеж, 2001.
3. Игудин, А.Г. Об основах разграничения расходных полномочий и доходных источников [Текст] / А.Г. Игудин, А.В. Зарубин // Финансы. – №2. – 2008. – С. 11.
4. Постановления Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 15 мая 2003 г. N А05-8935/02-117/21, от 27 августа 2004 г. N А26-862/04-14; Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 24 мая 2004 г. N Ф04/2886-608/А46-2004; Постановления Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 28 августа 2001 г. N Ф03-А59/01-1/1584, от 8 октября 2002 г. N Ф03-А73/02-1/2096, от 6 июля 2004 г. N Ф03-А73/04-1/1671.
5. Прокофьев, С.Е. Шведский опыт пополнения бюджета и возможность его применения в России [Текст] / С.Е. Прокофьев, В.В. Горбунов // Финансы. – 2004. – N 5. – С. 57.
6. Сигова, С.В. Типология субъектов Федерации на основе анализа бюджетных доходов и расходов [Текст] / С.В. Сигова, В.А. Гуртов // Финансы. № 10. 2007. С.13
7. Шпренгер, Г. Взаимодействие: соображение по поводу антропологического понимания масштаба справедливости [Текст] / Г. Шпренгер // Государство и право. – 2004. – № 5. – С. 16 - 23.
8. Штурм, Р. Бюджет [Текст] / Р. Штурм. – СПб., 1907.

**Магомедов С.М.**

Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону  
Преподаватель кафедры налогообложения и бухгалтерского учета

УДК 336.221 (4/9)

О.Г. ФОКИНА

## АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ В НАЛОГОВЫХ СИСТЕМАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

*В статье рассмотрена система налогообложения зарубежных стран, при этом внимание акцентировано на реализацию фискальной составляющей налоговых платежей в бюджет государства и его территориальных образований. Проанализировано изменение налоговой нагрузки в развитых странах и рассмотрены ряд факторов, способствующих увеличению собираемости налогов в бюджет.*

*In the paper the system of foreign countries taxation is considered, at the same time the fiscal constituent of tax payments to a state budget and its territorial formations is emphasized. Tax burden change in developed countries and a number of factors contributing to increase of tax collection to the budget are considered.*

**Ключевые слова:** налоговые системы зарубежных стран, фискальная политика, налоговая нагрузка, налоговый потенциал, налогообложение, налоговая политика.

**Key words:** tax systems of foreign countries, the fiscal policy, tax loading, tax potential, the taxation, a tax policy.

Разнонаправленность налоговых функций выявляет противоречие между интересами государства, стремящегося максимизировать налоговые изъятия, и налогоплательщиками, у которых противоположная цель – минимизировать налоговые отчисления. Система налогообложения должна с одной стороны обеспечить общественно необходимую долю финансов, а с другой – предоставить условия для развития бизнеса.

Сегодня налоговая система во всех развитых странах рассматривается как важный, комплексный и действенный инструмент экономической политики. При проведении налоговых реформ анализируется взаимосвязь всех видов налогов, обеспечивается взаимная компенсация изменения их влияния на экономическое поведение потребителей и производителей, соблюдаются интересы бюджета.

В федеративном государстве задачи фискальной политики усложняются тем, что необходимо найти консенсус не только между государством и налогоплательщиками, но и между государством (федерацией) и регионами. При этом должны обеспечиваться относительно равные условия, как для выполнения государственных полномочий, так и для самостоятельного развития субъектов, входящих в федерацию.

Развитые страны сделали однозначный выбор между использованием налоговой системы как средства стимулирования социально-экономического развития и ее нейтральностью.

В Скандинавских странах, во Франции, Японии, в странах с федеративным устройством, кроме Австралии, нижестоящие органы власти привлекли по отношению к себе значительную часть доходов, хотя подобное перераспределение доходов в Австралии и в Германии не повлекло за собой роста автономии нижестоящих властей в расходовании этих средств. На другом полюсе находится Австралия, Ирландия, Новая Зеландия, где федеральное правительство давно забирает себе более 80 % налоговых поступлений.

Финансовое воздействие налогов на развитие экономики может быть не только стимулирующим, но и сдерживающим. В этом случае важное место и роль занимают региональные и местные налоги. В основе сдерживающих мер со стороны государства и региональных органов власти лежит дополнительное налогообложение предпринимательства.

Дополнительное региональное налогообложение в таких случаях практикуется в экономически развитых странах. Например, в Германии применяется введение стабилизационных налогов. Регулирующее значение региональных и местных налогов еще

недостаточно изучено, в частности не изучалась возможность региональных и местных налогов в решении социальных задач и вопросов развития региональной экономики. Для большинства развитых стран характерно преобладание налогов, взимаемых в центральный бюджет, и зависимое положение региональных и местных налогов.

Причины разнообразия форм регионального налогообложения, применяемого в развитых странах, заключаются в том, что многочисленность региональных налогов позволяет в большей мере уловить платежеспособность налогоплательщиков, сделать общее налоговое бремя психологически менее заметным, отразить и охватить многообразие форм доходов, воздействовать как на потребление, так и на накопление. Разумеется, что эффективное функционирование множества региональных налоговых форм предполагает умеренность обложения каждым из налогов и всей их совокупностью.

В разных странах различны как общее количество региональных и местных налогов, так и их доля в соответствующих бюджетах. Число этих налогов колеблется от 20 до 120, а их удельный вес в общих доходах региональных бюджетов – от 30 до 70 %. [4]

Выбор той или иной модели рыночной экономики определяет налоговую емкость (налоговое бремя, налоговый гнет, налоговый пресс) производства. Либеральная модель позволяет государству взимать минимум налогов (такая модель сложилась в США, Великобритании, Франции), а социально ориентированная – предполагает высокие ставки налогообложения, широкий круг плательщиков, незначительные льготы (такая модель сложилась в Германии, Норвегии, Швеции, Австрии, Японии).

Среди наиболее развитых стран можно выделить две группы: «социально-ориентированные» западноевропейские государства, где типичная налоговая нагрузка составляет 35-45 % ВВП (в Швеции и Дании она достигает 50 % ВВП) и государства, в меньшей степени возлагающие на себя социальные обязательства по бесплатному социальному и медицинскому обеспечению (такие, как США и Япония), где нагрузка лежит в диапазоне 25-30 % ВВП. Средняя по ОЭСР налоговая нагрузка составляет 36 % ВВП.

Межстрановый анализ структуры налоговой нагрузки показывает, что для развитых стран Западной Европы характерен высокий уровень налогов на потребление и социальных платежей (в сумме они составляют от 18 % до 28 % ВВП), а также подоходного налога (8-10 % ВВП). В переходных экономиках Центральной и Восточной Европы уровень налогов этой группы еще выше (23-28 % ВВП), однако подоходный налог не столь велик (3-7 % ВВП). Среди государств с относительно легким налоговым бременем США отличаются высоким налогообложением физических лиц (9 % ВВП), тогда как другие страны с относительно низкой налоговой нагрузкой (Мексика, Южная Корея, Япония) имеют умеренные налоги как на потребление и социальные нужды (до 15 % ВВП), так и на доходы граждан (3-5 % ВВП). [1]

Налоги играют основную роль (около 90 %) в формировании доходной части английского государственного бюджета. На долю подоходного налога с населения приходится 64 % поступлений в виде прямых налогов в государственный бюджет, а на долю налогов с доходов компаний – 19 %.

Британия перестает быть страной низких налогов. Но при этом она не становится страной с развитой социальной системой. В 2003–2004 бюджетном году правительство страны получило более 428,3 миллиардов фунтов стерлингов в виде налогов, а это более 38 % британского ВВП. Согласно плану бюджета на 2007-2008 финансовый год, налоги составят 37,8 % ВВП, а в 2008-2009 гг. даже до 38,1 %. Прежним пиком налоговой нагрузки на британскую экономику был бюджет 1982-1983 годов, когда налоги составляли 37,7 %. За последние почти десять лет налоговые сборы в Британии выросли с 474,2 до 875,5 млрд. долларов в 2006г. [2]

Несмотря на то, что налоговая нагрузка в Великобритании растет, в стране не происходит заметных улучшений в работе социальной системы – обычно это характерно для стран с высокими налогами. Кроме того, в бюджетной политике в последние годы активно использовался эффект «фискального отставания» – ставки, с которых выплачивался тот или иной налог, корректировались медленнее, чем инфляция. За последние десять лет число британцев, выплачивающих налог по максимальной ставке (40 %), выросло с 2,2 до 3,6 млн.

человек. К 2009 году таковых станет больше 4 млн. И это связано не столько с тем, что британцы стали богаче, но и потому, что все большее число налогоплательщиков просто вынуждены платить налог по этой ставке. В результате сегодня 13 % работающих британцев выплачивают 55 % всего подоходного налога в стране. Используя такой метод, министерство финансов увеличивало объем взимаемого подоходного налога в два раза быстрее, чем росла инфляция.

Последние десять лет все страны Европы налоги снижали. Это делали и крупные европейские экономики, Германия и Франция, и страны Центральной и Восточной Европы, которые максимально упростили налоговое законодательство, теперь там очень низкие налоги. А Британия двигалась в противоположном направлении – совсем скоро здесь через налоги будет перераспределяться 40 % ВВП (Рисунок 1).

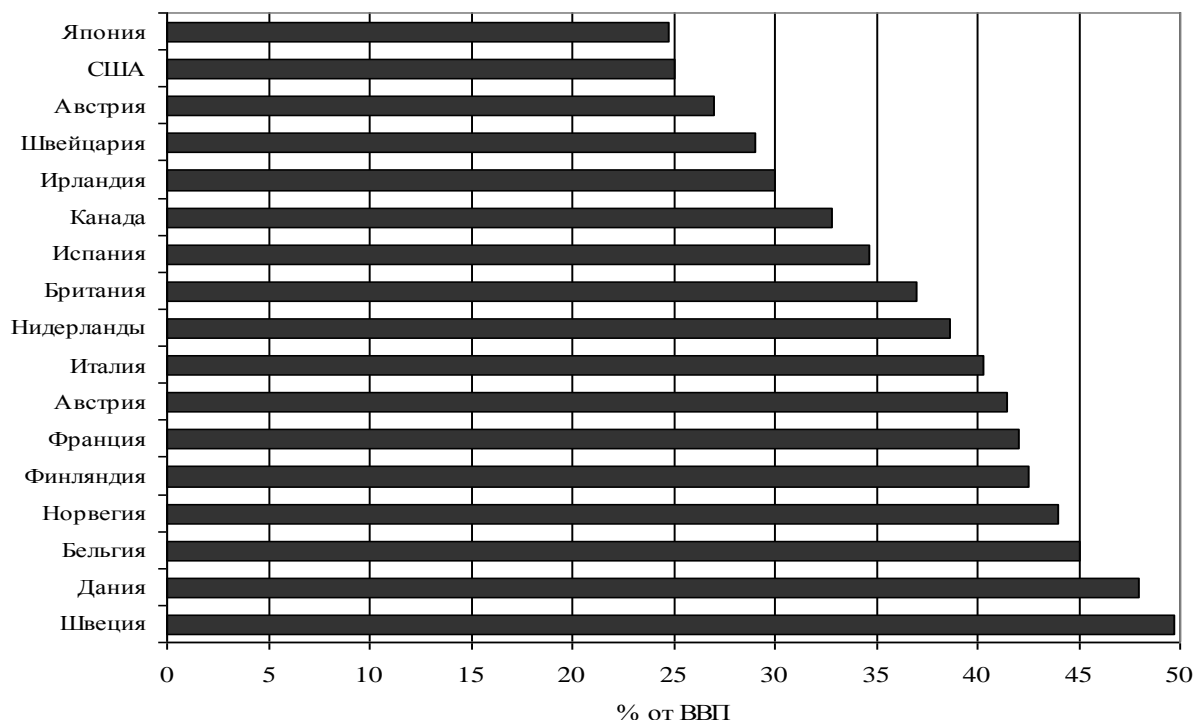


Рисунок 1 – Доля налоговых сборов в ряде развитых стран в 2005 году

Анализ налоговой системы Японии имеет особое значение, поскольку ее налоговая система, как и экономика в целом, обладает исключительной гибкостью и высокой адаптивностью, чутко реагируя на все заметные изменения, как в экономической, так и в социальной сферах. Основу налоговой системы Японии в настоящее время составляют государственные и местные налоги. При этом 62 % налоговых поступлений дают государственные налоги, а остальные 38 % – местные налоги. Значительная часть налоговых средств перераспределяется через государственный бюджет Японии путем отчислений от государственных налогов в местные бюджеты. [4]

Особенностью японской налоговой системы является наблюдаемая в последние годы тенденция к увеличению доли местных налогов. Наблюдается устойчивая тенденция роста доли прямых налогов в структуре доходов государственного бюджета Японии. Среди прямых налогов, обеспечивающих наибольший доход государственному бюджету, ведущую роль играют подоходный налог с юридических и физических лиц, налог на имущество, налог на прибыль корпораций. При этом государственные подоходные налоги в последние годы занимают долю около 55 %, имущественные – 24-26 %, потребительские налоги – 19-21 %. Это соотношение вполне естественно, если учесть, что существенная доля имущественных налогов направляется в местные бюджеты. На данный момент корпоративный налог в Японии, который состоит из отчислений в национальный и местные бюджеты, является

одним из самых высоких среди развитых экономик — 40,7 %. В связи с этим многие японские компании предпочитают выводить свой бизнес за границу, так они облегчают налоговую нагрузку. По итогам 2007 года прямые иностранные инвестиции в Японию составили всего 3 % от общего объема ВВП, тогда как в Великобритании этот показатель оказался на уровне 44,6 %, а в США — 13,5 %. По расчетам аналитиков японской компании Dai-Ichi Life, даже 5 %-ое снижение налога для корпораций приведет к увеличению прямых иностранных инвестиций на 12,7 % в год, или на 35,2 млрд. долл. в течение шести лет.

Япония занимает среди развитых стран первое место по уровню налогообложения доходов и последнее – по уровню налогообложения потребления.

В апреле 2002 г. в результате крупномасштабной налоговой реформы в Японии была введена в действие система консолидированного налогообложения.

Процессы глобализации влекут за собой рост взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономических систем, в результате чего проблемы формирования налогового потенциала становятся актуальными не только в региональном внутригосударственном разрезе, но и на уровне государства в целом. Национальные государства сталкиваются с сокращением своего налогового потенциала в результате деятельности консолидированных групп налогоплательщиков. При этом необходимо отметить, что экономически развитые страны выпадающие доходы бюджетов от внедрения системы консолидированного налогообложения имеют возможность компенсировать за счет налогообложения доходов и имущества физических лиц, что невозможно на современном этапе в Российской Федерации, несмотря на предпринимаемые попытки перемещения налоговой нагрузки с юридических лиц на физических лиц – налогоплательщиков.

В мировой практике сложилось несколько типов взаимодействия групп организаций и налоговой системы в зависимости от того, учитывается ли в налоговом праве того или иного государства факт взаимосвязи между членами подобной группы:

- 1) входящие в группу организации рассматриваются как отдельные налогоплательщики и самостоятельно исполняют свои налоговые обязательства - практически не встречается сейчас;
- 2) налоговое право признает наличие взаимосвязи (юридической, экономической, организационной и т.п.) между членами группы - наиболее распространенный тип;
- 3) система консолидированного налогообложения, при которой группа взаимосвязанных предприятий рассматривается как единый налогоплательщик, исполнение обязанностей по уплате налогов от имени всей группы осуществляет головная организация, по налоговым обязательствам группы заполняется единая налоговая декларация, доходы и убытки членов группы, возникшие после консолидации объединяются с возможностью их взаимозачета, внутригрупповые операции, как правило, освобождены от налогообложения. Применяется в таких странах как Австралия, Австрия, Великобритания, Германия, Дания, Испания, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Португалия, США, Япония, Франция.

В результате введения системы консолидированного налогообложения Правительство Японии получило сокращение налоговых поступлений в размере около 800 млрд. иен (около 6,2 млрд. долларов). Для частичной компенсации бюджетных потерь вводился временный добавочный налог на прибыль компаний, перешедших на систему консолидированного налогообложения, в размере 2 % на период с 1 апреля 2002 г. по 31 марта 2004 г. [4]

Налоговая система США исходит в основе своего построения из общего экономического принципа либерализации. Специфика состава и структуры налоговой системы США определяется масштабами использования всех видов прямого налогообложения. В системе налогообложения США параллельно используются основные виды налогов по всем трем уровням властных полномочий.

Практическая реализация фискальной функции в налоговой системе США характеризуется в первую очередь тем, что в ее основе лежит налогообложение физических лиц (населения). При этом основными видами налогов являются:

- подоходный налог, за счет которого формируется более 40 % доходов федерального бюджета и примерно такая же доля налоговых доходов штатов;
- отчисления в фонды социального страхования, которые в равных долях делают наниматель (юридическое лицо-субъект хозяйствования) и рабочие (этот платеж населения



составляет более 15 % доходов федерального бюджета).

При этом налогообложение юридических лиц в рассматриваемой системе ограничено применением таких налогов, как: налог на прибыль корпораций (9 % доходов федерального бюджета и 5 % доходов бюджетов штатов); налог на доходы от продаж и капитальных активов; налог на деловую активность, определяемую размерами капитала и оборотом. Последние два налога не имеют существенного финансового значения, а несут регулирующую нагрузку.

Свобода отдельного штата в вопросах налогообложения на региональном уровне дает возможность каждому из них самостоятельно разрабатывать свою локальную налоговую систему. Местные налоги в США, в отличие от России и большинства Европейских стран, служат основной доходной частью местных бюджетов.

Система налогообложения Канады в целом похожа на систему США. Но в отличие от США степень использования регионального потенциала налоговой системы Канады более высока. Налоговые доходы федерального уровня в Канаде составляют – 50 % общего объема, провинций – 40 %, местного уровня – 10 %. Более заметную роль в налоговой системе Канады играют и акцизы, применяемые к большинству товаров и услуг.

Налоговая система Германии существенно отличается от североамериканских систем, которые определяются традиционной ориентацией на масштабное государственное регулирование.

В основе налоговой системы Германии лежит принцип множественности налогов. Налоговые сборы приносят 80 % доходов бюджета. Общая сумма налоговых поступлений в Германии делится примерно на следующие части: федерация – 48 %, земли – 34 %, общины – 13 %. Остаток поступает в Фонд выравнивания бремени и долю ЕС.

Особенностью налоговой системы Германии является сложное и многоступенчатое распределение налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, что, по мнению правительства Германии, является фактором выравнивания экономического развития регионов.

Главной чертой фискальной функции налоговой системы Германии является примерно одинаковое и весьма значительное налоговое бремя, которое несут физические и юридические лица. Подоходный налог с физических лиц, обеспечивая 30 % налоговых доходов федерального бюджета, имеет прогрессивный характер. Кроме этого налога граждане делают социальные отчисления в размере 7 % от начисленной заработной платы. Юридические лица выплачивают налог на прибыль по широко распространенной ставке 50 %, социальные выплаты, промысловый налог, которым облагаются определенные виды деятельности.

В последние годы в Германии приостановилась тенденция к сокращению доли косвенных налогов в общем объеме налоговых доходов бюджета. Она составляет 30-35 % всех налоговых сборов Германии. Ведущее место среди косвенных налогов занимает НДС, являющийся главным источником федеральных доходов, обеспечивая их на 30 %, несмотря на довольно развитую систему понижения ставок, освобождений и других льгот. В Германии налоги используются как средство воздействия на накопление частного капитала во имя стимулирования темпов экономического роста.

Если акцентировать внимание на связи налоговой ставки и уровня собираемости налога, то следует отметить, что рост собираемости зависит, в первую очередь, от полноты налоговой базы, а также от возможностей манипуляций с различными ставками налога, повышения качества контрольной работы налоговых органов, от размеров теневого сектора экономики в целом. Только через комплексное решение этих вопросов возможно повышение собираемости налога. Далее рассмотрена динамика изменения налоговых ставок по двум основным доходобразующим налогам в большинстве стран НДС и налогу на прибыль.

На основе анализа опыта взимания НДС в странах Европейского Союза в последние два десятилетия явные случаи повышения собираемости при снижении ставки этого налога убедительно не документированы. Из 30 стран ОЭСР в период с 1995г. по 2007г. 16 увеличивали ставку НДС (некоторые даже дважды) и лишь 5 стран снизили незначительно (Таблица 1). Причем среди этих 5 в трех странах (Венгрии, Чехии, Словакии) снижение осуществлялось на 3-5 %, но при этом первоначальное значение базовой ставки было на уровне 22-25 %. [1]

В международной практике для анализа качества администрирования налога традиционно рассчитывается коэффициент эффективности НДС (C-efficiency), как отношение фактических поступлений налога к расчетной величине поступлений при

применении базовой ставки НДС. Высокое значение этого показателя предполагает равномерное применение НДС к широкой базе при высоком качестве администрирования налога, в то время как низкое значение данного показателя отражает размытую налоговую базу ввиду освобождений или льготных ставок, а также низкое качество его администрирования. Так, по данным стран ЕС этот показатель варьировался в пределах 42-65%. Исключение составляли развитые страны с крайне низкой базовой ставкой налога (Япония, Канада, Корея, Новая Зеландия) и широкой налоговой базой.

Таблица 1 – Динамика изменения базовой ставки НДС в странах ОЭСР [1]

Страна	В процентах							
	1975г.	1980г.	1985г.	1990г.	1995г.	2000г.	2005г.	2007г.
Бельгия	18	16	19	19	20,5	21	21	21
Великобритания	8	15	15	15	17,5	17,5	17,5	17,5
Венгрия	-	-	-	25	25	25	20	20
Германия	11	13	14	14	15	16	16	16
Дания	15	22	22	22	25	25	25	25
Ирландия	19,5	25	23	23	21	21	21	21
Италия	12	15	18	19	19	20	20	20
Нидерланды	16	18	19	18,5	17,5	17,5	19	19
Норвегия	-	20	20	20	20	23	25	25
Словакия	-	-	-	-	23	23	19	19
США	-	-	-	-	-	-	-	-
Франция	20	17,6	18,6	18,6	20,6	20,6	19,6	19,6
Чехия	-	-	-	-	22	22	19	19
Швеция	17,65	20,63	23,46	23,46	25	25	25	25
Япония	-	-	-	3	3	5	5	5

Однако с точки зрения бюджетных последствий снижение ставки НДС влечет не только прямые потери бюджета на величину потенциальных доходов от НДС, но и прирост поступлений по налогу на прибыль, единому социальному налогу и подоходному налогу с физических лиц вследствие увеличения объемов реализации производителей (или сферы торговли) и расширения налоговой базы этих налогов.

Вместе с тем ставки налогообложения прибыли в большинстве развитых стран за последнее десятилетие показывали устойчивую тенденцию к снижению (Таблица 2), что в условиях глобализации экономики представляет собой вполне очевидную тенденцию – ставка налогообложения прибыли, полученной по результатам деятельности на территории какого-либо государства, напрямую определяет доходность инвестиционных проектов, осуществляемых в этом государстве, а, следовательно, – определяет конкурентоспособность налоговой системы страны.

Таблица 2 – Средняя ставка налогообложения прибыли корпораций в различных регионах мира [1]

Период	В процентах			
	ОЭСР	ЕС	Латинская Америка	Азиатско-Тихоокеанский регион
1998 год	35,67	36,17	32,03	32,30
2000 год	34,10	35,44	29,30	32,10
2002 год	31,39	32,53	30,20	31,05
2004 год	29,96	31,32	30,02	30,37
2006 год	28,31	25,04	28,25	29,99

В экономически развитых государствах налоговая политика шлифовалась столетиями. Для их государственной власти очевидно то, что для любого государства выгодно создать такие условия, когда отношение общественного сознания к налогам на стороне государства.

Этого экономически развитые страны достигли за счет справедливости налоговых правил, подкрепленной условиями неотвратимости наказания за неуплату налогов. При том за счет создания юридических условий для наказания, не взирая на лица.

Одним из факторов увеличения налоговых платежей является достижение стабильного уровня собираемости налогов за счет системы налогового администрирования.

Отличительные признаки поведения государственной власти в сфере налогообложения в экономически развитых государствах по сравнению с органами власти в

России представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Отличительные признаки поведения государственной власти в сфере налогообложения в экономически развитых государствах и в России

Критерий	Экономически развитые государства	Россия
Ответственность налогоплательщика	налогоплательщик наказывается за вред казне и налоговым отношениям	налогоплательщик наказывается за неправильное оформление и несвоевременное предоставление документов
Принцип презумпции невиновности налогоплательщика	обеспечен и в уголовном, и в налоговом праве	обеспечен только в уголовном праве
Ответственность контролирующих органов за противоправные деяния в налоговой сфере	регламентирована не только для налогоплательщиков, но и для их проверяющих	представители государственного налогового контроля от ответственности за нарушение налоговых законов освобождены
Законодательная основа	принимаются законы прямого действия в которых процедура их исполнения расписана, либо в Кодексе, либо в законах по конкретному налогу	принятие рамочных законов с последующей разработкой технологических регламентов, подзаконных актов и прочих инструкций
Принцип взаимоотношения налогоплательщиков с налоговыми органами *	справедливости	Большинство граждан не рассчитывают на справедливое решение при обращении в суд

\* Исходя из количества фактов судебных споров с фискальными органами

В результате такой налоговой политики в экономически развитых странах государству не приходится провоцировать и стимулировать волеизъявление налогоплательщиков, пока налоги не меняются. Законопослушание налогоплательщика в данных странах основано на осознании большинством, что не платить справедливые налоги с легального производства очень опасно и в итоге невыгодно [3]. Поэтому в экономически развитых странах собираемые налоги позволяют государству, в лице Правительства, держать курс национальной валюты на более-менее стабильном уровне, обеспечивать большинству своих граждан, особенно нетрудоспособных, сравнительно нормальную человеческую жизнь, по сравнению со многими российскими гражданами. Следовательно, изучение зарубежного опыта, безусловно, заслуживает большого внимания в нашей стране, стоящей на пути реформирования своей налоговой системы, превращения ее в важнейший инструмент развития экономики и повышения уровня жизни населения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетная стратегия РФ на период до 2023 года // Internet resource: <http://www.minfin.ru>
2. Кокшаров, А. Опасная игра [Текст] / А. Кокшаров // Эксперт. – 2006. - № 13. – апрель. – С. 50-53.
3. Кулеш, В.А. О налоговой болезни России. Почему государство не в состоянии выполнять свои обязательства перед гражданами? [Текст] / В.А. Кулеш // Internet resource: <http://www.audit-it.ru/articles>
4. Попова, Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: Учеб.-методич. пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Ю.Д. Земляков, Б.Г. Маслов, И.А. Дрожжина, В.А. Салихова. – М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2007. – 440с.

**Фокина Оксана Геннадьевна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
 Ассистент кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»  
 Тел.: (4862) 76-18-31  
 E-mail: [fidokib@ostu.ru](mailto:fidokib@ostu.ru)

Н.А. ПОТАПОВА

## ЛЬГОТНЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

*В статье рассмотрены режимы налогообложения в экономически развитых странах. Налоговая политика в сельском хозяйстве развитых стран использует как прямые, так и косвенные налоги для регулирования разных сторон аграрного производства и сельской жизни.*

*In the paper taxation modes in the economically developed countries are considered. The taxation policy in agriculture of developed countries uses both direct taxes, and indirect ones for regulation various kinds of agricultural production and rural life.*

**Ключевые слова:** льготные режимы налогообложения, земельный налог, налог на добавленную стоимость, налоговые льготы, налоговая политика.

**Key words:** preferential modes of the taxation, the ground tax, the value-added tax, tax privileges.

В развитых странах существуют различные способы предоставления налоговых льгот по земельному налогу:

- законодательство ряда стран вообще исключает сельскохозяйственные земли из налогообложения. Так в Великобритании, Голландии, Швеции сельскохозяйственная земля, включая постройки на ней, не подлежат налогообложению;

- оценки налоговой стоимости земли не по реальным рыночным ценам, а по кадастру или по льготным ставкам. В США и Канаде стоимость земли оценивается не по рыночной стоимости, а по стоимости ее реального использования, что приводит к значительному занижению стоимости земли, а, следовательно, и налогооблагаемой базы. В Италии стоимость земли включается в подоходный налог, и определяется на основе кадастрового дохода, который существенно ниже реально получаемого дохода с земли при данных ее характеристиках.

- другие льготы. Так, в США 47 из 50 штатов предоставляют какие-либо преференции по уплате налога. В ряде штатов землевладелец получает льготу по земельному налогу, если подписывает с администрацией штата контракт о сельскохозяйственном использовании земли на определенный срок (например, 10-20 лет). Если землевладелец нарушает контракт (то есть предполагает продать землю под несельскохозяйственное использование), он должен вернуть сумму неуплаченного налога (то есть разницу между ставкой налога на земли сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения) и заплатить набравший за это время процент. В ряде штатов США предусмотрена альтернатива уплате земельного налога за счет снижения налогового бремени фермеров, например, существует снижение ставки подоходного налога, либо налоговый кредит. Во Франции, земли, в которые осуществляются инвестиции (например, дренажные работы, ирригационные работы, посадка плодовых деревьев) временно освобождаются от переоценки земельной стоимости.

Довольно часто льготы по земельному или имущественному налогам связаны с природоохранной деятельностью государства. Так, Нидерланды имеют наиболее старый в мире природоохранное законодательство (принято в 1928 году), в соответствии с которым фермеры, поддерживающие изначальный вид своей фермы, могут претендовать на существенные налоговые привилегии, вплоть до полной отмены налога. В США долгое время существовали льготы по имущественным налогам для фермеров, участвующих в программах консервации сельхозугодий. Собираемость земельного налога довольно высокая. Во Франции уровень собираемости налога на землю составляет около 90 %. Закон предусматривает возможность наложения ареста на землю и ее изъятие в счет неуплаченного

долга по налогу. В Канаде собираемость земельного налога составляет около 95 %. Ответственность за неуплату налога лежит на землевладельце; налог платится раз в год. У неплательщика земля изымается из собственности в пользу государства и продается на аукционе. Должнику предоставляет три года отсрочки для погашения долга. В США собираемость этого налога близка к 100 %. Практика схожа почти во всех штатах; налог собирается ежегодно, у неплательщиков землю отбирают в залог, а через три года продают на аукционе.

Налог на добавленную стоимость - основной косвенный налог, действующий в странах ЕС. Он был введен в странах ЕС в начале 70-х гг., заменив ранее действовавший налог с оборота. Специфика сельского хозяйства стран ЕС состоит в том, что там большое число относительно мелких семейных ферм, которые не имеют возможности вести сложную бухгалтерию движения товаров и услуг, а также не могут нести расходы по бухгалтерскому учету. Поэтому сельское хозяйство в странах ЕС пользуется льготным режимом обложения НДС, но не исключено из сферы его применения: исключение каких-либо стадий из обложения налогом ведет к увеличению бремени налога на конечного потребителя. Особый льготный режим взимания НДС в сельском хозяйстве представлен на рисунке 1.

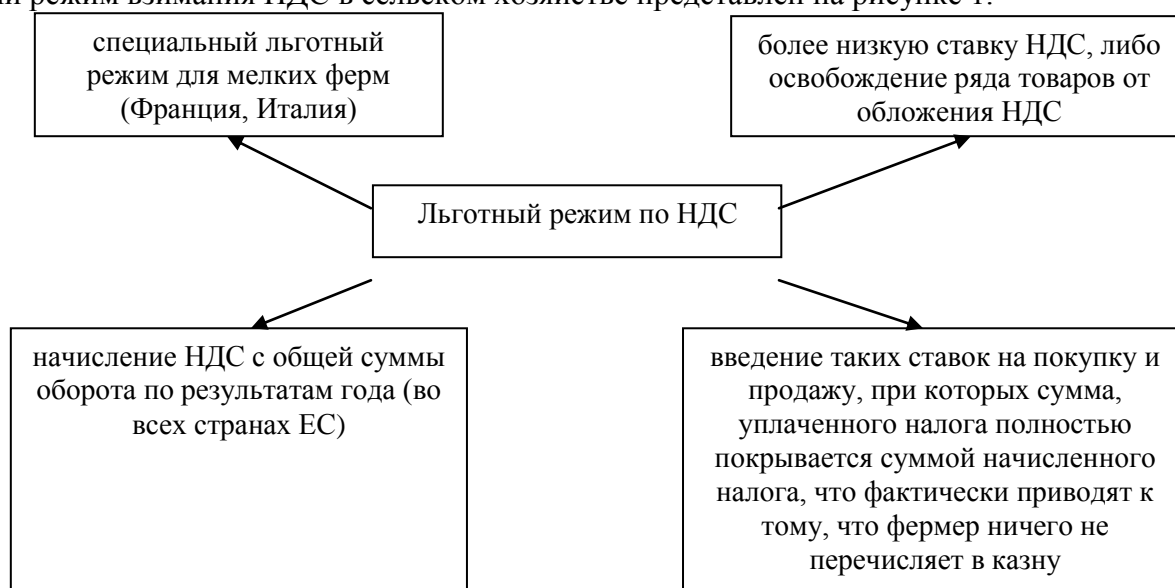


Рисунок 1 – Льготный режим по НДС

В целом в странах ЕС используются две ставки НДС при продаже сельскохозяйственной продукции. Нормальная ставка распространяется на крупные хозяйства. Ставка для уплаты налога с общего оборота распространяется на мелких и средних фермеров.

В Италии действует три режима уплаты НДС в сельском хозяйстве в зависимости от уровня дохода фермеров (Рисунок 2).

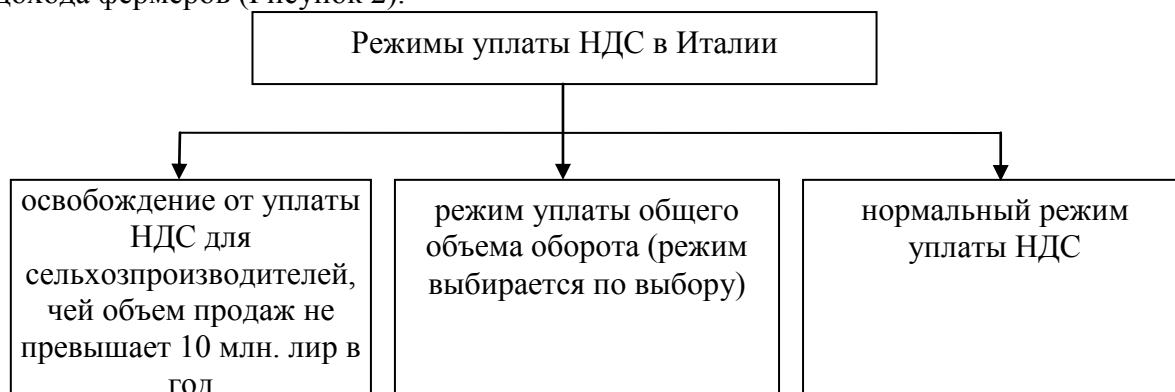


Рисунок 2 – Режимы уплаты НДС в Италии

Во Франции также действует несколько режимов уплаты НДС в сельском хозяйстве (Рисунок 3).

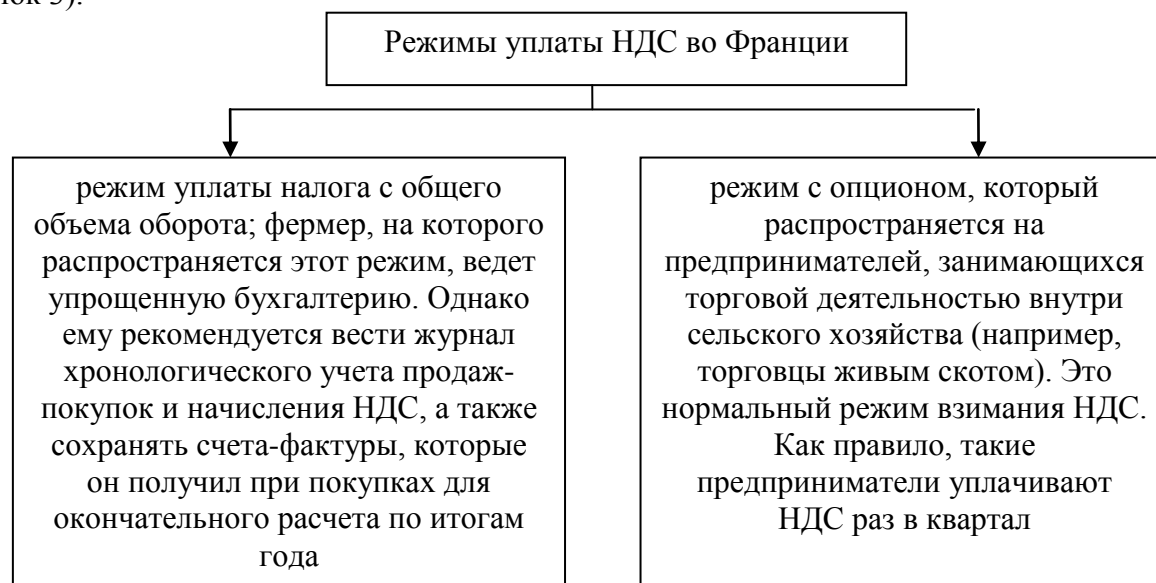


Рисунок 3 – Режимы уплаты НДС во Франции

В Германии, также как и в других странах, применяется два режима НДС: нормальный и с общего объема продаж. Ставки НДС на покупки и на продажи в аграрном секторе устанавливаются на таком уровне, чтобы сальдо НДС полученного и уплаченного равнялось нулю. В США в отличие от других стран, например, ЕС, нет налога на добавленную стоимость, вместо него действует налог с продаж [1].

Таблица 1 – Сравнительная характеристика налогообложения сельскохозяйственных предприятий в развитых странах

Страны	США	Канада	Франция	Италия	Германия
Налоги					
Подоходный налог	+	+	+	+	+
Налог на имущество	+	+	+	+	+
Корпоративный налог	+	+	+	+	+
Налог с продаж	+	+	-	-	-
Акцизы	+	+	+	+	+
Социальные выплаты	+	+	+	+	+
Земельный налог	+	+	+	+	+
НДС	-	-	+	+	+
Налог на профессию	-	-	+	-	-
Налог на доходы	-	-	-	+	-
Промысловый налог	-	-	-	-	+

Таким образом, налоговая политика в сельском хозяйстве развитых стран использует весь арсенал прямых и косвенных налогов, что и в национальных экономиках в целом. Вмененные подоходные налоги используются довольно редко и только для мельчайших производителей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Черник, Д. Г. Основы налоговой системы: учебное пособие для вузов [Текст] / Д. Г. Черник. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 233с.

**Потапова Наталья Анатольевна**

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

УДК 336.77

В.А. САВИНОВА

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

*Статья посвящена актуальным вопросам финансирования системы ипотечного кредитования долгосрочными ресурсами. Рассмотрен зарубежный опыт решения данных вопросов. Уделено внимание ипотечному кризису США и его влиянию на развитие системы ипотечного жилищного кредитования.*

*The paper is devoted to actual problems of the financing system in mortgage lending by long-term resources. A foreign experience in the matter of these problems solution is considered. Attention is paid to a mortgage crisis in the USA and its effect on the development of a mortgage housing lending.*

**Ключевые слова:** ипотечные кредитные отношения, рефинансирование, управление массой ипотечного покрытия, секьюритизация, управление денежными потоками, модель ипотечного кредитования.

**Key words:** hypothecary credit relations, refinancing, management in weight of a hypothecary covering, секьюритизация, management of monetary streams, model of hypothecary crediting.

Основным участником ипотечных кредитных отношений, выступающим в качестве первичного кредитора (оригинатора), являются коммерческие банки, как правило, универсальные. Мировой опыт показывает, что на их долю приходится около 60 процентов всей суммы выдаваемых кредитов. Один из важнейших принципов банковской деятельности регламентирует возможность развития активных операций коммерческими банками в пределах реально имеющихся у них финансовых ресурсов. Это означает не только количественное соответствие актива и пассива балансов банков, но и соответствие сроков привлечения средств со сроками их размещения. Регулирование этого соответствия осуществляется Центральными банками через установление соответствующих обязательных нормативов. В связи с этим, у банков, развивающих ипотечное кредитование, возникает ряд проблем, среди которых наиболее значимыми являются проблемы формирования долгосрочных ресурсов и сохранение ликвидности банка. Обе отмеченные проблемы вытекают из особенности ипотечного кредитования, заключающейся в длительности сроков предоставляемых кредитов. Решение этих проблем осуществляется посредством рефинансирования ипотечных кредитов.

Под рефинансированием понимается процесс преобразования растянутых во времени потоков денежных средств в единовременное (разовое) получение их в определенном объеме. Суть рефинансирования заключается в возврате в короткие сроки денежных средств, выданных в виде долгосрочных кредитов. Инструментом рефинансирования ипотечных кредитов являются ценные бумаги. Посредством ипотечных ценных бумаг осуществляется перераспределение финансовых ресурсов, в результате чего частный капитал с финансовых рынков направляется в сферы жилищного кредитования и строительства.

Ипотечные ценные бумаги характеризуются особым способом их обеспечения. Они имеют так называемое «ипотечное покрытие». В состав ипотечного покрытия включаются денежные требования по обязательствам, вытекающим из кредитных договоров, договоров займа, обеспеченных ипотекой. Кроме того, в отдельных схемах рефинансирования допускается участие в формировании ипотечного покрытия государственных ценных бумаг.

Выбор методов привлечения долгосрочных инвестиций на рынок ипотечного кредитования определяется различными факторами, среди которых можно выделить: степень развития финансового рынка, сложившиеся модели ипотечного кредитования, уровень развития правовой базы и др. Отмеченные факторы определили следующие методы рефинансирования:

- продажа пула кредитов;
- выпуск обеспеченных ипотечным покрытием облигаций;
- секьюритизация ипотечных кредитов.

На наш взгляд, первый из них, имея достаточно широкое практическое применение, тем не менее, как самостоятельный метод, используется редко. В большей мере он является неотъемлемым элементом двух других методов. Обычно этот метод используется в тех случаях, когда размер банка и низкий рейтинг кредитного пула не позволяют ему выйти на рынок ценных бумаг. При продаже пула кредитов он впоследствии будет использован в качестве ипотечного покрытия для эмиссии ипотечных ценных бумаг как инструмента рефинансирования ипотечных кредитов. Исключения составляют паевые инвестиционные фонды, которые могут использовать пулы кредитов, имеющих достаточно ликвидное обеспечение, в качестве одного из источников получения дохода на вложенный в них капитал.

Два других метода в полной мере связаны с темой исследования, т.к. основой их функционирования является движение денежных средств от инвестора первичному кредитору и последующим их возвратом от заемщика в виде погашения кредита и уплаты процентов за пользование им. При этом, важной задачей кредитора или оператора вторичного рынка, в зависимости от используемой модели ипотечного кредитования, является обеспечение надежности и установленной доходности вложений инвестора, что влечет за собой необходимость управления отмеченными денежными потоками. В связи с этим представляется необходимым остановиться на краткой характеристике методов рефинансирования и условий их применения.

Второй метод рефинансирования связан с выпуском облигаций, обеспеченных сформированным пулом кредитов. Этот метод нашел наибольшее распространение в Европейских странах, в первую очередь в Германии. Основным типом кредитного института здесь являются ипотечные банки. Как правило, они обладают исключительным правом выпуска ипотечных облигаций (закладных листов), имеющих высокий рейтинг благодаря государственному регулированию их эмиссии и контролю за их обращением. Объем покрытых облигаций в Европе за 1995-2003 г.г. вырос более, чем на 40 процентов и составил 1500 млрд. евро. Наибольший объем из них приходится на немецкие облигации (Pfandbrief) [2].

Для системы ипотечных банков характерно соединение в их лице функций кредитора, эмитента и управляющей компании. Поэтому, несмотря на то, что ипотечный банк использует, по сути, инвестиционную схему привлечения ресурсов, свойственную любой банковской структуре, процедура рефинансирования является достаточно сложной для банка. В первую очередь это выражается в необходимости управления поступающими денежными потоками от заемщиков и модифицировании их в денежные потоки, направляемые держателям ценных бумаг. Особенностью немецких закладных листов является то, что погашаются они по традиционной системе: фиксированная сумма основного долга выплачивается по окончании срока обязательства эмитента, а проценты - в сроки, установленные условиями выпуска (один или два раза в год) [1]. В тоже время погашение кредита и процентов за его пользование осуществляется равномерно по системе аннуитетных платежей. Масса ипотечного покрытия, гарантирующая интересы инвесторов, достаточно динамична в силу того, что балансовая стоимость задолженности по кредитам уменьшается, в результате чего из нее исключается обеспечение погашенных кредитов и ее необходимо пополнять новыми объектами залога под выдаваемые ипотечные кредиты. В связи с этим, одна из важнейших задач кредитора (эмитента) заключается в том, чтобы масса покрытия под обязательства по закладным листам исключала возможность потери вложенного капитала и процентных доходов владельцев закладных листов. Для этого принимаются следующие меры по управлению массой ипотечного покрытия:

- в целях сохранения стоимости ипотечного покрытия на определенный период устанавливается мораторий на досрочное погашение кредита;



- в связи с выплатой суммы основного долга в конце срока погашения облигаций в составе ипотечного покрытия допускается до 20 процентов неипотечных активов в виде государственных ценных бумаг;

- кредиты, профинансированные посредством закладных листов, не должны превышать 60 процентов консервативно определенной «долгосрочной» стоимости залога, т.е. стоимости на момент погашения кредитного обязательства.

Наиболее распространенным методом рефинансирования ипотечных кредитов является третий метод - секьюритизация. Механизм секьюритизации был разработан в США. В более широком смысле он рассматривается как форма финансового инжиниринга и направлен на управление активами и пассивами баланса с целью изменения структуры портфеля и перевода в более защищенную форму с лучшими стоимостными и рисковыми характеристиками [3].

Как метод рефинансирования, секьюритизация активов включает продажу и вывод их с баланса банка в целях дальнейшего выпуска ценных бумаг. Эта схема рефинансирования сложнее предыдущей, она предполагает разделение функций кредиторов и финансовых посредников. В результате возрастает число участников ипотечных кредитных отношений. Такая специализация определила необходимость создания ипотечных агентов - операторов вторичного рынка ипотечных кредитов. Основными функциями операторов вторичного рынка являются рефинансирование первичного кредитора посредством выкупа кредитных обязательств и предоставление гарантий инвесторам в стабильном получении денежных средств на вложенный ими капитал в переводные ценные бумаги (Mortgage Backed Securities). Платежи инвесторам по ценным бумагам привязаны к денежным потокам по секьюритизированным активам. Это долевые ценные бумаги и поступающий денежный поток выплачивается в соответствии с долей каждого держателя ценных бумаг в объеме их эмиссии. Переводные ценные бумаги отличаются от традиционных финансовых инструментов, в том числе и от немецких закладных листов, тем, что периодичность и размер выплат по ним определяются поступлениями по ипотечным кредитам, обеспечивающим данный выпуск. Существенной особенностью переводных ипотечных бумаг является перенос на конечного инвестора риска досрочного погашения кредита как специфического риска, связанного с владением ипотечными облигациями.

Снижение рисков инвесторов и формирование стабильных денежных потоков осуществляется в этой финансовой схеме принятием целой системы мер, направленных на решение поставленных задач.

Так, для размещения эмитируемых ценных бумаг требуется объективная оценка рейтинговым агентством степени рискованности пула, а также финансового состояния эмитента ценных бумаг.

Сложность финансовой схемы рефинансирования определяет необходимость организации управляющей компании, являющейся узкоспециализированной организацией и выполняющей функции держателя пула ипотечных кредитов, выпуска ипотечных ценных бумаг и перевода денежных потоков, получаемых от заемщиков к инвесторам.

Операторы вторичного рынка (ипотечные агенты), осуществляющие рефинансирование первичного кредитора, являются государственными или поддерживаемые государством структурами. Это принимает особую значимость в связи с тем, что имущество указанных структур, в первую очередь обязательства по кредитам, выкупленные у банков-кредиторов, выступает обеспечением по платежам держателям ипотечных ценных бумаг. В этих условиях их поддержка государством повышает гарантии выплат. Не менее важным является и то, что это значительно поднимает рейтинг ипотечных ценных бумаг и позволяет привлекать в систему ипотечного кредитования более дешевые кредитные ресурсы.

В целях обеспечения стабильности и надежности формирования денежных потоков, в пул собираются кредиты, отвечающие требованиям стандартов по условиям кредитования (срокам, схеме выплат, категории заемщиков и другим параметрам). Такие кредиты называются квалифицированными.

Получила широкое развитие система страхования кредитных рисков кредитора, а также риска дефолта заемщика, что в конечном итоге обеспечивает гарантированное получение средств инвесторами.

Подводя итог рассмотрению особенностей управления денежными потоками при различных методах рефинансирования ипотечных кредитов, необходимо отметить, что в качестве инвесторов, размещающих свои средства в ипотечные ценные бумаги, выступают, как правило, инвестиционные банки, сберегательные учреждения, пенсионные фонды, страховые компании, т.е. так называемые консервативные институциональные инвесторы, а также частные лица. Функциональное назначение отмеченных структур носит публичный характер. В связи с этим интересы инвесторов надежно защищаются государством.

Так, одной из важнейших целей принятия в Германии (1 января 1900 года) Закона об ипотечных банках провозглашается защита интересов владельцев закладных листов и получателей ипотечных кредитов. Для этого Закон предусматривает особые условия лицензирования их деятельности; особый порядок государственного надзора за ипотечными банками и формированием ипотечного покрытия; принцип специализации ипотечных банков с ограниченным кругом разрешенных операций; обязательное внесение объектов, входящих в состав ипотечного покрытия в реестр покрытия. В качестве защиты интересов инвесторов, в Законе закреплено право держателей закладных листов на первоочередное удовлетворение их требований при банкротстве ипотечного банка.

Американская модель ипотечного кредитования характеризуется меньшим размером вмешательства государства в процедуру выдачи ипотечных кредитов. Однако, касательно вторичного рынка ипотечных кредитов, нужно отметить, что государство играет здесь достаточно существенную роль. Особенно сильно она проявлялась на этапе становления ипотечного кредитования в США. В настоящее время его влияние оказывается в основном опосредствованно через операторов вторичного рынка. Так, несмотря на то, что два из трех созданных агентств, имеют частную форму собственности, они продолжают функционировать на тех же условиях, какие были предусмотрены при их первоначальной регистрации в качестве государственных структур.

Таким образом, изучение зарубежного опыта решения одного из важнейших вопросов ипотечного жилищного кредитования – формирование долгосрочных и относительно дешевых финансовых ресурсов, показывает, что развитие ипотечного кредитования осуществляется в рамках самофинансируемой и самодостаточной системы при значительной роли государства, регламентирующей ее деятельность. В тоже время, финансовый кризис на ипотечном рынке США позволяет сделать вывод о необходимости ужесточения требований первичных кредиторов и операторов вторичного рынка к оценке кредитоспособности заемщиков и качеству покупаемых кредитных обязательств. Нарушение движения денежного потока в результате неплатежеспособности заемщиков ведет к потере вложенного капитала инвесторами и снижению инвестиционной привлекательности ипотечного кредитования в целом. На наш взгляд, в этом плане заслуживает самого пристального внимания более консервативный подход к развитию ипотечного кредитования в европейских странах и, в первую очередь, в Германии, рассмотренный в данной статье.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Основы ипотечного кредитования / Науч. ред. и рук. авт. колл. Н.Б. Косарева. - М.: Фонд ИНФРА-М, 2007.
2. Развитие европейского рынка ипотечных облигаций [Текст] // Бизнес и банки. – 2004. – № 45.
3. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование: Учеб. пособие [Текст] / И.А. Разумова. - СПб.: Питер, 2005.

**Савинова В.А.**

Самарский государственный экономический университет

УДК 336.143: [336.221:336.226.11]

М.В. ШКОДКИН

## РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

*В статье рассматриваются преимущества и недостатки перехода на уплату налога на доходы физических лиц по принципу территориальности, последствия введения прогрессивной шкалы и другие направления реформирования налога на доходы физических лиц.*

*In the paper advantages and disadvantages of transition to income tax payment by natural persons according to the territorial principle, consequences of progressive scale application and other trends in the reformation of natural person income taxation are considered.*

**Ключевые слова:** налоговая политика, налоговое администрирование, реформирование налогообложения доходов физических лиц, налог на доходы с физических лиц, прогрессивная шкала налога на доходы с физических лиц, налоговые вычеты.

**Key words:** tax policy, tax administration, reforming of the taxation of incomes of physical persons, the tax to incomes from physical persons, an ascending scale of the tax to incomes from physical persons, tax deductions.

В настоящее время наблюдается нестабильность доходной базы бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, а также уменьшения налоговых поступлений. Это является результатом бюджетной и налоговой политики, проводимой государством. При этом особенностью доходной части субфедеральных бюджетов является высокая доля регулирующих налогов и безвозмездных перечислений из федерального бюджета, а также низкая доля собственных доходов.

Для субъектов РФ и муниципальных образований особое значение имеет увеличение налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц, наиболее равномерно распределенному и имеющему относительно немобильную налоговую базу.

Реформа налога на доходы физических лиц (НДФЛ) была осуществлена в 2000 г. и заключалась, прежде всего, в установлении плоской единой ставки на уровне, близком к наименьшей предельной ставке ранее действовавшей шкалы, сокращении льгот и упрощении процедур уплаты и сбора налога. Изменения в подоходном налоге были обусловлены необходимостью повышения его роли, как в общих налоговых поступлениях, так и в перераспределительных процессах.

Сейчас механизм уплаты НДФЛ не составляет особых сложностей. Расчет происходит по линейной шкале, перечисление идет в тот бюджет субъекта РФ, в котором работает налогоплательщик. Однако именно последнее условие и вызывает диспропорцию в развитии регионов. Большинство субъектов Федерации не получают налог на доходы физических лиц, которые работают в других регионах. В то же время именно первые несут на себе все расходы по социальному и коммунальному обслуживанию их и их семей.

Положительным моментом перехода на уплату налога на доходы физических лиц по месту жительства, в первую очередь, является формирование ответственности плательщика за благосостояние бюджета своего региона (Рисунок 1). Если субфедеральные власти не будут иметь в своем распоряжении хотя бы одного источника доходов, уровень поступлений от которого напрямую бы зависел от численности населения и уровня его доходов, то региональные власти не станут создавать благоприятные условия для проживания граждан. Сегодня многие регионы ведут активную политику по привлечению на свою территорию инвестиций как источника налоговых доходов. Однако нет ни одного региона, который

заботился бы о привлечении на свою территорию жителей, поскольку для властей дополнительное население скорее источник бюджетных расходов, чем доходов.

Для самих жителей, помимо чисто гипотетического усиления заботы местных властей о благосостоянии региона, зачисление НДФЛ в местный бюджет может упростить порядок получения налоговых вычетов. По сегодняшним правилам вычеты предоставляются из того бюджета, куда поступили налоги, то есть жителям Орловской области, работающим в Орле, например, излишне уплаченный или излишне взысканный налог возвращают налоговые органы г. Орла.

В-третьих, это будет важным шагом вперед по внедрению в России посемейного обложения доходов налогом на доходы физических лиц.



Рисунок 1 - Преимущества и недостатки перехода на уплату НДФЛ по месту жительства физического лица

Есть и определенные сложности перехода: во-первых, несколько усложнится администрирование налога в организациях и предприятиях. Надо будет вести дополнительный учет налогоплательщиков по месту жительства и рассылать соответствующие платежи в несколько адресов - контроль за правильностью исчисления и перечисления налогов будут осуществлять несколько налоговых органов.

В налоговых органах увеличится объем контрольной работы. Они будут вынуждены проверять не только правильность удержания налога (что сейчас делается), но и правильность зачисления в тот или иной бюджет.

Во-вторых, - это ослабление связи между деятельностью городских администраций по развитию производства и увеличению числа рабочих мест с поступлением налогов. Но в то

же время это является стимулом к развитию производства в пригородах и уменьшению миграции населения.

Но решение этой проблемы невозможно без решения другого важного вопроса: перевода налога на доходы физических лиц в разряд региональных, а, возможно, и местных налогов. Данная необходимость проявляется в том, что, не обеспечив региональные и местные органы власти правом на установление ставок налога (в пределах, установленных НК РФ) и налоговых льгот, утрачивает значение перевод уплаты налога по месту жительства. Т.к. региональные и местные органы власти должны иметь инструменты для привлечения живущих на их территориях налогоплательщиков на работу на этой же территории.

Перевод НДФЛ в разряд региональных, а в дальнейшем и в разряд местных налогов необходим и по другой важной причине - увеличивается доля федеральной составляющей налоговой системы страны за счет значительного снижения числа региональных и местных налогов. В силу этого не только сохраняется, но и усиливается жесткая зависимость доходной базы консолидированных бюджетов субъектов РФ от отчислений от федеральных налогов и сборов. На долю доходов от федеральных налогов и сборов, закрепляемую за бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами, в 2006 году приходится практически 80 % налоговых доходов этих бюджетов.

Поэтому назрела необходимость перевести в состав региональных налогов НДФЛ. Этот налог на протяжении всего своего существования в Российской налоговой системе практически всегда полностью зачислялся в бюджеты субъектов РФ. Эксперименты, проводившиеся в отдельные годы по зачислению части дохода от этого налога в федеральный бюджет так и остались экспериментами, так как показали свою несостоятельность.

Другим направлением реформирования НДФЛ является идея введения прогрессивной шкалы налога на доходы с физических лиц (Таблица 1).

Таблица 1 - Предлагаемая ставка НДФЛ

Размер совокупного облагаемого дохода	Налоговая ставка
До 60 000 руб.	6 %
От 60 001 до 360 000 руб.	3600 руб. + 13 % с суммы, превышающей 60 000 руб.
От 360 001 до 1200 000 руб.	46 800 руб. + 20 % с суммы, превышающей 360 000 руб.
От 1200 001 руб. и выше	360 000 руб. + 30 % с суммы, превышающей 1200000 руб.

Дифференцированная шкала налогообложения позволит более равномерно перераспределять налоговую нагрузку, иметь целевую ориентацию на улучшение финансового положения большинства граждан, ограниченных в размере доходов в силу специфики их работы, а также обеспечит гарантированное перекрытие выпадающих доходов бюджета от снижения налоговой ставки поступлениями налога от высокодоходных категорий граждан.

Такая градация найдет поддержку в широких слоях российского населения. Особенно если учесть, что значительное число граждан все еще находится за чертой бедности, то есть их доходы ниже прожиточного минимума. Снижение налогового бремени окажется для них весьма кстати и будет воспринято как социальная справедливость.

Однако в связи с этим существует опасение, что введение прогрессивной шкалы создаст ситуацию, при которой официальные доходы, выплачиваемые физическим лицам, будут минимизироваться с тем, чтобы их налогообложение осуществлялось по минимальной налоговой ставке.

Также в настоящее время размер стандартных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц является слишком низким, чтобы адекватно отвечать меняющимся экономическим и социальным условиям, поэтому следует рассмотреть возможности

повышения стандартных налоговых вычетов, например, до величины прожиточного минимума, установленного в Российской Федерации.

Изменения НДФЛ, связанные с применением стандартного налогового вычета в размере 400 рублей и с заменой его на величину прожиточного минимума соответствующего года на основе данных по Орловской области представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Процент изъятия из доходов налогоплательщика НДФЛ при применении существующего стандартного налогового вычета и его замене на величину прожиточного минимума соответствующего года на основе данных по Орловской области

Год	Доход, руб.	Стандартные налоговые вычеты, руб.		НДФЛ с учетом стандартных налоговых вычетов, руб.		Процент изъятия из дохода	
		400	прожиточный минимум	400	прожиточный минимум	400	прожиточный минимум
2004	6196	400	2224	753	516	12,15	8,33
2005	6940	400	2291	850	604	12,25	8,7
2006	8675	400	2635	1073	785	12,37	9,05

Величина прожиточного минимума из года в год растет, что связано с ростом цен на продукты питания, обеспечивающие основные потребности населения России, а размер стандартного налогового вычета с 2001 г. остается неизменным. Соответственно, налог на доходы физических лиц исчисляется и удерживается в больших размерах при использовании стандартного налогового вычета в размере 400 рублей. Ежегодно налог на доходы физических лиц и заработная плата растут пропорционально друг другу, но при этом не учитывается изменение величины прожиточного минимума. Расчеты, произведенные в таблице 2, показывают, как изменится доход конкретного налогоплательщика с учетом того, что размер стандартного налогового вычета будет определяться в соответствии с установленным прожиточным минимумом.

То есть, чем выше уровень заработной платы, тем большую сумму налога на доходы физических лиц налогоплательщик перечисляет в бюджет, тогда как применение прожиточного минимума позволяет получать заработную плату в больших размерах за счет уменьшения величины налога. В настоящее время это очень важно, так как большая часть трудоспособного населения России получает заработные платы намного ниже прожиточного минимума.

Анализируя процент изъятия НДФЛ из заработной платы налогоплательщика (данный показатель представляет, сколько процентов составляет НДФЛ в доходах), можно сделать вывод, что стандартный налоговый вычет позволяет экономить всего лишь от 0,63 % до 0,85 % заработной платы, тогда как применение прожиточного минимума экономит от 3,95 % до 4,67 %. Процент изъятия НДФЛ в бюджет составляет, соответственно, при применении стандартных вычетов от 12,15 % до 12,37 %, а при применении прожиточного минимума от 8,33 % до 9,05 %.

Возможно также объединение социальных налоговых вычетов, предоставляемых на сумму расходов на собственное обучение, а также на сумму расходов на лечение с соответствующим увеличением предельной общей суммы такого вычета. Налогоплательщик, таким образом, помимо увеличения абсолютной суммы вычета получит возможность использовать налоговую льготу в указанной сумме в отношении расходов на образование, здравоохранение или добровольное пенсионное страхование.

Изменения, которые возможно применить к налогу на доходы физических лиц, представлены на рисунке 2.

Так, при введении данных поправок и погашении суммы задолженности по налогу на доходы физических лиц доходы консолидированного бюджета Орловской области в части

поступления платежей по данному налогу увеличатся на 44770 тыс. рублей и составят 564074 тыс. рублей по сравнению с уровнем 2006 г. (Таблица 3). Причем затраты по администрированию налога уменьшатся на 132,75 тыс. рублей.

А величина стандартного вычета, установленная в размере прожиточного минимума, не будет оказывать существенного влияния на сумму налога на доходы физических лиц, зато будет иметь ярко выраженное социальное направление, которое будет выражаться в сглаживании несправедливости налогообложения граждан, получающих невысокие денежные доходы.

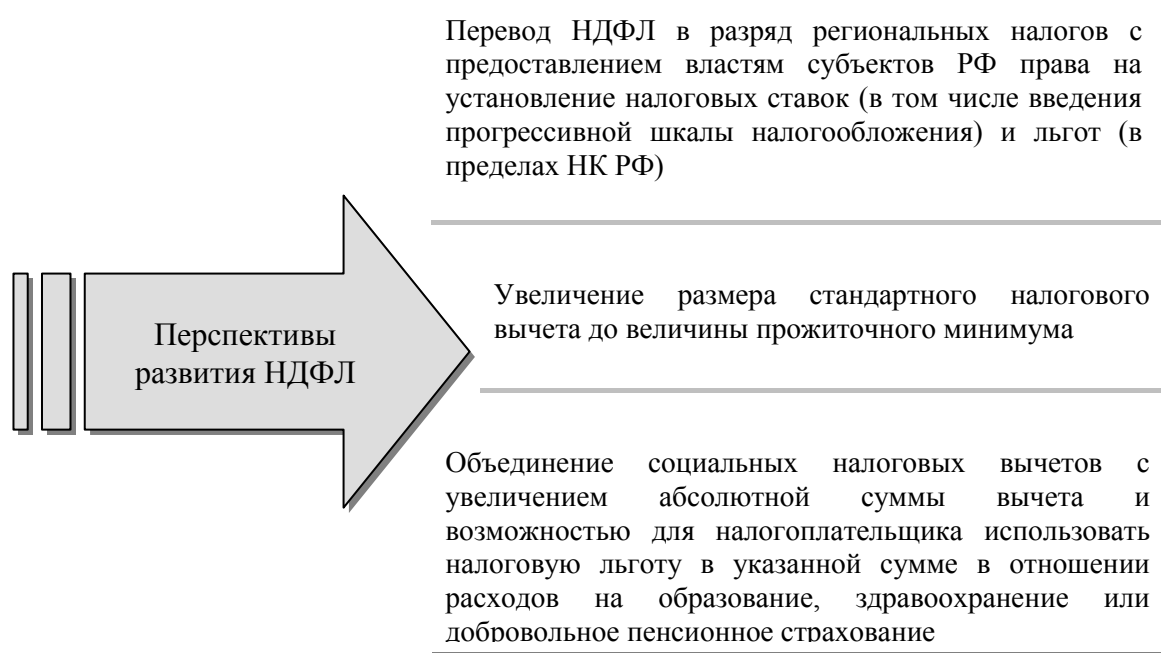


Рисунок 2 - Направления реформирования НДФЛ

Таблица 3 - Расчет НДФЛ по предлагаемой прогрессивной шкале налоговых ставок на основе данных Орловской области с учётом величины среднедушевых денежных доходов физических лиц

Среднедушевые денежные доходы, рублей	Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %	Налогооблагаемая база по НДФЛ по данным 2006 г., тыс. рублей	Влияние величины стандартного вычета по НДФЛ в размере прожиточного минимума, рублей	Предлагаемая ставка по налогу на доходы физических лиц, %	Сумма НДФЛ, тыс. рублей
до 60000	27,9	1114506	2635×(до 8 месяцев)×6%	6	66870
от 60001 до 360000	46,3	1849521	2635×(до 3-х месяцев)×13%	13	240438
от 360001 до 1200000	13,1	523299	-	20	104660
от 1200001 и выше	12,7	507320	-	30	152196
Итого		3994646			564074

Если местом уплаты данного налога установить место жительства налогоплательщика, то за счет таких изменений, как увеличение размера стандартного налогового вычета, изменения ставок налога можно привлечь на место жительства в Орловскую область большее количество потенциальных налогоплательщиков, посредством которых возможно увеличение поступления НДСЛ с 519304 тыс. рублей в 2006 г. до 584750 тыс. рублей. Однако вследствие этого значительно возрастут и расходы по администрированию налога на доходы физических лиц.

В настоящее время отсутствует информация о налогооблагаемой базе по налогу на доходы физических лиц, за исключением статистического показателя по фонду оплаты труда, что создает трудности в работе по увеличению налоговой базы по данному налогу.

Важно установить в Налоговом кодексе РФ обязательность представления отчетности по налогу на доходы физических лиц, предусмотрев в ней такие показатели, как налогооблагаемая база, сумма начисленного и уплаченного налога, ввести обязанность налоговых агентов представлять ежеквартально отчеты о суммах удержанного налога.

На основе данного предложения для налоговых органов, в частности Инспекции ФНС России по Заводскому району г. Орла, возможно внедрение программного продукта, который бы позволял результативнее формировать информационную базу по налоговым агентам и налогоплательщикам, а также учитывать все необходимые для правильного и достоверного расчета налога на доходы физических лиц показатели.

Также необходимо усовершенствовать работу налоговых органов в сфере предоставления информации проведения консультаций на предмет правильности исчисления, порядка и сроках уплаты НДСЛ, сроках предоставления отчетности в налоговый орган, а также санкций за нарушение налогового законодательства, касающегося данного налога. В частности, можно установить «горячих» телефонных линий на период сдачи налоговой отчетности налоговыми агентами и налогоплательщиками, сроков уплаты налога. Однако в этом случае необходимо увеличение штата сотрудников Инспекций ФНС России, что возможно реализовать за счёт привлечения студентов налоговой специальности к данной работе на временной основе. Финансирование данной деятельности должно осуществляться из бюджета Орловской области.

Таким образом, в налогообложении доходов граждан в РФ также остается ряд нерешенных вопросов. Это проявляется в несправедливости налогообложения, а также в месте уплаты налога на доходы физических лиц - налогоплательщик уплачивает налог в бюджет субъекта, где он работает, а на бюджет субъекта, где он проживает, ложится социальная нагрузка. В связи с этим, необходим комплекс мероприятий по совершенствованию механизма взимания налога на доходы физических лиц, главным из которых должен стать перевод НДСЛ в разряд региональных налогов, а также дальнейшее реформирование в области налоговых вычетов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы и перспективы развития доходной части субъектов РФ: Сборник материалов [Текст] / Под общ. Ред. В.В. Ильина, А.А. Нелюбина. - М.: Издание Совета Федерации, 2005.
2. Черник, Д. Налоги и налогообложение [Текст] / Д. Черник, Е. Кирова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 312с.
3. Пансков, В.Г. Плюсы и минусы перехода уплаты НДСЛ по месту жительства [Текст] / В.Г. Пансков //Internet resource: <http://www.chirkunov.ru>.
4. Изменения по налогу на доходы физических лиц. Комментарий [Текст] // Российский налоговый курьер. - 2005. - №3. - С.12-13.
5. Пронина, Л.И. Увеличение налогооблагаемой базы субъектов РФ и муниципальных образований [Текст] / Л.И. Пронина // Финансы. - 2006. - №3. - С. 15-19.

### **Шкодкин Максим Викторович**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
Тел.: 89092266009  
E-mail: buin@ostu.ru



УДК 658.15:005.59.

Е.И. ЮРШИН, И.А. БУКРЕЕВА

## ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МОДЕЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Авторы обосновывают собственные методы оценки эффективности управления предприятием вследствие внедрения модели управления финансовыми потоками, анализа и контроля.*

*The authors base own (eigen) methods for an effectiveness assessment of enterprise management on account of management model introduction for financial fluxes, analysis and control.*

**Ключевые слова:** модель управления, финансовые потоки, методы оценки, метод оптимизации, целевая функция, математическая модель, графический метод.

**Key words:** management model, financial streams, estimation methods, optimisation method, criterion function, mathematical model, graphic method.

Исходя из практики и теории оценки эффективности в различных системах, можно предположить несколько методик оценки увеличения эффективности управления предприятием вследствие внедрения модели управления финансовыми потоками, анализа и контроля.

I. Метод оптимизации целевой функции.

Метод, основанный на оценке параметров, входящих в целевую функцию развития предприятия и влияющих на достижение стратегических целей предприятия. К таким параметрам можно отнести:

- численность работающих на предприятии;
- ассортимент выпускаемой продукции (в разрезе маржинального дохода);
- выработку (производительность) одного рабочего;
- уровень используемых технологий, достижений НТП;
- уровень постоянных накладных затрат;
- уровень цен на производимую продукцию;
- уровень квалификации управленческого персонала;
- используемые руководством системы принятия решений;
- уровень организации различных бизнес-процессов.

Факторная модель, составленная на основе такого подхода может быть представлена в следующем виде:

$$\Delta P = f(\Delta A_1, \Delta A_2, \Delta A_3 \dots \Delta A_n) \quad (1)$$

где  $P$  – основная стратегическая цель предприятия,  
 $A (1 \dots n)$  – факторы целевой функции предприятия.

Сама функция отражает изменения в результате по достижению главной цели предприятия за определенный промежуток времени. Данный подход, основанный на природных характеристиках факторов за определенный промежуток времени, позволяет не только оценить изменения, но и проследить их скорость и «динамику» (по первой и второй производной данной функции).

II. Оценка показателей финансово-хозяйственной деятельности «до» и «после» внедрения.

Данный метод базируется на сравнительной оценке стандартных коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Данный метод необходимо проводить на основе ретроспективного (регрессионного) анализа деятельности предприятия. Одним из трудных моментов этого метода является необходимость выделения эффекта от внедрения модели управления финансовыми потоками (МУФП) из контекста общего развития предприятия. Для этого необходимо провести декомпозицию факторов, влияющих на развитие предприятия за последние несколько лет до внедрения МУФП и через 1 год после ее внедрения. Факторами, оказывающими значительное воздействие и определяющие «ненормальные» значения интегральной функции развития предприятия могут быть:

- внедрение новой производственной технологии;
- внедрение новых конструкторских разработок;
- приобретение нового оборудования;
- внедрение комплексной информационной системы;
- привлечение профессиональной команды управленцев и др.

Одним из методов, который можно использовать для оценки, является графический. На графике интегральной функции развития предприятия за указанный период необходимо отметить «ненормальные» скачки и дать им оценку (за счет влияния какого фактора – причем независимо от того внешнего или внутреннего – они произошли). Затем, убрав (статистическими методами) это «ненормальное» влияние, можно построить интегральную функцию развития предприятия в «чистом» виде. Рост этого графика, относящийся на период внедрения и начала эксплуатации системы (до 1-1,5 лет), и будет показывать эффект от внедрения МУФП.

III. Математическая модель оценки эффективности внедрения модули управления финансовыми как потоками управления системы.

Для оценки эффективности системы управления финансовыми потоками введем обобщающий критерий эффективности, показывающий, как показатели функционирования этой системы управления характеризуют их состояние и свойства, и представим его в виде:

$$W = \sum_{i=1}^n Ni \cdot Si, (i = 1...n) \quad (2)$$

где  $Ni$  – коэффициент весомости показателей  $i$ -го свойства;

$Si$  – относительный показатель  $i$ -го свойства, соответствующий степени важности показателя  $Ni$ ;

$W$  – обобщенный критерий эффективности;

$n$  – число свойств показателей функционирования системы управления;

$i$ - индекс, кодирующий порядковый номер свойства в группе свойств.

Критерием оптимизации может быть комплексный показатель эффективности управления.

Модель оценки эффективности системы управления представлена в виде традиционной матрицы:

$$W = \begin{bmatrix} V_{i1} & V_{ij} & V_{ip} \\ V_{k1} & V_{kj} & V_{kp} \\ V_{m1} & V_{mj} & V_{mp} \end{bmatrix} \quad (3)$$

где  $Vij$  – некоторое число, характеризующее  $i$ -е свойства варианта системы управления  $Mj$ ;

$W$  – обобщенный показатель эффективности системы управления.

Считается, что вариант системы поддержки принятия решения  $Mi$  предпочтительнее варианта  $Mj$  по свойству  $Si$ , если  $Vil > Vnl$ , при  $Vil = Vnl$  варианты  $Mi$  и  $Mj$  равноценны с точки зрения свойства  $Si$ .

Устанавливаемое таким образом отношение предпочтительности является транзитивным ( $M1 > Mi, Mi > Mn, M1 > Mn$ ) именно в этом и заключается смысл вектора  $V1, \dots, Vip$  одним комплексным показателем  $Wi$ .

Варианты  $Mi$  ( $i = 1 \dots n$ ) можно расположить в порядке убывания их предпочтительности: последовательность  $M1 M2 \dots Mn$  упорядочена в порядке убывания предпочтительности, если  $W1 > W2 > \dots > Wn$ , то наиболее предпочтителен вариант  $Mi$  которому максимальный показатель эффективности  $Wi$ .

Процедура сравнения вариантов должна учитывать следующие дополнительные ограничения:

1. Вид функции  $Wi$  не имеет значения для тех случаев оценки вариантов систем, когда решается задача выбора лучшего варианта, и весьма существенна, когда определяется степень превосходства одного варианта над другим.

2. Необходимо учитывать интервал изменения показателей свойств. В простейшем виде можно учесть недопустимость выхода показателя  $Vi$  за определенные пределы  $[Vi \min, Vi \max]$  путем введения символа Кронекера:

$$\delta\lambda = \begin{cases} 1, \text{если } V\lambda \in [V\lambda \min, V\lambda \max] \\ 0, \text{если } V\lambda \notin [V\lambda \min, V\lambda \max] \end{cases} \quad (1=1, 2 \dots p) \quad (4)$$

где  $\delta\lambda$  - символ Кронекера;

$Vi$  – некоторое число, характеризующее  $i$ -е свойства варианта системы поддержки принятия решения;

$Vi \min, Vi \max$  – значение показателей свойств, заданные нормами или техническими условиями.

$$\left[ \sum_{i=1}^n aiVi \right] \cdot \prod_{i=1}^n \delta\lambda \quad (5)$$

Если хотя бы у одного показателя  $Vi$  значение выходит за допустимые пределы, обобщенный критерий  $W$  будет равен нулю;

3. Линейная форма представления обобщенного показателя (5) применима для расчета только тогда, когда речь идет о суммировании дифференциальных оценок свойств, составляющих простую совокупность (аддитивная система).

4. Количество показателей эффективности функционирования системы управления, влияет на значение точности расчета и может представляться в виде математической зависимости.

В этом случае ставится задача количественной оценки информативности источников, методика решения которой основывается на математическом аппарате теории нечетких множеств.

Пусть потребности органа управления представляются конечным множеством  $A$ . Элементами этого множества являются наименования классов данных, информация о которых необходима органу управления. Возможности источника представляются конечным множеством  $B$ . Элементами этого множества выступают наименования классов данных, которые источник собирает (добывает) в ходе своей функциональной деятельности. Решение задачи сводится к нахождению индекса сравнения  $I(A, B)$  этих множеств.

Для корректности сравнения множества  $A$  и  $B$  определяются на универсуме бинарно-значных свойств. В случае многозначности свойств, что характерно для решаемой задачи, множества  $A$  и  $B$  представляются в нечетком виде с определением их на едином множестве свойств  $X$ , пригодном для описания их характеристик. При этом для любого свойства  $x \in X$  выполняется следующие условие:

$$\mu a(x) \in [0, 1], \mu b(x) \in [0, 1]. \quad (6)$$

Для его выполнения в качестве единого множества свойств  $X$  вводится перечень (рубрикатор) всех классов данных, необходимых органу управления, состоящий из  $K$  рубрик, где  $X = \{x_k | k = \overline{1, K}\}$ .

Тогда информационные потребности органа управления при принятии решения  $z$ -го типа,  $z \in Z, Z = \{z_j | j = \overline{1, J}\}$ , могут быть представлены нечетким множеством  $A = \{\mu_A(x) | z \in Z, x \in X\}$ , элементы которого  $\mu_A(x)$  характеризуют степень важности информации  $x_k$ -й рубрики для принятия решение  $z$ -го типа.

Информация  $S = \{s_m | m = \overline{1, M}\}$ , предоставляемая источником и состоящая из сообщений о соответствующей проблемной области, может быть определена нечетким множеством типа  $B = \{\mu_B(x) | s \in S, x \in X\}$ , элементы которого  $\mu_B(x)$  отображают степень соответствия сообщения  $s$  содержанию рубрики  $x_k$ .

Чтобы сравнить полученные множества  $A$  и  $B$  с помощью скалярного индекса, оцениваются комбинации этих нечетких множеств с помощью операторов дополнения  $\overline{A}$ , объединения  $A \cup B$ , пересечения  $A \cap B$  и симметрической разности  $A \Delta B$ . В общем случае индекс сравнения имеет вид

$$I(A, B) = f(g_1(A * B), \dots, g_n(A * B)) \quad (7)$$

где  $*$  - теоретико-множественный оператор;  
 $g$  – скалярная оценочная функция нечеткого множества;  
 $f$  – оператор, обеспечивающий нормализацию.

Скалярная оценочная функция  $g$  нечеткого множества  $A$  имеет вид

$$g(A) = \frac{1}{|X|} \sum_{x \in X} \mu_A(x) \quad (8)$$

Из применяемых скалярных индексов сравнения наиболее близким по сути к задаче информативности является индекс сходства, определяемым выражением

$$I(A, B) = \frac{g(A \Delta B) - g(A \cup B)}{1 - g(A \cup B)}$$

$$\mu_{\overline{A}}(x) = 1 - \mu_A(x); \mu_{A \cup B} = \max(\mu_A, \mu_B);$$

$\mu_{A \Delta B}(x) = \min(\max(\mu_A(x), \mu_B(x)), \max(1 - \mu_A(x), 1 - \mu_B(x)))$ , получим выражении для оценочных функций:

$$g(\overline{A \Delta B}) = \frac{1}{|X|} \sum_{x \in X} \max(\min(\mu_A(x), \mu_B(x)), \min(1 - \mu_A(x), 1 - \mu_B(x))) \quad (9)$$

$$g(\overline{A \cup B}) = \frac{1}{|X|} \sum_{x \in X} 1 - \max(\mu_A(x), \mu_B(x)) \quad (10)$$

#### IV. Традиционный подход к оценке эффекта от МУФП как объекта инвестиций.

Исходя из известных методик оценки инвестиционных проектов в этом случае требуется соотнести экономический эффект, выраженный количественных параметрах, и затраты на внедрение модели.

Оценка затрат в этом случае достаточно проста и состоит из оценки денежных затрат (или приведенному их эквиваленту) по каждому этапу.

Оценка эффекта может выражаться в следующем:

1. Оценке единовременного высвобождения финансовых ресурсов (складские запасы, дебиторская задолженность и т.д.) с учетом дисконтирования.

2. Дисконтированная величина эффекта от временного высвобождения ресурсов.
3. Ускорение принятия решения (экономия времени топменеджмента, уменьшение потерь от несвоевременности принятия решения).
4. Повышение точности и обоснованности решений (уменьшение количества ошибок и их значимости).

V. Графический метод оценки динамики финансового состояния (Таблица 1).

Для применения предлагаемого графического метода комплексной оценки финансового состояния предприятия предлагается:

- выбрать ряд отдельно рассматриваемых показателей или коэффициентов, рассчитанных по каждому разделу финансового анализа;
- составить «шкалу оценок» для различных значений каждого показателя, то есть определить возможные самые лучшие и самые худшие значения показателя и проставить им оценку: «1» - очень плохо, «2» - плохо, «3» - удовлетворительно, «4» - хорошо, «5» - отлично;
- графически интерпретировать различные результаты для всех исследуемых показателей.

Следует отметить, что графический метод комплексной оценки можно применять как для одного предприятия за разные периоды, так и для разных экономических субъектов за один период времени.

Таблица 1 – Показатели финансового состояния

Показатели финансового состояния, характеризующие		Период 1					Период 2				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Финансовое положение	К. обеспеченности собственным оборотным капиталом										
	К. финансовой устойчивости										
	К. финансовой зависимости										
Ликвидности баланса	К. текущей ликвидности										
	К. критической оценки										
	Доля оборотных средств в активах										
Деловую активность	Выручка от продаж										
	Оборачиваемость дебиторской задолженности										
	Оборачиваемость капитала										
Результат деятельности	Прибыль от реализации										
	Прибыль до налогообложения										
	Чистая прибыль										
Эффективность деятельности	Рентабельность активов										
	Рентабельность собственного капитала										
	Рентабельность выручки с продаж										

Следует отметить, что также возможно использование метода экспертных оценок при оценке оптимальных значений коэффициентов, которые могут значительно отклоняться от предлагаемых в экономической литературе, но при этом оказаться более приемлемыми для конкретного предприятия.

Один из положительных моментов данного метода – отсутствие необходимости сопоставлять коэффициенты по значимости или выбирать из всего многообразия показателей «самые весомые». При этом можно использовать достаточно большое количество разноплановых показателей, которые по характеру изменения могут быть разнонаправленными. Поскольку каждому показателю выставляется собственная «оценка»,

то устраняется один из серьезных недостатков многих детерминированных методов комплексной оценки – требование использовать в расчетах только однонаправленные показатели.

Для интерпретации комплексной оценки результатов деятельности при использовании графического метода достаточно оценить положение предлагаемой нами «линии финансового состояния», которая должна быть для стабильно развивающегося предприятия выше уровня «3». При этом наглядно видны все проблемы финансового положения предприятия: будь то финансовая устойчивость, ликвидность баланса, деловая активность или эффективность деятельности.

Единственная сложность при использовании графического метода – это разработка «шкалы оценок». Однако данная проблема может быть успешно решена с помощью экспертной оценки применяемых показателей, либо на основании экономического смысла их изменения.

Таким образом, используя в качестве целевой функции финансового управления выбранный для предприятия уровень финансового состояния, на основе разработанной модели управления финансовыми потоками, можно определять граничные значения важнейших статей прогнозного бухгалтерского баланса, определяя тем самым направления развития хозяйствующего субъекта.

Анализ финансово-экономического состояния по результатам внедрения МУФП показывает следующее:

- снижение темпов роста затрат в себестоимости по отношению к темпам роста выручки;
- управленческие затраты растут, но еще более медленными темпами
- уменьшение доли ФОР;
- сокращение срока оборачиваемости оборотных средств;
- уровень запасов на складе.

Оценку экономического эффекта, который может быть достигнут в рамках внедрения предлагаемой модели на ряде промышленных предприятий можно оценить при помощи перенесения оценки эффекта на одном предприятии на экономику области путем применения базовых соотношений предприятия, на котором проводилось исследование и экономических показателей по промышленности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев, А.М. Моделирование экономической программы [Текст] / А.И.Алексеев, Л.А. Козлов, В.Н. Крючков. – М.: Статистика, 1980. – 112 с.
2. Андреев, Г.И. Особенности построения методического обеспечения управления развитием сложных систем специального назначения в современных условиях [Текст] / Г.И. Андреев, В.В. Витчинка, С.Н. Остапенко // Экономика и математические методы. – 1999. – №2.
3. Афанасьев, М. Ю. Корпоративное управление на российских предприятиях [Текст] / М.Ю. Афанасьев. – М.: Интерэксперт, 2000.
4. Ашимов, А.А. Согласованное управление активными производственными системами [Текст] / А.А. Ашимов, В.Н. Бурков, Б.А. Джапаров, В.В. Кондратьев. – М.: Наука, 1986. – 248 с.

### **Юршин Евгений Игоревич**

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж  
Аспирант кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства  
Тел.: (4732)71-75-30  
E-mail: [bakses@mail.ru](mailto:bakses@mail.ru)

### **Букресева Ирина Анатольевна**

Воронежский государственный университет, г. Воронеж  
Аспирант кафедры регионального управления  
Тел.: (4732) 36-52-67

С. П. КЮРДЖИЕВ

## АЛГОРИТМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЫДЕЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМНОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ СЕКТОРОМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*В статье рассматривается экономико-математическая модель планирования бюджетных средств в производственную сферу региона на федеральном уровне и инвестирование ее в форме государственной поддержки на региональном уровне, в соответствии с имеющимися в регионе объемами трудовых ресурсов и занятостью населения.*

*In the paper the economical-mathematical model of budgetary funds planning in regional production field at the federal level and its investment in the form of a state support at a regional level in compliance with manpower resources available in a region and population employment.*

**Ключевые слова:** региональные бюджеты, инвестиционно-финансовый механизм, государственная поддержка, производственный сектор, экономико-математическая модель.

**Key words:** regional budgets, the investitionsno-financial mechanism, the state support, industrial sector, economic-mathematical model.

Одним из главных каналов доведения до населения конечных результатов общественного производства являются региональные бюджеты. Они играют важную роль в осуществлении общегосударственных экономических и социальных задач, связанных с распределением средств федерального бюджета, выделяемых на содержание и развитие социальной инфраструктуры общества.

Основным инструментом в регулировании межбюджетных отношений в производственной инфраструктуре региона является инвестиционный механизм финансирования различных отраслей производственной сферы. С помощью данного механизма в первую очередь финансируются такие отрасли производственной сферы, как пищевая промышленность и коммунальное хозяйство, объем продукции и услуги которых, являются важным компонентом программы повышения народного благосостояния.

Экономическая сущность региональных бюджетов проявляется в выполнении следующих функций [1]:

- формирование денежных фондов, обеспечивающих деятельность региональных органов власти;
- распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства;
- контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, организаций и учреждений, подведомственных этим органам власти.

Центральным вопросом для региональных и муниципальных органов является финансовое состояние территории, наполнение бюджета, планирование и стимулирование инвестиций в экономику. При этом планирование, организация и регулирование управления бюджетными расходами осуществляется в ходе бюджетного процесса. Для формирования и исполнения бюджета необходимо раздельное планирование и учет текущих и капитальных расходов, что позволяет сбалансировать доходные и расходные статьи текущего бюджета, а также проводить рациональную долговременную политику социально-экономического развития региона [2].

Эффективными методами, используемыми при планировании инвестиций в производственную сферу региона на федеральном уровне, являются методы экономико-математического моделирования [3-8]. Один из основных принципов экономико-математического моделирования является учет социально-экономических факторов каждого

региона, рассматриваемого в виде составной части общегосударственного комплекса [9]. С этой точки зрения выделение бюджетных средств в производственную сферу региона на федеральном уровне и инвестирование ее в форме государственной поддержки на региональном уровне, необходимо планировать в соответствии с имеющимися в регионе объемами трудовых ресурсов и занятостью населения.

В процессе формирования инвестиционно-финансового механизма управления экономическим развитием региона необходимо также учитывать, что региональная экономика, как составная часть региональной системы в целом, подвергается постоянному воздействию внерегиональных факторов (например, со стороны единой финансовой системы страны и общероссийских коммуникационных систем). Это обуславливает рассмотрение категории «внешняя среда» применительно к распределению бюджетных средств в форме инвестиций в двух ракурсах: внерегиональная внешняя среда (внешнее инвестирование на федеральном уровне) и внутрирегиональная среда (выделение бюджетных средств на региональном уровне) [9].

Государственное инвестирование региональной экономики осуществляется за счет средств федерального и регионального бюджетов, а также за счет различных внебюджетных фондов и заемных средств. К последним можно отнести иностранные инвестиции, которые, как источник внешнего финансирования [10] включает в себя три основные формы: прямые инвестиции, целевые кредиты на уровне предприятий и портфельные инвестиции.

Таким образом, объем внешних государственных инвестиций  $P$ , направляемых на развитие региональной экономики, можно представить в виде:

$$P = P_B + P_{\text{в}}, \quad (1)$$

где  $P_B$  – объем государственных бюджетных средств, инвестируемых в региональную экономику на федеральном уровне;

$P_{\text{в}}$  – объем средств, направляемых на развитие региональной экономики, из внебюджетных фондов.

Отметим, что при выделении средств из федерального бюджета на развитие производственной сферы регионов обязательно присутствует статья расходов, связанная с обеспечением потребностей в социальной сфере, учитывающей уровень социально-экономического развития конкретного региона (например, социально-экономическое развитие депрессивных регионов). Поскольку эти расходы зависят от объемов трудовых ресурсов  $L$ , задействованных в каждом секторе региональной экономики, то величины  $P_B$  и  $P_{\text{в}}$  можно записать в форме:

$$P_B = I_B + S_B, \quad P_{\text{в}} = I_{\text{в}} + S_{\text{в}}, \quad (2)$$

где  $I_B$  – бюджетные средства, направляемые на инвестирование производственной сферы региона;

$I_{\text{в}}$  – внебюджетные инвестиции в производственную сферу;

$S_B$  – объем бюджетных средств, поступающих в социальную сферу региона на федеральном уровне;

$S_{\text{в}}$  – инвестиции в социальную сферу из внебюджетных фондов.

Схема инвестиционного механизма финансирования региональной экономики в форме государственной поддержки («внешнее» инвестирование) показана на рисунке 1. Согласно (1), (2), инвестиции, поступающие в производственную сферу региона на федеральном уровне, имеют вид:

$$U = P_B - S_B + P_{\text{в}} - S_{\text{в}} = P - W. \quad (3)$$

Тогда, функцию инвестиций,  $U_n = I_n(L_n)$  направляемых в  $n$ -ый сектор экономики производственной сферы, зададим следующим образом:

$$I_n = P_n - W_n. \quad (4)$$



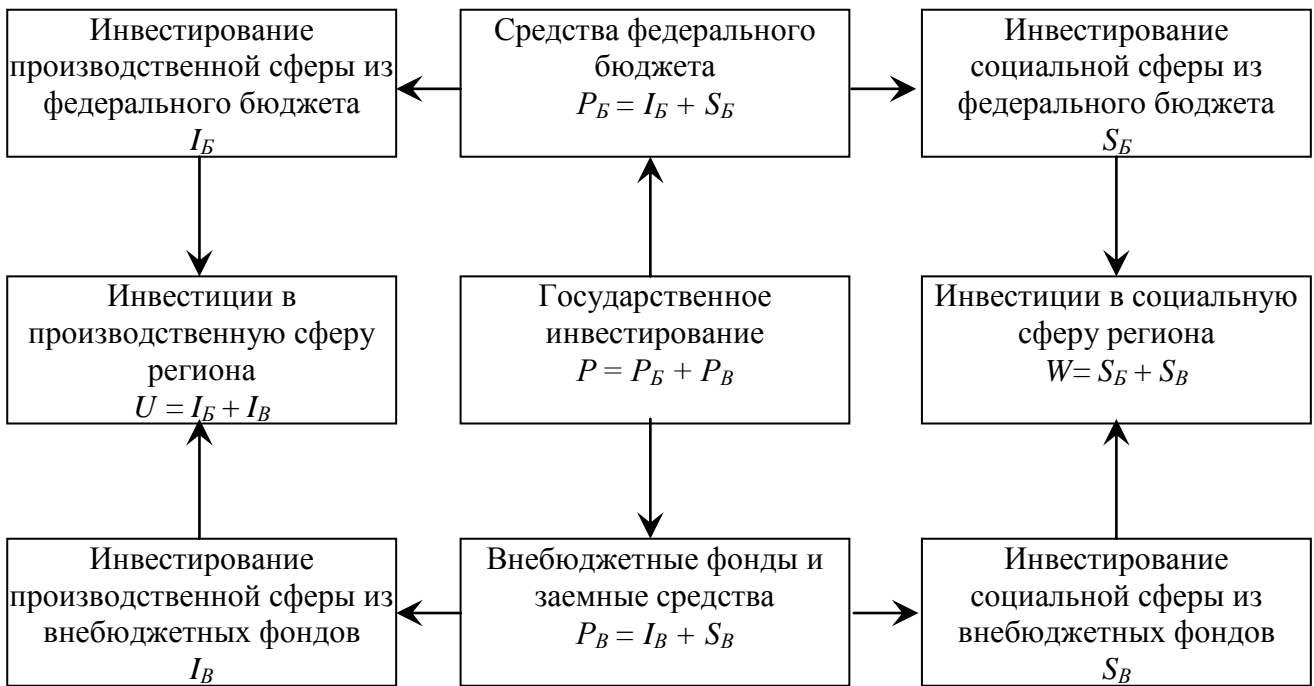


Рисунок 1 – Блок-схема механизма инвестирования региональной экономики на федеральном уровне в форме государственной поддержки («внешнее» инвестирование)

Представим величины  $P_n, W_n$  в форме:

$$P_n = c_n P, \quad (5)$$

$$W_n = \gamma L_n, \quad (6)$$

где  $L_n$  – объем трудовых ресурсов в  $n$ -ом секторе экономики производственной сферы региона;

$P_n$  – объем внешних государственных инвестиций, поступающих в  $n$ -ый сектор экономики;

$W_n(L_n)$  – средства, направляемые на социальные нужды пропорционально объему трудовых ресурсов, задействованных в  $n$ -ом секторе экономики производственной сферы региона;

$\gamma$  – коэффициент пропорциональности, характеризующий уровень государственной поддержки развития социальной сферы региона за период времени  $T$  (размерность  $T^{-1}$ );

$c_n$  – показатель, определяющий распределение объемов государственных инвестиций между секторами экономики за временной период  $T$  (размерность  $T^{-1}$ ).

Под размерностью величин  $I_n, L_n, P_n, W_n$  здесь подразумеваются их денежные выражения (например, в тыс. руб.).

Рассмотрим двухсекторную модель экономики производственной сферы региона ( $n = 1; 2$ ), полагая, что в первом секторе производятся средства производства, а во втором – предметы потребления [11]. Уравнения, описывающие распределение региональных средств для модели двухсекторной экономики имеют вид [12]:

$$\frac{dK_1}{dt} = \delta F_1(K_1, L_1) - \mu_1 K_1 + I_1, \quad (7)$$

$$\frac{dK_2}{dt} = -\delta F_1(K_1, L_1) - \mu_2 K_2 + I_2. \quad (8)$$

где  $K_n$  – величина стоимости основных фондов в  $n$ -ом секторе экономики (тыс.руб.);

$t$  – время;

$F_n(K_n, L_n)$  – производственная функция, описывающая объем продукции  $V_n$ , произведенный за период времени  $T$  (размерность тыс. руб./Т), в  $n$ -ом секторе региональной экономики ( $V_n = F_n(K_n, L_n)$ );

$\delta$  – часть стоимости продукции, произведенной в 1-ом секторе экономики, инвестируемая в основные фонды 1-ого сектора ( $0 < \delta < 1$ );

1-  $\delta$  – часть стоимости продукции, произведенной в 1-ом секторе, инвестируемая во 2-ой сектор экономики;

$\mu_n$  – показатель амортизации основных фондов в  $n$ -ом секторе экономики за период времени  $T$  (размерность  $T^{-1}$ );

Считаем далее объемы трудовых ресурсов в секторах региональной экономики  $L_1, L_2$  постоянными величинами. Обозначим:

$$\sigma = \frac{L_1}{L}, \quad (9)$$

где суммарный объем трудовых ресурсов в регионе предполагается известным:

$$L = L_1 + L_2, \quad (10)$$

Принимая во внимание (3) – (6), (9), (10), представим систему уравнений (7), (8) таким образом:

$$\frac{dK_1}{dt} = \delta F_1(K_1, \sigma L) - \mu_1 K_1 - \gamma \sigma L + c_1 P, \quad (11)$$

$$\frac{dK_2}{dt} = (-\delta F_2(K_1, \sigma L) - \mu_2 K_2 - \gamma(-\sigma L) + c_2 P). \quad (12)$$

Отметим, что коэффициенты  $\delta, \sigma$ , характеризующие распределение бюджетных средств на региональном уровне являются параметрами «внутреннего» инвестирования по отношению к параметрам  $\gamma, c_1, c_2$ , которые определяют уровень «внешнего» инвестирования региональной экономики в форме государственной поддержки.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кетова, Н.П. Региональная экономика [Текст] / Н.П. Кетова. – Ростов-на-Дону: «Гефест», 1998. – 176 с.
2. Бескорвайная, Н.С. Механизмы регулирования экономики: региональный аспект [Текст] / Н.С. Бескорвайная. - Ставрополь: 2005. – 150 с.
3. Кочкаров, Р.А. Параллельный алгоритм определения направления объектов инвестирования [Текст] / Р.А. Кочкаров, А.А. Кочкаров // Актуальные проблемы математического моделирования в финансово-экономической области: Сборник научных статей. Вып. 5 / Отв. ред. И.Н. Дрогобыцкий. М.: Финансовая академия, 2004. с. 19-27.
4. Лаптев, О.В. Экономико-математические модели региональных систем [Текст] / О.В. Лаптев. – М.: «Перспектива», 2001. – 263 с.
5. Дрогобыцкий, И.Н. Экономико-математическое моделирование [Текст] / И.Н. Дрогобыцкий. – М.: Изд. «Экзамен», 2004. – 800 с.
6. Андроникова, Н.Г. Модели и методы оптимизации региональных программ развития [Текст] / Н.Г. Андроникова, С.А. Баркалова, В.Н. Бурков, А.М. Котенко. М.: ИПУ РАН, 2001.
7. Кундышева, Е.С. Математическое моделирование в экономике [Текст] / Е.С. Кундышева. – М.: «Дашков и К°», 2004. – 352 с.
8. Леонтьев, С.В. Модели и методы управления разработкой и реализацией программ регионального развития [Текст] / С.В. Леонтьев. М.: Физматлит, 2002.
9. Попов, Р. Региональный менеджмент [Текст] / Р. Попов. – Краснодар: «Сов. Кубань», 2000. – 384с.
10. Пелиха, А.С. Экономика предприятия. Практикум [Текст] / А.С. Пелиха. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2004. – 384 с.
11. Бугаян, И.Р. Макроэкономика [Текст] / И.Р. Бугаян – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 352с.
12. Бугаян, И.Р. Оптимальное распределение инвестиций в цикле «Исследование-производство» / Математические и статистические методы в экономике и естествознании: Материалы межвузовских научных чтений [Текст] / И.Р. Бугаян, М.А. Сумбатян, Н.А. Сайфутдинова. - Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» – Ростов-на-Дону, 2002. – 176 с.

**Кюрджиев Сергей Пантелеевич**

Северо-Кавказская академия государственной службы

Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, финансов и природопользования

Тел.: (863) 221-01-92

Email: [ksp@aaanet.ru](mailto:ksp@aaanet.ru)

УДК 334.73

О.Б. ТЕГЕТАЕВА

## ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ОБЪЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

*В статье рассмотрена нормативно-правовая база в области функционирования потребительской кооперации, представлены особенности данной системы. Определены положения, регламентирующие деятельность и налогообложение кооперативов ведущих европейских стран.*

*In the paper the regulation legal basis in the field of consumer's cooperation functioning is considered, the peculiarities of this system are presented. Regulations regulating the activities and taxation of cooperative societies of leading European countries are defined.*

**Ключевые слова:** потребительская кооперация, нормативное регулирование, организационная структура, налогообложение, кооператив, экономический контроль.

**Key words:** consumers' co-operative society, standard regulation, organizational structure, the taxation, co-operative society, the economic control.

Экономический контроль является неотъемлемой частью системы управления потребительской кооперацией и представляет собой одну из форм обратной связи, благодаря которой управляющая система получает реальную информацию о действительном состоянии управляемой системы. Экономический контроль в организациях потребительской кооперации позволяет обеспечить проверку выполнения управленческих решений, соблюдение заданных нормативов и условий хозяйствования. Различные организационные формы экономического контроля (аудиторский, внутривладельческий и др.) требуют учета специфики, характерной для организаций потребительской кооперации. В связи с этим необходимо исследовать потребительскую кооперацию как объект экономического контроля. В ходе исследования нами выделены пять особенностей системы кооперации, которые существенным образом влияют на методику осуществления экономического контроля.

В качестве первой особенности следует выделить наличие нормативно-правовой базы в области функционирования потребительской кооперации. Базовым документом, регламентирующим деятельность организаций потребительской кооперации, является закон РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах в Российской Федерации)». Он определяет правовые, экономические и социальные основы создания и деятельности экономических субъектов, входящих в систему потребительской кооперации. Согласно Федерального закона от 28.04.2000 г. N 54-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» потребительская кооперация представляет собой систему потребительских обществ и их союзов разных уровней, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов.

В Федеральном законе № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах в Российской Федерации)» выделено 5 основных задач, стоящих перед потребительской кооперацией:

1) создание и развитие организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами;

2) закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно - технического сырья с последующей их переработкой и реализацией;

3) производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей их реализацией через организации розничной торговли;

4) оказание членам потребительских обществ производственных и бытовых услуг;

5) пропаганда кооперативных идей, основанных на международных принципах кооперации, доведение их до каждого пайщика всех потребительских обществ, в том числе через средства массовой информации.

В данном нормативном акте закреплена социальная ориентация потребительской кооперации. Следовательно, при проведении внешнего и внутреннего контроля могут исследоваться вопросы оценки реализации организацией потребительской кооперации социальной миссии. Данная миссия многообразна и может проявляться в содержании убыточных магазинов, продаже товаров во всех магазинах потребительского общества по единым розничным ценам вне зависимости от фактической величины затрат, продаже социально значимых товаров по социально низким ценам, осуществлении благотворительной деятельности, создании новых рабочих мест и обеспечении занятости населения и др. Качественная реализация данной функции имеет народнохозяйственное значение, поскольку содействует социальной поддержке жителей села, удовлетворению потребностей людей в жизненно важных услугах, преодолению бедности в России. Буздалина О.Б. отмечает: «Основная ценность потребительской кооперации состоит в ее социальной направленности, которая заключается в заботе о каждом своем члене - пайщике, о его благосостоянии и здоровье».

Второй особенностью является многоотраслевой характер деятельности и большое разнообразие организационно-правовых форм, осуществляющих как некоммерческую, так и коммерческую деятельность. В соответствии с зарубежным опытом выделяют три базовые разновидности организационно - правовых форм кооперативов:

- «чистые кооперативы», в которых установлено равенство прав пайщиков как в управлении, так и в распределении прибыли;

- «кооперативы акционерного типа», в которых преобладают элементы акционерного общества, прибыль распределяется в виде дивидендов пропорционально величине пая и обычно ограничивается верхним пределом. Характерны для США и Бельгии.

- кооперативы, занимающие промежуточное положение между «чистыми кооперативами» и «кооперативами акционерного типа».

В Федеральном Законе № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах в Российской Федерации)» упоминаются 6 видов экономических субъектов, входящих в систему потребительской кооперации (Таблица 1). Кроме того, в Законе дается понятие «кооперативный участок» под которым понимается участок (часть потребительского общества), в котором объединено определенное число пайщиков и который может создаваться, как правило, по территориальному признаку, определяемому уставом потребительского общества.

Таблица 1 – Виды экономических субъектов, входящих в систему потребительской кооперации в соответствии с Федеральным Законом № 3085-1

№ п/п	Экономические субъекты, входящие в систему потребительской кооперации	Сущность
1	2	3
1.	Потребительское общество	добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов
2.	Районный, областной, краевой, республиканский, центральный союз потребительских обществ	добровольное объединение потребительских обществ на основании решений общих собраний потребительских обществ

Продолжение таблицы 1

1	2	3
3.	Районный союз потребительских обществ	союз потребительских обществ района, созданный потребительскими обществами для координации их деятельности, обеспечения защиты имущественных и иных прав потребительских обществ и их членов, представления их интересов в государственных органах и органах местного самоуправления, а также для оказания потребителям обществ правовых, информационных и иных услуг. Решения органов управления союза по вопросам, определенным в уставе данного союза, обязательны для потребительских обществ, являющихся его членами
4.	Областной, краевой или Республиканский союз потребительских обществ	союз потребительских обществ области, края или республики, созданный потребительскими обществами для координации деятельности потребительских обществ и районных союзов потребительских обществ, обеспечения защиты имущественных и иных прав потребительских обществ и их членов, районных союзов потребительских обществ, представления их интересов в государственных органах и органах местного самоуправления, а также для оказания потребителям обществ и районным союзам потребительских обществ правовых, информационных и иных услуг. Решения органов управления союза по вопросам, определенным в уставе данного союза, обязательны как для являющихся его членами потребительских обществ, так и для соответствующих районных союзов потребительских обществ
5.	Центральный союз потребительских обществ России	союз потребительских обществ России, созданный потребительскими обществами для координации деятельности потребительских обществ и союзов потребительских обществ, обеспечения защиты имущественных и иных прав потребительских обществ и их членов, союзов потребительских обществ, представления их интересов в государственных органах, органах местного самоуправления и международных организациях, а также для оказания потребителям обществ и их союзам правовых, информационных и иных услуг. Решения органов управления центрального союза потребительских обществ России по вопросам, определенным в уставе данного союза, обязательны как для являющихся его членами потребительских обществ, так и для соответствующих районных, областных, краевых и республиканских союзов потребительских обществ
6.	Организации потребительской кооперации	потребительские общества, союзы потребительских обществ, а также учреждения, хозяйственные общества и иные юридические лица, единственными учредителями которых являются потребительские общества или союзы

Организационная структура потребительской кооперации представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Организационная структура потребительской кооперации в России

Потребительские общества, созданные в организационно - правовой форме кооператива, являются юридическими лицами. Контрольные функции в потребительских обществах выполняет Ревизионная комиссия, контролирующая соблюдения устава, хозяйственной, финансовой деятельности, проверяющая годовой отчет о финансовой деятельности потребительского общества. Заключение ревизионной комиссии рассматривается на общем собрании потребительского общества. Потребительский кооператив в соответствии с Федеральным Законом № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» в отличие от производственного кооператива не является коммерческой организацией. Он, как правило, не занимается коммерческой деятельностью. Однако если в соответствии с законом и уставом кооператива такая деятельность ведется, то полученные от нее доходы распределяются между членами. В организационной структуре функционируют как некоммерческие организации (НКО), так и коммерческие организации.

Потребительские общества могут объединяться в союзы. На 119-м общем Собрании представителей потребительских кооперативов России была принята Программа «О стабилизации и развитии потребительской кооперации Российской Федерации», цель которой состоит в совершенствовании организационной структуры потребкооперации предполагающем четкое определение отношений между членами союза по вертикали, разграничении функции управления. Деятельность потребительских обществ и их союзов регламентируется Гражданским кодексом РФ (ГК РФ) и другими законами и нормативно - правовыми актами Российской Федерации.

При осуществлении контроля в организациях потребительской кооперации необходимо иметь в виду, что коммерческие организации, функционирующие в системе потребительской кооперации, ведут учет в соответствии с действующим законодательством (Законом «О бухгалтерском учете, Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, действующими положениями по бухгалтерскому учету и др.), а НКО

используют Федеральный Закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Кроме того, при осуществлении НКО предпринимательской деятельности необходимо проверить правильность организации раздельного учета целевых средств и доходов от предпринимательской деятельности.

При осуществлении различных форм экономического контроля необходимо учитывать, что в соответствии с законодательными актами России деятельность организаций потребительской кооперации носит некоммерческий характер, а это означает, что в качестве основной цели будет выступать степень удовлетворения потребностей населения, а не максимизация прибыли. Для потребительской кооперации характерен многоотраслевой характер деятельности. Так, в Российской Федерации можно выделить различные виды потребительской кооперации: сельскохозяйственная (производственная и потребительская), кредитная, производственная, жилищная, строительная, страховая, садоводческая, огородническая, дачная, потребительская в социальной сфере и др.

Потребительская кооперация представляет собой особую общественно-массовую и многоотраслевую хозяйственную организацию, что требует организации раздельного учета не только по отдельным видам деятельности, но и в разрезе отдельных операционных и географических сегментов, выделяемых на основании требований ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам». Все это усложняет процедуры, используемые при проведении контрольных процедур.

Разнообразие организационно-правовых форм в системе потребительской кооперации делает необходимым создание эффективной системы внутреннего контроля. В рамках данной системы необходимо в разрезе территориальных зон и по Центросоюзу в целом разрабатывать мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности организаций потребительской кооперации.

При проведении контрольных мероприятий следует учитывать, что организации потребительской кооперации предоставляют помимо бухгалтерской отчетности в соответствии с Приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 34н «О формах бухгалтерской отчетности» ряд форм, утвержденных Президиумом Совета Центросоюза РФ. Например, в соответствии с постановлением Президиума Совета Центросоюза РФ от 11 марта 2005 г. № 38-Сп в системе потребительской кооперации, начиная с 2006 года, применяется следующий состав промежуточной и годовой отчетности потребительских обществ: «Отчет о финансовых результатах» (форма 5-ф), сформированный в разрезе сегментов деятельности (торговли, общественного питания, промышленности, заготовок и других видов деятельности); «Отчет о расходах в торговле и общественном питании» (форма № 3-ЦС); «Отчет о расходах в промышленности» (форма № 7-ЦС); «Справка о расчетах с бюджетом»; «Расходы на выполнение социальной миссии потребительской кооперации» (форма № 10-ф).

Противоречивость целей, реализуемых экономическими субъектами потребительской кооперации (необходимость защиты интересов пайщиков и соблюдение законов рыночной экономики) приводит возникновению внутренних проблем, которые связаны с образованием капитала и распределением полученных результатов деятельности. Первая группа проблем связана с управлением собственным капиталом. Кооперативы располагают значительно меньшими возможностями привлечения собственного капитала по сравнению с акционерными обществами. Вторая группа проблем связана с управлением заемным капиталом. Привлечение кооперативом заемного капитала негосударственных (коммерческих) банков является проблемным, в связи с нестабильным финансовым состоянием большинства кооперативов. Кредиты предоставляются на неблагоприятных условиях. Государство оказывает финансовую поддержку кооперативам, как правило, в рамках определенных программ путем выдачи льготных кредитов.

Третьей особенностью является оказание потребительской кооперации государственной поддержки. Оказываемая государственная помощь должна носить строго целевой характер, который периодически проверяется различными контролирующими органами. В рамках системы внутреннего контроля необходимо осуществлять проверку

целевого характера использования государственной помощи. Государственная поддержка осуществляется Правительством РФ в рамках мер, направленных на повышение роли потребительской кооперации. В частности, Постановление Правительства РФ от 07.01.1999 г. N 24 «О повышении роли потребительской кооперации в обеспечении населения продовольствием» наметило целый ряд мер, нацеленных на повышение эффективности деятельности организаций данной сферы. Перечень мер представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Перечень мер, направленных на повышение эффективности деятельности организаций потребительской кооперации в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 24 от 07.01.1999г.

№ п/п	Меры, направленных на повышение эффективности деятельности организаций потребительской кооперации
1.	оказание организациям потребительской кооперации поддержки в их деятельности по увеличению объемов закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, переработки этой продукции, продажи населению и поставок для государственных нужд за счет максимального восстановления сети приемо-заготовительных пунктов, складов, овощехранилищ;
2.	выделение организациям потребительской кооперации площадей на муниципальных и других рынках для осуществления торгово-закупочной деятельности; направление средств региональных лизинговых фондов для обеспечения организаций потребительской кооперации оборудованием для пищевых и перерабатывающих предприятий, складским и торговым оборудованием, автотранспортом;
3.	содействие в реализации принятых потребительскими обществами и их союзами программ стабилизации и развития потребительской кооперации, предусматривающих практические меры по расширению заготовительной, производственной и торговой деятельности; предоставить предприятиям потребительской кооперации отсрочку погашения задолженности организаций потребительской кооперации по платежам в федеральный бюджет;
4.	погашение задолженности организаций и предприятий потребительской кооперации за работы, финансируемые за счет средств федерального бюджета;
5.	предоставление отсрочки по таможенным платежам при ввозе технологического оборудования на таможенную территорию РФ.

В соответствии с данным Постановлением правительства РФ рекомендовано органам исполнительной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления реализовать меры государственной поддержки предприятий посредством заключения соответствующего соглашения. Кроме того, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 9 февраля 2006 г. № 81 «Об утверждении правил предоставления в 2006 году из федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов РФ на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями, организациями агропромышленного комплекса, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, организациями потребительской кооперации, ремонтными и агроснабженческими организациями в российских кредитных организациях», осуществляется субсидирование ставки рефинансирования организациям потребительской кооперации.

Федеральный закон N 3085-1 также предусматривает на региональном уровне возможность предоставления льгот в случае реализации определенных государственных программ. До 2003 г. Налоговый Кодекс РФ предусматривал ряд льгот для организаций потребкооперации на федеральном уровне в соответствии со статьей 297. Отмена данной статьи снизила возможности организаций потребительской кооперации в части учета для целей налогообложения следующих расходов: отчисления на содержание потребительских обществ и их союзов; проценты, выплачиваемые за привлекаемые у пайщиков и других граждан заемные средства; отчисления в фонд развития потребительской кооперации, начисляемые в размере до 6% от выручки за период.

Как показывает международный опыт, кооперативным организациям предоставляются налоговые льготы (Таблица 3). В ряде зарубежных стран (Великобритания, Швеция) кооперативы приравниваются к коммерческим структурам и льготы им не



предоставляются, в большинстве стран прослеживается тенденция государственной поддержки деятельности кооперативов и признание социальной роли кооперативного движения.

Таблица 3 - Особенности законодательства, регламентирующего деятельность и налогообложение кооперативов ведущих европейских стран

Страна	Нормативная база	Налоговые льготы
ФРГ	Закон «О коммерческих и торговых кооперативах», закрепил социальные обязательства кооператива перед своими членами. В 1994 г. установлен двойной статус членства в кооперативе: по соглашению партнерства и контракту занятости.	Не предоставляются
Бельгия	Специальные законы и Королевские указы. С 1995 г. признана социальная цель деятельности кооперативов	Налогом не облагается прибыль кооперативов в сумме до 5000 бельгийских франков. Для получения налоговых льгот кооперативу необходимо получить официальное разрешение на это от Национального совета кооперации (CNC)
Дания	Деятельность кооперативов не регулируется государством, кооперативы действуют согласно своим уставам.	Ставка налогообложения прибыли кооперативов составляет 14,3% (для предприятия иных организационных форм - 34%).
Испания	Кооперативы представляют собой компании с переменным капиталом и демократической структурой управления. Для членов кооперативов обязательно внесение пая, минимальная сумма установлена уставом. Члены рабочих кооперативов ежемесячно получают авансовые платежи, имеют свои доли в прибылях кооператива, широко развита система социального обеспечения.	Освобождение от налога на корпорацию, налога на компанию, налога на строения, налога на капитал. Члены кооперативов освобождаются от подоходного налога.
Франция	Законодательство, касающееся кооперативов, признает коммерческий характер их деятельности.	Ремесленные, транспортные, морские и сельскохозяйственные кооперативы полностью освобождаются от уплаты налогов на прибыль.
Италия	Применяется специальное законодательство	Если социальные расходы и выплаты вознаграждений составляют более 60% всех расходов кооператива, то они полностью освобождаются от уплаты подоходного налога. Если же эти выплаты составляют от 40 до 60% всех расходов, то кооперативам предоставляется скидка с подоходного налога в размере 50%. Если же социальные расходы кооператива менее 40%, то они вынуждены нести полное бремя подоходного налога.
Португалия		Освобождение от налога на строения, используемые под офисы и для осуществления хозяйственной деятельности, от налога на корпорации, дополнительного налога и налога на капитал.
Швеция	Отсутствует специальное законодательство.	Не предоставляются
Великобритания	Закон о производственных и сберегательных обществах	

Правительства многих ведущих европейских государств (Бельгии, Испании, Франции, Португалии), предоставляют налоговые льготы кооперативам. Данный опыт целесообразно распространить и на российские кооперативы.

Четвертая особенность состоит в наличии в системе потребкооперации нескольких уровней управления:

- 1) Центросоюз;
- 2) областные и краевые потребительские союзы и районные потребительские общества;
- 3) сельские, городские потребительские общества;
- 4) кооперативы.

Для каждого уровня характерна своя стратегия. В целом данные стратегии, осуществляемые на различных уровнях, должны быть взаимосвязаны и учтены при

формировании учетной политики организаций потребительской кооперации, при построении и дальнейшем совершенствовании системы управленческого учета. Для эффективной реализации стратегии необходимо в рамках системы внутреннего контроля проводить стратегический аудит.

Пятая особенность потребительской кооперации заключается в ее неустойчивом экономическом положении и низкой адаптивности к условиям рыночной экономики, что приводит к потере конкурентных преимуществ, убыточности и неэффективной деятельности большинства организаций. Это связано с выполнением социальной миссии при слабом распространении кооперативной идеологии, низким уровнем адаптации к условиям внешней макросреды, а также низким уровнем конкурентоспособности с другой стороны. Следовательно, в рамках внутреннего аудита целесообразно использовать приемы стратегического аудита, направленные на поддержание конкурентоспособности. В рамках управленческого аудита может быть оценена действующая система ценообразования и разработаны рекомендации по ее совершенствованию. Свободное ценообразование на предприятии должно стать составной частью экономического механизма и важным способом обеспечения эффективного хозяйствования. Организации потребительской кооперации должны самостоятельно устанавливать цены на производимую продукцию, торговые надбавки и наценки. Правильно избранная стратегия и тактики ценообразования во многом определяет успех любого предприятия в условиях рыночной экономики. Следует отметить, что кооперативное движение слабо развито в крупных городах, что привело к потере прежних позиций потребительской кооперации в городской торговле. Можно выделить 2 группы проблем, связанных с неустойчивым экономическим положением и низкой адаптивности к условиям рыночной экономики:

- внешние проблемы, связанные с отсутствием государственной экономической политики в области кооперативного движения, низкая платежеспособность населения и некредитоспособность предприятий, неплатежи, нехватка собственных оборотных средств и недоступность банковских кредитов, большое налоговое бремя;
- внутренние проблемы экономических субъектов, входящих в систему потребительской кооперации, связанные с невозможностью получения высокой прибыли из-за преимущественного обслуживания малоимущих слоев населения, наличие морально и физически устаревших основных фондов, невозможность закрытия экономически нерентабельных, но социально значимых кооперативных предприятий.

Однако потребительские кооперативы имеют преимущество по сравнению с предприятиями других организационно - правовых форм, состоящее в оптимальном сочетании социальной миссии с хозяйственной и финансовой деятельностью.

Таким образом, при проведении экономического контроля в организациях потребительской кооперации необходимо учитывать их специфику. Кроме того, процесс управления эффективностью организаций потребительской кооперации требует организации системы внутреннего контроля, учитывающей комплексный характер их деятельности. Цель потребительской кооперации может быть достигнута при использовании следующих принципов:

- развитие участия кооперативов в коммерческой деятельности путем создания контролируемых кооперативом отдельных предприятий с условием кооперативного распределения прибыли;
- управление и контроль;
- автономия и независимость, состоящие в приведении нормативных документов, регламентирующих деятельность потребительской кооперации, в соответствие с международными нормами с включением кооперативных принципов Международного Кооперативного Альянса (МКА) и создании социальной базы потребительской кооперации.

**Теггаева О.Б.**

Российский университет кооперации  
Старший преподаватель

УДК 330.14:334.72

С.В. СЕРЕБРЕННИКОВ

## **О РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

*В статье рассмотрены содержание, последовательность и основные формы реализации экономических интересов субъектов инвестиционно - строительного комплекса.*

*In the paper the matter, sequence and basic forms of economic interest realization of persons in investment building system are considered.*

**Ключевые слова:** *инвестиционно-строительный комплекс, экономические интересы, субъекты, хозяйственный механизм, инвесторы.*

**Key words:** *investitionsionno-building complex, economic interests, subjects, economic mechanism, investors.*

Для эффективного устойчивого роста экономики необходимо обеспечить динамичное и сбалансированное развитие инвестиционно-строительного комплекса.

Основными субъектами этого комплекса являются проектно-изыскательские, строительные-монтажные, снабженческо-сбытовые и инвестирующие организации.

Каждый субъект инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) желает полнее удовлетворить свои потребности, иметь благоприятные условия расширенного воспроизводства своей хозяйственной деятельности, получать возрастающий доход. Все формы реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов в ИСК в конечном итоге направлены на достижение указанных целей. В рыночных условиях непосредственной целью хозяйствования является получение наибольших доходов, максимальной прибыли. Поэтому каждый субъект ИСК осуществляет свою деятельность, возмещая из полученных доходов свои затраты и получая определенную прибыль.

Формы и полнота реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов в инвестиционно - строительном комплексе во многом зависят от уровня развития производительных сил и экономических отношений.

В рыночных условиях используются формы реализации экономических интересов, способствующие не только полнее, в оптимальные сроки и с меньшими затратами удовлетворить потребности хозяйствующих субъектов, получать наибольшие доходы, но и закрепить их позиции на рынке в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Формы реализации экономических интересов всех субъектов инвестиционно - строительного комплекса, в основном, одинаковы, но с учетом специфики их деятельности и места в ИСК.

Исходные и важные позиции в экономических связях в ИСК занимают заказчики различных строительных объектов производственного или жилищно-бытового назначения. Они предъявляют строительным организациям свои конкретные требования об особенностях, цене и сроках готовности объектов.

Проектные организации стремятся качественнее и в установленные сроки выполнить заказанные проекты строительных объектов.

Строительно-монтажные организации заинтересованы своевременно, качественно и дешевле построить и продать заказчикам строительные объекты. При удешевлении

строительства на основе широкого применения прогрессивных экономических технологий строители получают дополнительные доходы.

Инвесторы заинтересованы своевременно вернуть от кредиторов свои инвестиционные средства, получив за них соответствующую процентную ставку.

Экономические интересы всех субъектов инвестиционно-строительного комплекса реализуются в процессе их повседневной хозяйственной деятельности:

- 1) осознание интересов, включающее познание их содержания и оценку;
- 2) формирование у субъектов мотивов поведения;
- 3) социально-экономические действия субъектов хозяйствования.

Связь между этими стадиями достаточно противоречива: с одной стороны, это составляющие единого процесса, а с другой - постоянная возможность возникновения разрывов между данными звеньями.

Формы экономической и социальной реализации экономических интересов практически одинаковы с формами реализации отношений собственности. Данное положение подтверждается тем, что отношения собственности являются ведущими в системе производственных отношений, а эти отношения проявляются через экономические интересы хозяйствующих субъектов.

Экономические интересы, так же как и отношения собственности, реализуются через звенья и рычаги хозяйственного механизма, системы управления производством. Основными звеньями хозяйственного механизма являются организационная структура производства и его управляющей подсистемы; планирование и программирование производственно-хозяйственной деятельности; система экономического стимулирования предприятий и их работников, включающая ценообразование, налогообложение, кредитование, страхование, оплату труда и др.

Каждое звено существующего хозяйственного механизма оказывает большее или меньшее воздействие на реализацию экономических интересов работников. Непосредственное и наибольшее воздействие на реализацию интересов оказывает система экономического стимулирования. Однако нельзя недооценивать и влияние организационной структуры производства и планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий, их подразделений и работников. Кроме того, на реализацию экономических интересов оказывают воздействие другие экономические отношения, а также производительные силы, надстройка и т.д. (Рисунок 1).

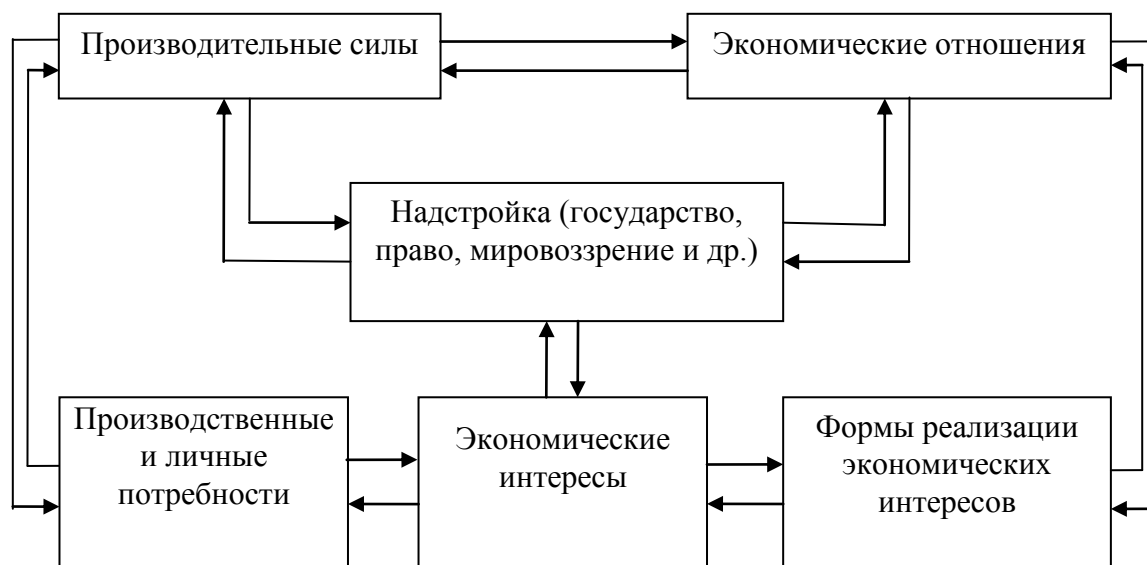


Рисунок 1 - Взаимосвязь производительных сил, экономических отношений, надстройки, потребностей, экономических интересов и форм их реализации

Акционирование и приватизация предприятий, продажа акций их работникам создает потенциальную возможность улучшения их положения, превращения работников в сохозяев предприятия, получающих возможность влиять на ход и результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Владельцы акций могут не только получать по ним дивиденды, но и принимать участие в управлении производством.

По нашему мнению, важнейшими формами реализации экономических интересов предпринимателей и работников предприятий можно назвать:

- получение и увеличение доходов (заработной платы, премий, дивидендов и др.);
- получение и увеличение благ из социальных фондов предприятий;
- повышение профессиональной квалификации работников;
- устойчивый рост производства и неуклонное повышение его эффективности на основе повышения производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, улучшения качества продукции;
- укрепление материально-технической базы и постоянное ее обновление на основе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса, комплексной механизации, электрификации, автоматизации, внедрения интенсивных экономических технологий;
- совершенствование специализации и кооперации производства;
- совершенствование внутрипроизводственных отношений;
- совершенствование организационной структуры предприятия;
- улучшение организации труда и производства;
- совершенствование налогообложения предприятия;
- улучшение кредитования предприятия;
- укрепление финансового положения предприятия на основе снижения издержек, обоснованной ценовой политики, активной маркетинговой деятельности;
- формирование фондов воспроизводства предприятия, оптимизация их структуры и эффективное использование и др.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарев, В.Ф. Инвестиционный потенциал предприятий в переходной экономике [Текст] / В.Ф. Бондарев. – Орел: ОрелГТУ, 2002.
2. Бочарова, И.Ю. Внутрифирменные экономические отношения [Текст] / И.Ю. Бочарова. – М.: Высшая школа, 2005.

**Серебрянников Сергей Васильевич**  
Глава Администрации г. Братска Иркутской области  
Телефон научного руководителя в г. Орле –  
проф. Бондарева Владимира Фроловича  
Тел.: (4862) 76-04-18

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

*В статье приводится определение понятия «поведение потребителей», выделены типы потребителей. Рассмотрены методологические основы изучения потребительского поведения. В ходе исследования было проведено маркетинговое исследование по выявлению потребительских предпочтений в г. Курске на автомобильном рынке. Был выделен лидер отрасли. Даны рекомендации по корректированию стратегии развития с учетом выявленных тенденций развития предприятия.*

*In the paper the definition of «consumer behaviour» notion is shown, types of consumers are emphasized. The methodological fundamentals in consumer behaviour study are considered. In the course of researches there was carried out a marketing research for a definition consumer preferences in the city of Kursk in an automobile market. The leader of branch was emphasized. There were given recommendations for correction the strategy of development taking into account the revealed trends in enterprise development.*

**Ключевые слова:** поведение потребителей, типы потребителей, маркетинговое исследование, автомобильный рынок, потребительские предпочтения.

**Key words:** behaviour of consumers, types of consumers, marketing research, the automobile market, consumer preferences.

Поведение потребителей определяется как действия, которые предпринимают люди во время приобретения, потребления товаров и услуг, а также освобождения от них. Говоря упрощенно, поведение потребителей традиционно понимается как выяснение того, «почему люди покупают» – в том смысле, что продавцу легче разрабатывать стратегии влияния на потребителей, когда он знает, почему покупатели приобретают определенные товары или марки.

Поведение потребителей – это социальное явление, характеризующееся деятельностью типичных представителей определенных групп населения с целью удовлетворения своих потребностей и желаний при определенных возможностях в процессе приобретения, потребления и распоряжения продуктами, услугами, идеями, включая процессы принятия решения потребителями, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними [1].

Концепция потребителя как «экономического» рационального человека, принимающего решение о покупке продукта как рациональное экономическое решение в результате оценки вариантов наилучшего соотношения качества продукта и его цены, отошла в прошлое. Потребитель приобретает продукт не только по причине его полезности ради удовлетворения утилитарных потребностей, но и ради получения различного рода удовольствия.

Потребители товаров, услуг, идей – это люди, группы людей, организации различного масштаба и профиля деятельности, использующие товары, услуги, идеи [4].

Для целей маркетинга, для разработки товара, его позиционирования в выгодном сегменте рынка, проведения грамотной стратегии продвижения товара очень важно определить наиболее существенные, крупные целевые группы потребителей, отличающиеся между собой, но имеющие внутригрупповое сходство по существенным признакам потребления и потребительского поведения.

Выделяют пять типов потребителей, существенно различающихся по своим поведенческим стратегиям на рынках:

1. Индивидуальные потребители, то есть такие, которые приобретают товар исключительно для своего личного пользования. Так поступают одинокие и отдельно от семьи живущие граждане. Как правило, индивидуально приобретается одежда, обувь,

личные вещи. Прежде всего, индивидуальные потребители интересуются потребительскими качествами товара: полезностью, относительной ценой, внешними данными, упаковкой.

2. Семья или домашнее хозяйство – основной тип потребителя продуктов питания и непродовольственных товаров, за исключением одежды и личных вещей. Решения принимаются либо супругами совместно, либо главой семьи.

3. Посредники осуществляют закупки не для потребления, а для последующей перепродажи. Они занимаются как потребительскими товарами, так и товарами промышленного назначения. Их в основном интересуют не потребительские качества товаров, а прибыльность, скорость обращения, транспортная упаковка, срок хранения и т.п. Они являются более профессиональными покупателями, чем семьи и индивидуалы. Спектр товаров, к которым они предъявляют спрос, может быть как широк, так и узок.

4. Снабженцы или представители фирм принимают решения о закупке товаров промышленного назначения. Это, как правило, высокие профессионалы узкого профиля, знающие товар не хуже, а возможно даже лучше самих производителей. Процесс покупки, начиная с осознания проблемы и заканчивая оценкой работы поставщика, подвергается четкой формализации. При этом учитывается все, что только может быть учтено: цена, качественные характеристики каждого изделия, оперативность поставок, транспортные расходы, полнота ассортимента, репутация производителя, квалификация персонала, консультации и справочная литература, быстрота реакции на пожелания клиента, возможность получения кредита или рассрочки платежа.

5. Чиновники или ответственные лица государственных и общественных учреждений. Как правило, они профессионалы широкого профиля. Особенность рынка заключается в том, что чиновники расходуют не собственные, а общественные средства и процедура покупки товаров формализована [5].

Значительный экономический рост в начале двадцатого столетия, превышение спроса над предложением, возникновение новых коммуникационных возможностей (развитие радио) – все эти факторы оказали значительное влияние на научные исследования в области изучения наук о поведении потребителя. Изучение потребителей как систематическая область знания возникла в конце 1950-х – начале 1960-х гг. Это было время экономического подъема во многих странах мира. Глобальные перемены, которые переживала система менеджмента и экономика в целом, осознание понимания роли маркетинга в развитии были главными факторами, побудившими развивать стратегические маркетинговые программы и, в частности обратить особое внимание на изучение поведения потребителей. В дальнейшем, в процессе развития маркетинга раздел поведение потребителей выделился в отдельную отрасль исследования. Развитие науки о поведении потребителей происходило на базе технологических достижений, развитии наук о восприятии и обработке информации, изучения межличностных отношений.

В 60-е годы в Америке вошли в моду так называемые мотивационные исследования, строившиеся на глубинных интервью и тесно связанные с традициями психоанализа, идущими от З. Фрейда. Цель исследования мотивации состояла в выявлении скрытых, неосознанных побуждений с помощью направленного интервьюирования. Это привело к тому, что многие исследователи стали серьезно заниматься изучением проблем мотивации. Специалисты по маркетингу стали активно применять на практике результаты данных исследований для продвижения продуктов и услуг к потребителям. В 1968 г. появилось первое издание книги «Поведение потребителей». В учебнике «Поведение потребителей», авторы Джеймс Ф. Энджел, Роджер Д. Блэкуэлл, Пол У. Миниард приводится перечень первых шагов включения наук о поведении в практику маркетинга.

В 1990-е годы темпы экономического роста резко снизились почти до нуля. Многие потребители были вынуждены изменять или даже сокращать потребление, меняя при этом и образ жизни. Эта ситуация усугублялась выходом на рынок огромного количества товаров и услуг, повлекшим за собой превышение предложения товаров над спросом. Таким образом, выход на рынок новых изделий уже не являлось ключевым фактором успеха. В этих

условиях цена становится главным фактором решения о покупке. Компании вынуждены искать новые пути не просто привлечения, но и что самое главное удержания потребителя.

Голубков Е.П. потребителя рассматривает в рамках одного из направлений комплексных маркетинговых исследований изучения потребителей (отношения к определенным компаниям и маркам товаров, изучение системы ценностей потребителей и уровня удовлетворения их запросов, а также намерений потребителей), наряду с изучением рынка (потенциального и текущего спроса, рыночной доли) и конкурентов (исследование конкурентоспособности фирмы в целом и ее отдельных продуктов) [2].

Всемирно известный классик маркетинга Котлер Ф. предпочитает подходить к поведению потребителей как к одной из областей маркетинга, изучающих «... процесс выбора товаров, услуг, идей или опыта их приобретения и распоряжения отдельными потребителями, группами и организациями для удовлетворения своих нужд и желаний...» [1].

Российский ученый, выпустивший первый в России учебник по курсу «поведение потребителей», Ильин В.И. считает, что «поведение потребителей» - это прикладная научная дисциплина, предметом которой является рыночное поведение человека, как потребителя конечной продукции [5].

Методологические основы изучения поведения складываются из общенаучных, аналитико-прогностических, методов и методических приемов, заимствованных из разных областей знаний. Общенаучные методы включают в себя системный анализ, комплексный подход, программно-целевое планирование. Аналитико-прогностические методы состоят из линейного программирования, теории массового обслуживания, теории связи, теории вероятностей, сетевого планирования, экономико-математического моделирования, экспертизы, методов: экономико-статистических, деловых игр и др. Методические приемы заимствованы из областей социологии, антропологии, экологии, эстетики и дизайна.

Наиболее применяемыми в повседневной практике маркетинговых исследований являются четыре метода получения первичной информации: наблюдение, эксперимент, фокусирование и опрос. Самым распространенным методом изучения поведения потребителя является опрос, также могут применяться методы глубинного интервью и фокус-группы.

В ходе исследования нами было проведено маркетинговое исследование с целью выявления потребительских предпочтений в г. Курске на автомобильном рынке.

На автомобильном рынке России соприкасаются интересы населения, отечественных производителей и продавцов иностранных автомобилей. Этот рынок регулируется рядом отраслей законодательства (налоговое, таможенное, экологическое) и подвержен влиянию ряда социально-экономических факторов. Развитие автомобильного рынка является стратегически важным для России, так как, в конечном счете, речь идет о развитии автомобильной промышленности страны. Однако исследования показывают, что российский покупатель отдает предпочтение иностранным маркам. С другой стороны, этот рынок, хотя и обладает большой емкостью, характеризуется высокой конкуренцией и во многом зависит от предпочтений потребителя. Поэтому для формирования лояльности к определенной марке автомобиля или продавцу необходимо учитывать особенности покупательского поведения.

Средний годовой прирост легковых автомобилей за последние 5 лет (2002-2007 г.г.) составляет по области – 56 900 автомобилей, по г. Курску - 6 150 автомобилей. Согласно анализу продаж автомобилей в регионе, что к концу 2008 прирост автомобилей за 3 года составит около 110 000 автомобилей (18 %); по г. Курску - 18 000 автомобилей (13 %). Увеличится также доля продаж автомобилей иностранного производства за тот же период. Основную массу составят автомобили японского производства (76 %), американские автомобили занимают 1/5 часть рынка внедорожников, что составляет 20 % из них 15 % - автомобили марки Chevrolet.

Как показало исследование на курском авторынке из иномарок преобладают автомобили фирм «Рено», «Дэо», «Тойота», «Нисан», «Опель». Из отечественных



автомобилей преобладают авто семейства ВАЗ, которые также самые продаваемые. В общей сложности можно сказать, что на рынке присутствуют практически все автомобили мира.

Цены продаваемых автомобилей импортного производства варьируются от 2200 \$ до 18000 \$. В эту ценовую рамку входят как автомобили эконом-класса, так и некоторые автомобили бизнес и спорт класса. Автомобили, произведенные в 1985-1995 года, относятся к ценовой рамке от 2000\$ до 7000\$. Соответственно автомобили, выпущенные с 1996-2004 года, имеют стоимость более 7000 \$ [3]. Цены на автомобили отечественного производства колебаться от 20 000 рублей, это старые автомобили классика и до 250 000 рублей класса десятки и калины. На курском авторынке преобладают автомобили импортного производства и за последние полгода продаваемые автомобили обновились.

По результатам опроса были выявлены следующие мотивы и предпочтения населения на рынке подержанных автомобилей.

Большинство респондентов относятся к наличию автомобиля очень рационально и рассматривают его как средство передвижение (58,9 %), часть респондентов считают его необходимым условием жизни (22,6 %) (Таблица 1).

Таблица 1 - Оценка респондентами роли автомобиля в их жизни

Необходимое условие жизни	28	22,6%
Рассматриваю его как средство передвижения	73	58,9%
Требуется время от времени	15	12,1%
Считаю это второстепенной проблемой	6	4,8%
Не нужен	2	1,6%

При этом большинство из респондентов рассматривают его как средство передвижения (63,7 %), экономии сил и времени (54,8 %), условие выполнения работы (34,7 %), характеристику статуса (21,0 %) (Таблица 2).

Таблица 2 - Цели приобретения автомобиля

Для каких целей, по Вашему мнению, служит автомобиль?		
Для передвижения	79	63,7%
Экономия времени и сил	68	54,8%
Работа	43	34,7%
По примеру знакомых	15	12,1%
Для статуса	26	21,0%

Рассматривая основные предпочтения покупателей, следует отметить, что большинство респондентов предпочитают автомобили класса седан (50,0 %), на втором месте хечбэк (23,4 %), джип (12,1 %), на последнем месте – спортивный (1,6 %) (Таблица 3).

Таблица 3 - Наиболее популярные классы машин

Какой класс автомобиля Вы предпочтете?		
Универсал	13	10,5%
Хечбэк	29	23,4%
Седан	62	50,0%
Джип	15	12,1%
Минивэн	3	2,4%
Спортивный	2	1,6%

Это объясняется тем, что седан имеет более универсальную область применения. Кроме этого данная тенденция свидетельствует о влиянии фактора моды.

Мнения о том, машину какого производства покупать распределились следующим образом: иномарки предпочли 46,0 % респондентов, отечественные - 45,6 %, остальные ответили, что выбор будут делать в зависимости от обстоятельств (Таблица 4).

Таблица 4 - Распределение респондентов в зависимости от предпочтения производителя

Автомобиль, какого производства Вы предпочитаете		
Иномарки	57	46,0%
Отечественные	56	45,2%
По обстоятельствам	11	8,9%

Респондентов также просили ответить на вопрос, какой уровень затрат по приобретению автомобиля они считают приемлемым. Большинство указали, что для них доступны машины в ценовом диапазоне 200 - 250 тыс. руб. (37,1%) и 250-300 тыс. руб. (34,7%) (Таблица 5).

Таблица 5 - Уровень приемлемых затрат на приобретение автомобиля

Какие затраты на приобретение автомобиля для Вас приемлемы?		
200-250 тыс. руб.	46	37,1%
250-300 тыс. руб.	43	34,7%
до 200 тыс. руб.	16	12,9%
от 500 до 1000 тыс. руб.	6	4,8%
от 300 до 500 тыс. руб.	12	9,7%
свыше 1000 тыс. руб.	1	0,8%

В настоящее время существует несколько распространенных схем приобретения автомобилей. На рынке подержанных автомобилей наиболее популярным является наличный расчет (37,9 %) и кредит (29,8 %) (Таблица 6).

Таблица 6 - Условия приобретения автомобиля

Какие условия приобретения автомобиля Вы предпочтете		
Кредит	37	29,8%
Наличный расчет	47	37,9%
Равнозначный обмен	21	16,9%
Комиссионная продажа	2	1,6%
Обмен с доплатой	9	7,3%

Наиболее популярными оказались такие марки автомобилей как ВАЗ (22,6 %), Фольксваген (15,3 %), ауди (12,9 %), мазда (11,3 %), шевроле (11,3 %), форд (8,1 %) (Таблица 7).

Таблица 7 - Наиболее популярные марки автомобилей

Какой марки автомобиля Вы отдадите предпочтение?		
Тойота	5	4,0%
Шевроле	14	11,3%
Мазда	14	11,3%
Ауди	16	12,9%
Опель	11	8,9%
Фольксваген	19	15,3%
БМВ	6	4,8%
Рено	9	7,3%
Мерседес	5	4,0%
ВАЗ	28	22,6%
Форд	10	8,1%

При выборе автомобиля наиболее существенными для покупателей оказались такие характеристики как год выпуска (46 %), цена (32,3 %), внешний вид (25 %), пробег (19,4 %) (Таблица 8).

Таблица 8 - Наиболее важная характеристика при приобретении автомобиля

Какие характеристики автомобиля для Вас будут решающими при приобретении?		
Комплектация	9	7,3%
Объем двигателя	22	17,7%
Год выпуска	57	46,0%
Цена	40	32,3%
Внешний вид	31	25,0%
Стоимость обслуживания	3	2,4%
Пробег	24	19,4%

Более популярными являются комплектации базовая (46%), комфорт (32,3%), представительского класса (19,4%) (Таблица 9).

Таблица 9 - Предпочтительные комплектации автомобилей

Какую комплектацию автомобиля Вы предпочтете?		
Спорт-класс	9	7,3%
Месторасположение	22	17,7%
Базовая	57	46,0%
Комфорт	40	32,3%
Имидж	3	2,4%
Представительский класс	24	19,4%

При опросе было выявлено, что большинство респондентов предпочли бы приобретать машину самостоятельно (47,6 %), на заказ (29,0 %), привлекая специалиста (28,2 %), на рынке (28,2 %) (Таблица 10).

Таблица 10 - Способ покупки автомобиля

Какой способ покупки автомобиля Вы предпочтете?		
Самостоятельно	59	47,6%
Привлекая специалиста	35	28,2%
Заказ	36	29,0%
На рынке	35	28,2%

Таким образом, данные маркетингового исследования показывают, что поведение населения на рынке автомобилей различается по таким признакам как марки, класс и стран производителя, способ и схемы приобретения, цена и технические характеристики автомобиля. Знание этих закономерностей позволяет продавцам правильно построить коммуникационную стратегию с потребителем, принимать решения по формированию предложения автомобилей на рынке.

ООО Торговый дом (ТД) «Автоцентр «Южный» занимает одно из лидирующих мест в Курской области по продажам автомобилей марки «Nissan» и запчастей к ним.

Рынок, на котором работает предприятие, относится к активно развивающимся, высоко конкурентным и прибыльным. Он характеризуется высокой динамичностью, поэтому мониторинг внешней среды является обязательной составляющей стратегического управления предприятия. В противном случае оно рискует очень быстро потерять свои лидирующие позиции.

В сложившейся ситуации ООО ТД «Автоцентр «Южный» необходимо скорректировать свою стратегию развития с учетом данных тенденций.

Для этого нами предлагаются следующие шаги:

1) для поддержания объемов продаж ООО ТД «Автоцентр «Южный» необходимо расширить ассортимент за счет продаж автомобилей импортного производства такого же класса, как и основной модельный ряд компании;

2) работать с головными предприятиями, у которых ООО ТД «Автоцентр «Южный» является дилером с целью обеспечения наилучших условий, т.е. снижения оптовых цен, обеспечение графика поставок;

3) расширение ассортимента сопутствующих товаров (запчастей) и поддержание уровня цен на них;

4) участие в программах автокредитования и лизинга на выгодных для потенциальных покупателей условиях, разработка поощрительных программ при повторных покупках и для постоянных клиентов;

5) более активная реклама самого торгового центра по региональному телевидению и в местной прессе с акцентом на ассортимент, доступные цены, постсервисное обслуживание, выгодное расположение, опыт работы, наличие современного СТО, мойки, сервисной зоны, кузовного цеха и т.д., а также разработка пиар-компаний;

#### ЛИТЕРАТУРА

1 Алешина, И.В. Поведение потребителей [Текст]: учеб. пособие / И.В. Алешина. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 384 с.

2 Березина, И.С. Маркетинг и исследование рынков [Текст]: учебник / И.С. Березин. - М.: Прогресс, 2002.- 416 с.

3 Воробьева, И.В. Маркетинг и типы решений о покупке [Текст] / И.В. Воробьева // Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 5. Экономика. 2006. - вып.3. – С. 105-109

4 Иванов, А.Е. Современный подход к описанию предпочтений потребителя [Текст]: учебное пособие / А.Е. Иванов. - СПб.: Питер, 2006. – 438 с.

5 Ильин, В.И. Поведение потребителей [Текст]: учебное пособие / В.И. Ильин - СПб., Питер, 2000 – 376 с.

#### **Родин Дмитрий Вячеславович**

Курский государственный технический университет, г. Курск

Аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление»

Тел.: (4712) 58-71-18.

УДК 63:338.43

Б.Г. МАСЛОВ

## АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

*В статье проведен анализ структуры себестоимости продукции растениеводства и животноводства; структура затрат исследована на основе анализа по экономическим элементам затрат. Проанализированы факторы, влияющие на себестоимость сельскохозяйственной продукции.*

*In the paper the analysis of cost price structure in products of plant cultivation and cattle breeding is shown; costs structure is studied on the basis of costs economic elements analysis. Factors affecting agricultural products cost price are analyzed.*

**Ключевые слова:** стоимость, сельскохозяйственная продукция, управление, затраты, структура затрат, анализ, факторный анализ, себестоимость, модель, растениеводство, животноводство.

**Key words:** cost, agricultural production, management, expenses, structure of expenses, the analysis, the factorial analysis, the cost price, model, plant growing, animal industries.

Осуществление производственных процессов как в растениеводстве, так и в животноводстве требует от производителя высоких затрат. Острая нехватка средств зачастую вынуждает аграрников брать банковские кредиты и другие заемные средства, что в значительной степени увеличивает себестоимость производимой ими продукции. В итоге рост затратности производства при действующих ценах на аграрном рынке приносит хозяйствам большие убытки.

Налицо необходимость разработки и внедрения эффективного механизма ценообразования, в котором могут гармонично сочетаться хозяйственное и государственное регулирование. В основе такого механизма должна лежать оптимизированная нормативная себестоимость продукции, исходя из размера которой и уровня рентабельности, необходимого для нормального воспроизводства, следует определять паритетные цены. Соответственно, выявляется и необходимый уровень государственной поддержки предприятий, не имеющих возможности самостоятельно достичь рекомендуемой величины затрат на единицу продукции.

За исследуемый период времени в ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» наблюдается хроническая финансовая нестабильность. Основная часть денежных средств идет на возмещение материальных затрат на производство и оплату труда. И эти статьи затрат предприятия практически полностью поглощают поступления от реализации сельскохозяйственной продукции.

В ходе изучения формирования затрат производства по экономическим элементам и калькуляционным статьям, следует отметить, что в ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» изменилась как величина себестоимости сельскохозяйственной продукции в несколько раз, так и ее структура. Рост общей суммы затрат объясняется высокими темпами увеличения материальных затрат, повышением цен на материальные ресурсы. Наглядно это отображается в таблицах 1 и 2.

Проанализируем затраты и уровень себестоимости продукции растениеводства и животноводства ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна». Изучение структуры затрат проведем на основе анализа по экономическим элементам затрат, который позволяет изучить состав затрат, определить удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат. Данный анализ позволяет контролировать формирование, структуру и динамику затрат по видам,

характеризующим их экономическое содержание.

Анализируя структуру затрат можно сделать вывод, что на 1/3 полной себестоимости продукции животноводства состоит из материальных затрат. За исследуемый период их доля значительно возросла с 59 % до 70 %. В 2005 - 2006 годах затраты на оплату труда составляли 30 % от себестоимости, а в 2007 году снизились до 26 %. В абсолютном выражении оплата труда уменьшилась на 43 тыс. руб.

Таблица 1 – Динамика структуры затрат животноводства ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна»

Показатели	2005 г		2006 г		2007 г	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	1943	58,68	5430	63,87	8085	70,46
Амортизация	24	0,72	45	0,53	26	0,23
Затраты на оплату труда	1052	31,77	2738	32,20	3006	26,20
Отчисления	292	8,82	289	3,40	357	3,11
Прочие		0,00		0,00		0,00
ИТОГО полная себестоимость	3311	100	8502	100	11474	100
Товарная продукция	5594		8649		10622	
Показатель затрат на рубль товарной продукции	0,592		0,983		1,080	

В связи с ростом доли заработной платы увеличились и отчисления во внебюджетные фонды. Остальную часть занимает удельный вес прочих групп затрат. Доля каждого элемента затрат в 2005-2007 гг. представлена на рисунке 1.

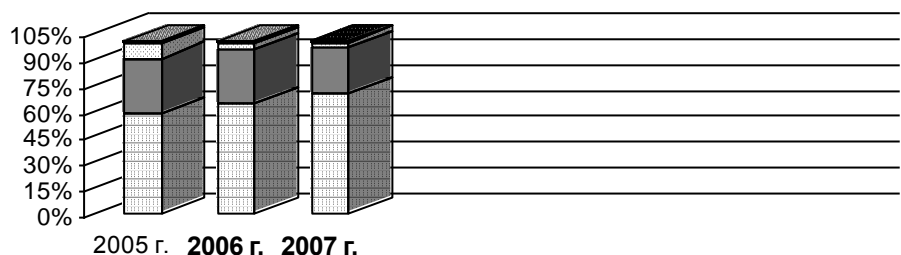


Рисунок 1 – Структура элементов затрат продукции животноводства ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна»

Определим степень влияния суммы затрат на производство ( $ZП$ ) и товарной продукции ( $ТП$ ) на изменение показателя затрат на рубль товарной продукции ( $Z$ ) отрасли животноводства.

Факторный анализ проведем с помощью метода цепных подстановок. За базовый период примем 2006 год, за отчетный – 2007 год.

$$Z = ZП / ТП,$$

$$Z_0 = ZП_0 / ТП_0 = 8502 / 8649 = 0,983;$$

$$Z (ZП) = ZП_1 / ТП_0 = 11474 / 8649 = 1,327;$$

$$Z (ТП) = ZП_1 / ТП_1 = 11474 / 10622 = 1,080;$$

$$\Delta Z (ZП) = Z (ZП) - Z_0 = 0,344;$$

$$\Delta Z (ТП) = Z (ТП) - Z (ZП) = -0,247;$$

$$\Delta Z (ZП) + \Delta Z (ТП) = Z_1 - Z_0 = 0,097.$$

Таким образом увеличение показателя затрат на рубль товарной продукции на 0,097 рублей произошло за счет факторов: изменения затрат и товарной продукции. Причем показатель затрат на рубль товарной продукции увеличился на 0,344 рубля за счет роста материальных затрат. Уменьшение показателя затрат на рубль товарной продукции на 0,247 рублей вызвано изменением объема товарной продукции в отчетном периоде.

Проведем анализ структуры затрат отрасли растениеводства ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика структуры затрат растениеводства ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна»

Показатели	2005 г		2006 г		2007 г	
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	тыс. руб	%
Материальные затраты	10909	87,33	12556	72,10	9041	68,65
Амортизация	111	1,01	724	4,16	478	3,63
Затраты на оплату труда	913	7,31	3119	17,91	3122	23,71
Отчисления	254	2,03	403	2,31	529	4,02
Прочие	305	2,44	613	3,52		0,00
ИТОГО полная себестоимость	12492	100	17415	100	13170	100
Товарная продукция	13003		19907		17152	
Показатель затрат на рубль товарной продукции	0,961		0,875		0,768	

Как видно из анализа, материальная база растениеводства занимает еще больший удельный вес, чем в животноводстве. При этом, за исследуемый нами период наблюдается обратная тенденция: доля затрат материальных ресурсов с 87 % в 2005 году снизилась до 72 % в 2006 году и 68 % в 2007 году. Отрасль растениеводства по сравнению с животноводством является более трудоемкой, что подтверждается увеличением долевой части затрат на оплату труда работников. Если в 2005 году их доля составляла только 7 %, то к 2006 году удельный вес заработной платы увеличился до 18 %. В 2007 году по сравнению с 2006 годом уровень оплаты труда увеличился на 6 %. Рост заработной платы увеличил социальные отчисления в 2007 году в 2 раза. Общая сумма себестоимости имеет значительные колебания по годам от роста к уменьшению. Это объясняется влиянием ряда особенностей, присущих для сельскохозяйственного производства (природно-климатические условия период времени производства и др.). На рисунке 2 представлен удельный вес основных элементов затрат в себестоимости продукции растениеводства.

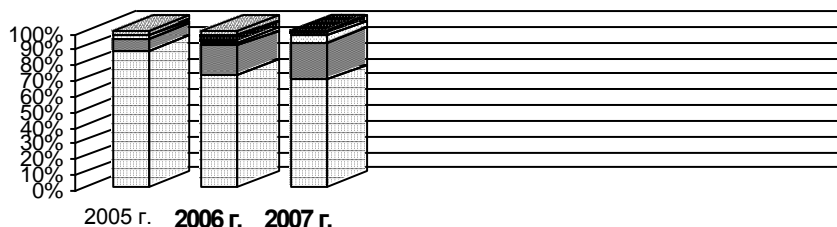


Рисунок 2 – Структура элементов затрат продукции растениеводства ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна»

Как показывает анализ таблицы 2, наибольшее количество затрат приходится на рубль товарной продукции растениеводства было в 2005 году и составило 0,961 единиц. В 2006 году это значение снизилось и составило 0,875 единиц, а в 2007 году - 0,768.

Определим степень влияния суммы затрат на производство (ЗП) и товарной продукции (ТП) на изменение показателя затрат на рубль товарной продукции (З).

Факторный анализ проведем с помощью метода цепных подстановок. За базовый период примем 2006 год, за отчетный – 2007 год.

$$\begin{aligned}
 Z &= ЗП / ТП, \\
 Z_0 &= ЗП_0 / ТП_0 = 17415 / 19907 = 0,875; \\
 Z (ЗП) &= ЗП_1 / ТП_0 = 13170 / 19907 = 0,662; \\
 Z (ТП) &= ЗП_1 / ТП_1 = 13170 / 17152 = 0,768; \\
 \Delta Z (ЗП) &= Z (ЗП) - Z_0 = -0,213; \\
 \Delta Z (ТП) &= Z (ТП) - Z (ЗП) = 0,106; \\
 \Delta Z (ЗП) + \Delta Z (ТП) &= Z_1 - Z_0 = -0,107.
 \end{aligned}$$

Таким образом уменьшение показателя затрат на рубль товарной продукции на 0,107 рубля произошло за счет факторов: изменения затрат и товарной продукции. Причем снижение показателя затрат на рубль товарной продукции на 0,213 рублей произошло под влиянием уменьшения затрат в отчетном периоде. Рост показателя затрат на рубль товарной продукции на 0,106 рублей вызван изменением объема товарной продукции в отчетном периоде.

На основании данных бухгалтерской отчетности ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» проведем анализ взаимосвязи себестоимости 1 ц сельскохозяйственной продукции с отдельными факторами производства. В целях упрощения вычислений расчет произведем по одному виду продукции из каждой отрасли. В нашем примере это будет молоко и зерно. Результаты анализа отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Взаимосвязь себестоимости 1 ц продукции с отдельными факторами производства за 2005-2007 гг.

Показатели	2005 г		2006 г		2007 г	
	молоко	зерно	молоко	зерно	молоко	зерно
Затраты на 1 га (корову), тыс. руб.	7,3	2,6	11,9	4,7	13,8	5,4
Доля затрат на семена (корма), %	35,3%	11,2%	44,6%	4,2%	44,2%	8,9%
Доля затрат на удобрения, %	–	25,4%	–	22,2%	–	9,2%
Доля затрат на содержание основных средств, %	17,3%	21,7%	12,6%	19,3%	14,8%	28,5%
Средний уровень урожайности, ц/га (надой на 1 корову), тыс. руб.	19,7	22,7	19,7	25,1	16,6	19,9
Оплата труда 1 чел-час/руб	8,7	11,8	7,9	16,6	8,9	17,1
Себестимость 1 ц продукции, руб.	315,32	97,57	540,97	184,85	743,69	271,37

Анализ факторов, влияющих на себестоимость сельскохозяйственной продукции показал, что основной причиной повышения себестоимости сельскохозяйственной продукции является опережение темпа роста затрат на возделывание сельскохозяйственных культур, на содержание и выращивание продуктивного скота, по сравнению с темпами роста урожайности и продуктивности животных за 2005-2007 гг. в ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна». При проведении комплексного анализа различных факториальных признаков, которые оказывают существенное влияние на себестоимость сельскохозяйственной продукции, выявлено, что рост производственных затрат на 1 га (на 1 голову) – это результат недостаточной интенсификации производства, а также нерационального использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Для совершенствования формирования затрат производства в целях их регулирования, контроля и управления себестоимостью, мы считаем, что руководство



ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» должно обеспечиваться тремя основными видами информации: для калькулирования и оценки готовой продукции; для осуществления процесса контроля и регулирования; для принятия решений и планирования.

Использование экономико-математической модели оптимизации дает возможность при имеющихся ресурсах на предприятии контролировать и регулировать такие важные статьи затрат как «корма» в отрасли животноводства и «удобрения» – в растениеводстве, и оперативно влиять на величину себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Определение нормативной себестоимости осуществляется посредством построения оптимизационных моделей. Для этого на основе логического анализа проводится отбор факторов, предположительно влияющих на нее. Далее следует пошаговый анализ взаимосвязей с применением статистических методов, что позволяет получить математическое выражение зависимости себестоимости от тех или иных переменных. Подобным образом для предприятий Орловской области были выбраны факторы в модели по некоторым основным видам сельскохозяйственной продукции.

Каждая модель включает в себя ряд переменных, которые в той или иной степени определяют уровень затратности производства. В первую очередь следует отметить показатели продуктивности, находящиеся, как правило, в тесной обратной связи с результативным признаком. В большинстве случаев рост продуктивности рассматривается как один из основных резервов снижения себестоимости. Поэтому выбор данной переменной необходим. В модели по себестоимости 1 ц молока в качестве таковой принят показатель удоя на одну корову. Огромную роль при производстве молока играет кормовая база. Поскольку ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» получает электричество со стороны, затраты на его оплату могут существенно повлиять на размер себестоимости продукции.

Таким образом, перечисленные выше факторы позволили сформировать четырехфакторную модель себестоимости 1 ц молока:

$$\tilde{Y}_x = 308,0213 - 5,7120X_1 + 0,8146X_5 + 3,1559X_8, \quad (1)$$

где  $\tilde{Y}_x$  – себестоимость 1 ц молока, руб.;

$X_1$  – удой на одну корову, ц;

$X_5$  – затраты корма на 1 ц молока, руб.;

$X_8$  – затраты электроэнергии на производственные нужды в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. кВт-ч.

На основе полученной модели рассчитаем себестоимость 1 ц молока ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна»

$$\tilde{Y}_{\text{молока}} = 308,0213 - 5,7120 * 16,6 + 0,8146 * 400 + 3,1559 * 9,6 = 569,34.$$

Себестоимость 1 ц молока равна 569,34 руб., что на 174,35 руб. меньше фактически полученной себестоимости ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна».

Управление затратами по данной модели в определенной степени ограничено, так как последний фактор не зависит от Агрофирмы. По большому счету он определяется ценами и тарифами, устанавливаемыми поставщиками ресурсов. Если на удой молока решающее воздействие оказывает биологический фактор, то относительно кормов у предприятия имеется широкое поле деятельности. Высокая степень влияния затрат корма на себестоимость обусловлена большой долей в этой статье расходов на их приобретение. Следует отметить необходимость создания и улучшения своей кормовой базы, позволяющей стать этой части затрат реальным резервом снижения себестоимости молока. С другой стороны, улучшение качества кормов должно положительно повлиять на величину удоя молока.

Для анализа себестоимости производства 1 ц зерна построена следующая модель. В числе переменных, рост величины которых существенно влияет на снижение себестоимости, оказались урожайность и обеспеченность комбайнами на 100 га пашни. Повышение обеспеченности техникой снижает себестоимость, так как позволяет избавиться от высоких издержек на ремонт и запасные части.

Количественное выражение зависимости затрат на производство 1 ц зерна от перечисленных выше факторов отображает следующая модель:

$$\tilde{Y}_x = 283,5704 - 0,1237 X_1 + 0,5169 X_2 + 1,3721 X_4 - 19,4598 X_7, \quad (2)$$

где  $\tilde{Y}_x$  – себестоимость 1 ц зерна, руб.;

$X_1$  – урожайность зерна, ц/га;

$X_2$  – уровень оплаты 1 чел./ч, руб.;

$X_4$  – затраты на удобрения в расчете на 1 ц зерна, руб.;

$X_7$  – обеспеченность комбайнами на 100 га пашни, шт.

Определим нормативную себестоимость 1 ц зерна по данным бухгалтерского учета ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна».

$$\tilde{Y}_{\text{зерна}} = 283,5704 - 0,1237 * 19,9 + 0,5169 * 17,1 + 1,3721 * 24,1 - 19,4598 * 4 = 245,18$$

Таким образом, фактическая себестоимость 1 ц зерна ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» превышает нормативную на 26,19 рублей.

Поскольку каждая из представленных выше моделей с точки зрения статистики является надежной, то выявленные в процессе анализа факторы рассматриваются как реально воздействующие на затратность производства рычаги. Используя построенные для различных видов продукции модели, по каждому из них несложно определить «идеальные» значения результата. Достоинством предлагаемого способа определения нормативной себестоимости является применение в расчетах фактических значений переменных, наблюдаемых на исследуемом предприятии. Это дает возможность реально оценивать шансы Агрофирмы по управлению затратами. Целесообразным будет проведение сравнительных прогнозов, позволяющих установить средние размеры результативного признака при достижении различных хозяйственных результатов. Для этого в модели поочередно включаются лучшие, средние и наихудшие показатели среди имеющихся в данной совокупности предприятий. Таким образом, формируются идеальный, допустимый и нежелательный уровни прогноза себестоимости по каждому виду продукции. Полученные результаты наглядно отображают степень вариации себестоимости в зависимости от изменения учтенных факторов, на основании чего можно судить о необходимости воздействия на них и принятии соответствующих хозяйственных решений.

Экономически целесообразным для ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» является определение нормативной себестоимости сельскохозяйственной продукции и рассмотрением ее как базы для формирования гарантированной цены для получения доходов, достаточных для расширенного воспроизводства.

Предлагаются следующие варианты расчета гарантированных цен:

I. 
$$Ц_n = C * (1 + I / 100), \quad (3)$$

где  $Ц_n$  - гарантированная цена для обеспечения простого воспроизводства, руб.;

$C$  - нормативная себестоимость, руб.;

$I$  - темп инфляции, %;

II. 
$$Ц_n = C * (1 + I / 100) * (1 + P / 100), \quad (4)$$

где  $Ц_n$  - гарантированная закупочная цена для обеспечения расширенного воспроизводства, руб.;

$P$  - процентная ставка по кредитам, %.

Базовым уровнем должна стать себестоимость, рассчитанная на основе оптимизационных моделей, которые были рассмотрены выше. При расчете цен необходимо учесть уровень инфляции. В 2003 году годовой темп инфляции составил 13,4 %, в 2004 году – 10,4 %, в 2005 году – 9 %. Эти меры помогут обеспечить простое воспроизводство.

Рассчитаем цену 1 ц молока и 1 ц зерна с учетом уровня инфляции 2005 года.

I. 
$$Ц_{\text{молока}} = 569,34 * (1 + 9 / 100) = 620,58 \text{ руб.}$$

$$Ц_{\text{зерна}} = 245,18 * (1 + 9 / 100) = 267,25 \text{ руб.}$$

Следовательно для обеспечения простого воспроизводства стоимость 1 ц молока будет равна 620,58 рубля, а 1 ц зерна – 267,25 рубля.

Для обеспечения расширенного воспроизводства необходимо увеличить цены на процентную ставку по кредитным ресурсам, в 2003, 2004 и 2005 году она составляла 23 %. Это увеличение позволит расширить производство, перевести его на более высокий уровень развития.

$$П. \quad Ц_{\text{молока}} = 620,58 * (1 + 23 / 100) = 763,31 \text{ рубля.}$$

$$Ц_{\text{зерна}} = 267,25 * (1 + 23 / 100) = 328,71 \text{ рубля.}$$

Таким образом, расширенное воспроизводство можно обеспечить, если стоимость 1 ц молока будет равна 763,31 руб. и стоимость 1 ц зерна – 328,71 руб.

Основная идея заключается в том, что необходимо покрывать положительную разницу между себестоимостью и рыночной ценой, сложившейся на момент реализации продукции. Таким образом, можно обеспечить хотя бы минимальный уровень, необходимый для развития ЗАО Агрофирмы «Золотая Поляна». Данный способ имеет ряд преимуществ:

- относительная простота вычислений;
- предотвращение иждивенческого отношения предприятия к выделенным средствам;
- создание условий для расширенного воспроизводства.

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы и предложения.

Анализ структуры себестоимости производимой продукции выявил, что в динамике происходит увеличение удельного веса материальных затрат (1/3 всех затрат) в связи с адекватным ростом цен на материальные ресурсы. Рост себестоимости основных видов продукции объясняется не только сокращением производства, но и увеличением затрат. Так, урожайность зерновых уменьшилась на 3 ц/га, продуктивность крупного рогатого скота – на 2 %, а затраты на 1ц продукции (на 1 голову скота) с каждым годом увеличились более чем на 2000 рублей. Столь значительный рост себестоимости продукции требует более четкого контроля за формированием и распределением затрат. Обосновано, что с помощью применения различных методов формирования нормативного уровня затрат можно влиять на уровень себестоимости отдельных видов продукции и финансовый результат от их реализации.

Управляя эффективными затратами, предприятие может быстрее добиться финансового успеха. Это возможно с помощью экономико-математических методов моделирования процессов производства. В работе обосновано, что регулируя такую статью затрат, как «корма», можно сократить себестоимость 1 ц молока на 174,35 руб. Регулирование статьи затрат «удобрения» себестоимость 1 ц зерна была снижена на 26,19 руб. и существенно повысить уровень рентабельности.

Хозяйственная практика ЗАО Агрофирма «Золотая Поляна» показывает, что существующие методы формирования и распределения затрат не способствуют эффективному управлению себестоимостью продукции и имеют возможности для расширенного воспроизводства как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Поляков, Д. И. Управление затратами как основа регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию [Текст] / Д. И. Поляков // Экономический анализ – 2004 - №15(30) – с. 50-53.
2. Сагадайк, Э. Методологические основы формирования системы цен в АПК [Текст] / Э. Сагадайк // Экономика сельского хозяйства России – 2000 - №10.
3. Соболев, О. С. Ценовые тенденции на агропродовольственных рынках России в 2004 году [Текст] / О. С. Соболев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2005 - №1 – с. 52-55.

**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

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА

*Исследование направлено на определение конкурентоспособности предприятий мукомольной промышленности Курской области с целью разработки рекомендаций по более эффективному функционированию отрасли.*

*The research is focused on competitiveness definition of flour milling plants in Kursk Region with the purpose of recommendations elaboration for more effective branch functioning.*

**Ключевые слова:** перерабатывающие предприятия, конкурентоспособность, мукомольная промышленность, уровень самообеспечения, анализ, финансовые коэффициенты, норматив.

**Key words:** the processing enterprises, competitiveness, the flour-grinding industry, self-maintenance level, the analysis, financial factors, the specification.

Обеспечение продовольствием страны, ее регионов и всех ее граждан было и остается одной из главных задач государства, так как именно нехватка продовольствия обуславливает высокую степень конфликтности в социуме. Именно нехватка отечественных продуктов питания привела к тому, что в конце XX века потребление основных видов продовольствия населением России уменьшилось в 1,5-2,0 раза. Углубилась дифференциация потребления продовольствия по социальным группам населения и по регионам. Все это заставляет обратиться к проблематике продовольственной безопасности [1].

Мукомольная промышленность – это одна из наиболее развитых элементов пищевой отрасли, обеспечивающая население страны, а также предприятия, выпускающие хлебобулочные и кондитерские изделия, мукой, крупами, то есть теми продуктами и сырьем, составляющими фундамент продовольственной безопасности страны.

В структуре производства Курской области доля пищевой и перерабатывающей промышленности составляет свыше 12 %; численность работающих – 18 % от числа занятых в промышленности (около 18 тыс. человек).

Таким образом, в качестве объекта исследования выступает пищевая промышленность Курской области, в частности - мукомольно-крупяная, представленная девятью крупными предприятиями по производству муки и крупы: Курский комбинат хлебопродуктов, Щигровский комбинат хлебопродуктов, Кореневохлебопродукт, Рыльскхлебопродукт, Льговский комбинат хлебопродуктов, Теткинский комбинат хлебопродуктов, Обоянский элеватор, Суджанский комбинат хлебопродуктов, Дмитриевский комбинат хлебопродуктов.

Потенциал перерабатывающих предприятий мукомольной отрасли позволяет удовлетворить потребности в продуктах питания населения области, а также поставлять их в другие регионы. Годовые мощности позволяют перерабатывать до 326 тыс. тонн муки.

Динамика производства муки в натуральном выражении, хлеба и хлебобулочных изделий в разрезе муниципальных образований Курской области представлена на рисунке 1.

Доля рынка, занимаемая каждым муниципальным образованием в валовом производстве муки в Курской области, наглядно представлена на рисунке 2.

Таким образом, территориальная структура производства муки выглядит следующим образом: лидером является Курский район, на долю которого приходится 23 % общего производства области, за ним следуют Щигровский район (17 %), Кореневский район (15 %), Рыльский район (13 %), Льговский район (9 %), Глушковский район (8 %), Обоянский район

(7 %), Суджанский район (4 %), Дмитриевский район (3 %) и 1 % приходится на все остальные муниципальные образования области.

Можно говорить о том, что потребность населения области в муке обеспечивают не все муниципальные образования, а лишь те, на территории которых расположены крупные заводы-производители.

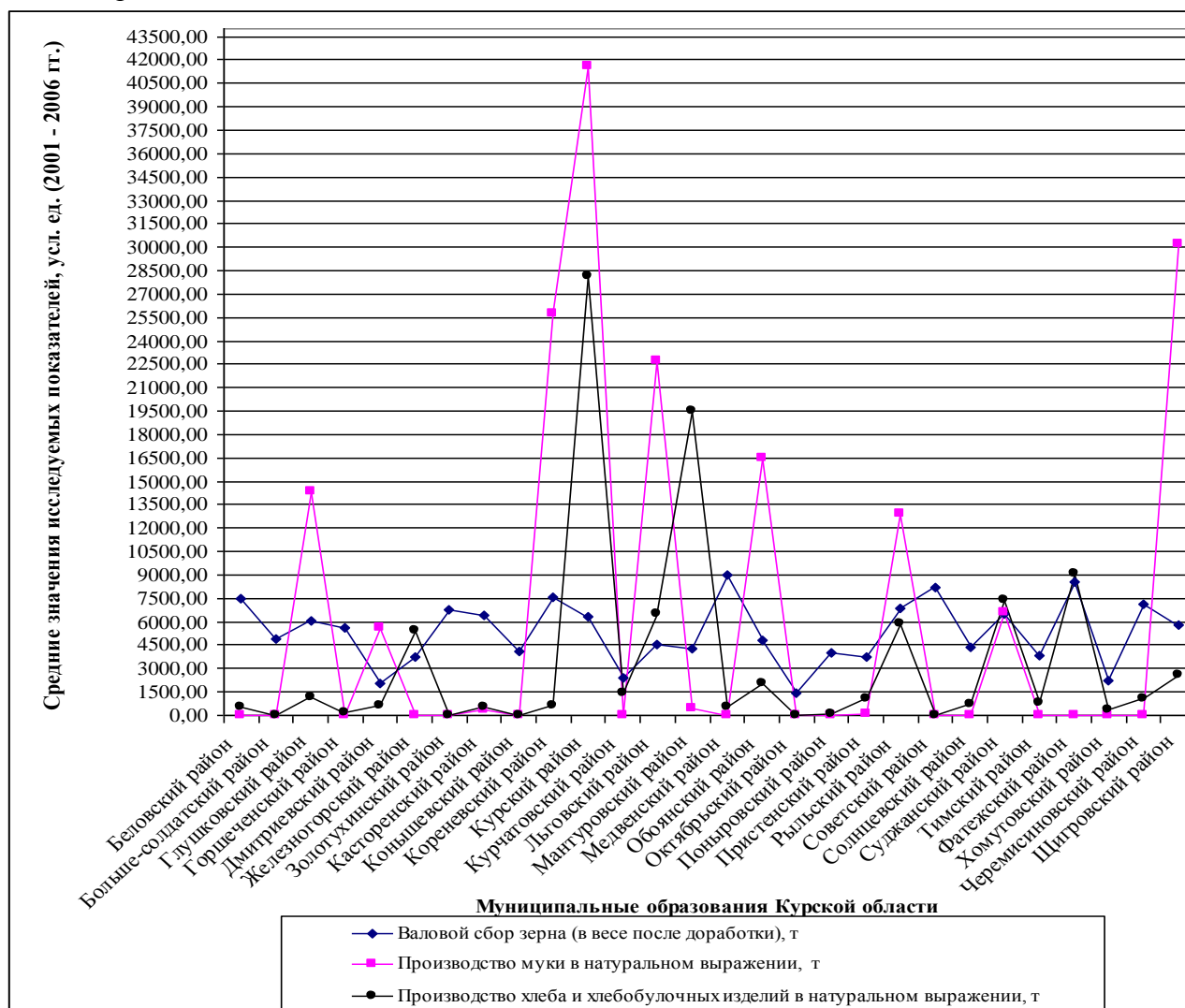


Рисунок 1 - Динамика показателей Муниципальных образований Курской области по сбору зерна, производству муки, хлеба и хлебобулочных изделий

Для того чтобы определить, способна ли область удовлетворить потребности населения в продукции мукомольной отрасли, необходимо определить степень продовольственной зависимости региона.

С 2001 года доля импортной муки постепенно увеличивается. В 2006 году, например, на территорию Курской области ввезено 35 % муки от общего объема.

Таким образом, может возникнуть угроза продовольственной зависимости Курской области от других субъектов, производящих муку.

В этом случае определим уровень самообеспечения региона продукцией мукомольной отрасли и выявим резервы для увеличения собственного производства, способствующие снижению импортной зависимости продовольственного рынка и повышению экспортных возможностей региона. Проанализировав различные методы исследования рынка, мы предлагаем проводить расчет уровня самообеспечения по следующей формуле:

$$U_c = (ОП/ПН)100\% , \tag{1}$$

где  $U_c$  - уровень самообеспечения региона, (%);

ОП - объем производства продукции на душу населения, кг;  
 ПН - потребление продуктов питания на душу населения, кг [2].

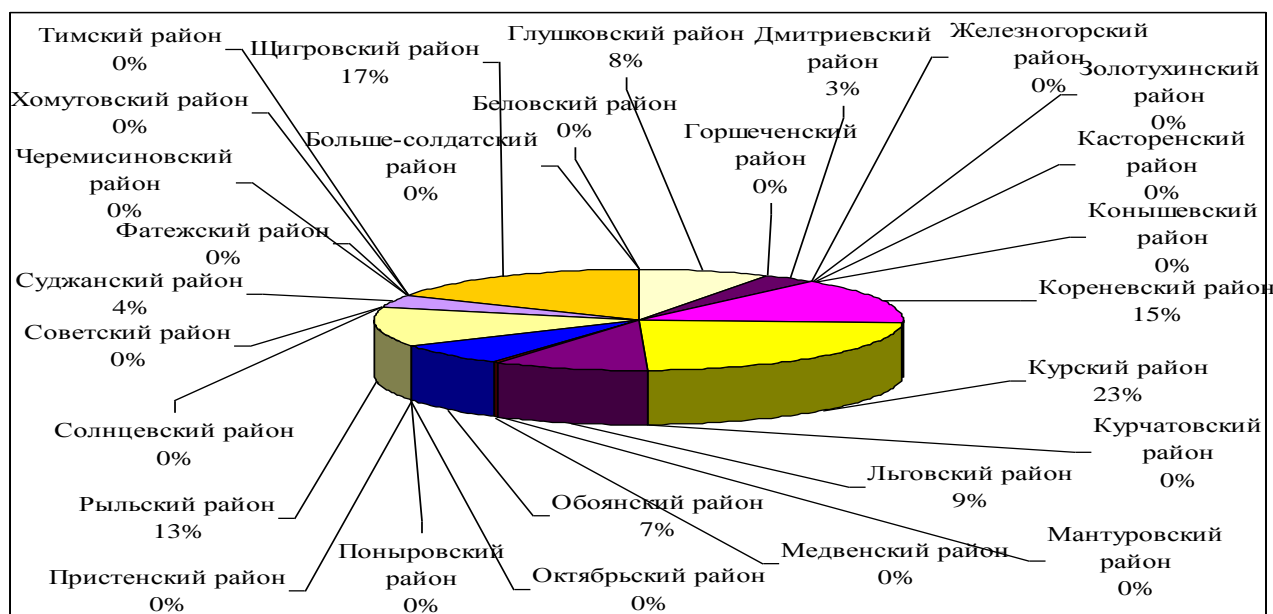


Рисунок 2 – Доли рынка муниципальных образований Курской области в общем производстве муки в регионе

Исходные данные и результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Уровень самообеспечения Курской области мукой

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Производство – вывоз + ввоз муки на душу населения, кг	129,35	128,29	127,55	157,63	163,88	162,49
Потребление хлебных продуктов (в пересчете на муку) на душу населения, кг/год	153,00	153,00	148,00	146,00	147,00	147,00
Уровень самообеспечения региона, %	120,8	119,8	123,1	154,2	159,3	157,9

На основании проведенных расчетов можно утверждать, что, несмотря на значительную долю импортной муки, Курская область способна полностью удовлетворить потребности населения в данном продукте. Продовольственный рынок не зависит от импорта, а значения индекса самообеспечения свидетельствуют о возможности увеличения экспорта производимой продукции.

Таким образом, уровень самообеспечения Курской области выше чем в других регионах и составляет 157,9 % в 2006 г., то есть наблюдается жесткая конкурентная борьба на рынке мукомольной промышленности региона.

Для обеспечения конкурентных позиций предприятий на данном отраслевом рынке важным является соответствие муки хлебопекарным стандартам. Как показал анализ деятельности крупных и малых производств, несмотря на то, что последние занимают свою определенную нишу на рынке, преимущества имеет крупное производство.

В ходе проведения исследования была определена конкурентоспособность предприятий по производству муки в Курской области. Целесообразным является конкурентное сравнение лидеров отрасли: ОАО «Щигровский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Кореневохлебопродукт» и ОАО «Рыльскхлебопродукт». ОАО «Курский комбинат хлебопродуктов» в оценке не участвует, поскольку является безусловным лидером.

Выявление конкурентоспособности предприятий мукомольной отрасли представляет значительную трудность в связи с закрытостью информации о показателях конкурентов.

Проведенный анализ литературных источников показал, что разные авторы в зависимости от своих научных взглядов и области маркетинговых исследований обосновывают разный набор факторов, определяющих конкурентоспособность организации и продукции.

Для определения конкурентоспособности мукомольных предприятий нами был использован метод анализа финансовых коэффициентов, который предполагает расчет соответствующего показателя, сравнение его с какой-либо базой и выдачу определенного заключения о степени соответствия рассчитанного коэффициента нормативному значению.

В силу того, что содержательная часть метода анализа финансовых коэффициентов была заимствована у зарубежных авторов, нормативная база рассчитываемых показателей осталась практически неизменной из-за отсутствия отечественных методик определения таких нормативов и времени, необходимого для сбора и накопления соответствующих статистических данных. Система нормативов финансовых коэффициентов, принятая в странах Запада, в значительной степени унифицирована и не дифференцируется в зависимости от отрасли промышленности и тем более региона.

Нормативные значения финансовых коэффициентов, учитывающих отраслевую и региональную специфику сельского хозяйства Курской области были рассчитаны с учетом статистических данных о финансово-хозяйственной деятельности основных предприятий региона [3].

Анализ полученных значений показывает, что реальные нормативы финансовых коэффициентов, рассчитанные на основе эмпирических данных, значительно отличаются от официальных. Данный факт полностью подтверждает позицию многих отечественных экономистов, считающих, что нормативные значения финансовых коэффициентов необходимо подвергнуть корректировке с учетом российской специфики хозяйствования.

В основе расчета итогового показателя конкурентоспособности предприятий мукомольной отрасли Курской области лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния, рентабельности и деловой активности с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. В данном исследовании показателями для условно-эталонного предприятия являются нормативы финансовых коэффициентов (верхняя граница), рассчитанные в упомянутой выше монографии.

Для четырех лидирующих предприятий мукомольной промышленности Курской области нами были рассчитаны показатели, характеризующие их деятельность, произведено сравнение полученных значений с нормативными. Затем мы определили индекс конкурентоспособности как индекс различия двух структур: фактической (оцениваемые предприятия) и эталонной (условное предприятие, имеющее наилучшие результаты деятельности, то есть нормативные). Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка деятельности лидирующих предприятий мукомольной отрасли Курской области

№	Показатели	Официально установленный норматив	Эмпирически полученное нормативное ограничение	Щигровский комбинат хлебопродуктов	Коренево хлебо-продукт	Рыльск-хлебо-продукт
<b>1 АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ</b>						
1.1	Рентабельность всех активов	Не определен	0,02-0,062	0,057	0,063	0,064
1.2	Рентабельность текущих активов	Не определен	0,029-0,073	0,080	0,071	0,048
1.3	Рентабельность продаж	Не определен	0,049-0,091	0,084	0,059	0,044
1.4	Рентабельность продукции	Не определен	0,054-0,097	0,096	0,066	0,048
<b>2 АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ АКТИВОВ</b>						
2.1	Коэффициент оборачиваемости активов	Не определен	0,72-0,98	0,953	0,982	0,965

Продолжение таблицы 2

№	Показатели	Официально установленный норматив	Эмпирически полученное нормативное ограничение	Щигровский комбинат хлебопродуктов	Коренево хлебо-продукт	Рыльск-хлебо-продукт
<b>3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ</b>						
3.1	Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,22-0,48	0,349	0,361	0,376
3.2	Коэффициент автономии	Не менее 0,5	0,36-0,43	0,247	0,301	0,328
3.3	Коэффициент маневренности собственных средств	Не менее 0,5	0,45-0,64	0,220	0,285	0,376
<b>4 АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ</b>						
4.1	Коэффициент текущей ликвидности	Не менее 2	1,08-1,3	1,096	1,108	1,066
4.2	Коэффициент критической ликвидности	Не менее 0,7-0,8	0,21-0,41	0,395	0,534	0,438
4.3	Коэффициент абсолютной ликвидности	Не менее 0,2-0,5	0,02-0,12	0,254	0,316	0,291
<b>5 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВА</b>						
5.1	Коэффициент износа основных средств на конец года	Не определен	0,15-0,35	0,460	0,321	0,399
5.2	Коэффициент обновления основных средств	Не определен	0,18-0,29	0,060	0,042	0,034
5.3	Коэффициент выбытия	Не определен	0,123-0,356	0,050	0,023	0,014
5.4	Коэффициент фондоемкости продукции	Не определен	0,42-0,76	0,292	0,195	0,171

Мы предлагаем определять уровень конкурентоспособности предприятий отрасли ( $J_R$ ) с помощью оценки различия условно-эталонной и реально существующей по формуле:

$$J_R = \frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{\sum_{i=1}^n (d_2 + d_1)^2}, \quad (2)$$

где  $d_2$  и  $d_1$  - удельные значения градаций двух структур [4].

Критерий  $J_R$  определялся как отношение фактической меры расхождений значений компонентов двух структур с их максимально возможным значением. Достоинством этого критерия является то, что он не зависит от числа градаций статистической совокупности. Для интерпретации результатов рассмотрены интервалы «шкалы» оценки мер существенности различий структур. Интерпретация результатов уровня конкурентоспособности приведена в таблице 3.

Таблица 3 - Шкала оценки меры существенности различий структур по уровню конкурентоспособности

Интервалы значений $J_R$	Характеристика меры структурных различий
0,000 – 0,030	Тождественность структур
0,031 – 0,070	Весьма низкий уровень различий
0,071 – 0,150	Низкий уровень различий
0,151 – 0,300	Существенный уровень различий
0,301 – 0,500	Значительный уровень различий
0,501 – 0,700	Весьма значительный уровень различий
0,701 – 0,900	Противоположный тип структур
0,901 и выше	Полная противоположность структур



Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что наблюдается существенный уровень различий между результатами финансово-хозяйственной деятельности мукомольных предприятий Курской области и условно – эталонного предприятия (значения уровня конкурентоспособности  $J_R$  находятся в интервале 0,051-0,300 шкалы оценки меры существенности различий структур) (Таблица 4).

Таблица 4 – Значения индекса структурных сдвигов лидирующих предприятий мукомольной отрасли Курской области

Исследуемое предприятие	Значения уровня конкурентоспособности $J_R$
Щигровский комбинат хлебопродуктов, ОАО	0,216
Кореневохлебопродукт, ОАО	0,221
Рыльскхлебопродукт, ОАО	0,223

ОАО «Щигровский комбинат хлебопродуктов» является наиболее конкурентоспособным ( $J_R=0,216$ ), поскольку отклонение в структуре деятельности данного хозяйствующего субъекта от эталонного (в чем и состоит сущность нахождения индекса конкурентоспособности) наименьшее, то есть данное предприятие наиболее близко к условно – эталонному, а, значит, и наиболее конкурентоспособно.

На второй и третьей позициях по уровню конкурентоспособности соответственно расположилось ОАО «Кореневохлебопродукт» ( $J_R=0,221$ ) и ОАО «Рыльскхлебопродукт» ( $J_R=0,223$ ).

Таким образом, мы определили конкурентоспособность лидирующих товаропроизводителей муки в Курской области. Однако высокая конкурентоспособность предприятия не всегда свидетельствует о высоких отзывах со стороны потребителей выпускаемой продукции. Поэтому одной из ключевых задач нашего дальнейшего исследования станет выявление и понимание потребностей рынка. Глубокое знание потребностей потенциального клиента поможет не только установить конкурентоспособные цены на продукцию, но и внести изменения в сам продукт, оптимизировать каналы продвижения и рекламную стратегию, то есть скорректировать все компоненты комплекса маркетинга.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Парамонова, С.В. Оценка продовольственной безопасности региона [Электронный ресурс] / С.В. Парамонова, Л.Л. Пашина // Электронный журнал «Исследовано в России». - <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2004/109.html>.
2. Бутов, В.И., Основы региональной экономики [Текст] / И.В. Бутов, В.П. Игнатов, Н.П. Кетова. – М.: Р –на-Дону: МаРТ, 2000. – 448 с.
3. Вертакова, Ю.В. Экономика отраслевого комплекса (прогнозирование будущего и регулирование настоящего) [Текст] / Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. – Курск: Изд-во КурскГТУ, 2001. – 210 с.
4. Сивелькин, В.А. Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений [Текст] / В.А. Сивелькин, В.Е. Кузнецова. - Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2002. – 99с.

**Морозова Ольга Александровна**

Курский государственный технический университет, г. Курск

Аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление», преподаватель

Email: [MorozikOlya2008@yandex.ru](mailto:MorozikOlya2008@yandex.ru)

Г.М. САМОСТРОЕНКО, О.Г. ЧИМИТДОРЖИЕВА

## КОНВЕНШН-БЮРО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ

*Статья посвящена проблемам территориального маркетинга. В качестве эффективного инструмента маркетинга территорий предлагается использовать Конвеншн-бюро, деятельность которого может обеспечить значительные экономические выгоды для города, развивающего направление делового туризма.*

*The paper is devoted to the problems of territorial marketing. As an effective tool for territorial marketing is offered for use a convention-bureau the activity of which can assure considerable economic advantages for a city developing business tour.*

**Ключевые слова:** маркетинг территории, факторы, деловой туризм, Конвеншн-бюро, модели, инспекционные визиты.

**Key words:** territory marketing, factors, business tourism, Konvenshn-bureau, models, inspection visits.

Известный ученый Ф. Котлер подчеркивает, что основные задачи маркетинга территорий состоят в выявлении и диагностике состояния сообщества, его основных проблем и забот, причин их возникновения; выработке видения перспектив решения этих проблем на основе реалистичного осмысления ценностей сообщества, его ресурсов и возможностей; выработке долгосрочного поэтапного плана инвестиций и трансформации сообщества.

Для решения этих задач Ф. Котлер предлагает использовать следующие группы важнейших маркетинговых факторов, в том числе:

- ориентацию основных услуг и инфраструктуры на удовлетворение потребностей трех важнейших целевых групп потребителей территории: жителей, бизнеса, гостей;
- создание новых позитивных черт территории в отношении качества жизни, осуществления предпринимательства при поддержке общества для привлечения новых инвесторов, предпринимательских слоев и отдельных людей;
- коммуникации и продвижение новых позитивных черт, качества жизни и в целом имиджа сообщества;
- обеспечение поддержки населением и лидерами сообщества привлечения компаний, инвестиций, гостевых программ [1].

Совокупность всех указанных общепризнанным авторитетом в области маркетинга факторов в комплексе используется в таком направлении маркетинга территорий, как деловой туризм. По нашему мнению, именно это обстоятельство определяет значение делового туризма, который в настоящее время представляет собой динамичную и высокорентабельную отрасль мировой экономики. Под деловым туризмом мы понимаем совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в ходе поездки и функционировании людей в определенной дестинации в рабочее время с целью осуществления профессиональной деятельности или решения служебных задач без получения дохода по месту пребывания.

Деловой туризм приобретает все большую популярность и на региональном уровне, способствуя выравниванию экономического развития отдельных районов страны, росту деловой активности, сокращению оттока местного населения, повышению их доходов и т. д. Он влияет на развитие инфраструктуры услуг, инициирует приток валюты в регион, оказывает стимулирующее воздействие на обслуживающие отрасли, осуществляющие вспомогательные и сопутствующие по отношению к туризму виды деятельности. Растущий спрос на разнообразные услуги, необходимые деловому туризму для удовлетворения его потребностей, ведёт к возникновению новых видов деятельности, что обеспечивает создание

новых рабочих мест. Поскольку указанные выше выгоды привлекают внимание частных компаний, органов государственного и муниципального управления, постольку наблюдается появление новых участников на рынке делового туризма, а также рост конкуренции на нем.

Все сказанное выше определяет значение делового туризма, являющегося важнейшим направлением маркетинга территории. Основная цель маркетинга территории заключается в создании положительного образа территории, обеспечении его общественного признания. По мнению специалистов, маркетинг территории представляет собой системное продвижение положительной информации о территории с целью создания благоприятного отношения к ней, к продукции, выпускаемой на ее территории и к местным условиям ведения бизнеса [2].

Как показывает зарубежный опыт, маркетинг территории направлен, прежде всего, на формирование и позитивное развитие имиджа дестинации делового туризма, т.е. собственно города или региона. Согласно определению Всемирной туристической организации, имидж туристской дестинации для потенциального туриста до совершения поездки представляет собой распространенное и устойчивое представление об отличительных или исключительных свойствах дестинации, выделяющих ее из ряда прочих.

После совершения туристской поездки имидж дестинации в восприятии туриста представляет собой совокупность эмоциональных и рациональных представлений, которая формируется из сопоставления всех особенностей дестинации, собственного опыта и полученной информации.

С практической точки зрения важно различать органический и искусственно сформированный имидж дестинации. Органический имидж - это представления потребителя о дестинации, сформированные под воздействием различных естественных факторов. Он зависит от внутренних ассоциаций, представлений туриста о дестинации, которые создаются в процессе приобретения жизненного опыта, накопления различной информации, прямо или косвенно относящейся к дестинации, а также от степени известности дестинации и её ресурсов на конкретном рынке.

В отличие от органического искусственный имидж дестинации целенаправленно формируется усилиями предприятий туризма и администрации посредством реализации на целевых рынках соответствующей коммуникационной политики [3]. Эффективные маркетинговые коммуникации призваны демонстрировать открытость конкретной территории для внешних контактов, помогать внешним субъектам лучше узнать ее, убедиться в существовании имеющихся у нее преимуществ.

«Четыре Р» классического маркетинга (product, price, place и promotion):

- 1) предложения (ресурсы) региона (инфраструктура, транспорт, обслуживание);
- 2) правила и условия, предлагаемые внутреннему и внешнему потребителю;
- 3) позиционирование и продажа возможностей региона;
- 4) формирование и продвижение имиджа региона.

Развитие делового туризма позволит свести на одной территории продавца и покупателя. Проведенный нами анализ зарубежного опыта показывает, что в своей практической деятельности многие города мира, позиционирующие себя как дестинации делового туризма, используют принципы территориального маркетинга. По нашему мнению, применительно к сфере делового туризма эти принципы сводятся к следующим:

- осознание и продвижение территории как места для проведения конгрессных, выставочных и инсентив-мероприятий;

- разработка и осуществление разнообразных проектов, связанных с развитием делового туризма и основанных на знании и прогнозировании потребностей мировой, национальной и локальной экономики, текущей ситуации и реальных возможностей территории;

- эффективное решение проблем экономики разных уровней;

- нацеленность на долгосрочное устойчивое развитие;

- активное воздействие на формирование потребностей и поведение субъектов на инвестиционном рынке.

Эффективным инструментом, с помощью которого осуществляется проведение маркетинговой политики в дестинации делового туризма является Конвеншн-бюро.

Конвеншн-бюро – это некоммерческая организация, официально представляющая город/регион на рынке международных встреч, основными задачами которой являются распространение информации о конгрессных возможностях города/региона на рынке международных встреч; привлечение в город/регион международных встреч; содействие планировщикам международных встреч при выборе места проведения мероприятий [4].

Оказание определенного набора услуг для планировщиков международных встреч (ассоциаций, корпораций) является одной из важнейших функций Конвеншн-бюро. На современном рынке международных встреч полнота и качество этих услуг является одним из решающих факторов при выборе места проведения конгресса международной ассоциацией.

В набор этих услуг входит предоставление информационных материалов о конгрессных и культурно-развлекательных возможностях города; предоставление информации и содействие в выборе поставщиков услуг; предварительная аренда конгресс-залов и предварительное бронирование гостиничных номеров; организация инспекционных визитов для представителей оргкомитетов конгрессов; составление пакета документов для участия в тендере на место проведения конгресса, в котором содержится детальное описание конгрессных возможностей города.

Основная цель, которую ставит конгрессное бюро в своей деятельности – привлечение в город как можно большего количества крупных международных встреч. Конгрессы, съезды и конференции, организуемые международными ассоциациями, дают наибольший экономический эффект для города, поэтому такие мероприятия считаются приоритетными и им уделяется наибольшее внимание.

В функции конгрессного бюро входит подготовка всех печатных материалов о возможностях города по организации международных встреч. Это, прежде всего, Путеводитель для планировщиков встреч (Meeting planners guide), который публикуется ежегодно и содержит информацию о конгрессных центрах, гостиницах, банкетных залах, компаниях, оказывающих услуги по организации и обслуживанию конгрессов, транспортной инфраструктуре и достопримечательностях города. Помимо Путеводителя Конвеншн-бюро публикует ряд других брошюр и буклетов, носящих рекламный характер и направленных на создание позитивного имиджа города в глазах планировщиков международных встреч.

Конвеншн-бюро активно использует из важнейших средств маркетинговых коммуникаций, как Интернет. На своем сайте Конвеншн-бюро стремится представить максимум информации о преимуществах города как места проведения международных встреч, а также о своих функциях и услугах. Помимо этого, на сайте размещается информация о членах бюро, конгрессных площадках, календарь событий и статистические данные о конгрессной деятельности в городе/регионе.

Конвеншн-бюро выполняет функции консолидатора на едином стенде города/региона на международных выставках делового туризма. Оно отвечает за оформление стенда, презентационную программу, подбор отдельных компаний-экспонентов. Представители конгрессного бюро являются центральными фигурами на стенде и играют самую активную роль в привлечении внимания посетителей. В их функции входит выяснить сферу интересов посетителя и свести его с представителем компании, оказывающей интересующие посетителя услуги.

Заказ цикла тематических статей о стране в профессиональных журналах является элементом маркетинговой стратегии Конвеншн-бюро. Целевая аудитория журналов – это профессионалы индустрии встреч и планировщики международных мероприятий. В таких журналах публикуются статьи о новейших тенденциях развития индустрии встреч и тематические обзоры конгрессных возможностей отдельных стран и городов.

Важным элементом деятельности конгрессного бюро является организация инспекционных и ознакомительных визитов для планировщиков международных встреч. Инспекционный визит организуется для представителей оргкомитета конгресса после подачи заявки на участие в тендере на место его проведения. Ознакомительные визиты устраиваются для избранных лиц, как правило, генеральные секретари международных

ассоциаций и члены их семей – без привязки к определенному тендеру. В ходе инспекционных и ознакомительных визитов бюро полностью оплачивает все расходы приглашенных лиц (транспорт, гостиница, питание, социальная программа), организует осмотр конгрессной и гостиничной инфраструктуры и встречи с поставщиками услуг. Инспекционные и ознакомительные визиты играют важную роль, поскольку возможность увидеть город и его конгрессные возможности своими глазами оказывает влияние на принятии решения о месте проведения конгресса.

Обобщая всю многоплановую деятельность Конвеншн-бюро, можно обозначить основные этапы работы этой организации на рынке международных встреч:

1. Исследование при помощи баз данных ICSSA и UIA, определение перечня приоритетных встреч.

2. Предварительное бронирование конгрессных залов и гостиничных мест.

3. Подготовка пакета документов для участия в тендере на место проведения конгресса.

4. Организация инспекционного визита.

5. Презентация города на очередном конгрессе ассоциации, где должно приниматься решение о выборе следующего места проведения (презентацию готовит конгрессное бюро, но официально презентует город представитель местного члена ассоциации).

6. Принятие решения о месте проведения конгресса.

7. В случае если принято положительное решение, работа по дальнейшей подготовке мероприятия делегируется компании - профессиональному организатору конгрессов, которого выбирает ассоциация. Конгресс бюро при необходимости выступает в роли консультанта: организует тендер между компаниями – поставщиками услуг, осуществляет контакты с властью, дает советы в ходе подготовки мероприятия.

Что касается работы с корпоративными клиентами, то маркетинговая политика Конвеншн-бюро в этом секторе должна быть наиболее продумана и должна предусматривать большие расходы на рекламу. Инспекционные визиты, организуемые для людей, принимающих решение о месте проведения встречи, рассматриваются как центральный элемент маркетинговой политики на рынке корпоративных встреч.

Успешная маркетинговая политика на рынке корпоративных встреч требует тщательного отбора целевой группы. Во многих случаях при организации встреч корпорации работают со специализированными инсентив-компаниями, которые ежегодно производят поиск и отбор привлекательных мест проведения корпоративных встреч.

Важно отметить, что формирование имиджа дестинации делового туризма является задачей, стоящей как перед администрацией города/региона, так перед субъектами делового туризма. Поэтому очевидно, что создание организации, занимающейся продвижением города на мировом рынке делового туризма, требует тесного сотрудничества органов власти и профессионалов рынка.

Существуют три основных организационных моделей Конвеншн-бюро. В первой модели управление и финансирование Конвеншн-бюро осуществляется только бизнесом. Во второй модели управление и финансирование осуществляется только администрацией конкретного территориального образования (например, Конвеншн-бюро Вены). Третья модель предусматривает партнерство между администрацией города/региона и представителями коммерческих компаний, причастных к конгрессной деятельности. По нашему мнению, первым двум моделям присущи определенные недостатки. В первом случае, в глазах планировщиков международных встреч принижается официальный статус и беспристрастность конгрессного бюро, деятельность которого может сильно зависеть от субъективных коммерческих интересов партнеров. Во втором случае отсутствует вклад бизнес-сообщества в конгрессное развитие города: как финансовый, что ограничивает финансовые ресурсы конгрессного бюро, так и идейно-организационный, поскольку представители бизнеса, как правило, быстрее реагируют на новые тенденции развития отрасли и их вклад в планирование деятельности конгрессного бюро, безусловно, является

ценным ресурсом. Поэтому именно третья модель, свободная от указанных недостатков, представляется наиболее удачным вариантом организации деятельности Конвеншн-бюро.

Опыт многих городов доказывает, что деятельность Конвеншн-бюро может обеспечить значительные экономические выгоды для города, развивающего направление делового туризма. Например, ежегодный экономический эффект, приносимый деятельностью Конвеншн-бюро Гетеборга, имеющего годовой бюджет в размере 900 тыс. евро, составляет от 35 до 50 млн. евро. Таким образом, каждое евро, вложенное в деятельность Конвеншн-бюро, приносит городу доход в размере 35-55 евро, что является наилучшим показателем эффективности работы конгрессного бюро [4].

В качестве другого примера можно привести деятельность Конвеншн-бюро Барселоны. Так, в 2007 году данная организация привлекла в город 81 МІСЕ-мероприятие, что принесло городу 1 221 тыс. евро. В 2005-2006 гг. деятельность Конвеншн-бюро Канберры способствовала получению городом дохода в размере 1 290 тыс. долларов. Согласно данным, представленным на сайте [5], каждая вложенная в бюджет Конвеншн-бюро денежная единица принесла доход в 21,7 денежных единиц. Доход, приносимый МІСЕ-мероприятиями, проводимыми Конвеншн-бюро Финляндии, составляет 125 млн. евро. Конечный экономический эффект от 101 мероприятия, организованного Конвеншн-бюро Мельбурна, составляет 219 млн. долларов [6].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о высокой эффективности деятельности такой некоммерческой организации, как Конвеншн-бюро.

Развитие города и развитие делового туризма на его территории – это процессы, выгодные как для города и его жителей, так и для лиц, деятельность которых связана со сферой делового туризма. Любой город, который намерен устойчиво развиваться, имеет наибольшие шансы получить необходимые для этого ресурсы лишь на глобальном экономическом уровне. Это означает, что город с неизбежностью должен подавать себя как площадку и как инструмент для запуска и реализации наиболее перспективных мировых проектов. В этом ему поможет именно деловой туризм.

Формирование и продвижение имиджа – это одна из главных целей, стоящих перед дестинацией делового туризма, осуществление которой возможно посредством создания и функционирования Конвеншн-бюро. Это даст возможность быстрого развития делового туризма, получения статуса города/региона-лидера делового туризма на национальном и мировом уровнях. Результатом данной политики станет подъем инвестиционной активности в городе/регионе, а также рост доходов бюджета данной территории и его населения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Kotler Ph., Haider D.H., Rein I. Marketing Places: Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations. New-York: The Free Press, 1993;
2. Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд., дополн [Текст] / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.;
3. Горохов, А.Ф. Методические предложения по формированию бренда туристической дестинации // Интернет ресурс: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru) Режим доступа к ресурсу: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21813> .
4. Сайт: [www.monomax.org](http://www.monomax.org). Режим доступа к ресурсу: [www.monomax.org/pco/cvb.pdf](http://www.monomax.org/pco/cvb.pdf)
5. Сайт: [www.canberraconvention.com.au](http://www.canberraconvention.com.au)
6. Сайт: [www.hotelnews.ru](http://www.hotelnews.ru)

### **Самостроенко Георгий Максимович**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Государственное управление и финансы».  
Тел.: (4862) 43-03-72  
E-mail: samostroenko@yandex.ru

### **Чимитдоржиева Ольга Георгиевна**

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел  
Соискатель кафедры «Маркетинг»  
Тел.: 89103046952  
E-mail: sgywenka@inbox.ru

УДК 658.011.12:330.14

Д.Ю. АСТАНИН, А.М. БУКРЕЕВ

## К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*С целью дальнейшей операционализации категории «инвестиционная политика предприятия» авторы обосновывают собственное определение, рассмотрев содержание и разграничив понятия стратегии и политики предприятия. В статье рассматривается сущность инвестиционной политики предприятия посредством описания цели ее формирования и функций, которые она выполняет.*

*For the purpose of further operationalizing a category of «enterprise investment policy» the authors justify their own definition having considered the matter and having differentiated concepts of strategy and policy of an enterprise. In the paper the matter of enterprise investment policy is considered by means of description the purpose of its formation and functions performed.*

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, стратегии, планы, функции, цели, определение, предприятие, процесс.

**Key words:** the investment policy, strategy, plans, functions, the purposes, definition, the enterprise, process.

Сегодня в литературе представлены различные взгляды на формирование и реализацию инвестиционной политики предприятия. Однако до настоящего времени среди отечественных и зарубежных ученых нет единого мнения как относительно ее сущности, так и ее содержания. Перед рассмотрением сущности инвестиционной политики следует охарактеризовать и сопоставить понятия «политика» и «стратегия». Поскольку среди ученых часто встречаются противоположные взгляды по вопросу предмета рассмотрения политики и стратегии, возникает необходимость разграничения этих весьма близких по содержанию категорий.

Несмотря на многообразие определений, можно выделить два подхода к пониманию стратегии: широкий и узкий. Авторы, придерживающиеся широкого подхода (Д. Хасби, М. Портер, И. Ансофф), рассматривают стратегию как долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, которое в рамках выбранного вида деятельности должно привести предприятие к достижению поставленных целей. Узкий подход (Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Мескон М.Х. и др.) предполагает формирование в рамках стратегии конкретного плана действий по достижению целей. При этом подходе стратегия определяется, как правило, как совокупность целей, политики и планов. Таким образом, ключевым, общим для обоих подходов элементом, выступают стратегические цели. Позиция авторов состоит в том, чтобы определение понятия позволило его операционализировать в целях использования в практике управления. На первый взгляд более конструктивным представляется узкий подход к определению стратегии, однако в современных условиях быстро изменяющаяся внешняя среда предприятия приводит к необходимости часто пересматривать планы, инструменты и методы политики. В то же время, стратегические цели предприятия сохраняют свою актуальность в долгосрочной перспективе. В этой связи, придерживаясь широкого понимания стратегии, будем рассматривать в ее составе, прежде всего, описание стратегических целей, выбранных видов

деятельности и направлений развития. Для их реализации на предприятии должны определяться политика и планы.

В толковом словаре русского языка под политикой понимается деятельность организаций, определяемая их интересами и целями. В английском языке используется термин «policy», который переводится как политика, образ действий, тактика. Представляет интерес определение Т. Саати и К. Кернса: «политики – санкционированные средства достижения целей, предоставляемые посредством общепринятых процедур принятия решений. Когда план принят, он становится политикой» [1]. Термин «политика» носит целенаправленный, преимущественно тактический (в отличие от стратегии) характер и может рассматриваться с двух позиций. С одной стороны – это запланированный образ действий, выражаемый в правилах и директивах. С другой же стороны, этот термин применим и к свершившимся действиям, которые не обязательно планировались, но были подчинены определенным целям или интересам.

Обобщая вышесказанное, рассмотрим отличительные признаки понятий стратегии, политики и планов предприятия в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение понятий стратегии, политики и планов предприятия

Отличительный признак	Понятия		
	Стратегия	Политика	Планы
Характер определяемых решений	стратегический	тактический	оперативный
Преобладающий период планирования	долгосрочный	среднесрочный	краткосрочный
Ключевой решаемый вопрос для предприятия	«куда двигаться?»	«как работать?»	«что, кому и когда делать?»
Базовые элементы	стратегические цели, виды деятельности, продукты и рынки, направления развития	принципы, правила действий; пути, способы, методы достижения стратегических целей; задачи для реализации целей.	действия по реализации стратегии; распределение ресурсов и ответственности
Субъекты формирования	собственники капитала, совет директоров, руководители высшего уровня управления	руководители высшего уровня управления, руководители функциональных подразделений	руководители всех уровней управления

Взаимосвязь инвестиционной политики с другими политиками и общей стратегией развития предприятия представлена на рисунке 1. Функциональные стратегии могут выделяться в составе общей стратегии на предприятии. Как видно из схемы, инвестиционная политика рассматривается нами как составляющая финансовой политики, поскольку инвестиционные решения являются частью управления финансами.

Множество взглядов на понимание сущности инвестиционной политики предприятия представлено в таблице 2.

Обобщая приведенные определения, можно сделать следующие выводы и замечания:

1. Инвестиционная политика должна рассматриваться как система целей, задач и правил. Представление политики в виде системы позволяет структурировать ее элементы, описать и научно обосновать отношения и свойства между ними с целью дальнейшей операционализации понятия «инвестиционная политика».



Включение целей в качестве элемента инвестиционной политики обусловлено тем, что они разрабатываются на различных уровнях предприятия. Цели высшего уровня (стратегические) являются элементом стратегии предприятия и служат основой разработки инвестиционной политики.

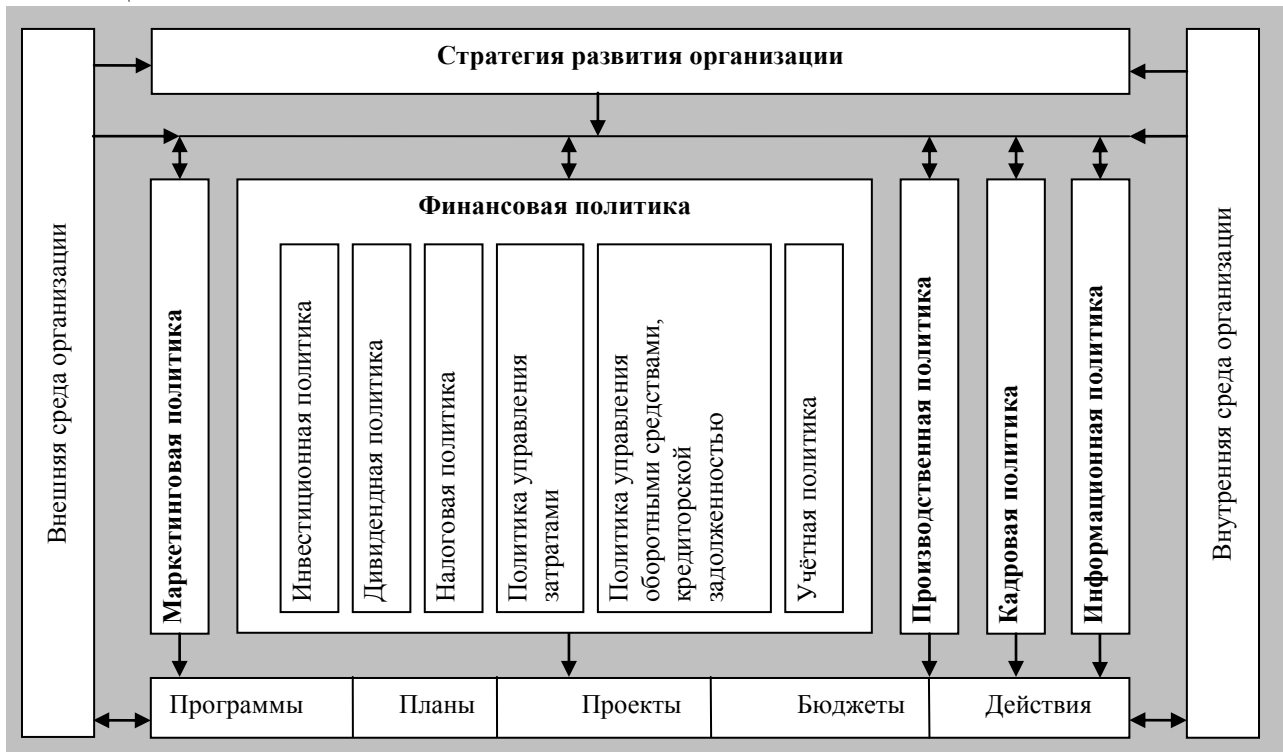


Рисунок 1 – Взаимосвязь целевых решений на предприятии

Цели же политики детализируют определенные в рамках стратегии цели для определения тактических параметров ее реализации.

Таблица 2 – Определения инвестиционной политики предприятия

Автор	Определение
Ендовицкий Д.А. [2]	Инвестиционная политика коммерческой организации представляет собой общее руководство по формированию программы капиталовложений, отбору проектов и принятию финансовых решений, которые способствуют долговременному укреплению ее конкурентных преимуществ и обеспечивают успешное достижение поставленных целей.
Бланк И.А. [3]	Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности.
Сергеев И.В., Веретенникова И.И., Янковский В.В. [4]	Инвестиционная политика это комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятия в ближайшей и дальнейшей перспективе.
Швандар В.А. и Базилевич А.И. [5]	Содержание инвестиционной политики предприятия состоит в определении объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта.
Бочаров В.В. [6]	Инвестиционная политика – составная часть общей экономической стратегии предприятия, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения его производственного и научно-технического потенциала.
Шишкин И.А. [7]	Инвестиционная политика предприятия - это совокупность целей и задач стратегического и тактического характера, система мер и процедур, позволяющих и обеспечивающих определение объема, структуры, направления и реализации инвестирования собственных, заемных и других средств в интересах расширения действующего производства или авансирования вновь создаваемого с достижением максимального полезного эффекта и с целью обеспечения стабильной финансово-хозяйственной деятельности в ближайшей и дальнейшей перспективе.

Задачи определяют необходимые действия для достижения целей. Под правилами в данном случае понимаются предписывающие или ограничивающие положения (порядок, методы, нормы, условия, ценности и т.п.), отражающие какие-либо соотношения или закономерности.

Учитывая вышесказанное, считаем определение инвестиционной политики как комплекса мероприятий или определенных действий сужающим само понятие политики. Необходимо отметить, что определение понятия должно отличать его от всех других и раскрывать существенным образом его содержание. Представленные же в таблице 2 определения инвестиционной политики как части финансовой стратегии не раскрывают содержания элементов ни инвестиционной политики, ни финансовой стратегии (а описывают лишь функции).

2. Определение инвестиционной политики только как выбора форм инвестиций является весьма узким. Авторы считают необходимым при определении инвестиционной политики рассматривать два взаимосвязанных аспекта инвестиционной деятельности: финансирование (привлечение и аккумулирование средств) и инвестирование (распределение, вложение средств). Полное обоснование целесообразности инвестирования невозможно без определения источников и условий финансирования. По каждому из этих направлений на основе сформулированных целей, задач и правил определяются объемы, сроки, структура и механизмы привлечения и вложения средств. Под механизмом здесь мы будем понимать систему, определяющую порядок организации и процесс реализации финансирования и инвестирования. Элементами механизма являются формы, инструменты, методы и рычаги воздействия.

Необходимость рассмотрения вопросов финансирования при формировании инвестиционной политики обусловлена неразрывной связью финансирования и инвестирования средств на предприятии. Условия финансирования оказывают непосредственное влияние на целесообразность, эффективность, риски инвестиционной деятельности предприятия и определяют его инвестиционную политику.

Учитывая рассмотренные замечания, можно предложить следующее определение: инвестиционная политика предприятия – это система целей, задач и правил, определяющих объём, структуру, сроки и механизмы финансирования и инвестирования средств.

Несмотря на перечисление элементов, определение является достаточно широким.

Во-первых, само понятие «политика» не следует рассматривать как некий жестко закрепленный на бумаге свод правил. Так, эти правила, но, в первую очередь задачи, могут корректироваться в процессе реализации политики, изменяя ее таким образом.

Во-вторых, задачи на нижнем уровне детализации являются, по сути, действиями предприятия. С этой позиции политику предприятия можно рассматривать как деятельность, подчиненную определенным целям и правилам.

В-третьих, правила, (как было рассмотрено выше) также определяются весьма широко.

В-четвертых, предложенное определение позволяет рассматривать в составе политики также неформальные цели, задачи и правила.

Таким образом, структурирование политики в виде системы конкретных элементов позволяет сделать определение конструктивным, удобным для использования на практике.

С другой стороны, широта определения политики позволяет рассматривать практически все аспекты инвестиционной деятельности, не ограничивая ее «удобными» для исследователя границами (например, включением неформальных правил, действующих на предприятии).

Определив понятие, то есть логически оформив общую мысль об инвестиционной политике, можно детально рассмотреть ее сущность.

Под сущностью понимается внутреннее содержание предмета, обнаруживающееся во внешних формах его существования. Содержание – это единство всех основных элементов целого, его свойств и связей, существующее и выражаемое в форме и неотделимое от нее.

Рассмотрение сущности раскрывает смысл инвестиционной политики как явления, показывает, что она есть сама по себе, в отличие от других явлений и в отличие от изменчивых ее состояний под влиянием тех или иных обстоятельств. Сущность инвестиционной политики предприятия определяется целями ее формирования и функциями, которые она выполняет.

Целью формирования инвестиционной политики предприятия является разработка системы параметров протекания инвестиционного процесса и действий его участников, придание им целенаправленного характера для повышения финансовой устойчивости, эффективности инвестиционной деятельности и достижения общих целей предприятия.

К функциям инвестиционной политики относятся следующие:

1. Обеспечение финансовой устойчивости и приемлемого уровня рисков инвестиционной деятельности предприятия.
2. Обеспечение реализации стратегии развития предприятия.
3. Интеграция интересов и действий всех участников инвестиционного процесса.
4. Повышение эффективности инвестиционной деятельности.
5. Обеспечение гибкости и адаптивности инвестиционного процесса.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется долгосрочной платежеспособностью, которую обеспечивает оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

Функция обеспечения реализации стратегии развития предприятия подразумевает постановку таких целей и задач инвестиционной политики, реализация которых сделает возможным достижение стратегических целей предприятия.

Функция интеграции интересов и действий всех участников инвестиционного процесса определяет необходимость поиска баланса интересов инвесторов, руководства и персонала, поставщиков и покупателей и прочих субъектов.

Инвестиционная политика должна определять целостную и согласованную систему действий и правил их выполнения, реализация которых позволит достичь целей политики.

Функция повышения эффективности инвестиционной деятельности реализуется посредством экономического обоснования инвестиционных решений в процессе формирования политики и создания эффективного механизма его реализации.

Функция адаптивности инвестиционной политики подразумевает задачу предвидеть изменения во внешней и внутренней среде предприятия и приспособить к ним инвестиционный процесс.

Гибкость политики обеспечивает такую адаптацию посредством системы методов, инструментов и рычагов воздействия, создания резервов и других форм. Важную роль здесь играет наличие возможности контроля и регулирования инвестиционного процесса, что предусматривает определение критериев и показателей, на основании которых будет осуществляться мониторинг реализации инвестиционной политики, а также определение механизма, обеспечивающего возможность регулирования инвестиционного процесса.

Рассмотренные функции инвестиционная политика выполняет посредством информационно-регулирующего воздействия на инвестиционную деятельность предприятия (Рисунок 2).

Формирование инвестиционной политики (стрелка 1) осуществляется финансовым менеджером предприятия (совместно с руководством и собственниками).

Реализация целей, задач, применение правил политики (стрелка 2) осуществляется в процессе осуществления инвестиционной деятельности, однако это не исключает прямого воздействия на него субъекта управления (стрелка 5).

Ключевой характеристикой инвестиционной политики как системы, позволяющей понять ее сущность, является отсутствие в ее составе активных элементов.

Инвестиционная политика не является самоорганизующейся системой, она представляет лишь отражение имеющихся на предприятии целей, задач и правил в аспекте

инвестиционной деятельности. Причем эти элементы не обязательно должны быть отражены в формализованном, документальном виде.

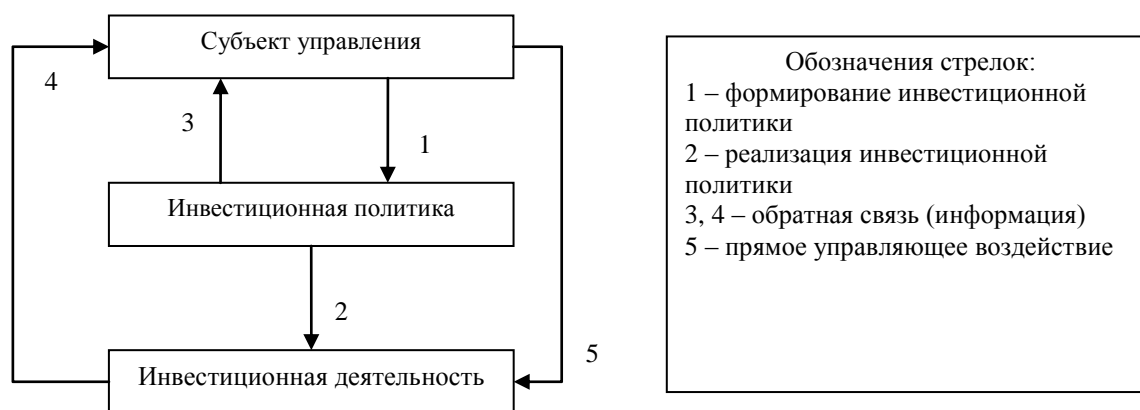


Рисунок 2 – Инвестиционная политика в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия

Доказательством приведенного утверждения является отсутствие у инвестиционной политики ключевых свойств самоорганизующейся системы: способности выработать варианты поведения и изменять свою структуру, способности и стремления к целеобразованию. Этот факт свидетельствует о необходимости комплексного рассмотрения наряду с вопросами содержания инвестиционной политики и вопросов ее формирования и реализации.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем [Текст] / Т. Саати, К. Кернс : Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
- 2 Ендовицкий, Д.А. Анализ и оценка эффективности инвестиционной политики коммерческих организаций: Методология и методика [Текст] / Д. А. Ендовицкая. - Воронеж: Изд-во ВГУ, 1998. - 288 с.
- 3 Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]/ И. А. Бланк. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. - Т.1 - 512 с.
- 4 Сергеев, И.В. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям и направлениям [Текст] / И.В.Сергеев И.И.Веретенникова, В.В. Янковский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 399 с.
- 5 Швандар, В.А. Управление инвестиционными проектами: Учеб. пособие для вузов. [Текст] / В.А. Швандар, А.И. Базилевич. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 208 с.
- 6 Бочаров, В.В. Инвестиции: Учебник для вузов [Текст]/ В. В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
- 7 Шишкин, И.А. Организационно-экономический механизм реализации инвестиционной политики предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Шишкин Игорь Алексеевич. - Воронеж, 2004. - 196 с.

### Астанин Дмитрий Юрьевич

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж  
 Аспирант, ассистент кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства  
 Тел. (4732) 67-56-19  
 E-mail: [dastanin@mail.ru](mailto:dastanin@mail.ru)

### Букреев Анатолий Митрофанович

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж  
 Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства  
 Тел. (4732) 43-76-67

УДК 336.714

З.М. ЯКОВЕНКО

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

*В статье определены возможности и ограничения использования предпринимательской инициативы в инновационной деятельности, рассмотрен предпринимательский потенциал территориального инновационного развития.*

*In the paper the possibilities and restrictions of business initiative use in innovation activity are defined, the business potential of territorial innovation development is considered.*

**Ключевые слова:** инновационная сфера, воспроизводственные системы, предприятия, модели инноваций, предпринимательство, малые предприятия, Ростовская область.

**Key words:** innovative sphere, воспроизводственные systems, the enterprises, models of innovations, business, small enterprises, the Rostov region.

На сегодняшнем этапе экономического развития страны разработка и внедрение инноваций рассматриваются как решающий фактор ее социального и экономического развития, основа обеспечения экономической безопасности. Доминирующее положение любой страны основано на продуманной долговременной научно-технической политике, предполагающей устойчиво высокие инвестиции в технологии производства. Практическое отсутствие инновационной составляющей посткризисного экономического подъема и восстановительного роста, доминанта сырьевых рентоориентированных отраслей и ресурсно-затратных технологий объективно выводят российские территории, страну в целом на периферию глобальной системы инновационной экономики.

Объективные условия развития экономики и специфика инновационной сферы деятельности определяет необходимость проведения не просто активной государственной политики в инновационной сфере на всех уровнях (федеральном, региональном, местном), но и кооперацию между государством и частным бизнесом в инновационной сфере, включая вопросы коммерциализации инновационной деятельности, формирование эффективной поддерживающей инфраструктуры инновационных проектов, обеспечение условий для привлечения частного капитала в сферу высокорисковых вложений.

Все эти обстоятельства определяют постановку цели данной статьи – определение возможностей и ограничений использования предпринимательской инициативы в инновационной деятельности, определение предпринимательского потенциала территориального инновационного развития.

Для реализации данной цели обратимся сначала к пониманию инновационного развития территории, для чего на основе теории воспроизводства рассмотрим, каким образом инновационная деятельность встраивается в территориальный воспроизводственный процесс, и соответственно, трансформирует его, обеспечивая возникновение нового качества развития.

К началу нового тысячелетия в мире достаточно четко обозначились три типа воспроизводственных систем, выделяемых на основе теории конкурентных преимуществ М.Портера:

- воспроизводственные системы, «движимые факторами производства». Здесь решающую роль играют факторы доступности природных и человеческих ресурсов, а конкурентный успех определяется оптимизацией стоимости издержек производства. Данный тип экономики характерен для территорий, обладающими большими запасами полезных ископаемых, прежде всего углеводородных энергоносителей;
- воспроизводственные системы, «движимые инвестициями». Конкуренция здесь определяется факторами технической эффективности производства. Развитие

осуществляется преимущественно за счет технологических новшеств, созданных в развитых странах. Основными финансовыми ресурсами такого развития являются прямые иностранные инвестиции. Такие экономики способны обеспечить определенный технологический и экономический прорыв, но в целом не способствуют самостоятельному формированию технологической стратегии, зависимы от внешних рынков и притока иностранных инвестиций;

- воспроизводственные системы, «движимые инновациями». Главной целью таких систем становится создание новых, более высоких ценностей для потребителей, то есть новых товаров и услуг, за которые потребители готовы платить высокую цену. Такие экономические системы начинают появляться со второй половины прошлого столетия в странах с наиболее развитым научно-техническим потенциалом. В этот период инновации и инновационная деятельность распространяется не только на технологическую сферу, но и на образование, здравоохранение, социальную сферу, культуру и т.д. Формируется новый тип экономики – «экономика, основанная на знаниях», в которой знания становятся товаром, более 80 % прироста ВВП обеспечивается в основном за счет выпуска и реализации наукоемкой продукции и услуг, а темпы возрастания финансирования фундаментальных исследований должны превышать темпы роста финансирования закупок промышленностью наукоемких технологий [2].

«Мотором» воспроизводственных систем третьего типа является разработка новой продукции повышенной потребительской ценности, настолько сложной в техническом отношении или настолько хорошо защищенной с помощью законов об интеллектуальной собственности, что менее развитые системы оказываются неспособными участвовать в ценовой конкуренции на тех же рынках.

Формирование систем третьего типа происходит в условиях глобализации, которая фактически привела к преодолению функционирования воспроизводственных систем в национально-локализованных формах, расширению границ протекания воспроизводственных процессов. Деятельность транснациональных корпораций обуславливает применение единых маркетинговых, инновационных и производственных стратегий по всему миру.

Присутствие ТНК инновационного типа в социально-экономической системе территории свидетельствует о прохождении международных высокотехнологических производственных цепочек через данные территории. По данным цепочкам осуществляется трансфер высоких технологий, знания, высококвалифицированного персонала. На перекрестках цепочек формируются инновационные кластеры, в которых происходит интенсивный обмен технологиями, идеями, формирование фабрик идей, инновационного опыта, соответствующих проектов. Тесное переплетение слияние международного инновационного капитала в таких кластерах создает основу для формирования конкурентных преимуществ воспроизводственной системы третьего уровня.

В воспроизводственной системе третьего типа решающее значение приобретает формирование тесного взаимодействия науки, образования и инновационных предприятий, что в конечном счете, должно привести к созданию единства их институциональных подсистем на основе сложной системы взаимодействия (Рисунок 1).

Здесь следует подчеркнуть, что для сохранения эффективного взаимодействия в системе «наука – образование – инновационное предприятие» важным моментом является создание свободной высококреативной среды, где высоко развиты предпринимательство и изобретательство. Структурно такая среда включает бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды, центры трансфера технологий и т.п. В такой свободной среде и происходит замена линейной модели инноваций на нелинейную: инновационный процесс становится дискретным, на всех стадиях он корректируется и стимулируется многочисленными участниками. «Придя на смену традиционной линейной модели создания и практической реализации научных знаний по цепочке «наука – производство – потребление», которая игнорирует обратные связи, на всех стадия движения научных знаний

от идеи до готового продукта на рынке ... Новый - нелинейный подход подчеркивает значение именно связей и механизмов взаимодействия экономических агентов в данном процессе. Инновации предстают здесь как результат множества взаимодействий между сообществом экономических агентов (организаций)» [4].



Рисунок 1 – Инновационная деятельность в территориальной социально-экономической системе

Осуществление целенаправленной трансформации от первого и второго типов воспроизводства, характерных для различных территорий России, к третьему типу требует учета закономерностей смены типов воспроизводства. Эти закономерности выражаются, в частности, в смещении активного начала от государства к частному сектору, в том числе и в инновационной деятельности; росте разнообразия инфраструктурных элементов; совершенствовании и усложнении проектного типа организации инновационной деятельности; усложнении процессов движения интеллектуальной собственности в инновационном пространстве территории и соответственно - возрастании роли институтов защиты интеллектуальной собственности.

В инновационном развитии, несомненно, ключевое значение имеет научно-технологический фактор. Однако этот фактор является далеко не единственным, нередко

инновации возникают из новых комбинаций уже знакомых элементов в обменах, сравнениях, взаимодействиях и соединениях. И в такой постановке вопроса становится очевидным, что важнейшим фактором развития инноваций становится предпринимательство, которому имманентно присущ новаторский характер. Как отмечает П. Друкер, «предпринимателей отличает инновационный тип мышления. Инновационность – особый инструмент предпринимательства» [6].

В России наибольшую инновационную активность демонстрируют предприятия машиностроения и металлообработки, пищевой промышленности, химической и нефтехимической, а также легкой промышленности. Достаточно четко прослеживается и дифференциация типов инноваций по отраслевому признаку. Так, в топливной и полиграфической промышленности, а также в металлургии преобладают технологические инновации, а в остальных отраслях - продуктовые, на которые приходится почти две трети всех затрат. Кроме того, в целевых ориентирах осуществления инноваций в России доминирует расширение ассортимента для получения рыночного сегмента (более 70 % предприятий), а вот снижение издержек производства – цель менее половины инновационно активных предприятий.

Не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания производства, использования или распространения (диффузии) инновационного продукта. Таким образом, отличительной чертой инновационных предприятий является тот вид деятельности, который обеспечивает им получение дохода - инновационная деятельность. Инновационное предприятие возникает, когда трансакционные издержки хозяйствующих субъектов, связанных с приобретением инновационного продукта на рынке, меньше внутренних затрат, связанных с созданием аналогичного продукта самим хозяйствующим субъектом.

Таким образом, возникновение инновационных предприятий есть ответ на возникающую общественную потребность в сокращении издержек трансформации продукта научно-технической сферы в продукт, создаваемый экономической сферой. Инновационные предприятия выступают институциональной формой, обеспечивающие эффективное взаимодействие научно-технических институтов и частных хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений.

При переходе к инновационному типу воспроизводства происходит усиление предпринимательского начала в инновационной деятельности территории, существенно возрастает роль малого инновационного бизнеса.

Вообще малое предпринимательство – это первая по массовости и наиболее динамичная составляющая рыночного инновационного потенциала промышленно развитых стран. Малые инновационные предприятия (эксплеренты) являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики. Они открывают новые сегменты рынка, развивают новые производства, повышают наукоемкость и конкурентоспособность производства, тем самым, способствуя формированию новых технологических укладов.

В странах с развитой рыночной экономикой предприятия малого исследовательского бизнеса разрабатывают и внедряют либо способствуют внедрению различных новшеств. Например, в США насчитывается несколько тысяч фирм рискованного капитала, которые по объёму затрат составляют лишь 5 %, а по числу создаваемых изобретений – 50 %, в промышленности США успешным является лишь каждый десятый проект, а в малых фирмах - каждый второй.

Малые фирмы обычно осваивают нововведения, не требующие значительных средств и большого числа специалистов. Они осваивают нововведения, которые для крупных фирм представляются неперспективными либо рискованными. Преимущества малых предприятий, как отмечалось выше, в их гибкости и адаптивности. Кроме того, для владельцев, а также и работников малых инновационных предприятий свойственна высокая мотивация, поскольку, как правило, работники – это команда, нацеленная на реализацию своих творческих проектов, с высокой степенью самостоятельности и свободы в принятии решений.



Основой успеха малых инновационных предприятий является также их узкая специализация и разработка небольшого круга инновационных идей, концентрирование усилий на первых, наименее затратных этапах исследований. Однако малые инновационные предприятия не являются самодостаточными и, как правило, не могут вырасти до размеров средних и крупных компаний. Их конкурентное преимущество, по сравнению с крупными исследовательскими и производственными структурами состоит в возможности доработать первые образцы продукции под покупателя, выпустить первые партии нового изделия, сертифицировать и доработать ее. Выведение на рынок новой продукции, имеющей потенциально большой объем реализации, требует использования разных источников материальных, человеческих, финансовых ресурсов, которые малым предприятиям в большинстве случаев недоступны.

Если обратиться к происхождению малого инновационного бизнеса России, то все малые предприятия, действующие в этой сфере, можно разделить на две основные группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры. При этом малые предприятия первого типа – это фирмы, которые были основаны студентами, аспирантами, либо сотрудниками НИИ или вузов, а также фирмы, владеющие лицензиями на ключевые технологии материнской организации. Большинство малых инновационных фирм относится именно к этому типу. Преимуществами таких предприятий являются следующие: имеющаяся возможность пользоваться наработанными ранее связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, его брэндом при продвижении своих разработок, использовать опытно-экспериментальную базу и, наконец, получать через материнскую организацию часть госзаказа. Самостоятельных же малых фирм значительно меньше, и они выживают благодаря тому, что смогли найти свою «нишу» на рынке научной продукции.

Основные факторы, препятствующие развитию малых инновационных предприятий, согласно данным ряда опросов, проводившихся Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства ОПОРА России, а также Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), состоят в следующем: недостаток финансовых средств на развитие, высокий уровень налогов, нехватка оборотных средств, а также ограниченность спроса со стороны промышленных предприятий [7]. Отчасти спрос на продукцию малых фирм лимитирован из-за недоверия крупных промышленных предприятий к качеству продукции малых фирм. Проблема недоверия проявляется и при взаимодействии малых предприятий с научными организациями. Иногда НИИ рассматривают малые компании в качестве своих конкурентов, взаимодействие осуществляется на основе личных контактов, в форме консультаций и небольших заказов, а устойчивые кооперационные связи складываются нечасто.

Весьма значимой для развития малого бизнеса вообще и инновационного, в частности, является проблема доступа к источникам финансирования. Причем препятствия состоят кроме всего прочего в сложности предоставления гарантий (залога), зачастую в нежелании работников банков вникать в суть инновационных проектов (или отсутствию у этих работников необходимой квалификации), а также в длительности процесса принятия решений о выдаче кредита. Кроме того, доступ к легальным финансовым ресурсам ограничен действующими механизмами предоставления государственных гарантий, проблематичностью получения гарантий третьих лиц, необходимостью передачи контроля над фирмой инвестору, сложностью подготовки необходимой документации и бизнес-планов. В то же время главным фактором успеха малых инновационных предприятий является наличие команды единомышленников и высокая квалификация менеджеров – организаторов малых фирм.

Для малых предприятий в современных российских условиях реальная перспектива развития (помимо активной государственной поддержки) определяется взаимодействием с крупными научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими организациями. Налаживание кооперации и выработка новых моделей превращения фундаментального

знания в коммерциализуемые разработки объективно способствует развитию совместной деятельности малых инновационных предприятий и крупных научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций. Деловое взаимодействие с малыми инновационными предприятиями способно помочь российским институтам научно-технической сферы сформировать крайне необходимый новый опыт работы и новую категорию специалистов, обеспечивающих методическое, организационное, правовое и информационное обеспечение работ по коммерциализации результатов исследований и разработок в их интересах. Это связано не только с существенной переориентацией деятельности научных организаций на продвижение выполняемых разработок на рынок, но и с развитием новой деятельности самих ученых и инженеров, вынужденных принимать непосредственное участие в проведении технического аудита и информационных исследованиях, выработке оптимальной стратегии правовой охраны и управления интеллектуальной собственностью.

В региональном разрезе инновационная активность России отличается крайней неравномерностью и концентрацией в достаточно незначительном числе регионов: предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, сосредоточены в основном в г. Санкт-Петербург, республиках Татарстан и Башкортостан, Московской, Свердловской, Орловской, Волгоградской, Ростовской областях.

Одной из причин низкого уровня инновационной деятельности по территориям России является ее слабое финансирование. Основная часть затрат на технологические инновации финансируется за счет собственных средств предприятий. Кредиты банков, средства венчурных фондов практически не участвуют в финансировании этой деятельности. Мала и доля средств иностранных источников.

Обратимся к одному из перспективных в отношении инновационного развития регионов – Ростовской области. По своему инновационному потенциалу Ростовская область занимает лидирующие позиции в Южном Федеральном округе, при этом следует учитывать, что инновационный потенциал самого округа (оцененный, в частности, по доле инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции) достаточно скромнен, занимает предпоследнее место среди федеральных округов.

Несмотря на то, что инновационное развитие Ростовской области осуществляется вполне динамично (Таблица 1), в общероссийском разрезе инновационная активность Ростовской области в период с 2001 г. по настоящее время может быть оценена как умеренная [1].

Таблица 1 – Показатели инновационного развития Ростовской области [8]

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ВРП в текущих основных ценах, млн. руб. в % к предыдущему периоду	264067,2 106,9	319579,6 108,2	392012,6 109,4	458781,2 109,5
Совокупный объем отгруженных товаров, работ и услуг, выполненных собственными силами, по полному кругу предприятий (отгруженная промышленная продукция), В млн. руб. В % к предыдущему периоду	205863,4 116,1	243607,2 115,8	302101,2 110,0	373113,4 114,1
Объем отгруженной инновационной продукции (по крупным и средним предприятиям), млн. руб.	6089,5	6551,2	9500,0	14100,0
Доля в ВРП инновационной продукции, %	2,31	2,05	2,42	3,07
Доля инновационной продукции в отгруженной продукции по полному кругу предприятий, %	2,96	2,69	3,14	3,78
Доля в ВРП выполненных НИР, %	2,28	2,16	2,37	3,04
Количество малых инновационных предприятий, единиц	53	92	150	238

Основные проблемы перехода к инновационному типу воспроизводства Ростовской области сосредоточены в создании механизмов и инфраструктурных элементов в

бесперебойного протекания всех фаз инновационного воспроизводственного процесса на территории региона, а также включении малого бизнеса в территориальный инновационный механизм. Приоритетными направлениями создания такого механизма должны стать:

- создание эффективно функционирующей инновационной системы на территории региона;
- создание адекватной пространственно-отраслевой структуры, стимулирующей возникновения и распространения инноваций на территории региона;
- совершенствование региональной инновационной политики, в частности ее программно-целевых инструментов. При этом здесь особую роль играет повышение эффективности взаимодействия региональных властей с муниципальными образованиями.

Перспективным направлением формирования инновационной системы Ростовской области является создание и развитие территориальных инновационных комплексов и особых территорий промышленно-производственного типа. Так, ряд муниципальных образований области содержат ключевые факторы, свойственные инновационно-активным территориям: развитый научно-исследовательский и образовательный комплекс, имеющий потенциальные возможности для разработки современных наукоемких технологий, а также совокупность промышленных и сельскохозяйственных предприятий, способных воспринимать наукоемкие технологии и выпускать конкурентоспособную высокотехнологическую продукцию. К таким муниципальным образованиям относятся, прежде всего, города Ростов-на-Дону, Таганрог, Новочеркасск, Шахты, Зерноград.

При переходе к инновационному типу воспроизводства на территории Ростовской области необходимо учитывать сохраняющуюся территориальную фрагментарность промышленного пространства. Для этого наряду с развитием инновационных территорий необходимо обеспечить там, где для этого имеются экономические основания, формирование воспроизводственной системы индустриального типа (второй тип) и осуществить его включение в территориальные инновационные комплексы.

Таким образом, инновационное территориальное развитие предполагает, с одной стороны, существенное возрастание роли регионального и местного уровней власти, поскольку сама инновационная деятельность по своей природе тяготеет к децентрализованному осуществлению. А с другой стороны, опору на предпринимательский потенциал инновационной деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Френкель, А.А. Инвестиционный потенциал инновационной активности в регионах России [Текст] / А.А. Френкель, Я.В. Сергиенко, Н.Н. Райская, А.Ф. Лобзова, О.Н. Матвеева, Л.С. Рощина // Экономическая наука современной России. - №2 (33). - 2006.
2. Дынкина, А.А. Инновационная экономика [Текст] / А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой.- М.: Наука, 2005.
3. Иванов, В.В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества [Текст] / В.В. Иванов // Инновации. - 2004. - № 5.
4. Гохберг, Л.М. Статистика науки [Текст] / Л.М. Гохберг. - М.: ТЕИС, 2003.
5. Мильнер, Б. З. Теория организации [Текст] / Б.З. Мильнер. - М.: ИНФРА-М, 2004.
6. Друкер, П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы [Текст] / П. Друкер. - М., 1992.
7. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России. Отчет по результатам общероссийского исследования [Текст]. - М., 2006;
8. Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий. Аналитический доклад общественной организации «ОПОРА России» [Текст]. - М., 2008.

**Яковенко Зоя Михайловна**

Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС)  
 Старший преподаватель кафедры экономики и политологии, зав. очным отделением МИПП РГУПС.  
 Тел. +79282797019.

Ю.И. СМОЛЯКОВ

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*В статье рассматриваются проблемы формирования целостной, гибкой и динамичной инновационной системы, являющейся основной формой развития современной экономики. Существенное внимание уделяется процессу адаптации инновационной сферы к новым реалиям российской экономики, обеспечению на этой основе устойчивости экономического роста в ближайшей и дальней перспективе.*

*In the paper the problems of formation an integral, flexible and dynamic system being a main form in development of modern economy are considered. A considerable attention is given to the process of an adaptation of innovation sphere to new circumstances of Russian economy, and on this basis ensuring an economic growth stability for short- and long-term outlooks.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, хозяйствующий субъект, инновационная политика, регион, государство, адаптация.

**Key words:** the innovative activity, the managing subject, the innovative policy, region, the state, adaptation.

Обеспечение долговременного устойчивого роста в современных условиях является основой экономических преобразований национальных экономик. Для российской экономики, переживающей эпоху рыночных преобразований, обеспечение качественного роста особенно актуально.

Развитие любой экономической системы становится возможным благодаря активной инновационной деятельности. Инновационная стратегия является кардинальным направлением долгосрочной динамики роста, так как именно инновационный процесс обеспечивает реализацию нововведений в технике, производстве, экономике, управлении социальной сфере.

Инновационная деятельность хозяйствующих субъектов является необходимым условием использования достижений в науке и технике в реальном секторе экономики. Именно благодаря активной инновационной деятельности на передовые позиции вышли ряд мировых национальных и транснациональных компаний и корпораций.

Инновационная деятельность, становясь способом получения конкурентных преимуществ, на основе новаций приобретает решающее значение в жизнедеятельности общества. Это объективно требует теоретического анализа сущности и тенденций развития инновационной деятельности как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на федеральном и региональном уровне. Отсутствие таких исследований может привести дальнейшему отставанию национальной экономики от экономик передовых стран.

В условиях децентрализации государственного управления, расширения функций самоуправления на региональном уровне и осуществления инновационной политики на местах – в регионах (субъектах РФ) – возникает необходимость создания новой институциональной системы управления развитием, в связи с чем особую значимость приобретают исследования проблем инновационного развития регионов. Каждому из территориально-административных субъектов предстоит определить приоритеты, сделать стратегический выбор между автономным, внутрирегиональным развитием на основе локальных ресурсоемких проектов и межрегиональным взаимодействующим согласованным развитием субъектов Федерации путем реализации сквозных трансрегиональных проектов, обеспечивающих преодоление раздробленности и рассогласования действий административной и экономической изоляции и получения синергического и инфраструктурного эффектов, а также обеспечения единства интересов регионов и страны в целом [1].

Важность проблемы исследования предопределяется также быстрой изменчивостью и нестабильностью российской экономики. Актуальность исследования данной проблемы возрастает в связи с неотвратимостью глобализации мировой экономики, вхождением российской экономики в мировое экономическое сообщество.

Инновационный процесс в его современном виде смог возникнуть и стать основной формой развития в современном экономическом мире только на основе определенного уровня развития производительных сил. Таким образом, эволюция инновационных процессов опирается на технико-экономические, организационно-экономические и социально-экономические предпосылки, находящиеся в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности.

Современное представление об инновационной системе означает признание необходимости целостного подхода к инновационному процессу, его формированию и протеканию. В этом понимании значение имеют не разрозненные попытки использовать конкретные разработки в конкретном производстве, не частичные меры по отладке тех или иных звеньев структуры инновационного процесса, а формирование целостной, гибкой и динамичной инновационной системы, способной решать проблемы качественных изменений во всех отраслях человеческой деятельности.

Это означает, что инновационная деятельность является не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а целенаправленной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству и коммерциализации новшеств.

Оценивая состояние дел в инновационной сфере России, нельзя не обратить внимание на то, что она формировалась под воздействием и в определенной степени унаследовала черты прежней инновационной системы административно-командного типа. Рыночно ориентированная инновационная система отличается от командно-административной, прежде всего, своей инфраструктурой, в то время как условная цепь «от науки через производство к потреблению» одна и та же. Поэтому инновационная инфраструктура требует своей трансформации в первую очередь [2, 3].

Для всесторонней количественной и качественной характеристики процессов, происходящих в инновационной сфере России, необходимо рассмотреть также важные аспекты изменений как трансформация форм собственности, организационно-институциональной структуры, системы взаимодействий между отдельными участниками инновационного процесса, источники финансирования исследований, разработок и коммерциализации инноваций, состояние трудовых ресурсов и материально-технической базы инновационной сферы и т.д. Отдельного рассмотрения требует роль государства в инновационном процессе, что связано с его двойственной ролью. Государство является не только непосредственным участником инновационного процесса, выступая в лице промышленных предприятий, научных организаций и т.п., находящихся в собственности государства, но и его «арбитром», устанавливающим «правила игры». Таким образом, государство посредством инновационной политики оказывает непосредственное влияние на все процессы, происходящие в инновационной сфере.

Реализация государственной инновационной политики может включать в себя:

- определение и реализация приоритетов государственной инновационной политики;
- обеспечение прогрессивных структурных преобразований экономики;
- создание и развитие инновационной инфраструктуры, отвечающей требованиям современного периода развития экономики;
- осуществление мер по поддержке продвижения на рынке инновационной продукции, в том числе, поддержки ее экспорта, а также новых технологических процессов, созданных отечественными производителями;
- обеспечение взаимодействия науки, образования, производства и финансово-кредитной сферы для развития инновационной деятельности.

Необходимо отметить, что процесс адаптации инновационной сферы к новым реалиям происходит на фоне структурных и общих экономических преобразований переходного периода. Исследование трансформативных процессов в инновационной сфере

экономики России, следовательно, невозможно без качественной характеристики состояния экономики.

Важным вопросом, требующим рассмотрения при анализе тенденций в инновационной сфере, является соотношение крупных и мелких предприятий и организаций как субъектов инновационного процесса. Исторически и логически крупное производство тяготеет к монополизации рынка, тогда как значительное число небольших предприятий, как правило, подразумевают некоторую конкуренцию. Таким образом, вопрос о соотношении крупного и мелкого бизнеса можно сформулировать как вопрос о влиянии монополий и конкуренции на инновационные процессы.

Качественные сдвиги в современной экономике демонстрируют тот факт, что произошла перегруппировка факторов и источников, определяющих экономическое развитие. Сужающиеся возможности традиционных ресурсов экономического роста связаны как с приближением физических пределов их использования, так и со снижающейся эффективностью и увеличением затрат на природоохранную деятельность. Это означает, что доминантой в становлении модели экономического роста в XXI веке должна стать система инновационных процессов, научных знаний, новых технологий и услуг.

Главными компонентами инновационных систем, при этом, выступают технологические, научные и научно-технические, социально-организационные, управленческие, а также когнитивные новшества, воплощенные в научных знаниях, изобретениях, ноу-хау и материальных носителях. Возрастание роли инновационных процессов в экономике приводит к повышению динамизма хозяйственных систем и всего воспроизводственного цикла [4]. Активизация инновационной деятельности должна происходить по следующим направлениям:

- Развитие негосударственного сектора исследования за счет формирования корпоративного (на уровне хозяйствующих субъектов) сектора исследований и разработок.
- Образование сети малых инновационных организаций.
- Развитие крупного корпоративного инновационного бизнеса.
- Развитие различных организационных форм интеграции науки и производства (технополисы, технопарки, научные инкубаторы и т.д.).
- Интеграция части фундаментальной науки с сектором высшего образования.

По мере усиления инновационной направленности все ближе весомое воздействие на воспроизводственный процесс оказывают научные знания и навыки, программные продукты, патенты и лицензии, т.е. объекты, не имеющие натурально-вещественной формы.

Инновационная ориентация развития экономики России в итоге должна обеспечить устойчивость экономической динамики в ближайшей и дальнейшей перспективе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Региональная социально-экономическая политика: приоритеты и эффективность реализации. Материалы международной конференции молодых ученых «Региональная социально-ориентированная политика: особенности и эффективность на различных уровнях территориальной организации» (10 апреля 2007г) [Текст] – Орел: ОРАГС, 2007. – 243с.
2. Хаустов, Ю.И. Инновационный процесс в системе общественных отношений [Текст] / Ю. И. Хаустов, Б. А. Соловьев, В. П. Бочаров. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 2001. – 280с.
3. Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2003. – №1.
4. Голенков, В.А. Стратегия инновационного развития регионов России и роль университетских комплексов модернизации образования. Изд. второе, переработанное и дополненное [Текст] / В. А. Голенков, Ю. С. Степанов, В. Г. Садков, П. Н. Машегов. – М.: Машиностроение – 1, 2007. – 298с.

### Смоляков Юрий Иосифович

Орловская региональная академия государственной службы (ОРАГС), г. Орел

Кандидат экономических наук, профессор

Тел.: (4862) 71-49-14

E-mail: orags@orl.ru

УДК 338.4

О.В. СИНИЦИНА

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОРОДА

*Главным стратегическим ориентиром в развитии каждого города в настоящем и в перспективе является обеспечение устойчивого роста качества жизни населения и увеличения вклада города в решение проблем регионального и общероссийского характера. Базой существенного и стабильного улучшения качества жизни горожан должна стать эффективная диверсифицированная экономика, позволяющая на основе постоянного роста производительности труда, всесторонней интенсификации производства осуществлять выпуск конкурентоспособной продукции, расширять рынки сбыта, сохранять высокую занятость, повышать благосостояние населения и рост доходной части городского бюджета.*

*Now and in prospects as a main strategic guide line in development of each town is ensuring a steady growth in a living standard of population and town contribution increase to the solution of local and state problems. As a basis of considerable and stable improvement in a townsfolk living standard is to become an effective diversified economy providing production of competitive products, market expansion, high employment support, growth of a population living standard and that of town budget income on the basis of steady increase in efficiency and all-round production strengthening.*

**Ключевые слова:** стратегический ориентир, городское хозяйство, реформирование, программа, малый город, механизм реализации, Технопарки, финансирование.

**Key words:** strategic reference point, municipal economy, reforming, the program, small city, the realisation mechanism, Technoparks, financing.

Главным стратегическим ориентиром в развитии каждого города в настоящем и в перспективе является обеспечение устойчивого роста качества жизни населения и увеличения вклада города в решение проблем регионального и общероссийского характера.

В городах России при реформировании городского хозяйства определились два альтернативных подхода. Согласно первому из них приоритет отдается снижению расходов бюджета в части финансирования отраслей городского хозяйства для освобождения средств, которые могут быть направлены на социальные нужды и на другие жизненно важные сферы города. Однако такой подход практически может быть реализован только путем переложения чрезмерно высоких издержек городского хозяйства на плечи потребителей и соответствующего повышения тарифов на жилищно-коммунальные и прочие услуги. Ввиду наличия серьезных негативных социальных последствий данный подход не может быть использован администрацией города в качестве стратегического ориентира реформирования городского хозяйства.

При другом подходе приоритет отдается перестройке хозяйственных отношений в городском хозяйстве путем его демонаполизации, повышения эффективности управления, создания конкурентной среды, действенного ресурсосбережения и т.п.

Совершенствование тарифной политики и увеличение доли платежей населения за жилищно-коммунальные услуги в этом варианте также является составной частью реформ, но повышение тарифов проводится только по исчерпанию возможностей комплекса экономико-организационных и институциональных мер в городе, не затрагивающих непосредственно интересов населения и создающих условия для снижения уровня затрат и повышения эффективности функционирования предприятий городского хозяйства. Переход к экономически обоснованным тарифам необходим, но этот процесс должен сопровождаться комплексом мер по социальной защите населения и тесно увязан с уровнем доходов основных групп граждан. Именно такой подход является ведущим стратегическим

ориентиром действий администрации города при реформировании комплекса отраслей городского хозяйства.

В качестве частных целевых ориентиров реформирования и развития городского хозяйства назовем:

- снижение производственных издержек в сфере городского хозяйства;
- снижение расходов бюджета города на содержание городского хозяйства;
- смягчение для населения негативных последствий реформы в сфере городского хозяйства;
- повышение уровня жилищной обеспеченности населения;
- обеспечение соответствия структуры жилого фонда составу семьи;
- повышение качества жилья;
- повышение уровня технического содержания жилищного фонда города;
- повышение уровня надежности инженерных систем города;
- обеспечение потребностей населения в холодной воде, горячем водоснабжении, в теплоснабжении, в электроэнергии, в телефонной связи;
- повышение качества коммунальных услуг по водо-, газо-, электро- и теплоснабжению;
- повышение уровня обеспеченности населения дорогами с усовершенствованными покрытиями;
- повышение качества содержания улиц и внутриквартальных территорий;
- улучшение системы санаторной очистки в городе;
- повышение уровня зелеными насаждениями;
- улучшение транспортного обслуживания населения.

Важнейшим элементом формирования стратегической инновационной программы развития малого города является обоснование его перспективной специализации, ибо структура городской экономики в решающей степени предопределяет возможности города выполнять ту или иную совокупность функций. В принципе перед городом встают два основных и принципиально различных варианта развития.

Первый – инерционный, предполагающий движение (возможно, с изменениями, носящими непринципиальный характер) по уже определившейся ранее траектории, сохранение сложившихся в прошлом тенденций.

Второй вариант – перевод города в перспективе на принципиально иную траекторию развития, в основе которой лежит инновационный стратегический выбор. Предпосылкой для поиска второго варианта является потребность в более эффективном и устойчивом, по сравнению с существующим, варианте развития.

Базой существенного и стабильного улучшения качества жизни горожан должна стать эффективная диверсифицированная экономика, позволяющая на основе постоянного роста производительности труда, всесторонней интенсификации производства осуществлять выпуск конкурентоспособной продукции, расширять рынки сбыта, сохранять высокую занятость, повышать благосостояние населения и рост доходной части городского бюджета.

Следовательно, главный стратегический ориентир экономического развития малого города состоит в реформировании структуры и развитии на интенсивной основе экономики города путем создания правовых, экономических, социально-психологических и административных условий для активизации хозяйственной деятельности, развития малого и среднего бизнеса устранения сложившихся диспропорций, поддержки отраслей, наиболее эффективно использующих потенциал в интересах улучшения качества жизни горожан.

В целом местная стратегия экономического развития основывается на принципах целенаправленности и эффективного использования сложившегося социально-экономического потенциала города в органической увязке с потенциалом области, соседних регионов, поддержке федерального центра.

Методические основы формирования стратегических инновационных программ малых городов должны, как минимум включать:



- 1) содержание Концепции развития города;
- 2) содержание комплексной стратегической программы развития города и состав взаимосвязанных программ в структуре комплексной программы;
- 3) порядок и организацию формирования стратегии;
- 4) источники и схемы финансирования комплексной стратегической программы;
- 5) систему мотивации эффективной реализации стратегии и ответственности участников.

Механизм реализации замысла стратегической инновационной программы развития малого города ставит своей главной целью организацию воздействия на все субъекты хозяйствования не только собственно в конкретном городе, но и за его пределами в интересах достижения стратегических ориентиров, целей и приоритетов комплексного социально-экономического развития города.

Основные принципы механизма реализации – целенаправленность, системность, эффективность.

Механизм реализации включает в себя всю управленческую совокупность методов, включающую организационно-распорядительные, экономические, правовые и социально-психологические методы воздействия, а также весь спектр управленческих функций, часть которых имеет принципиальное значение и требует своего организационного обособления и специального методического обеспечения.

Главные условия реализации стратегических ориентиров, целей и приоритетов городского инновационного развития состоят в следующем.

Во-первых, это организация гласного рассмотрения муниципальными органами власти и управления стратегического инновационного выбора города, стратегических ориентиров и целей развития с участием чиновников (в необходимых случаях областного и федерального уровня), бизнесменов, общественных деятелей, широким и полным информированием населения. Это позволит определить эффективные пути решения широкого спектра городских проблем в контексте развития области, создать в итоге документ, являющийся результатом общественного согласия.

Во-вторых, принципиальным моментом является разработка основных направлений городской социально-экономической политики и принятие концепции перспективного комплексного социально-экономического развития города. Это создаст реальные предпосылки для практического выполнения намеченного; обеспечит легитимность обоснованного отказа от внешне привлекательных, но несбыточных проектов, на которые нет и не будет в обозримой перспективе финансирования.

В-третьих, создание руководством города благоприятного социально-психологического климата, что позволит реализовать концепцию в условиях общественного согласия, включать в этот процесс население, общественные и политические организации, чиновников, бизнесменов, пробудить энтузиазм и инициативу.

В целом доминантой функционирования механизма формирования и реализации должны стать:

- всемерное стимулирование производства при условии поддержания социальной стабильности в обществе; соблюдение интересов предприятий и организаций различных форм собственности, субъектов управления различного уровня, участвующих в реализации путем:
  - формирования Комплексной программы социально-экономического развития города на дальнейшую перспективу на основе обоснованного стратегического выбора целей, приоритетов и направлений развития города;
  - участие в разработке и реализации международных, межрегиональных программ, затрагивающие стратегические интересы города;
  - включение принципиальных положений концепции в областные документы стратегического характера;

- организации серии совещаний и научно-практических конференций, семинаров в поддержку выбранной концепции городского развития;
- мониторинга хода реализации концепции;
- разработки системы первоочередных мер, осуществляемых администрации города по реализации стратегического инновационного выбора города, включающих создание правового, организационного, финансового, кадрового и других видов обеспечения достижения намеченных стратегических ориентиров, целей и приоритетов социально-экономического развития города.

Инновационная инфраструктура – это комплекс организационно-экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами (в том числе специализированными инновационными организациями) на основе принципов экономической эффективности как национальной экономики в целом, так и ее экономических субъектов, в условиях конъюнктурных колебаний рынка.

В основу развития инновационной инфраструктуры должно быть заложено создание в городе инновационно-технологического центра, осуществляющего не только финансирование, но и оказывающего методическую помощь в оценке эффективности инновационного проекта, выбора партнеров для его реализации, в том числе зарубежных.

Одним из направлений является создание «бизнес-центров» или «бизнес-инкубаторов», которые возьмут на себя функции центров консультационной, юридической и психологической помощи, будут обеспечивать юридическое обслуживание, вести профориентационную работу, оказывать помощь в подготовке учредительных документов и регистрации предприятий и т.п.

Еще одно направление – это формирование технопарков и ассоциации «Технопарк». Технопарки могут быть сформированы на базе ведущего ВУЗа города, опытных заводов или инновационных малых предприятий.

Также возможно создание технопарков с использованием имущества, высвобождаемого при ликвидации несостоятельных предприятий, а также при их реорганизации и перепрофилировании.

Среди основных задач, которые должны решать технопарки, можно назвать:

- экспертизу и отбор инновационных проектов и программ, направленных на создание и внедрение новой техники и наукоемких технологий;
- оценку риска, сопряженного с реализацией проекта;
- помощь в проведении научно-исследовательских работ и внедрении их результатов в сфере производства;
- предоставление малым инновационным фирмам производственных мощностей;
- оказание юридической, организационной, маркетинговой и финансовой помощи и поддержки.

При долевым финансировании исследований и разработок региональных и городских целевых программ, направленных на решение важнейших проблем, особое внимание необходимо уделить усилению конкурсных начал при отборе проектов и использованию контрактной системы как основного организационного механизма их выполнения.

Важное направление развития инновационной деятельности - сближение фундаментальной и отраслевой науки. Конкретно это проявляется в приоритетном финансировании исследовательских проектов, участниками которых являются одновременно представители и фундаментальной, и прикладной науки.

Система финансирования инновационной деятельности в настоящее время в целом не сформирована. Она должна включать прямое и косвенное финансирование.

В финансово-организационном плане акцент должен быть сделан на обеспечении многоканального финансирования города, решения проблем его развития не только за счет средств городского бюджета, но широкого использования средств населения (муниципальные займы т.п.) и внешнего капитала (реализация межрегиональных

экономических программ, инициирование участия в региональных, федеральных и международных программах и проектах и т.д.).

Что касается прямого финансирования, то здесь можно выделить три основных направления преобразований:

1) необходимо усилить государственную поддержку фундаментальных и крупнейших прикладных исследований и разработок, отвечающих стратегическим приоритетам города (машиностроение, электротехническая и приборостроительная промышленность и строительная отрасль) и основанных на высоких технологиях. Выделяемые ныне на науку средств недостаточно, они не отвечают сложившимся в мировой практике пропорциям. Существенная роль в государственном финансировании должна принадлежать инновационным фондам, которые призваны выделять средства на соответствующие разработки;

2) предприятия и организации, фонды которых были и останутся в ближайшее время основным источником финансирования нововведений, должны воспользоваться правами собственности на новые идеи, изобретения, ноу-хау, воплощенные в орудиях и предметах труда, чтобы окупить затраты и получить прибыль. Формой практической реализации этой монополии могло бы стать включение в себестоимость и цену научно-технической продукции суммы износа нематериальных активов (патентов, компьютерных программ, ноу-хау и т.д.). Чтобы дать фирме стимулы для проведения НИОКР, целесообразно выйти с законодательной инициативой о предоставлении ей временных монопольных прав, например, через патентную систему, которой закрепляется исключительное право пользования на пятнадцать лет. В результате конкуренции между фирмами те, кто делает это наиболее успешно, могут устанавливать временную монополию. Угроза конкуренции по-прежнему заставит их действовать эффективно; они должны продолжать поиск выгодных возможностей, пока другие фирмы не ухватились за эти возможности и не захватили их рынок.

3) расширить спектр банковских услуг, развивать и совершенствовать перспективные виды кредитования. Такие, как лизинг, проектное финансирование, заключение фьючерсных сделок по продаже результатов НИОКР и т.п.

Косвенное финансирование и стимулирование базируется на использовании системы налоговых, кредитных и амортизационных льгот, включая следующие направления:

- льготы должны быть дифференцированы по отраслям и видам деятельности с точки зрения инновационных приоритетов развития экономики города;
- расширение практики использования скидок с налога на прибыль в размере вложений в новое оборудование и строительство;
- создание за счет прибыли фондов специального назначения (венчурных, малого бизнеса и пр.);
- оказание поддержки организациям в приобретении новейших технологий и современного технологического оборудования;
- оказание поддержки в области подготовки менеджеров инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах.

Реализация инновационной политики должна осуществляться за счет:

- средств, выделяемых по линии федеральных и республиканских программ и внепрограммных направлений;
- внешних инвестиций;
- внутренних инвестиций предприятий;
- кредитных средств международных финансовых организаций, в том числе по линии международных проектов и программ;
- грантов международных фондов и организаций;
- финансирования НИОКР за счет средств местного бюджета.

В качестве мер поддержки инновационных проектов могут выступать:

- вложение инвестиций в инновационные проекты, осуществляемые местным самоуправлением совместно с органами федеральной и региональной исполнительной власти;
- систематическое привлечение научных и научно-педагогических кадров к решению актуальных задач города;
- предоставление на конкурсной основе бюджетных средств города для финансирования инновационных проектов за счет средств бюджета города;
- включение информации об инновационных проектах, реализуемых на территории города, в общероссийские и международные коммуникационные сети;
- оказание информационной поддержки инновационных проектов и продукции, выпускаемой предприятиями города;
- содействие продвижению инновационной продукции на внутреннем и внешнем рынках.
- формирование каталога инновационных программ;
- проведение городских конкурсов на лучший инновационный продукт, инновационный процесс, наиболее прогрессивное организационно-экономическое управление;
- формирование каталога наиболее инновационно активных предприятий города;
- применение системы индикативного планирования по показателям инновационного развития (например доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной, доля затрат на исследования и разработки) на микро- (предприятие), мезо- (отрасли и комплексы) и макро- (город) уровнях.

Таким образом, механизм реализации замысла стратегической инновационной программы развития города ставит своей главной целью организацию воздействия на все субъекты хозяйствования не только в отдельно рассматриваемом городе, но и за его пределами в интересах достижения стратегических ориентиров, целей и приоритетов комплексного социально-экономического развития города.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Возрождение и развитие малых городов России. Основные положения Федеральной программы и экономических методов ее практической реализации [Текст] / О.И. Лобов, В.П. Анищев, А.П. Иванов, А.С. Кривов, Б.С. Хорев. - Москва, АО «Панас-Аэро», 1994. – 442с.
2. Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования [Текст] М., 2000.- 276с.
3. Менеджмент муниципальных образований: Методическое пособие [Текст] / В.Г.Садков и др.- Орел: Орел ГТУ, 2002.- 211с.

### **Синицина Ольга Вячеславовна**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Соискатель кафедры «Государственное управление и финансы»  
Тел.: (48677) 7-26-92  
E-mail: olqa-s@liv.orel.ru

УДК 331.722:334.012.23

А.А. ЮДИЧЕВ

## СТАДИИ НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РАБОТНИКОВ

*В статье рассмотрены сущность человеческого капитала работников и стадии его накопления.*

*In the paper the essence of employee human capital and stages of its accumulation are considered.*

**Ключевые слова:** человеческий капитал, инвестирование, профессиональная подготовка, стадии инвестирования, механизм реализации.

**Key words:** the human capital, investment, vocational training, investment stages, the realisation mechanism.

В постиндустриальном обществе возрастающую роль играет человеческий капитал и его качество. По мнению многих исследователей, человеческий капитал – это накопленный запас здоровья, знаний, квалификации, способностей людей, используемый в процессе их трудовой деятельности и приносящий доходы человеку, его семье, предприятиям и всему обществу. Человеческий капитал накапливается много лет и требует растущих инвестиций самого индивида, его семьи, предприятий и государства. Можно выделить несколько стадий формирования и накопления человеческого капитала:

1. Инвестирование в развитие способностей и возможностей индивида. На этой стадии происходит формирование всех видов человеческого капитала, а именно биофизического, культурно-нравственного, интеллектуального, трудового, организационно-предпринимательского. Как правило, инвестирование в развитие данных видов капитала происходит из трех основных источников: бюджетных средств, средств организации, где работает человек и семейных средств. Основным источником доходов работников является заработная плата. К сожалению, уровень заработной платы на многих предприятиях очень низок. Особенно низка заработная плата в организациях бюджетной сферы. Лишь с января 2009 года минимальная заработная плата будет приближена к прожиточному минимуму и составит 4330 рублей в месяц.

2. Профессиональная подготовка в процессе работы. Здесь также большое внимание уделяется развитию человеческого капитала в целом. На данной стадии решающую роль играют выбор учебного заведения собственником человеческого капитала, интенсивность обучения (в том числе, уровень качества обучения), а также стандарты, которыми руководствуется учебное заведение в процессе обучения. Для улучшения профессиональной подготовки работников большое значение имеет воссоздание системы профессионального обучения – технических училищ (ПТУ) и учебно-курсовых комбинатов.

3. Применение приобретенных знаний на практике. Как правило, должностное положение работника, его профессиональная подготовка не только являются показателями эффективности реализации накопленного запаса знаний, здоровья, навыков и способностей каждого работника, но и способствуют его дальнейшему развитию за счет увеличения инвестиций в собственный человеческий капитал.

Первая стадия - инвестирование в человеческий капитал - является необходимым условием и важнейшей предпосылкой формирования и развития человеческого капитала. Стадия инвестирования как основа формирования, накопления и предложения человеческого капитала связана с наличием взаимосвязанных и взаимообусловленных проблем. Самой сложной из них является проблема выбора в условиях ограниченности ресурсов, конкуренции, риска и неопределенности. Здесь возникают вопросы определения сфер, сроков, объемов вложений, а также отдачи от вложения средств в человеческий капитал конкретного индивида. С этими и другими проблемами сталкивается любой субъект, инвестирующий в человеческий капитал. Среди особенностей эффекта от осуществления

вложений в человеческий капитал можно отметить то, что отдача от инвестиций в человеческий капитал зависит непосредственно от срока жизни его носителя. Быстрота отдачи определяется сроками начала осуществления вложений. Более длительные инвестиции обеспечивают долговременный эффект; более поздние инвестиции приносят доход в течение коротких промежутков времени.

Вторая стадия механизма формирования человеческого капитала сводится к профессиональной подготовке будущих специалистов в целях максимизации полезности от реализации накопленного человеческого капитала. В настоящее время в мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики (экономики знаний) и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала, роль которого существенно возрастает в условиях рыночных отношений. Высокая наукоемкость производства изменила требования к качеству человеческого капитала, повысив значимость высокого профессионализма, который в свою очередь способствует повышению эффективности функционирования экономики. Следовательно, ключевым фактором, характеризующим качество человеческого капитала, является уровень образования его обладателей. Он обеспечивает формирование и повышение квалификационного уровня рабочей силы, позволяет быстро освоить новые поколения высокотехнологичных средств производства, умение найти правильное решение в непредсказуемой ситуации.

Третьей, завершающей, стадией механизма реализации человеческого капитала является применение приобретенных и накопленных знаний и умений на практике. Получив соответствующее образование и накопив определенный уровень индивидуального человеческого капитала, потенциальный работник выходит на рынок человеческого капитала, стремясь найти ему достойное применение, и тем самым, получить дополнительные средства и возможности для увеличения уже имеющегося в его распоряжении индивидуального человеческого капитала.

Основным институтом, осуществляющим формирование и накопление человеческого капитала, являются домохозяйства. Важность таких вложений обусловлена и повышенной, по сравнению с физическим капиталом, их отдачей. Накопление биофизических, интеллектуальных, культурно-нравственных способностей является необходимым фундаментом для развития и дальнейшего совершенствования человеческого капитала индивида. Функционирование домохозяйств в рамках теории человеческого капитала сводится к созданию условий для воспроизводства человеческого капитала, непосредственному его производству и (дальнейшей реализации на рынке человеческого капитала. Финансирование, планирование образования персонала, создание производственных учебных центров становятся одним из главных объектов внимания современных хозяйствующих субъектов. Кроме внутрифирменной подготовки, предприятия инвестируют в развитие биофизического капитала своих работников (регулярные медосмотры, страховка на случай производственного травматизма, бесплатное лечение).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов, В.Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование. Части 1 и 2 [Текст] / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, В.И. Романчин, И.В. Скоблякова. – М.: Машиностроение-1, 2005.
2. Сухарев, О.С. Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций (эволюционная парадигма) [Текст] / О.С. Сухарев. – М.: Центр эволюционной экономики ИЭ РАН – Брянск: Изд-во БрГУ. – 2004.

**Юдичев Алексей Алексеевич**

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел  
Аспирант кафедры «Экономика и управление народным хозяйством»  
Тел.: 89103050099

УДК 332.142.6

С.А. АЛИМОВ

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОЙ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ-ПРИРОДОПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ**

*В статье рассмотрена необходимость формирования экологически ориентированной учетно-аналитической системы на предприятиях-природопользователях. Деятельность современных предприятий необходимо рассматривать в комплексной системе с окружающим миром, наиболее полно охватывающей возможности внешней среды.*

*In the paper the necessity of formation an account-analytical system with an ecological direction at enterprises of nature management is considered. The activity of modern enterprises should be considered in combination with outward things involving most completely possibilities of environment.*

**Ключевые слова:** управление, предприятие, эколого-экономический учет, экологическая ориентация, финансовый учет, управленческий учет, учетно-аналитическая система, экологический налог, экологическая отчетность, эколого-экономический аудит.

**Key words:** management, the enterprise, the ekologo-economic account, ecological orientation, the financial account, the administrative account, registration-analytical system, the ecological tax, the ecological reporting, ekologo-economic audit.

Любое современное предприятие необходимо рассматривать и учитывать как часть комплексной системы, объединенной с окружающей его средой. Это обстоятельство предопределяет объективную необходимость более полного охвата природного капитала на счетах бухгалтерского и статистического учета с целью эффективного управления ресурсопотоком. Такое управление, в свою очередь, обеспечит недопущение его выхода за пределы регенеративных и поглощающих возможностей окружающей среды, то есть устойчивое развитие.

Вместе с тем, интегрирование учета окружающей среды в традиционную систему учета предприятия (финансового, управленческого, налогового) является сложной проблемой ввиду многих причин:

- 1) ограниченность бухгалтерского учета, предопределенная принципом денежного измерителя. Другими словами, средства, для которых отсутствует денежный эквивалент, объектом бухгалтерского учета не являются. Именно по этой причине сырье и материалы, поступающие на предприятие, находят отражение в бухгалтерских документах, а другие компоненты окружающей среды, такие, например, как использованные недра, вода и т.д., в учете отсутствуют – эти величины на сегодняшний день можно учесть только в натуральных измерителях. Приемлемой же методики отражения этих показателей в универсальном денежном измерителе пока не существует;
- 2) отнесение природного ресурса к активам предприятия лишь при наличии права собственности на данный вид имущества;
- 3) недостаточная разработанность управленческого учета в сфере исчисления и отражения в учете управленческо-экологических затрат с последующим отнесением этих затрат на выпуск конкретного продукта;
- 4) законодательная несостоятельность в области налогообложения предприятий-природопользователей. До сих пор в России не введен экологический налог,

предусмотренный концепцией экологического кодекса, которую сейчас разрабатывает министерство [1].

Это, однако, не значит, что предприятия должны отказаться от учета этих и других экологических аспектов их деятельности. Отсутствие такого учета на предприятиях отрасли ведет к неконтролируемому загрязнению окружающей среды (воды, воздуха, почв, появлению чрезмерного количества не утилизированных отходов). Уровень же экологического сознания, как производителей, так и потребителей находится пока еще на недостаточном уровне с точки зрения экологически дружественного производства и потребления. В результате общественность не имеет возможности получать точное представление о степени влияния на окружающую среду каждого конкретного предприятия.

Проблема создания системы учета, ориентированной на экологическую составляющую, стоит достаточно остро в настоящее время.

Действующая ныне система национальных счетов имеет более подробную характеристику активов. К материальным активам относятся и некоторые части природной среды, такие как земля и недра, поскольку они приносят экономические выгоды их владельцу, чаще всего, конечно, государственным структурам. Последнее предполагает конкретно закрепленное право собственности, которое может регулироваться либо законодательством, либо наличием рыночных цен. Вместе с тем эти активы считаются экономическими по своему содержанию, хотя рыночная стоимость активов – не единственно возможная оценка. Природные активы могут иметь рыночную стоимость, существенно отличающуюся от их совокупной экономико-экологической стоимости, учитывающей не только экономические виды использования этих активов, но и большое число дополнительных экономических функций. Следовательно, система комплексного экологического и экономического учета должна не только включать рыночные аспекты национальных счетов, но и использовать широкую концепцию экономической оценки.

Экономический учет ведется сегодня в сфере счетов природных ресурсов. Эти счета показывают запасы и движение материалов, используемых в качестве экономического сырья. Они являются дополнением к материальным (энергетическим), где дается характеристика природных ресурсов в рамках экономических процессов. Счета природных ресурсов уже получили распространение для целого ряда стран. В настоящее время для разработки систем эколого-экономического учета очень важной представляется увязка этих счетов со стоимостными данными национальных счетов. Кроме этого, счета природных ресурсов могут быть увязаны с системой экономической статистики. На этой основе можно вести оценку текущего природопользования, а также перспективные расчеты [2].

Экологический учет, в Российской Федерации в лучшем случае ограничивается статистической отчетностью об объемах отходов и о текущих затратах на природоохранную деятельность и организацию рационального природопользования.

На уровне финансового учета необходимость разработки отдельной концептуальной схемы учета природоохранной деятельности не будет являться эффективной. Более разумным представляется разработка учетного стандарта в этой области и привязка его к существующим положениям [2].

Нет единодушия по вопросам определения «оценки» отдельного раскрытия информации по экологическим рискам и затратам на природоохранную деятельность (за счет выручки или капитала). Это объясняется, с одной стороны, сложностью непосредственного выявления и отнесения затрат и, с другой стороны, тем, что специальное раскрытие информации о таких расходах часто формально не требуется законодательством.

Для более эффективной деятельности по предотвращению негативных последствий от использования предприятиями природной среды, на каждом предприятии необходимо создать систему учета, наиболее полно охватывающую эколого-экономическую деятельность предприятия.



Многие предприятия подтверждают наличие экологических обязательств, но затрудняются определенно указать способы учета этих обязательств на финансовых счетах. Очень сложным в этом деле является определение «разумной оценки» размеров обязательств и соотнесение её с «реально возможной».

На уровне управленческого учета определение экологического ущерба и совершенствование состава частных затрат на природоохранную деятельность приведет к большей осведомленности коллективов о воздействии хозяйствующих субъектов на окружающую среду и, как следствие, подсказывает пути изменения.

Таким образом, структура данной системы может быть представлена следующим образом (Рисунок 1).

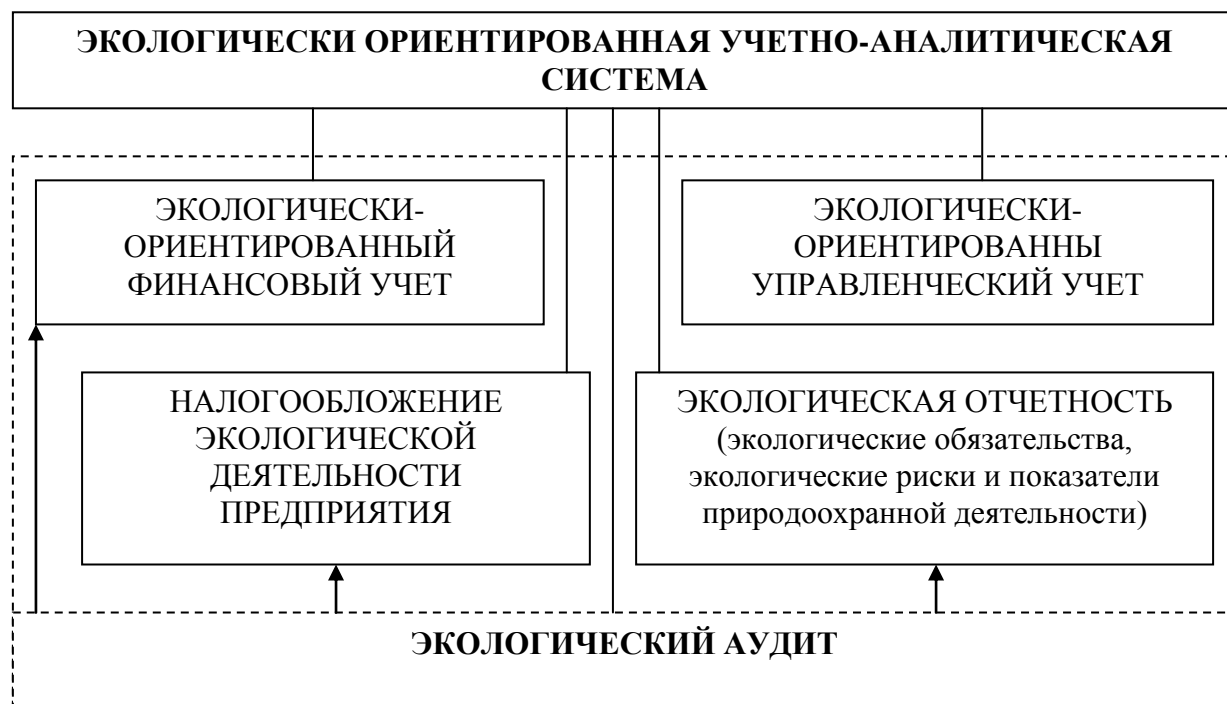


Рисунок 1 – Экологически ориентированная учетно-аналитическая система.

Рассмотрим каждую составляющую данной системы более подробно.

Экологически ориентированный финансовый учет должен использовать оценку используемых предприятием природных ресурсов не только в натуральном, но и в денежном выражении.

Экологически ориентированный финансовый учет оперирует такими категориями как затраты и доходы, отражающиеся на счете прибыли и убытков, отчете о финансовых результатах деятельности, налоговой декларации; активы и пассивы - в балансе. К затратам, предопределенным окружающей средой, относятся, к примеру, штрафы за незаконные выбросы загрязняющих веществ либо средства на улучшение состояния окружающей среды.

Для выполнения этой цели можно предложить выделение в плане счетов финансово-хозяйственной деятельности так называемых «экологических счетов». Это, например:

- основные средства, участвующие в природоохранной деятельности;
- экологические затраты;
- краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения;
- экологический капитал;
- прочие экологические доходы и прочие экологические расходы.

Действующие в настоящее время ограничительные рамки активов в системе национальных счетов дают основания утверждать, что они носят промежуточный характер. Национальные счета включают в себя только экономические активы, т.е. те природные активы, которые в перспективе могут принести доход [2].

Несмотря на достаточно большое количество подходов к разработке

статистических моделей, отражающих взаимодействие между природной средой и экономикой, имеются два противоположных подхода. В первом случае эколого-экономические связи рассматриваются с точки зрения отрицательного воздействия на окружающую среду. Здесь первостепенное значение приобретает описание качественного состояния отдельных природных компонентов, прежде всего в региональном аспекте. Собранный информация имеет преимущественно натурально-физическую форму.

Другая, крайняя позиция, заключается в том, что в статистических моделях основной упор делается на экономическую сторону проблемы, а средозащитные вопросы учитываются только в той мере, в какой они связаны с экономическими операциями. Примером этому могут служить операции, связанные с расходами на охрану окружающей среды и издержками, связанными с фактическим ущербом. Указанные статистические модели, представляют из себя более распространенные варианты обычных национальных счетов, поскольку обеспечивают получение стоимостных данных о фактических операциях в их рыночной оценке. Концепции, носящие промежуточный характер, характеризуются в различных вариантах как физические, так и стоимостные единицы измерения.

В экологически ориентированном финансовом учете характеристика хозяйственной деятельности в стоимостной форме охватывает и оценку использования природопользования. Выше уже отмечались методы такой оценки, направленные на наиболее полную систему издержек, связанных с эколого-экономическими процессами. Это дает возможность не только вести учет средозащитной деятельности в экономическом анализе, но и создает возможность вести ориентирование в части выбора затратного механизма.

Экологически ориентированный управленческий учет связан с экологически предопределенными затратами и доходами. Экологически предопределенные затраты с целью охраны окружающей среды могут изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Так, дополнительные затраты включают средства на очистные сооружения, ликвидацию отрицательных последствий производства нежелательной продукции и т.д. С другой стороны, значительную часть средств можно сэкономить за счет эффективного использования ресурсов, уменьшения количества отходов и объема нежелательной продукции.

Таким образом, экологические затраты – это затраты, возникающие в процессе производственной деятельности предприятий вследствие влияния на окружающую среду. Учет экологических затрат позволяет установить оптимальное соотношение между снижением уровня влияния на окружающую среду и объемами инвестиций, направленными на ее охрану. Основой его является дифференцированный учет видов затрат. Отправным моментом учета затрат по видам является эко-баланс, в рамках которого учитываются входящие и исходящие потоки сырья, материалов, энергии, воды и других природных ресурсов. В большинстве случаев использование этих ресурсов можно исчислить в денежном выражении через конкретные рыночные цены.

Различают прямые и непрямые экологически предопределенные доходы. К прямым доходам относятся выручка от продажи поворотных отходов, возрастающих объемов продаж, а также вследствие более высоких цен на продукцию. Непрямые доходы менее чувствительны и могут включать высокий имидж, более высокую степень удовлетворения запросов потребителей, перемещение ноу-хау и развитие новых рынков экологически чистой продукции [2].

В рамках налогообложения экологической деятельности предприятия наиболее остро стоит вопрос о введении в России экологического налога

Сегодня экологический налог действует во всех развитых странах. У нас он тоже одно время был предусмотрен Налоговым кодексом. Но специальный закон, который должен был закрепить существование экологического налога, так и не вышел. Теперь, судя по всему, налог решили реанимировать. В конце 2005 года концепция была внесена в правительство.

Как выяснилось, планируется ввести четыре вида экологического налога. Первый – это налог на производство нежелательной в экологическом смысле продукции либо на

использование экологически вредных технологий производства. А те предприниматели, которые используют экологически безопасные технологии, наоборот, получают налоговые льготы. Таким образом, экологически вредные, но дешевые при производстве продукты станут дороже, чем экологически безопасные. Десять лет назад при помощи высокого экологического налога с европейских рынков был вытеснен бензин со свинцом. В России же его два года назад просто-напросто запретили.

Второй вид экологического налога – это налог на потребление вредной для окружающей среды продукции. Например, в Германии платят такой налог при покупке бензина. Поэтому люди там стараются использовать машины, которые потребляют меньше бензина и соответственно меньше загрязняют окружающую среду. Третий вид экологического налога – таможенные пошлины на ввоз в страну экологически вредной продукции. Четвертый – «залоговая стоимость». Это когда в цену продукции «забиваются» расходы на вторичную переработку изделия уже после его использования.

Благодаря этому налогу, например, в Канаде стало очень выгодно перерабатывать пластиковые бутылки, шины и прочее вторсырье. Причем потребитель товара от этого не страдает. Сдавая отходы в пункт приема, он получает залоговую стоимость обратно.

Сейчас в России практически нет источников, из которых можно было бы финансировать работы по защите окружающей среды. Экологический фонд ликвидирован, экологическое страхование почти не работает. Поэтому каждая экологически опасная ситуация рискует стать чрезвычайной.

Вся информация, основанная на данных финансового, управленческого и налогового учета должна раскрываться в экологической отчетности предприятия.

В настоящее время существует три подхода к составлению экологической отчетности:

- 1) составляется отдельная, параллельная традиционной, бухгалтерская отчетность, отражающая расходы по природоохранным мероприятиям;
- 2) в традиционной бухгалтерской отчетности выделяется статья, концентрирующая такие расходы;
- 3) все подобные расходы рассредоточиваются по отдельным статьям бухгалтерской отчетности.

Давно уже доказано, что экологическая отчетность является важным элементом деятельности компаний. Разработано достаточное количество рекомендаций по составлению экологических отчетов.

Наибольшее распространение получили рекомендации по составу данных для сводного экологического отчета, разработанные Консультативным комитетом по бизнесу и окружающей среде (АСВЕ) и ООН. Они включают в себя следующие пункты:

- 1) полное изложение экологической политики.
- 2) уровень ответственности и обязательств предприятия.
- 3) информация о суммарном воздействии на окружающую среду основной деятельности предприятия.
- 4) количественные данные об экологической деятельности, задачи в этой области и показатели их выполнения.
- 5) информация, требуемая законами и соглашениями.
- 6) финансовое влияние деятельности в области экологии на бизнес, например риски, затраты, штрафы, резервы и обязательства.
- 7) некоторые способы оценки полноты информации, например, при помощи доклада об общем материальном балансе [3].

Согласно авторитетным мнениям, кроме того, необходимо следующее:

- отчет должен быть подвергнут аудиту;
- экологический отчет должен быть объединен или, по крайней мере, связан с годовым отчетом и информацией о финансовом положении;
- должны быть сформулированы проблемы, связанные с обеспечением стабильного развития компании.

Заслуживает внимания разработанная в Швеции система бухгалтерского учета, получившая название ОУР (отчетность устойчивого развития).

С экологической точки зрения подход ОУР отличается от большинства других подходов тем, что он не требует ведения отдельных экологических счетов. Идея заключается в выработке такой методики общей оценки статистических результатов работы компании, которая способствовала бы учету экологических факторов.

В Италии в середине 80-х годов XX века была разработана еще одна система экологической отчетности, получившая название «экологический баланс».

Общая схема экологической отчетности при данном подходе представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Схема экологической отчетности при итальянском подходе

Главная цель составления экологического баланса – создать гибкий инструмент управления внутри предприятия, а также для связей с общественностью. Он дает следующие возможности:

- систематически контролировать экологические аспекты деятельности и анализировать критические ситуации;
- формулировать цели экологической политики и разрабатывать программы для конкретных районов или видов деятельности;
- контролировать эффективность инвестиций в охрану окружающей среды и тщательно планировать новые;
- обрабатывать информацию для представления ее в экологический отчет;
- информировать все заинтересованные стороны о состоянии окружающей среды.

Все перечисленные подходы к экологической отчетности нашли свое практическое применение на предприятиях разных стран, имеют свои достоинства и недостатки. Экологическая отчетность – сравнительно новое явление в контексте организации рационального природопользования и информационной деятельности предприятий. Поэтому

все предложенные варианты конечно же требуют доработок и адаптации к конкретным условиям хозяйствования предприятий каждой отрасли [3].

Последней составляющей экологически ориентированной учетно-аналитической системы является проведение эколого-экономического аудита. Под эколого-экономическим аудитом понимается аудит, проводимый совместно специалистом-экологом и специалистом-аудитором и представляющий собой документально оформленный процесс проверки объективно получаемых и оцениваемых аудиторских данных и сопоставления их с данными, отраженными в бухгалтерском учете и отчетности, направленный на анализ взаимосвязи финансовых показателей предприятия и экологических показателей его функционирования. Основные инструменты для проведения эколого-экономического аудита представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Инструменты эколого-экономического аудита

Таким образом, интегрирование экологической составляющей в традиционную систему учета предприятия будет способствовать принятию эффективных управленческих решений с учетом экологического фактора, повышению имиджа предприятий отрасли в глазах общественности, завоеванию стабильного положения на рынке и увеличению прибыли – главной цели деятельности предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова, Т.А. Основы экоразвития [Текст] / Т.А. Акимова, В.В. Хаскин. - М.: Изд-во рос. экон. Академии, 2004. – 312 с.
2. Воронцов, А.П. Рациональное природопользование [Текст] / А.П. Воронцов: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». - М.: ЭКМОС, 2000. - 303 с.
3. Зубарева, С.А. Основные принципы организации управленческой отчетности [Текст] // Бухгалтерский учет. – 2003. - №12.
4. Кондраков, Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 368 с.

### Алимов Сергей Александрович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел. (4862) 41-95-35

E-mail: alimov\_sergei@mail.ru

И.А. МАСЛОВА

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

*В статье представлены реальные возможности процессного подхода к реорганизации деятельности, направленной на повышение финансово-экономической эффективности, усиление клиентной ориентации предприятия.*

*In the paper real possibilities for a process approach to reorganization of activities directed to financial-economical effectiveness increase, strengthening in enterprise catering for clientage are presented.*

**Ключевые слова:** проблемы, план, предприятие, управленческий анализ, модели процессов, контроллинг, контроль, анализ, переменная часть затрат, метод высшей и нижней точек, метод линейной регрессии.

**Key words:** problems, the plan, the enterprise, the administrative analysis, models of processes, controlling, the control, the analysis, a variable part of expenses, a method of the higher and lowest points, a method of linear regress.

О проблемах российских предприятий много пишут, предлагая различные пути их решения. Обратимся, прежде всего, к проблемам, связанным с организацией системы финансового планирования. На рисунке 1 эти проблемы распределены по важности. Источником информации является богатый опыт работы в проектах по внедрению подобного рода систем и общение с руководителями финансовых служб предприятий (финансовые директора, начальники плановых отделов и др.)

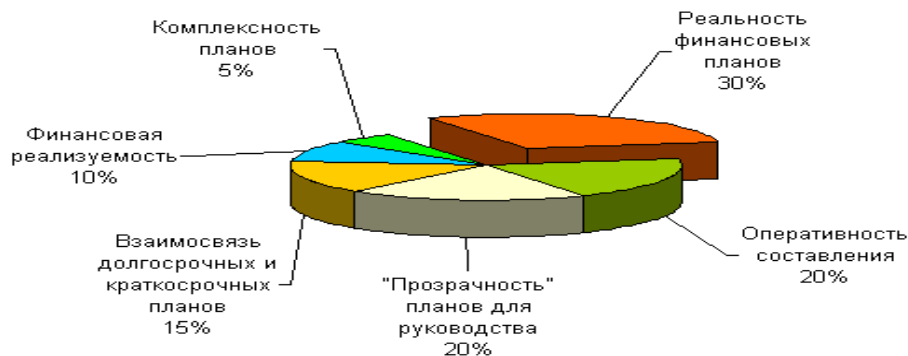


Рисунок 1 - Проблемы, связанные с организацией системы финансового планирования

Важнейшей проблемой в этой области является реальность формируемых финансовых планов. Реальное и эффективное управление компанией возможно лишь при наличии обоснованного плана на достаточно длительный промежуток времени — год, квартал. Нереальность планов вызывается необоснованными плановыми данными по сбыту, плановой доле денежных средств в расчетах, заниженными сроками погашения дебиторской задолженности, раздутыми потребностями в финансировании (затраты подразделений на техническое обслуживание, капитальный ремонт, общехозяйственные расходы и т.д.). В итоге, полученные ценой значительных усилий, планы не являются реальным инструментом управления, которое осуществляется путем субъективного распределения оборотных средств по различным текущим статьям. Одной из ключевых причин этого факта является функциональная разобщенность подразделений, участвующих в составлении финансовых

планов.

Второй важнейшей проблемой является оперативность составления планов. Даже хорошо проработанный план становится ненужным, если опаздывает к заданному времени. Так месячный план, утверждаемый к концу второй недели, с самого начала вызывает сомнения в своей практической пользе. Причины низкой оперативности хорошо известны управленцам, это: отсутствие четкой системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, необходимость долгих процедур итерационного согласования планов, недостаток и недостоверность информации. Очень часто, процедуры формирования финансового плана строятся на недокументированных взаимоотношениях между отделами, телефонных звонках, нестандартных документах и проч.

Эти две проблемы неизбежно вызывают третью – прозрачность планов для руководства. Это естественное следствие отсутствия четких внутренних стандартов формирования финансовых планов.

Отсутствие последовательности операций, проходящей через все отделы и имеющей своей целью удовлетворении потребностей руководства в инструменте управления – финансовом плане, приводит к отрыву долгосрочных финансовых планов (например, на 1 год) от краткосрочных (месяц, неделя).

Краткосрочные планы формируются по своим законам, и имеют целью распределение дефицитных оборотных средств предприятия по направлениям и проектам. Конечно, сейчас встречаются предприятия, где эта проблема в значительной степени решена, но для большинства из них она продолжает оставаться актуальной.

Отметим еще две проблемы – реализуемость планов и их комплексность. Под реализуемостью планов понимается их выполнимость с точки зрения обеспечения необходимыми финансовыми и материальными ресурсами, отсутствие дефицитов.

Практика работы российских предприятий показывает, что очень часто принимаются к исполнению финансовые планы с дефицитом до 30-60 %.

Комплексность планов означает, что помимо любимого всеми сотрудниками финансовых отделов плана по доходам и расходам, необходимы еще реальные планы по прибылям и убыткам, изменению задолженности, плановый баланс. Все эти планы должны формироваться в виде, удобном для руководителей.

Целесообразно использовать инструменты факторного анализа, чтобы оценить возможные варианты развития событий при изменении ключевых плановых показателей (выручка, цена, стоимость сырья и т.д.)

Дополнительно следует отметить, что для большинства российских предприятий основными параметрами при составлении годового плана являются выручка, себестоимость и прибыль. Конечно, это ключевые показатели деятельности любого предприятия.

Однако, в то же время, не считаются и не анализируются такие показатели, как: рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, оборачиваемость активов, запас финансовой прочности, темп экономического роста компании.

Очень часто, на предприятиях не формируется плановый баланс и не анализируется его структура, не прогнозируется динамика изменения финансовой устойчивости и ликвидности. Отсутствие такого анализа на этапе долгосрочного планирования существенно снижает его эффективность, как инструмента управления предприятием.

Финансовый план только тогда будет являться реальным инструментом управления компанией, когда его выполнение можно оперативно контролировать.

На рисунке 2 показаны типичные проблемы предприятий в области управленческого анализа.

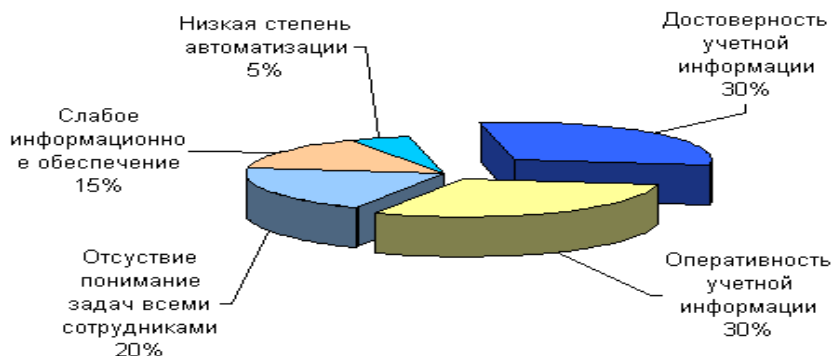


Рисунок 2 - Проблемы предприятий в области управленческого анализа

Ключевыми проблемами в области управленческого анализа являются низкая достоверность и оперативность получаемых данных: каждый финансовый директор или главный бухгалтер хочет иметь оперативную информацию по себестоимости и прибыли, но то, что есть, их не удовлетворяет. Эти проблемы обусловлены различными причинами: это и недостаточная оперативность получения первичных учетных документов, территориальная удаленность подразделений предприятия, проблемы со связью, несоответствие системы аналитического учета задачам управления, нехватка человеческих ресурсов и др.

Многие из причин такого состояния дел в области финансового планирования и контроля, управленческого анализа заключаются в недостатках традиционной функциональной организации. К этим недостаткам относятся: отсутствие ориентации на конечный результат, потери информации и ее искажение при передаче, проблемы на стыках между функциональными отделами, внутренняя политическая борьба, чрезмерная длительность процедур согласования решений, дублирование функций, размывание ответственности и т.д. Конечно, у функциональной структуры управления есть и свои преимущества, но мировой опыт последних десятилетий показывает, что разрабатываемые стандарты комплексного планирования и управления предприятием (и т.п.) становятся все более ориентированными на процессы. Конечной целью является синхронизация деятельности предприятия с потребностями потребителя, что обеспечивает конкурентоспособность предприятия. Для повышения эффективности деятельности, усиления клиентной ориентации предприятия необходимо использовать новые стандарты управления, в частности процессный подход к организации деятельности.

Основным понятием процессной методологии является бизнес-процесс, т.е. целенаправленная последовательность операций (функций) и событий. Пример бизнес-процесса – процесс формирования комплексного финансового плана. В решении этой задачи принимают участие практически все подразделения предприятия, из которых ключевую роль играют сбытовые, производственные и снабженческие подразделения и, конечно, финансовая служба.

Можно заниматься описанием и оптимизацией процессов при помощи элементарных подручных средств (текстовое описание, таблицы). Однако, при этом потребуется много времени и ресурсов. Можно воспользоваться специализированными средствами, например инструментальной средой моделирования ARIS Toolset. Главное понятие: получая модель процесса, мы можем выявить большинство его недостатков и попытаться их устранить, предлагая новые, более эффективные модели процессов. При этом мы работаем над моделью, а не над реальным объектом, что снижает риски необоснованных, экономически невыгодных решений. Многие крупные и средние компании США и западной Европы активно используют инструменты и методики описания бизнес-процессов в качестве внутренних корпоративных стандартов.

Рассмотрим кратко проект разработки контура контроллинга с использованием процессной методологии и инструментальной среды ARIS Toolset. Работа начинается с



определения целей и управленческих задач, решаемых системой на конкретном предприятии. Затем формируются модели верхнего уровня, т.е. обобщенные модели процессов. На рисунке 3 показана модель контура контроллинга.

Блок 1 — укрупненная функция формирования долгосрочного плана предприятия на год. В данном случае можно рассматривать как технико-экономическое, так и финансовое планирование. По итогам выполнения функций блока 1 появляется совокупность документов (блок А), представляющая собой комплексный план в текстовой и электронной форме. При формировании этого плана используются укрупненные показатели. Годовой план формируется в разбивке по кварталам. Далее план первого квартала детализируется месячные планы (блок 2) и первый месячный план детализируется по неделям (блок 3). На выходе этих блоков получаем соответственно квартальные (блок В) и месячные (блок С) планы. Блок 4 — объединяет в себе функции оперативного учета (ежедневный, еженедельный) и контроля. Именно в этом блоке описываются функции по направлениям оперативного учета. Блок 4 является базовым при описании процессов управленческого анализа. На основе данных оперативного учета проводится контроль и осуществляется оперативное управление.

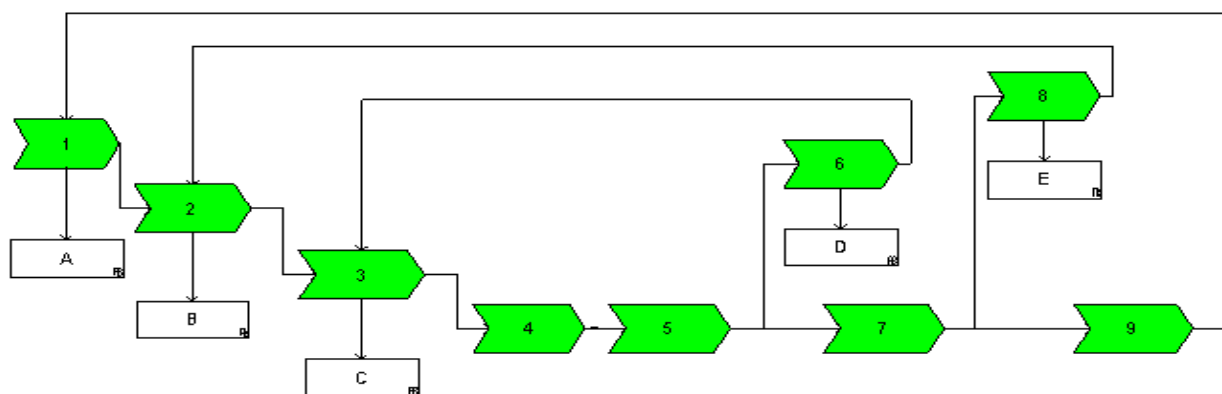


Рисунок 3 - Модель контура контроллинга

В блоке 5 описаны функции ежемесячного учета. Это уже бухгалтерские функции. Связь между блоками 4 и 5 собственно должна обеспечивать адекватный перенос данных из регистров оперативного учета в регистры бухгалтерского учета.

На этапе блока 6 производится корректировка следующего месячного плана по итогам выполнения плана истекшего месяца. Таким образом, внутренний цикл месячного планирования и контроля замыкается. Аналогично ведет себя процесс квартального учета и контроля (блоки 7 и 8, блок Е). Наконец, по итогам года проводится контроль и анализ выполнения годового плана по всем направлениям и критериям достижения стратегических целей.

На следующем этапе ведения проекта, укрупненные блоки верхнего уровня детализируются на более низкий уровень. Формируются детальные модели бизнес-процессов планирования, оперативного и бухгалтерского учета, анализа и контроля, управления. По ходу описания процессов в модель заносится информация по выполняемым в различных отделах операциях, требуемых для этого документах. Документы детализируются в разрезе показателей. За формирование, учет и контроль каждого из них отвечает определенный сотрудник предприятия.

В итоге мы получаем комплексную модель планирования и контроля деятельности предприятия, детально описанную при помощи инструментальной среды моделирования ARIS Toolset. Созданные модели обязательно документируются в виде текстовых отчетов, которые затем используются при внедрении разработанных процессов. При этом изменяются полномочия и ответственность сотрудников, разрабатываются (изменяются) должностные

инструкции, утверждаются типовые формы плановых и отчетных документов, внедряется система документооборота.

Экономический эффект от внедрения подобной системы проявляется по следующим направлениям: увеличение объема сбыта (25-30 %), сокращение производственных и непроизводственных затрат (15-25 %), увеличение оборачиваемости ресурсов (2-5 раз), сокращение затрат на закупку ресурсов (10-20 %), рациональное расходование средств на капитальное строительство и техническое перевооружение. Одним из важнейших результатов проекта по внедрению системы финансового планирования и управленческого анализа является увеличение управленческой прибыли, что проявляется в качестве принимаемых управленческих решений и их эффективности. Качество и эффективность решений определяются достоверностью и оперативностью информации, которую управленцы получают из системы учета.

Рассмотрим основные этапы ведения проекта реорганизации финансовых процессов более подробно. Этот проект включает следующие этапы:

1. Анализ существующей ситуации:

1.1. Анализ сильных и слабых сторон существующей системы финансового планирования и контроля, управленческого анализа;

1.2. Описание моделей существующих финансовых бизнес-процессов (как правило, проводится с использованием специализированного программного инструментария и привлечением специалистов в области моделирования бизнес-процессов);

1.3. Выделение проблемных областей в рамках данных процессов (узкие места, пересечения полномочий отделов, потеря информации при передаче между отделами, чрезмерная сложность процедур согласования, отсутствие необходимой первичной информации и т.д.);

1.4. Выделение и анализ критериев оценки эффективности существующих финансовых процессов (например, длительность процесса подготовки тех или иных частей плана, количество ошибок при формировании плана, число задействованных сотрудников, % точности оперативного финансового учета и т.д.);

1.5. Оценка существующих процессов по выделенным критериям, выделение частей процесса, подлежащих реорганизации в первую очередь.

2. Реорганизация существующих процессов:

2.1. Определение целей реорганизации финансовых процессов (повышение оперативности и достоверности получения финансовой информации, повышения точности планирования, повышение оперативности учета и т.д.);

2.2. Определение количественных критериев достижения заданных целей;

2.3. Формирование моделей перспективных финансовых процессов (возможно несколько вариантов процессов, проводится с использованием специализированного инструментария силами специалистов предприятия или внешних консультантов);

2.4. Оценка альтернативных вариантов процессов по заданным критериям эффективности;

2.5. Выбор одного из вариантов перспективных процессов;

2.6. Планирование работ по реорганизации процесса.

3. Внедрение перспективных финансовых процессов:

3.1. Разработка и утверждение методик управления финансами в рамках процессов;

3.2. Разработка и утверждение регламентов, описывающих процессы;

3.3. Разработка и утверждение форм документов и документооборота;

3.4. Изменение организационной структуры;

3.5. Изменение должностных инструкций сотрудников, задействованных в процессе;

3.6. Автоматизация операций в рамках процесса.

Длительность проекта реорганизации процессов финансового планирования и контроля, управленческого анализа на предприятии численностью 5000 человек составляет около 3-4 месяцев, а на примере Межрайбазы ЦОРТ ОПО «Союз Орловщины» численностью 64 человека составит 2-3 недели. Чтобы реализовать проект за такие сжатые сроки необходимо активное участие руководителей и ведущих специалистов предприятия. Должны

быть сформированы две проектные группы до 3-5 человек в каждой. Кроме того, целесообразно на первом этапе провести обучение этих проектных групп методикам моделирования и реорганизации бизнес-процессов. Обязательным условием успешного выполнения проекта, является участие в нём руководителей верхнего уровня предприятия. В дальнейшем, опыт работы этих проектных групп может быть использован при проведении анализа и оптимизации и других бизнес-процессов предприятия, например процесса сбыта или материально-технического снабжения.

Важнейшая задача подготовки информации для целей проведения управленческого анализа состоит в разделении всех расходов организации на постоянные и переменные. Основной проблемой здесь является разделение условно-постоянных (условно-переменных) затрат на постоянную и переменную части и приведение их к виду функции  $y = a + bx$ . Существует несколько способов выделения переменной части затрат из общей её суммы: метод высшей и низшей точек, метод линейной регрессии (метод наименьших квадратов) и графический метод. Рассмотрим содержание двух первых методов.

Межрайбаза ЦОРТ ОПО «Союз Орловщины» занимается реализацией товаров. В таблице 1 представлена информация о количестве проданных товаров и общей сумме расходов Межрайбаза ЦОРТ ОПО «Союз Орловщины» по месяцам.

Таблица 1 – Объем продаж и сумма совокупных расходов Межрайбазы ЦОРТ ОПО «Союз Орловщины» ежемесячно

Месяц	Количество проданных товаров, шт.	Общие расходы, руб.
Январь	3	542962
Февраль	5	852082
Март	2	417426
Апрель	1	236529
Май	8	1307804
Июнь	9	1422107
Июль	10	1656319
Август	8	1285158
Сентябрь	2	414923
Октябрь	4	681037
Ноябрь	5	882615
Декабрь	7	1098862
<b>Итого</b>	<b>64</b>	<b>10737824</b>

Разделим совокупные расходы предприятия на постоянную и переменную части, пользуясь методом высшей и низшей точек. Для этого прежде всего определим отклонения в объёмах продаж ( $\Delta q$ ) и в затратах ( $\Delta Z$ ) в максимальной точке (июль) и минимальной точке (апрель):

$$\Delta q = q_{\max} - q_{\min} \quad (1)$$

$$\Delta q = 10 - 1 = 9 \text{ шт.}$$

$$\Delta Z = Z_{\max} - Z_{\min} \quad (2)$$

$$\Delta Z = 1656319 - 236529 = 1419790 \text{ руб.}$$

Далее можно вычислить ставку ( $C_T$ ) переменных расходов на единицу продукции:

$$C_T = \Delta Z / \Delta q \quad (3)$$

$$C_T = 1419790 / 9 = 157754,44 \text{ руб.}$$

После округления принимаем ставку переменных расходов на единицу реализованного товара в размере 157754 руб.

Зная, что в июле было продано 10 товаров, рассчитаем общую сумму переменных расходов:

$$C_T * q_{\max} = 157754 * 10 = 1577540 \text{ руб.}$$

Так как в апреле был продан всего лишь один товар, сумма общих переменных расходов будет равна рассчитанной выше ставке, т. е. 157754 руб.

Согласно таблице 1, общая сумма расходов в июле составила – 1656319 руб., следовательно, постоянная часть будет равна:

$$1656319 - 1577540 = 78779 \text{ руб.}$$

В апреле получим:  $236529 - 1577540 = 78775$  руб. (разница в 4 руб. получена за счет округления). Учитывая, что постоянная составляющая – 78779 руб., поведение расходов можно описать формулой:

$$y = 78779 + 157754x.$$

Для уточнения и сравнения полученных результатов рассчитаем переменную и постоянную составляющие методом анализа линейной регрессии. Анализ линейной регрессии состоит в нахождении такого уравнения, описывающего поведение прямой, при котором сумма квадратов вертикальных отклонений будет наименьшей. Метод наименьших квадратов заключается в нахождении решения двух уравнений, позволяющих найти параметры  $a$  и  $b$ . Эти уравнения выглядят следующим образом:

$$\begin{aligned} \sum y &= n * a + b * \sum x; \\ \sum (x * y) &= a * (\sum x)^2 + b * \sum x^2, \end{aligned} \quad (4)$$

где  $\sum y$  – сумма наблюдения общих затрат;

$b$  – переменные затраты на единицу;

$\sum x$  – сумма наблюдения величины продаж;

$n$  – количество наблюдений;

$a$  – постоянные затраты;

$\sum (x * y)$  – сумма произведений величины продаж и общих затрат;

$\sum x^2$  – сумма наблюдений квадратов величины продаж.

После преобразования уравнения примут вид:

$$b = (n * \sum (x * y) - \sum x * \sum y) / (n * \sum x^2 - (\sum x)^2); \quad (5)$$

$$a = \sum y / n - b * \sum x / n = y - b * x. \quad (6)$$

Для последующих вычислений необходимо составить таблицу 2.

Таблица 2 – Расчет показателей для решения уравнения методом наименьших квадратов

Месяц	Количество проданных товаров (x), шт.	Общие расходы (y), руб.	x * y	x <sup>2</sup>
Январь	3	542962	1628886	9
Февраль	5	852082	4260410	25
Март	2	417426	834852	4
Апрель	1	236529	236529	1
Май	8	1307804	10462432	64
Июнь	9	1422107	12798963	81
Июль	10	1656319	16563190	100
Август	8	1285158	10281264	64
Сентябрь	2	414923	829846	4
Октябрь	4	681037	2724148	16
Ноябрь	5	882615	4114075	25
Декабрь	7	1098862	7692034	49
<b>Итого</b>	<b>64</b>	<b>10737824</b>	<b>72425630</b>	<b>442</b>

Подставляем теперь рассчитанные величины в формулу:

$$\begin{aligned} b &= (12 * 72425630 - 64 * 10737824) / (12 * 442 - 64^2) = \\ &= (869107560 - 687220736) / (5340 - 4096) = \\ &= 181886797 / 1208 = 150568,54 \text{ руб.} \end{aligned}$$

После округления принимаем  $b = 150\,659$  руб.

На основании полученных результатов можем теперь рассчитать постоянную составляющую расходов Межрайбазы ЦОРТ ОПО «Союз Орловщины»:

$$\begin{aligned} a &= 10737824 / 12 - 64 / 12 * 150569 = \\ &= 894818,67 - 803034,67 = 91784 \text{ руб} \end{aligned}$$

После нахождения уравнения зависимости затрат от количества проданных единиц необходимо оценить степень соответствия фактических данных с данными теоретическими. Точность соответствия определяют разницы между фактическими данными и теоретическими, которые определяются как:  $D = y_{\text{факт.}} - y(f)$ . Такую оценку можно

произвести с помощью коэффициента детерминации ( $R^2$ ). Для его расчета необходимо составить соответствующую таблицу. Данные расчёты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Исходные параметры для расчета коэффициента детерминации

Месяц	x	У <sub>факт.</sub>	y(f)	У <sub>факт.</sub> – y(f)	(y – y(f)) <sup>2</sup>	(y – y <sub>ср.</sub> )	(y – y <sub>ср.</sub> ) <sup>2</sup>
Январь	3	542962	543491	-529	279841	-351857	123803348449
Февраль	5	852082	844629	7453	55547209	-42737	1826451169
Март	2	417426	392922	24504	600446016	-477393	227904076449
Апрель	1	236529	242353	-5824	33918076	-685290	433345724100
Май	8	1307804	1296336	11468	131515024	412985	170556610225
Июнь	9	1422107	1446905	-24798	614940804	527288	278032634944
Июль	10	1656319	1597474	58845	3462734025	761500	579882250000
Август	8	1285158	1296336	-11178	124947684	390339	152364534921
Сентябрь	2	414923	392922	22001	484044001	-479896	230300170816
Октябрь	4	681037	694060	-13023	169598529	-213782	45702743524
Ноябрь	5	882615	844629	-22014	484616196	-72204	5213417616
Декабрь	7	1098862	1145767	-46905	2200079025	204043	41633545849
<b>Итого</b>	<b>64</b>	<b>10737824</b>	<b>10737824</b>	<b>0</b>	<b>8362667330</b>	<b>-4</b>	<b>2290565508062</b>

$$R^2 = (1 - (\sum (y - y(f))^2) / (\sum ((y - y_{ср.})^2)) * 100 = 99,64 \%. \quad (7)$$

Коэффициент детерминации, равный 99,64 %, означает, что 99,64 % значений y находится под влиянием включенных в модель факторов. Это позволяет заключить, что построенная модель довольно точно описывает поведение общих затрат в соответствии с количеством реализованного товара.

При выделении переменной части затрат методом высшей и низшей точек была установлена следующая зависимость:  $y = 78779 + 157754x$ , а при решении данной задачи путём анализа линейной регрессии уравнение приняло вид:  $y = 91784 + 150569x$ .

Видно, что во втором случае постоянная составляющая затрат больше, чем при решении первым методом, на 13005 руб., а переменная соответственно меньше на 7185 руб. Таким образом, решение методом анализа линейной регрессии является более точным, хотя и более сложным. Рассмотренные здесь методы разделения совокупных расходов на постоянную и переменную части годны лишь для целей проведения краткосрочного управленческого анализа. Установленные зависимости теряют свою силу в длительной перспективе. Это связано с тем, что расширение временного периода планирования вносит существенные коррективы в поведение затрат. Таким образом, моделирование и реорганизация финансовых процессов – это реальные инструменты повышения качества и эффективности системы управления современным предприятием.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова, О.Н. Управленческий учет: учеб. [Текст] / О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 г. – 472 с.
2. Емельянов, П.С. Сравнительный анализ современных методов учета затрат на производство промышленной продукции [Текст] / П.С. Емельянов, М.А. Халиков // Современные аспекты экономики. - Спб., №11(78), - 2005. – с. 165-178.
3. Николаева, О.Е. Стратегический управленческий учет [Текст] / О.Е. Николаева, О.В. Алексева. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
4. Аренс, Т. Практика управленческого учета: Опыт европейских компаний [Текст] / Т. Аренс, У. Аск, А. Баретта и др.; общая ред.: Т. Гроот и К. Лукка; пер. с англ.: К. Юрашкевич и др. – Мн.: Новое знание, 2004. – 416 с.

### Маслова Ирина Алексеевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

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

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: buin@ostu.ru

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

*На основе разделения затрат на постоянные и переменные, с использованием переходных счетов и систем зеркального отражения, формируется схема учета затрат по внутризаводским подразделениям и аналитическим центрам для исчисления финансовых результатов.*

*On the basis of separation expenses into constant and variable with the use of transitive accounts and systems of mirror reflection the diagram of expense accounting for intraplant subdivisions and analytical centers for financial result calculations is formed.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, учетная политика, организация, информация, затраты, издержки, финансовый результат, условно-переменные расходы, условно-постоянные расходы, основное производство.

**Key words:** the administrative account, the registration policy, the organisation, the information, expenses, costs, financial result, conditionally-variables expenses, conditional-constant expenses, the basic manufacture.

Формирование полноценной системы управленческого учета на предприятии происходит поэтапно. Учетная информация на каждом из этих этапов должна быть соответствующим образом подготовлена и интерпретирована, чтобы итоговые формы внутренней отчетности обеспечивали разные уровни управления информацией, существенной для принятия решений.

Круг вопросов, связанных с процедурной стороной организации управленческого учета, ряд ученых (В.Б. Ивашкевич, В.Ф. Палий, Н.Д. Врублевский) связывают с разработкой плана счетов управленческого учета, первичных документов, отчетных форм для различных целей и уровней управления, системы документооборота и информационных потоков, вариантов распределения накладных расходов и калькуляции себестоимости продукции.

В системе бухгалтерского учета все перечисленные вопросы регламентируются в первую очередь нормативными документами. Предприятия на основе установленных общих правил самостоятельно могут, например, формировать рабочий план счетов, выбирать вариант распределения косвенных расходов, прописывать систему документооборота. Все это представляет отдельные элементы учетной политики предприятия, которая формируется исходя из требований и допущений, закрепленных в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации».

Выбор методов и требований к организации управленческого учета, в отличие от финансового учета, не регламентируется нормативными актами. Вся совокупность способов ведения управленческого учета (по аналогии с бухгалтерским учетом) должна быть урегулирована в учетной политике. В отличие от бухгалтерской, формирование управленческой учетной политики, должно происходить с участием не только бухгалтерии, но и иных подразделений организации. Это связано с тем, что отдельные виды деятельности (процессы) в организации имеют индивидуальные условия формирования затрат, связаны с выполнением различных действий и принятием различных управленческих решений, что обуславливает различные требования к внутренней информации для разных подразделений.

Тогда вся принятая совокупность способов ведения управленческого учета (по аналогии с бухгалтерским учетом) должна быть урегулирована в учетной политике. В отличие от бухгалтерской, формирование управленческой учетной политики, должно происходить с участием не только бухгалтерии, но и иных подразделений организации. Это связано с тем, что отдельные виды деятельности (процессы) в организации имеют индивидуальные условия формирования затрат, связаны с выполнением различных действий

и принятием различных управленческих решений, что обуславливает различные требования к внутренней информации для разных подразделений.

В целом в управленческой учетной политике должны найти отражение все вопросы, связанные с построением и организацией комплексной системы учета на предприятии, охватывающие все виды деятельности и процессы в организации. Конечная информация необходима для принятия решений по всем процессам, функциям и ресурсам, задействованным в хозяйственной деятельности [1].

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3], расходы по обычным видам деятельности формируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты. Для учета каждого элемента, как и в международной практике, теперь появилась возможность вести отдельный счет бухгалтерского учета.

Для обеспечения взаимосвязи данных бухгалтерского и управленческого учета в разделе III действующего Плана счетов предлагаем открыть счета, с разделением их на постоянные и переменные, 30 «Материальные затраты», 31 «Затраты на оплату труда», 32 «Отчисления на социальные нужды», 33 «Амортизация», 34 «Прочие затраты». Ученные по вышеуказанным элементам расходы ежемесячно списывают в дебет отражающего счета 37 «Отражение общих затрат». Собранные на этом счете суммы распределяют между калькуляционными счетами и относят в дебет бухгалтерских счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу».

Двухкруговая система учета фактических затрат широко используется на крупных и средних фирмах, где необходимость детализированного, дифференцированного и обособленного от финансовой бухгалтерии управленческого учета ощущается особенно остро.

При двухкруговой системе каждый вид учета имеет самостоятельный план счетов или в общем плане предприятия выделяются обособленные счета для управленческого учета, а все остальные используются в финансовой бухгалтерии. Финансовый и управленческий учет могут вестись независимо друг от друга и иметь разные итоговые данные по затратам и результатам деятельности.

Для согласования данных обоих видов учета при двухкруговой системе используют переходные и зеркальные счета.

Переходные счета предназначены для переноса важной для управленческого учета информации из финансовой бухгалтерии в управленческую, и наоборот. Примером могут служить счета «Учет издержек и доходов», «Издержки производства продукции, работ, услуг», «Издержки производства по центрам ответственности», «Расходы отчетного периода», «Перераспределение расходов», «Перераспределение доходов».

Использование переходных счетов позволяет определить финансовые результаты деятельности предприятия в пределах года в основном по данным управленческого учета без закрытия всех счетов финансовой бухгалтерии. Этим создаются условия для эффективного бизнес-планирования и оптимального налогообложения предприятия.

Обычно финансовая бухгалтерия ведет учет расходов в целом по предприятию, в разрезе элементов затрат без подразделения по цехам, центрам ответственности и другим аналитическим центрам. Финансовые результаты продаж определяются путем сопоставления общих затрат на производство и сбыт и общей выручки с учетом изменения остатков готовой продукции и полуфабрикатов. Управленческий учет использует эти данные как итоговые, характеризующие конечные результаты.

Мы предлагаем дополнить вариант ведения управленческого учета предложенный профессором Л.З. Шнейдманом, введением счетов затрат на производство, разделенных на постоянные и переменные и использованием собирающего счета 27 «Постоянные затраты» и 24 «Результаты производственной деятельности». Для удобства калькулирования обозначим их субсчетами: 20/1 и 20/2 – для учета соответственно, переменных и постоянных затрат основного производства, 25/1 и 25/2 — для учета, соответственно, переменных и постоянных общецеховых затрат, 26/1 и 26/2 - для учета переменных и постоянных общезаводских

расходов, соответственно, и 44/1 и 44/2 — для учета, соответственно, переменных и постоянных коммерческих расходов.

Данное деление счетов связано с тем, что условно-переменные расходы связаны непосредственно с производственным процессом и находятся в прямой зависимости от объемов выпускаемой продукции. В общем виде они включают прямые материальные затраты, прямые трудовые расходы, производственные косвенные расходы.

В отличие от условно-переменных условно-постоянные расходы не зависят от объемов производства. Они представляют собой совокупность расходов на управление, хозяйственное обслуживание производства, сбыт продукции. За редким исключением к условно-постоянным расходам можно отнести те затраты, которые при традиционном варианте учета затрат на производство регистрируются по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы».

Прямые условно-переменные расходы собираются на счетах 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства». Косвенные условно-переменные расходы предварительно распределяются на счетах 25, 26, 44, а затем ежемесячно переносятся на счета 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства». Условно-постоянные расходы в части общих производственных, управленческих и хозяйственных затрат отражаются на счетах 25, 26, а в части сбытовых расходов — на счете 44 «Расходы на продажу» [2].

Суммы фактической себестоимости продукции, законченной производством и переданной на склад, относятся со счета 20 «Основное производство» в дебет счета 43 «Готовая продукция». Условно-постоянные расходы, собранные на счетах 20, 25, 26, 44, в конце каждого отчетного периода списываются на счет 27 «Постоянные затраты». Данный счет позволяет руководителю контролировать уровень постоянных затрат и своевременно влиять на снижение данных расходов. В конце отчетного периода со счета 27 ежемесячно списываются затраты на результаты продажи продукции (работ, услуг) за данный период: по дебету счета 90 «Продажи» и кредиту счета 27 «Постоянные затраты».

В конце отчетного периода затраты основного производства в виде себестоимости проданной продукции списываются в дебет счета 24 «Результаты производственной деятельности» с кредита счета 43. В данном случае счет 24 используется как наглядное представление формирования маржинального дохода. По дебету счета 24 отражается списанная себестоимость, а по кредиту выручка от реализации продукции (работ, услуг).

Описанный вариант, можно представить в виде схемы (Рисунок 1). Поясним схему:

1 - на основе группировки первичных документов отражаются прямые затраты по дебету счетов 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства», а косвенные затраты (материальные, трудовые, амортизация и др.) предварительно отражаются на собирательно - распределительных счетах 25 «Общепроизводственные расходы»; 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Расходы на продажу»;

2 - распределяются затраты, учтенные на счете 23 «Вспомогательные производства», между затратами на основное производство, общепроизводственными расходами и т. п., если вспомогательные производства не оказывают услуг на сторону;

3 - списываются на счет 20 «Основное производство» и распределяются косвенные условно - переменные расходы;

4 - списываются со счетов 20, 25, 26, 44 на счет 27 «Постоянные затраты» и распределяются условно - постоянные расходы;

5 - определяются и списываются затраты основного производства (затраты на выпуск) как кредитовый оборот по счету 20 «Основное производство» в дебет счета 43 «Готовая продукция»;

6 - списывается себестоимость проданной готовой продукции по переменной себестоимости и формируется выручка, отражаемая по счету 90;

7 - покрытие постоянных затрат за счет выручки от продаж;

8 - отражается прибыль от продажи товаров. Списание со счета 90 «Продажи» суммы по дебетовому обороту отражает прибыль предприятия, а списание по кредитовому обороту — убыток.



9 - рекапитализация полученной прибыли после налогообложения на счёт 84 «Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)».

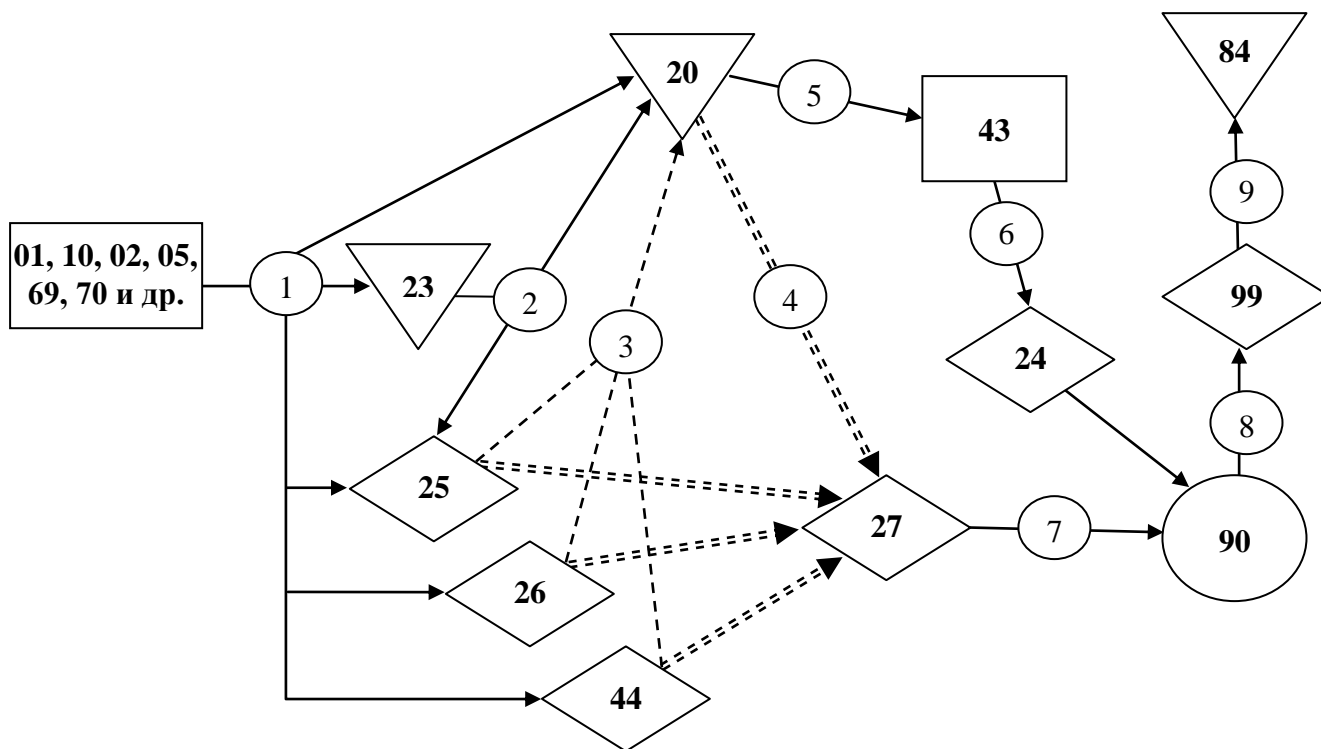


Рисунок 1 - Схема формирования учетных записей при формировании финансового результата на сельскохозяйственном предприятии

Вариант ведения управленческого учета с двумя системами счетов, представлен в таблице 1, на материалах ЗАО СК «Отрадинский».

Таблица 1 - Взаимосвязь счетов производственной и финансовой бухгалтерии ЗАО СК «Отрадинский»

Финансовая бухгалтерия			Содержание хозяйственной операции	Производственная бухгалтерия		
Сумма, тыс.руб.	Д	К		Д	К	Сумма, тыс.руб.
1	2	3	4	5	6	7
70110630,28	30	60	1. Оприходованы на склад материалы	10	30*	70110630,28
			2. Отпущены материалы:			70110630,28
			2.1. в основное производство (переменные)	20/1	10	68059524,71
			2.2. на общепроизводственные нужды (постоянные)	25/2	10	1525415,18
			2.3. на общехозяйственные нужды (постоянные)	26/2	10	188174,28
			2.4. на расходы по продажам (постоянные)	44/2	10	337516,11
3985234,95	30	60	3. Отражена задолженность за оказанные услуги сторонних организаций			3985234,95
			3.1. на основное производство (переменные)	20/1	30*	—
			3.2 на общепроизводственные нужды (постоянные)	25/2	30*	3347624,79
			3.3. на общехозяйственные нужды (постоянные)	26/2	30*	636217,95
			3.4. на расходы по продажам (постоянные)	44/2	30*	1392,21
4490881,57	31	70	4. Начислена заработная плата персоналу организации			4490881,57
			4.1. основным производственным рабочим (переменные)	20/1	31*	1089308,07
			4.2 общепроизводственному персоналу (переменные)	25/1	31*	1544876,2

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
			4.3. общепроизводственному персоналу (постоянные)	25/2	31*	337135,75
			4.4. общехозяйственному персоналу (переменные)	26/1	31*	438106,73
			4.5. общехозяйственному персоналу (постоянные)	26/2	31*	770056,92
			4.6. работникам коммерческой службы (постоянные)	44/2	31*	311397,9
1185593	32	69	5. Начислен ЕСН			1185593
			5.1. основным производственным рабочим (переменные)	20/1	32*	287577,3
			5.2 общепроизводственному персоналу (переменные)	25/1	32*	407847,3
			5.3. общепроизводственному персоналу (постоянные)	25/2	32*	89003,84
			5.4. общехозяйственному персоналу (переменные)	26/1	32*	115660,2
			5.5. общехозяйственному персоналу (постоянные)	26/2	32*	203295
			5.6. работникам коммерческой службы (постоянные)	44/2	32*	82209,05
1932841,12	33	02	6. Начислена амортизация основных средств (постоянные)			1932841,12
			6.1. в основном производстве	20/2	33*	1808147,14
			6.2. цехового назначения	25/2	33*	88739,17
			6.3.заводоуправления	26/2	33*	22125,86
			6.4. отдела продаж	44/2	33*	13828,95
3983842,74	34	76	7.Отражены прочие производственные расходы как услуги сторонних организаций (постоянные)			3983842,74
			7.1. общепроизводственного назначения	25/2	34*	3347624,79
			7.2. общехозяйственного назначения	26/2	34*	636217,95
			8. Списаны общепроизводственные переменные расходы на основное производство	20/1	25/1	1952724
			9. списаны переменные общехозяйственные расходы	20/1	26/1	553766,9
			10. Сдана продукция на склад по переменной производственной себестоимости	43	20/1	71942900,51
			11. Списаны постоянные расходы			12999779
			11.1. основного производства	27	20/2	1808147,14
			11.2. общецеховые	27	25/2	8735543,52
			11.3. общехозяйственные	27	26/2	2456087,96
			12. Списаны постоянные коммерческие расходы	27	44/2	746344,22
110180224,5	62	90	13. Признана выручка от продажи продукции	90*	24	110180224,5
			14. Списана себестоимость проданной продукции	24	43	81704219,88
11032526,8	90	68	15. Начислен НДС в бюджет	24	90	11032526,81
			16. Маржинальный доход			17443477,81
-19761319,37	39	90	17. Оценены остатки материальных ценностей на конец отчетного периода			-9761319,37
			18. Закрытие счетов			
74095865,2	35	30	18.1. счета материальных затрат	30*	35*	74095865,2
4490881,57	35	31	18 2. счета затрат на оплату труда	31*	35*	4490881,57
1185592,69	35	32	18.3. счета отчислений на социальные нужды	32*	35*	1185592,69
1932841,12	35	33	18.4. счета амортизации	33*	35*	1932841,12
3983842,74	35	34	18.5. счета прочих затрат	34*	35*	3983842,74
85689023	90	35	19. Закрытие счета расходов по обычным видам деятельности	35*	90*	85689023,32
13746122,84	29	90	20. Закрытие счета постоянных затрат	90*	27*	13746122,84

Из приведенной схемы учетных записей в финансовой и производственной бухгалтерии видно, что отражающими являются счета элементов издержек и дублирующий счет 90 «Продажи».

После разности сумм по счетам финансового и управленческого учета и подсчета оборотов в итоге и по кредиту счетов 30 - 34 производственной бухгалтерии будут учтены кредитовые обороты затрат по элементам, слагающим их общую величину. В финансовой бухгалтерии они представлены лишь общей суммой.

На счете 24 «Результаты производственной деятельности», который рекомендуется вести по цехам, участкам и другим подразделениям основной деятельности, сопоставляется выручка от продаж и фактическая себестоимость проданной продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

Если финансовый результат, отраженный на счетах управленческого учета, скорректировать на оцененные остатки материалов, незавершенного производства и готовой продукции, то получим итог, идентичный данным финансовой бухгалтерии.

Данная система с использованием переходных счетов и систем зеркального отражения в большей степени приспособлена для отражения затрат по внутризаводским подразделениям и аналитическим центрам, для исчисления финансовых результатов производства и сбыта внутри года, в целях эффективного управления предприятием и оптимального налогообложения.

Она наиболее целесообразна, когда речь идет о необходимости организации производственного управленческого учета на территориально обособленных филиалах фирмы, ее производственных и других подразделениях. При этом при сохранении единства финансового учета и использования его данных для управления компанией обеспечивается индивидуальный учет затрат и результатов деятельности по каждому подразделению для повышения ответственности их управляющих за эффективностью работы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: Инфра-М, 2005. – 368с.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению утверждены приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н (с изменениями и дополнениями, внесенными приказами Минфина Российской Федерации от 7 мая 2003 г. № 38н, от 18 сентября 2006 г. № 115н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 г. № 33н с изменениями, внесенными приказами Минфина Российской Федерации от 30 декабря 1999 г. № 107н, от 30 марта 2001 г. № 27н, от 18 сентября 2006 г. № 116н, от 27 ноября 2006 г. № 156н.

### **Лебедев Евгений Олегович**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
Тел. (48646) 3-49-14  
E-mail: buin@ostu.ru

Т.Г. САВЧЕНКО

## ПОНЯТИЕ СИТУАЦИОННОГО УЧЕТА РИСКОВ

*В статье автор представляет разработанную «Модель ситуационного учета рисков». Модель идентифицирует комплексные ситуации учетными критериями, структурированным рабочим планом счетов, системой показателей финансового, управленческого и стратегического учета и контроля в целях создания системы управления рисковыми ситуациями на основе использования чистых активов и чистых пассивов в балансовой, рыночной и справедливой оценках.*

*In the paper the author suggests the developed model of situation risk account. The model identifies integrated situations through accounting criteria, a structured work plan of accounts, index system of financial, management and strategic account and control for the purpose of formation a system control of risk situations on the basis of use net wealth and net liabilities in balance, market and true valuations.*

**Ключевые слова:** *ситуационный учет, риски, модели, ситуации, управление, управленческий учет, стратегический учет, затраты, финансовый результат.*

**Key words:** *the situational account, risks, models, situations, management, the administrative account, the strategic account, expenses, financial result.*

Ситуационный учет рисков фактов хозяйственной и экономической деятельности получил особую актуальность с глобализацией экономики, когда товары, капиталы и рабочая сила стали свободно переливаться из одной страны в другую, находя лучшие условия использования.

Возможность создания систем ситуационного учета рисков возникла с появлением ситуационного учета, ориентированного на использование трех измерителей:

- оценка фактов хозяйственной деятельности;
- учет временных параметров;
- отражение в учете рисков ситуаций.

До появления ситуационного учета бухгалтерский учет ориентировался на использование двух измерителей: оценка и время. Двухмерный учет позволяет определить на любую дату прибыль, собственность и другие показатели, то ситуационный учет позволяет определить эти показатели в разрезе хозяйственных ситуаций, фактов хозяйственной деятельности, фракталов и т.д.

В настоящее время имеют место следующие трактовки ситуационного учета:

1. Отдельные экономические ситуации, комплекс формирует предприятие как объект учета.
2. Рассматриваются ситуации в масштабах предприятия, как изменение методов учета.
3. В качестве ситуации используются два измерителя: территориальные фракталы (сегменты деятельности, сегменты рынка); временные фракталы (временные горизонты).

Все это было возможно благодаря использованию новых информационных технологий. Благодаря взаимодействию между макроисследовательскими программами и большими рынками, созданными государством, с одной стороны, децентрализованной инновацией, стимулируемой культурной технологического творчества и ролевыми моделями быстрого личного успеха с другой стороны, новые информационные технологии пришли к успеху [2].

Разработанный бухгалтерский стандарт идентификации и отражения экономических ситуаций, событий, характеризующийся системой определяющих факторов: временные параметры; территориальные фракталы; бухгалтерские критерии; основополагающие принципы; способы отражения фактов хозяйственной деятельности (3-х и 4-хмерный); учетные механизмы (аналитический, ситуационный фрактальный производные балансовые

отчеты); алгоритм контроля над процессом принятия решений; альтернативная стратегия; применимость стандарта.

В мировой системе бухгалтерского учета хозяйственные ситуации рассматриваются с разных точек зрения:

- японские экономисты делают упор на управление интегрированным риском, определяемым один раз в две недели с вероятностью девяти до пяти процентов;
- американские экономисты делают упор на управление рисковыми ситуациями в отношении активов роста;
- французские бухгалтеры трактуют ситуационный учет как управление финансовыми показателями в разрезе основных экономических ситуаций;
- российские бухгалтера трактуют экономические ситуации как комплекс событий, приводящих к изменению стоимости предприятия. При этом события определяются как альтернативные варианты решения ситуации по отношению к стоимости предприятия. Деловая операция, факт хозяйственной деятельности представлены соизмерением доходов с расходами по отдельным деловым операциям.

Все выше перечисленное привело к необходимости разработки модели ситуационного учета рисков, позиционирующую в разрезе основных рисков ситуаций учетные критерии, структурированный рабочий план счетов, финансовый, управленческий и стратегический учет и контроль.

Модель ориентирует пользователей на следующие комплексные ситуации:

- экономические ситуации;
- сегментарные ситуации;
- ситуации в разрезе видов деятельности;
- ситуации, связанные с изменением платежеспособности;
- ситуации, определяющие финансовое положение;
- ситуации, влияющие на резервную систему предприятия.

К экономическим ситуациям относятся ситуации, касающиеся в целом предприятия, и связанные с изменением учетной политики, внедрением инноваций, использованием венчурного капитала, кредитов, ссуд изменением направлений стратегической активности и др.

Сегментарные ситуации, касающиеся отдельных сегментов деятельности, как внешних, так и внутренних.

Виды деятельности (основная, инвестиционная, капитальное строительство и др.) позволяют в необходимых случаях обеспечить управление рисками по видам деятельности.

Управление рисками платежеспособности позволяет определить активную, пассивную и нейтральную иммунизацию по срокам, размерам, процентным ставкам и рискам платежей.

Управление финансовым положением направлено на облегчение регулирования рисков использования активов, пассивов и капитала.

Управление резервной системой и интегрированными рисками позволяет определить активную, пассивную или нейтральную зоны финансового риска и принять меры по регулированию этого процесса.

Модель ситуационного учета рисков состоит из шести блоков:

- используемые учетные критерии;
- структурированный рабочий план счетов;
- финансовый учет рисков ситуаций, событий, фактов;
- управленческий учет рисков ситуаций;
- стратегический учет рисков ситуаций;
- организация контроля.

1-й блок сформирован учетными критериями выбора объектов организации учета:

- самые разнообразные рисковые ситуации являются объектом ситуационного учета;
- события выступают объектами управленческого учета;

- факты хозяйственной деятельности выступают объектом финансового учета.

2-й блок модели сформирован структурированным рабочим планом счетов, являющимся основной финансового управленческого и стратегического учета рисков ситуаций, событий, фактов хозяйственной деятельности.

3-й блок модели ситуационного учета рисков представлен финансовым учетом рисков ситуаций, событий, фактов хозяйственной деятельности, включающим 5 подблоков:

1. Учет доходов, для чего предназначены субсчета к счету 90 «Продажи»;

2. Затраты по элементам, для чего предназначен комплекс 30-х счетов: 30 «Затраты материалов»; 31 «Оплата труда»; 32 «Отчисления на социальные нужды»; 33 «Амортизация»; 34 «Прочие доходы»; 35 «Свод затрат на производство по элементам»; 36 «Распределение по экономическим ситуациям».

3. Остатки производственных ресурсов на начало периода, определяемые по счету 39.

4. Остатки производственных ресурсов на конец периода.

5. Финансовый результат, определяемый по формуле:

Финансовый результат = Доходы за период – Затраты за период ± Изменение остатков производственных ресурсов.

4-й блок модели ориентирован на рассмотрение общих вопросов управленческого учета рисков ситуаций. В настоящее время применяются самые разнообразные формы и методы управления риском: предотвращение риска; уклонение от риска; воздействие на источники риска; сокращение времени нахождения в опасных зонах; сознательное и несознательное принятие риска; дублирование операций, объектов, ресурсов; сокращение опасного поведения; сокращение величины потенциальных потерь; сокращение величины фактических потерь; распределение риска по разным агентам; управление платежеспособностью на основе иммунизации; мониторинг финансового положения; управление субсидиями и субвенциями; управление активами роста; управление заемным капиталом; управление собственным капиталом; управление венчурным капиталом; управление реорганизационными процессами; антикризисное управление; системы макроэкономического управления рисками и экономическим равновесием и др. Эта проблема постоянно рассматривается на всемирных конгрессах бухгалтеров, начиная с XV, проходившего в 1997 году в Париже.

В докладе Д. Добиджа (Польша) на всемирном конгрессе бухгалтеров в Гонконге были рассмотрены затраты, связанные с существующим риском компании; описана взаимосвязь между чрезвычайными статьями и стоимостью риска, которая принимается как дополнительная переменная, объясняющая поведение компании. Учет этой категории позволяет определить несколько коэффициентов, обогащающих раскрытие риска компании: отношение стоимости риска к капиталу, которое является наиболее значимым показателем, то есть к показателям чистых активов в бухгалтерской, рыночной, залоговой и других оценках и показателей чистых пассивов в рыночной и справедливой стоимости.

Управление риском – это процесс выработки компромисса между выгодами от уменьшения риска и необходимыми для этого затратами, а также принятие решения о том, какие действия следует предпринимать, то есть может быть использована система инструментов бухгалтерского инжиниринга и, в первую очередь, хеджированный производный балансовый отчет интегрированного риска. Управление риском включает:

1. Определение наиболее важных последствий критической ситуации.

2. Разработку схемы поведения экономического субъекта в различных вариантах развития критической ситуации для снижения убытков от непредвиденных факторов.

3. Подготовку условий преодоления отрицательных последствий использования конкретных бизнес - единиц для продолжения бизнеса в целом.

4. Определения уровня риска в отношении платежеспособности, то есть активной, пассивной или нулевой иммунизации.

5. Разработка стратегии преодоления негативных последствий на основе использования стратегического производного балансового отчета.

6. Определение зон финансового риска: активная, пассивная и нейтральная.

Процесс управления риском включает пять этапов:

- определение цели управленческого учета рискованных ситуаций, то есть увеличение рыночной или справедливой стоимости предприятия;
- идентификация рисков;
- оценка рисков в балансовой, рыночной, справедливой стоимости;
- регулирование рисков на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга; производного балансового отчета интегрированного риска;
- контролинг риска, то есть разработка комплекса мероприятий по управлению риском.

Управленческий учет рискованных ситуаций основан на использовании показателей:

- балансовая и рыночная стоимость чистых активов;
- рыночная и справедливая стоимость чистых пассивов, определяемых путем гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств.

Р. Таггер доказывал, что бухгалтерские данные нам не говорят ни о чем, что только рыночная стоимость доли долговых обязательств – вот единственное сравнение, имеющие смысл [1], а для этих целей может быть использована система инструментов бухгалтерского инжиниринга, включая 50 производных балансовых отчетов.

5-й блок модели ситуационного учета рисков включает стратегический учет.

Стратегический учет ориентирован на определение и прогнозирование возможного изменения основных факторов внешней среды: комплекс социальных, политических, нормативных и других соображений; условия конкуренции в отрасли; основные опасности для фирмы; рынок материально - технических ресурсов; рынок продукции, товаров; валютный рынок; кредитный рынок; рынок производных финансовых инструментов; налоговая политика и результаты ее использования; таможенная политика; амортизационная политика; инновационная политика; социальная политика; основные агрегаты резервной системы и их стоимость для предприятия.

Основная идея стратегического учета рискованных ситуаций: количественная и стоимостная оценка рисков с высокой вероятностью. В оценке риска через стоимость, размер ущерба, характеризующий величину риска, зависит от двух параметров – вероятность наступления рискованного события и размера активов, подвергаемых неблагоприятному воздействию этого события. Общепринятый механизм установления соответствия между величиной возможного ущерба и капиталом, необходимым для покрытия этого ущерба, позволяет использовать меру риска не только в качестве информационного обеспечения принимаемых решений, но и в качестве прямого инструмента регулирования объемов операций в соответствии с имеющимися в распоряжении ресурсами.

6-й блок включает контроль, построенный на основе системы нулевых производных балансовых отчетов.

Данная модель ситуационного учета рисков идентифицирует комплексные ситуации (экономические, сегментарные, по видам деятельности, влияющие на платежеспособность, финансовое состояние, резервную систему) учетными критериями, структурированным рабочим планом счетов, системой показателей финансового, управленческого и стратегического учета и контроля в целях создания системы управления рискованными ситуациями на основе использования чистых активов и чистых пассивов в балансовой, рыночной и справедливых оценках.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бригхем, Ф.Ю. Энциклопедия финансового менеджмента [Текст] / Сокр. Пер. с англ.; ред. кол.:/ А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. 5-е изд. М.; РАГС; ОАО «Издательство экономика», 1998.-823с.
2. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / Пер. с англ. Под науч. Ред. О.И. Шкатарина,- М.; ГУ ВШЭ, 2000. - 608с.

**Савченко Татьяна Германовна**

Ростовский государственный строительный университет  
Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Е.В. КУЗНЕЦОВА

## МОДЕЛЬ АДАПТИВНОЙ ЭВОЛЮЦИИ ПЛАНОВ СЧЕТОВ

*Статья посвящена проблемам адаптации систем учета к изменяющимся условиям. Опираясь на теоретические и практические источники, автор разработала модель адаптивной эволюции планов счетов, в которой исследованы семь категорий планов счетов во взаимосвязи с субъектами и объектами адаптации.*

*The article is devoted to the problems of accounting systems adaptation to variable conditions. Resting upon theoretical and practical sources, the author has developed the adaptive evolution model for account plans where seven categories of accounts in interconnection with subjects and objects of adaptation re investigated.*

**Ключевые слова:** *учет, адаптивные возможности, план счетов, модель, эволюция, инжиниринг, принципы адаптации, эффект.*

**Key words:** *the account, adaptive possibilities, book of accounts, model, the enterprise, evolution, adaptation principles, effect.*

Основой любой системы учета является план счетов, определяющий комплекс проблем, которые решает учетная система:

- информационная емкость плана счетов, которая колеблется от нескольких сотен учетно-аналитических позиций до нескольких миллиардов;
- система получаемой информации и ее использование в управлении;
- оптика планов счетов;
- размерность учета;
- используемые системы контроля;
- формируемая отчетность.

В той или иной степени адаптивность систем учета к определенным изменяющимся условиям рассматривалась многими авторами. Профессор В.Г. Ширококов разработал концепцию активно-адаптивной системы учета в сельском хозяйстве, основой которой выступают две основные позиции:

- концепция функционирования бухгалтерского учета как составной части автоматизированной управленческой информационной системы;
- активизация роли учета в системе управления (концепция использования бухгалтерских балансов в управлении аграрным предпринимательством, жизненный цикл предприятия, система счетов: теория, методология, системы учета в фермерских хозяйствах, акционерных обществах, интегрированных объединениях [6].

Профессор О.И. Кольвах исследовал адаптивные возможности ситуационно-матричной бухгалтерии [2]. Профессор Н.А. Бреславцева использовала адаптивные возможности бухгалтерских балансов в системе управления. Профессор И.Н. Богатая изучила адаптивные возможности стратегического учета в управлении собственностью, а профессор А.Н. Щемелев в сфере инноваций. Профессор Г.Е. Крохичева исследовала принципиальные сетевые возможности адаптации в условиях использования виртуального (сетевое) учета. Ряд работ посвящены адаптивным возможностям отраслевого учета к специфике отрасли: строительство (Ф.Т. Теуважунова, Е.А. Аксенова), финансовых компаний (Д.В. Бондарь), водного транспорта (Е.В. Кузнецова).

Адаптация ведет к глубоким изменениям – нововведения, инновации, новые технологии уже очень сильно влияют на нашу жизнь, но будут влиять в обозримом будущем еще сильнее. В начале XX в. в центре внимания государств оказалась экономическая политика, сейчас одним из главных приоритетов становится политика инновационная [1].

Все это привело к необходимости разработки модели адаптивной эволюции плана счетов в целях обеспечения совершенствования планов счетов финансового, управленческого, стратегического и налогового учета, модификации счетов синтетического



и аналитического учета, реконструкции функционирующих планов счетов в целях повышения их управленческих и контрольных функций. По данным исследования теоретических и практических источников, планов счетов финансового, налогового, управленческого, стратегического, сетевого учета разработана модель адаптивной эволюции планов счетов. (Таблица 1)

Таблица 1 – Модель адаптивной эволюции планов счетов

Субъекты и объекты адаптации	Категории планов счетов	Адаптивное предприятие	Принципы адаптации					Модели финансового учета		Финансовые показатели			Управление	Результат
			Быстрая адаптация	Устойчивая дифференция	Постоянно действующее предприятие	Раздельной оценки	Основополагающий принцип	Виды деятельности	Традиционная	Производственная	Финансовая	Специальные		
1. Национальные планы счетов 2. Типовые планы счетов 3. Межнациональные планы счетов 4. Планы счетов налогового учета 5. Планы счетов управленческого учета 6. Планы счетов стратегического учета 7. Сетевые (структурированные) планы счетов	Мгновенная выработка решений на основании интеграции в плане счетов соответствующих компьютерных программ Приспособление к изменившимся условиям в течение нескольких часов Устойчивые внутренние системы, самонастраивание и самоорганизация, адаптация, ветроенные возможности Управление изменениями на базе использования чистых активов и пассивов в рыночной и справедливой оценки Определение результатов по видам деятельности, бизнес-единицам, центрам ответственности и т.д. Использование архитектурных систем обработки информации Функциональные объекты по которым определяются результаты работы Комбинации элементов и статей затрат с интегрированной системой производственного учета Определение финансового результата путем соизмерения доходов с затратами по элементам по продажам Финансовый результат равен доходам за вычетом валовой себестоимости Доходная, затратная, налоговая, национальной экономической политики, ориентированные на реализации соответствующих национальных приоритетов По видам деятельности и бизнес-единицам По видам деятельности и бизнес-единицам в количестве от 3 до 200 элементов затрат 2 варианта учета: производственная оптика по трем ресурсным остаткам; финансовой специальной от 7 до 10 ресурсов Доходы минус затраты по элементам скорректированные на изменение себестоимости производственных запасов Система производных балансовых отчетов, позволяющих определить уровень и экономический характер достаточной адаптации (активная, пассивная, нейтральная) Переход к управлению изменениями на основе альтернативного выбора Решения по изменениям принимаются на основании уровня и характера адаптации За анализируемый период определяются изменения в стоимости чистых активов и пассивов в балансовых, Определяется по данным синергетического производного балансового отчета	Быстрая адаптация Устойчивая дифференция Постоянно действующее предприятие Раздельной оценки Основополагающий принцип Виды деятельности Традиционная Производственная Финансовая Специальные Доходы Заграты по элементам Изменение остатков производственных ресурсов Финансовый результат Бухгалтерские инструменты Изменение управленческой парадигмы Решения по изменениям Изменение чистых активов и пассивов Синергетический эффект	Мгновенная выработка решений на основании интеграции в плане счетов соответствующих компьютерных программ Приспособление к изменившимся условиям в течение нескольких часов Устойчивые внутренние системы, самонастраивание и самоорганизация, адаптация, ветроенные возможности Управление изменениями на базе использования чистых активов и пассивов в рыночной и справедливой оценки Определение результатов по видам деятельности, бизнес-единицам, центрам ответственности и т.д. Использование архитектурных систем обработки информации Функциональные объекты по которым определяются результаты работы Комбинации элементов и статей затрат с интегрированной системой производственного учета Определение финансового результата путем соизмерения доходов с затратами по элементам по продажам Финансовый результат равен доходам за вычетом валовой себестоимости Доходная, затратная, налоговая, национальной экономической политики, ориентированные на реализации соответствующих национальных приоритетов По видам деятельности и бизнес-единицам По видам деятельности и бизнес-единицам в количестве от 3 до 200 элементов затрат 2 варианта учета: производственная оптика по трем ресурсным остаткам; финансовой специальной от 7 до 10 ресурсов Доходы минус затраты по элементам скорректированные на изменение себестоимости производственных запасов Система производных балансовых отчетов, позволяющих определить уровень и экономический характер достаточной адаптации (активная, пассивная, нейтральная) Переход к управлению изменениями на основе альтернативного выбора Решения по изменениям принимаются на основании уровня и характера адаптации За анализируемый период определяются изменения в стоимости чистых активов и пассивов в балансовых, Определяется по данным синергетического производного балансового отчета	Быстрая адаптация Устойчивая дифференция Постоянно действующее предприятие Раздельной оценки Основополагающий принцип Виды деятельности Традиционная Производственная Финансовая Специальные Доходы Заграты по элементам Изменение остатков производственных ресурсов Финансовый результат Бухгалтерские инструменты Изменение управленческой парадигмы Решения по изменениям Изменение чистых активов и пассивов Синергетический эффект	Мгновенная выработка решений на основании интеграции в плане счетов соответствующих компьютерных программ Приспособление к изменившимся условиям в течение нескольких часов Устойчивые внутренние системы, самонастраивание и самоорганизация, адаптация, ветроенные возможности Управление изменениями на базе использования чистых активов и пассивов в рыночной и справедливой оценки Определение результатов по видам деятельности, бизнес-единицам, центрам ответственности и т.д. Использование архитектурных систем обработки информации Функциональные объекты по которым определяются результаты работы Комбинации элементов и статей затрат с интегрированной системой производственного учета Определение финансового результата путем соизмерения доходов с затратами по элементам по продажам Финансовый результат равен доходам за вычетом валовой себестоимости Доходная, затратная, налоговая, национальной экономической политики, ориентированные на реализации соответствующих национальных приоритетов По видам деятельности и бизнес-единицам По видам деятельности и бизнес-единицам в количестве от 3 до 200 элементов затрат 2 варианта учета: производственная оптика по трем ресурсным остаткам; финансовой специальной от 7 до 10 ресурсов Доходы минус затраты по элементам скорректированные на изменение себестоимости производственных запасов Система производных балансовых отчетов, позволяющих определить уровень и экономический характер достаточной адаптации (активная, пассивная, нейтральная) Переход к управлению изменениями на основе альтернативного выбора Решения по изменениям принимаются на основании уровня и характера адаптации За анализируемый период определяются изменения в стоимости чистых активов и пассивов в балансовых, Определяется по данным синергетического производного балансового отчета	Быстрая адаптация Устойчивая дифференция Постоянно действующее предприятие Раздельной оценки Основополагающий принцип Виды деятельности Традиционная Производственная Финансовая Специальные Доходы Заграты по элементам Изменение остатков производственных ресурсов Финансовый результат Бухгалтерские инструменты Изменение управленческой парадигмы Решения по изменениям Изменение чистых активов и пассивов Синергетический эффект								

Модель строилась на двух основных постулатах:

- категории планов счетов, охватывающие основные виды учета;
- субъекты и объекты адаптации и достигаемые при этом результаты.

В качестве категорий планов счетов выступают семь укрупненных групп планов счетов:

- национальные планы счетов;
- типовые планы счетов;
- межнациональные планы счетов;
- планы счетов налогового учета;
- планы счетов управленческого учета;
- планы счетов стратегического учета;
- сетевые планы счетов.

Субъектами и объектами адаптации выступают:

- адаптивные предприятия;
- принципы адаптации;
- адаптируемые виды деятельности;
- модели финансового учета;
- финансовые показатели;
- бухгалтерские инструменты адаптации;
- адаптация управленческих возможностей;
- результаты деятельности в процессе адаптации.

Адаптивное предприятие мгновенно вырабатывает решения на основании интеграции в планы счетов соответствующих компьютерных программ в виде системы инструментов бухгалтерского инжиниринга (Рисунок 1).

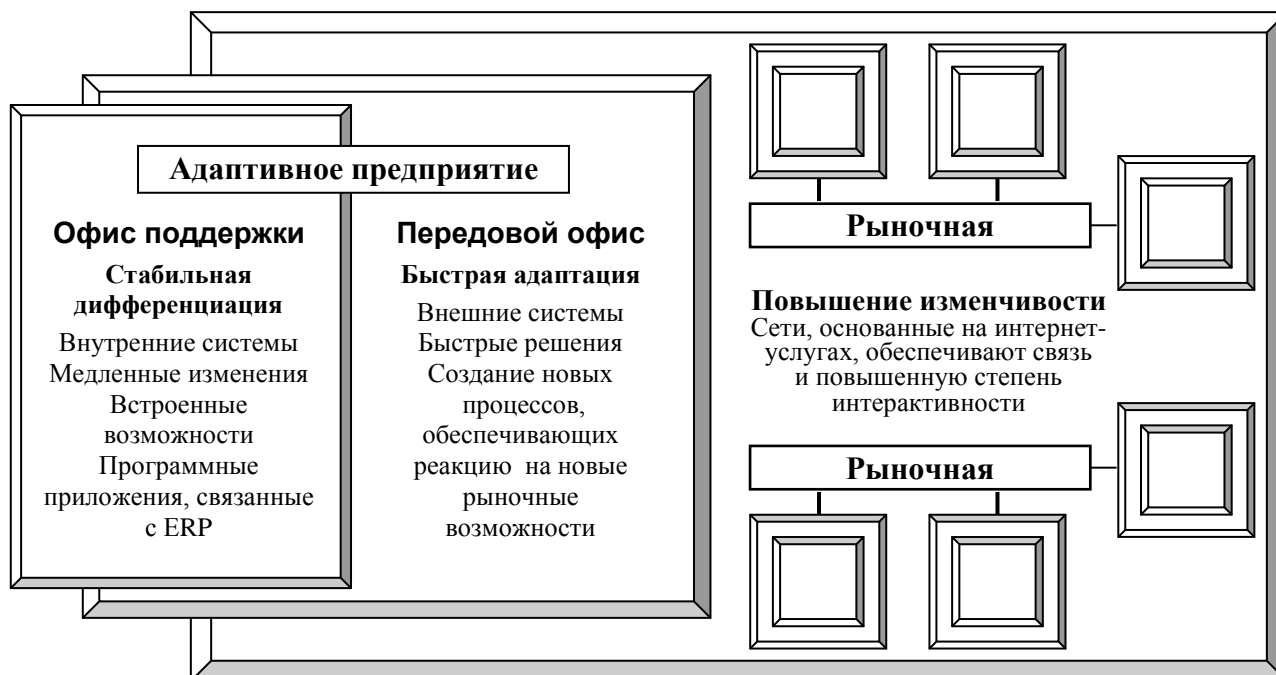


Рисунок 1 – Адаптивное предприятие [4]

С точки зрения профессора Элиота, адаптивные предприятия способны мгновенно выработать решения при первых же признаках появления новых возможностей экосистемы (то есть рынка). Они немедленно внедряют выработанное решение в бизнес-процессы рядового офиса, используя стабильные связи, существующие в глобальной архитектуре, для устранения контакта с возможностями офиса поддержки [3].

Наиболее эффективно функционирует адаптивное предприятие на базе использования структурированных планов счетов, архитектура которых позволяет использовать без их коренного изменения компьютерные программы.

К основным принципам адаптации предприятия можно отнести:

- быстрая адаптация сводится к приспособлению к изменившимся условиям в течение нескольких часов в результате использования систем управления ресурсным потенциалом (мониторинговые, иммунизационные, интегрированного риска, субстанционные и другие производные балансовые отчеты);
- устойчивая дифференциация, основанная на функционировании устойчивых внутренних систем, самонастраивании, саморегулировании, адаптации, встроенных возможностей, вмонтированных в планы счетов компьютерных программ;
- принцип раздельной оценки – сводится к определению результатов по видам деятельности, внутренним и внешним сегментам, бизнес-единицам, центрам ответственности, звеньям цепочки создания стоимости, функциям и т.д.;
- основополагающий принцип – сводится к использованию архитектурных систем в структурированном и рабочем плане счетов, моделей адаптивной архитектуры (Рисунок 2.), позволяющих без каких-либо изменений получать мгновенно информацию на основании вмонтированных в систему планов счетов компьютерных программ.

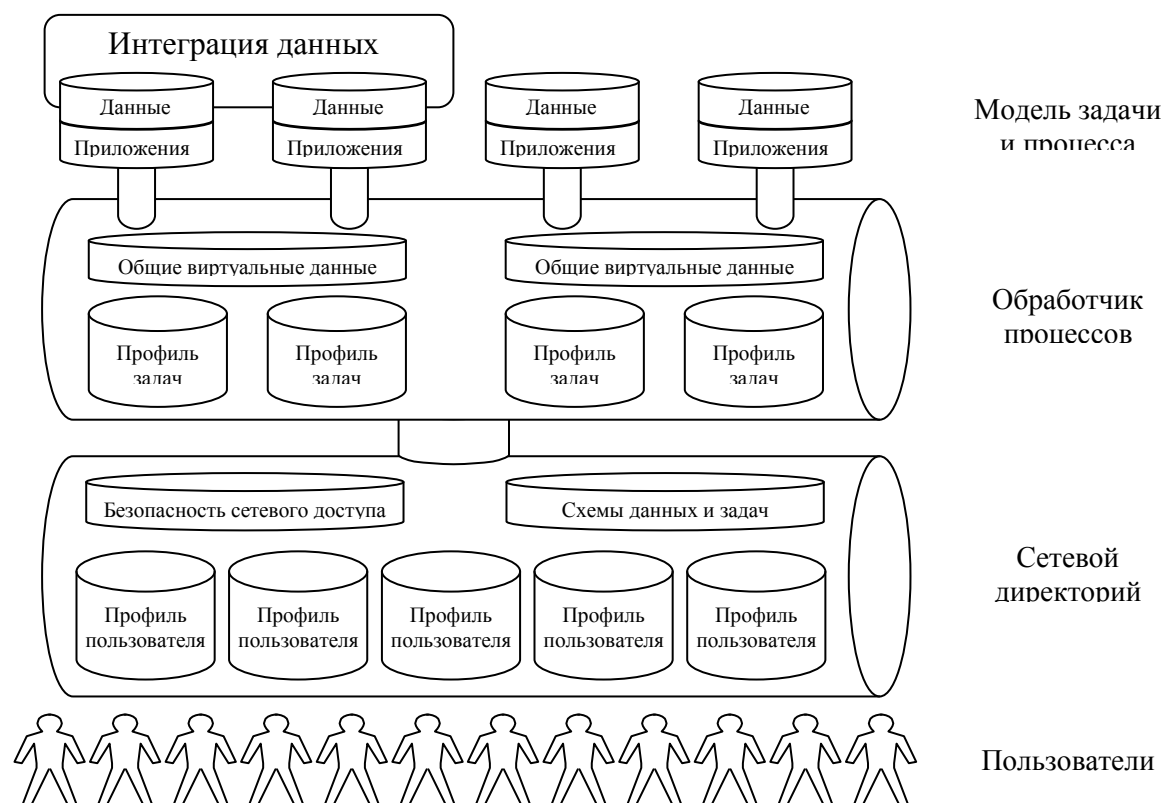


Рисунок 2 – Модель адаптивной архитектуры [9]

Виды деятельности – это функциональные объекты, по которым определяются результаты работы: основная, финансовая, оперативная, капитальные вложения, реорганизационная и т.д. с дальнейшей детализацией по данным структурированных планов счетов.

Используемые модели финансового учета разбиты по четырем группам:

- традиционная, позволяющая определить финансовый результат соизмерением доходов с фактической себестоимостью продаж, исчисленной в разрезе статей затрат;

– производственная, основанная на определении финансового результата путем вычитания из доходов фактической себестоимости продаж, определенной в разрезе элементов затрат;

– финансовая оптика, базирующаяся на определении финансового результата вычитанием из стоимости продаж валовой себестоимости реализованной продукции в разрезе элементов;

– специальные оптики, ориентированные на реализацию соответствующих национальных приоритетов (доходная, затратная, налоговая, национальной экономической политики).

Финансовые показатели любой оптики финансового учета формируются системой показателей, позволяющих определить финансовый результат:

– доходы, учитываемые по видам деятельности и бизнес-сегментам;

– затраты, учитываемые по видам деятельности и бизнес-сегментам, в количестве от 3-10 (финансовая оптика) до 40-200 (производственная оптика) элементов затрат;

– изменение остатков производственных ресурсов за период:

а) в финансовых специальных оптиках от 7 до 10 видов производственных запасов (материалы, незавершенное производство, полуфабрикаты, готовые изделия, товары отгруженные, расходы будущих периодов, резерв предстоящих платежей, товары);

б) в производственной оптике 3-4 вида производственных запасов (незавершенное производство, полуфабрикаты, готовые изделия, товары отгруженные).

Финансовый результат определяется двумя методами:

1) доходы минус расходы по элементам, скорректированные на изменение остатков всех ресурсов (финансовая и специальная оптики);

2) доходы минус расходы по элементам, скорректированные на изменение остатков ресурсов в сфере производства (производственная оптика).

Модель адаптивной эволюции плана счетов ориентирована на использование различных адаптивных вариантов определения финансовых результатов:

– по видам деятельности;

– по бизнес-сегментам;

– по центрам возникновения затрат, центрам ответственности, по звеньям цепочки создания стоимости;

– по направлениям стратегической активности;

– в разрезе отдельных экономических ситуаций;

– по фракталам времени и пространства;

– по видам деятельности, требующим отдельного налогового учета.

Модель адаптивной эволюции плана счетов построена на использовании инструментов бухгалтерского инжиниринга в виде системы производных балансовых отчетов, представляющих из себя компьютерные программы, использующие отношения между бухгалтерскими, прогнозными, стратегическими, отдельными, выделенными и другими учетными регистрами (балансом, главной книгой, отдельными синтетическими и аналитическими позициями плана счетов), построенные на использовании агрегированных проводок для отражения в бухгалтерском учете адаптивных мероприятий и получения агрегированных (чистых активов) и дезагрегированных (чистые пассивы) показателей собственности в балансовых, рыночных, справедливых, залоговых, ликвидационных и других оценках.

С помощью инструментов бухгалтерского инжиниринга определяется степень и экономический характер достаточной адаптации (активная, пассивная, нейтральная).

К инструментам бухгалтерского инжиниринга относятся адаптивные, семантические, синергетические, иммунизационные, мониторинговые, органические, секьюризации, актуарные, субсидиарные и другие производные балансовые отчеты. Семантический производный балансовый отчет включает бухгалтерский баланс, прогнозный баланс,

стратегический баланс, семантические проводки, семантический бухгалтерский, прогнозный и стратегический балансы, гипотетические проводки и гипотетический баланс.

По результатам использования семантического производного балансового отчета определяется экономический характер адаптации: активная, пассивная, нейтральная.

Модель адаптивной эволюции планов счетов строится на изменении управленческой парадигмы, предусматривающей переход к управлению изменениями на основе альтернативного выбора, просчитываемого на основании определения и использования в управлении уровня и характера адаптации (активная, пассивная и нейтральная).

При этом за анализируемый период определяется изменение в стоимости чистых активов и чистых пассивов в балансовых, рыночных, справедливых и других оценках.

Активной адаптацией является экономическая ситуация, когда имеет место увеличение стоимости чистых активов и пассивов в результате реализации адаптивных мероприятий. Пассивной адаптацией является противоположная ситуация, когда стоимость чистых активов и пассивов уменьшается и адаптивные мероприятия не достигают цели.

Нейтральный характер экономической адаптации имеет место, когда стоимость чистых активов и пассивов не изменяется. Синергетический эффект, получаемый в результате реализации адаптивных мероприятий, может быть определен по данным синергетического производного балансового отчета.

Модель адаптивной эволюции плана счетов строится на основании исследования развития семи категорий планов счетов (национальных, типовых, межнациональных финансового учета, налогового учета, планов счетов управленческого, стратегического учета и сетевых планов счетов) во взаимосвязи с субъектами и объектами адаптации (адаптивные предприятия, принципы адаптации, виды деятельности, модели финансового учета, финансовые показатели, инструменты бухгалтерского инжиниринга) в целях определения и оценки уровня и характера адаптации (активная, пассивная и нулевая) и определения полученного синергетического эффекта на основании синергетического производного балансового отчета.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бекетов, Н.В. Инновационная экономика России: время перемен [Текст] / Н.В. Бекетов, А.С. Денисова // Финансы и кредит. – №17 (305). – 2008. – С. 63-72.
2. Кольвах, О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения [Текст] / О.И. Кольвах. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. – Москва: МГУ, 2000. – 62 с.
3. Кох, Р. Менеджмент и финансы от А до Я [Текст] / Р. Кох. – СПб.: Изд.-во «Питер», 1999. – 496 с.
4. Максименко, А.Н. Организация сетевого ситуационного (событийного) учета в коммерческих организациях. Монография [Текст] / А.Н. Максименко. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2008. – 208 с.
5. Сигел, Дж. Словарь бухгалтерских терминов: Пер. с англ. [Текст] / Дж. Сигел, Дж. Шим. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 408 с.
6. Широбоков, В.Г. Бухгалтерский учет в системе управления аграрным производством. (Концептуальные решения: теория и практика). Диссертация на соискание ученой степени д.э.н. [Текст] / В. Г. Широбоков. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки, 2002. – 479 с.
7. Шмаленбах, Э. Счетные планы. Опыт универсальной классификации счетов производственных предприятий. [Текст] / Пер. с нем. Д.И. Копылова. – Ленинград, 1928. – 93 с.
8. Шумилина, В.Е. Интернациональная модель финансового учета: особенности применения в России: монография [Текст] / В. Е. Шумилина. Ростовский гос. экон. ун-т «РИНХ». – Ростов н/Д, 2007. – 162 с.
9. Элиот, Тр. Интегрированные бизнес-системы: Экспресс-курс [Текст] / Тревора Элиот, Дейв Герберт. – Пер. с англ. Т. Новиковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 272 с.

**Кузнецова Елена Вячеславовна**  
РГЭУ «РИНХ»

Кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование»

К. ОЛОЯН

## КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ И КРЕДИТНОЕ КАЧЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ

*В статье сравниваются дефиниции двух близких по смыслу терминов – «кредитоспособность организации» и «кредитное качество организации», а также рассматриваются основные информационные источники, используемые на практике при анализе кредитного качества организации в целях присвоения кредитного рейтинга компании.*

*In the paper the difference of two terms close in their meaning are considered – solvency and credit quality of company and basic information sources used in practice at the analysis of credit quality of company with the purpose of credit rating assignment to a company are also under consideration.*

**Ключевые слова:** кредитоспособность, предприятие, оборотные средства, критерии оценки, кредитный рейтинг, кредитное качество, источники информации, центральный реестр кредитов, кредитные бюро.

**Key words:** credit status, the enterprise, circulating assets, criteria of an estimation, credit rating, credit quality, information sources, the central register of credits, credit bureaus.

Вопросы анализа кредитоспособности предприятий были и остаются предметом внимания многих исследователей, написано огромное количество научных статей и диссертационных исследований, в которых авторы уточняли понятие кредитоспособности и привносили свежие идеи по совершенствованию методик и использованию инструментов анализа кредитоспособности.

История анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций восходит к моменту зарождения кредитных отношений. В России основой для возникновения кредитных операций являлось ростовщичество, а основными заемщиками на данном этапе развития кредитных отношений выступали помещики и дворяне. Учитывая, что в первой половине XVIII века основной отраслью экономики России было сельское хозяйство с помещичьими имениями в качестве предприятий, соответственно заемными средствами пользовались именно они. Основными критериями при оценке способности помещика обслуживать ссуду являлись его возможность получать доход, репутация помещика, размер сельхозугодий и количество крепостных.

Вплоть до 1860 года основу клиентской базы ростовщиков составляли помещики и дворяне, к которым предъявляли формальные требования для получения ссуды, однако ссужали финансовые ресурсы под высокие проценты. С созданием Государственного банка в 1860 году начинается новый этап развития кредитных отношений и, соответственно, анализа заемщиков. Государственный банк был призван кредитовать не только сельское хозяйство, но и промышленность. Правда, промышленные ссуды выдавались лишь тем отраслям, развитие которых было необходимо государству. Тогда же создаются негосударственные кредитные организации и учреждения мелкого кредита. Это приводит к некоторым изменениям в принципах кредитования и критериях анализа заемщика, а именно: происходит ослабление системы кредитования «по знакомству», дополняются критерии оценки заемщиков (наличие качественного обеспечения, способность получать доход, кредитная история), делается попытка разработки единых стандартов оценки для всех заемщиков.

В период 1917 – 1991 гг. основными заемщиками были государственные предприятия. Основными критериями для решения вопроса о целесообразности выдачи ссуды служило финансовое положение организации, однако критерии оценки финансового положения носили формальный характер, а в части краткосрочного кредитования выдача ссуд происходила автоматически, например, при изъятии оборотных средств для

перераспределения предприятие кредитовалось «под изъятие оборотных средств»; при отгрузке продукции покупателю выдавались ссуды под товары отгруженные, если заемщик в течение трех дней предъявлял в банк необходимые документы в учреждение банка; на срок до трех лет выдавали кредит на восполнение недостатка оборотных средств. В результате кредит получали не самые надежные с финансовой точки зрения заемщики.

В период становления постсоветской России (1991 – 1999 гг.) с появлением частных кредитных организаций (по состоянию на начало 1999 года зарегистрировано было 2463 кредитных организаций, из них 1476 имели право на осуществление банковских операций) подходы к предоставлению предприятиям кредитных продуктов изменились несущественно [13]. Организации получали ссуды лишь по знакомству или при наличии кредитной истории и доверия со стороны кредитной организации, а также при формальном подходе к анализу деятельности предприятия (в том числе по причине неинформативной финансовой отчетности и информационной закрытости компаний в России того периода). В 1991-1993 гг. сфера краткосрочного кредитования была резко сужена (кредитовались только торговые и посреднические организации с высокой оборачиваемостью капитала), долгосрочного кредитования практически не существовало.

Во все периоды развития кредитных отношений в России говорить о кредитоспособности заемщика в полном смысле данного термина не приходилось в связи с отсутствием каких-либо интегральных формализованных критериев оценки заемщика. В основном критериями служили способность получения дохода, формальный залог, репутация, кредитная история и близость к аппарату страны или кредитной организации. Последний критерий, пожалуй, доминировал над всеми вышеперечисленными. Только на современном этапе развития кредитных отношений можно говорить о том, что кредитные организации при рассмотрении вопроса целесообразности финансирования изучают максимально возможное количество критериев оценки кредитоспособности заемщиков и им интересно знать кредитное качество своих клиентов.

Однако необходимо отметить, что при больших сходствах терминов «кредитоспособность» и «кредитное качество» предприятия существуют некоторые различия, позволяющие утверждать, что это не синонимы, а взаимодополняющие термины.

Приведем несколько определений термина «кредитоспособность».

Авторы трехтомника «Банковский портфель» под кредитоспособностью понимают совокупность условий, позволяющих оценить способность заемщика возратить кредит, которая оценивается по множеству факторов. При этом используется официальная и неофициальная информация [6]. Это определение дается в 1994 году практиками в банковской сфере, из чего можно сделать вывод о том, что уже в то время оценивалось большое количество факторов, однако решение принималось экспертным путем, без свода всех факторов в единый показатель.

В Финансово-кредитном энциклопедический словаре под редакцией А.Г. Грязновой дано более полное и широкое определение понятия «кредитоспособность», а именно: «способность заемщика получить кредит, а также своевременно и полностью рассчитаться по долгам». Далее приводятся критерии оценки кредитоспособности, в числе которых приводится кредитная история взаимодействия с заемщиком. «Основная задача оценки кредитоспособности – предупреждение потерь кредитных ресурсов из-за неэффективной работы потенциального заемщика.... При анализе кредитоспособности изучают такие экономические показатели, как уровень рентабельности, оборачиваемость оборотных средств, темпы роста реализации, отношение темпов роста объема продукции и темпов роста кредитов банка и др.» [1].

Таким образом, когда речь идет о кредитоспособности, то подразумевается, что, во-первых, операция носит кредитный характер, а во-вторых, заемщик привлекает средства далеко не первый раз за всю историю своей деятельности и имеет определенную историю взаимоотношений с кредитной организацией.

Другое, не менее широкое определение термина «кредитоспособность» приводит О.И. Лаврушин: «кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам)». Следует отметить, что данное определение наиболее часто встречается в

отечественной и иностранной литературе. В зарубежной литературе такое определение дается термину «creditworthiness».

О.И. Лаврушин отмечает, что «кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формализованных показателей, на которые опираются при оценке кредитоспособности клиента. «Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и размер собственного капитала достаточен, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента» [5].

Из приведенных разъяснений следует, что термин «кредитоспособность» подразумевает оценку возможности заемщика своевременно отвечать по будущим, а не текущим, обязательствам.

Когда в литературе или на практике применяют термин «кредитоспособность», то для оценки данной характеристики заемщика выделяют ряд критериев кредитоспособности клиента:

- качественные характеристики (репутация компании и менеджеров)
- право- и дееспособность заемщика
- способность генерировать доход для обслуживания долга
- достаточность капитала и степень участия заемщика в сделке
- обеспечение кредита
- условия кредитной сделки
- сложившаяся ситуация в отрасли, регионе, стране.

Автор статьи не готов согласиться со всеми вышеприведенными критериями оценки кредитоспособности. По мнению автора, такие критерии, как «обеспечение кредита» и «условия кредитной сделки» не могут и не должны являться основой для оценки характеристики клиента. Кредитор должен в первую очередь изучить все характеристики клиента и принимать решение о доверии к заемщику без оглядки на характер обеспечения и тем более условия кредитной сделки. По мнению автора, как обеспечение, так и дальнейшие условия сделки должны оговариваться только после оценки характеристик потенциального заемщика. Необходимо отметить, что оценка деятельности клиента без учета обеспечения позволит кредитным организациям иметь конкурентное преимущество, т.к., возможно правильно применяя такой подход, от клиентов потребуются в меньшей степени закладывать имущество при получении кредита.

В свою очередь С.А. Потехина в диссертационном исследовании «Оценка кредитоспособности ссудозаемщика как метод снижения банковских рисков» придерживается определения кредитоспособности, приведенное В.Л. Степановым в монографии, посвященной жизненному пути Н.Х. Бунге: «присущее заемщику умение, т.е. желание, соединенное с возможностью, оправдать оказанное доверие, исправно выполнять принятый на себя долг, своевременно погасить выданное обязательство». По мнению автора диссертации, достоинством такого определения является «соединение двух сторон понятия кредитоспособности: во-первых, оно отвечает на вопрос, способен ли заемщик исполнить свои обязательства в срок, во-вторых, готов ли он их исполнить». По нашему мнению, такое определение термина «кредитоспособность» (в части желания погасить ссуду) подходит в случае отсутствия каких-либо действенных механизмов по хеджированию рисков неуплаты по обязательствам заемщика. В настоящее время на практике необеспеченные ничем кредиты практически отсутствуют, кредит обязательно сопровождается предоставлением обеспечения в виде залога с немалым дисконтом от ее рыночной стоимости, страхованием обеспечения или получением поручительств и гарантий третьих лиц.

Н.С. Демидова в диссертационной работе «Совершенствование методологии анализа кредитоспособности предприятия-заемщика коммерческим банком» приводит другое определение кредитоспособности: «совокупность объективных и субъективных показателей деятельности потенциального заемщика, позволяющих адекватно оценить степень риска кредитно-инвестиционного проекта». По мнению Н.С. Демидовой, кредитоспособность



нельзя рассматривать отдельно от внешней деловой среды потенциального клиента, кредитруемого проекта и предложенного обеспечения. Т.е. под кредитоспособностью понимается комплексное понятие, включающее наличие предпосылок для получения кредита заемщиком, основанное на изучении различных факторов, таких как деловая репутация, кредитная история, финансовое состояние, денежный поток, деловая среда клиента, обеспечение кредита и технико-экономическое обеспечение рассматриваемого проекта.

В советской экономической школе под кредитоспособностью понимался такой юридический статус и такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которые дают уверенность в способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора [8].

Сегодня О.И. Лаврушин дает немного иное определение: «кредитоспособность заемщика представляет собой способность к совершению сделки по предоставлению стоимости на условиях возвратности, срочности и платности, или, другими словами, способность к совершению кредитной сделки» [5]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что с развитием кредитных отношений меняется закладываемый смысл в термин «кредитоспособность». Далее О.И. Лаврушин говорит, что «...основным показателем, характеризующим кредитоспособность заемщика, является его кредитный рейтинг». С данным утверждением можно согласиться лишь частично, т.к. основным показателем, характеризующим кредитоспособность заемщика, является не его кредитный рейтинг, а кредитный рейтинг ссуды, который в себя включает как кредитный рейтинг организации, так и все условия кредитной сделки, в том числе кредитная история и обеспечение.

Приведем определение термина кредитный рейтинг. Кредитный рейтинг представляет собой интегральную оценку финансовой устойчивости и платежеспособности страны, заемщика или отдельного кредитного продукта. Рейтинг выражает мнение агентства относительно будущей способности и намерения заемщика осуществлять выплаты кредиторам в погашение основной суммы задолженности и процентов по ней своевременно и в полном объеме [2]. В Таблице 1 приведена сравнительная характеристика показателей, применяемых международными рейтинговыми агентствами при оценке корпоративного кредитного рейтинга.

Таблица 1 – Критерии оценки корпоративного кредитного рейтинга ведущих мировых рейтинговых агентств

Группа показателей	Показатели	Standard & Poor's [10]	Moody's [11]	Fitch Ratings [12]
Бизнес-показатели	Отрасль деятельности	•	•	•
	Политическая обстановка и государственное регулирование		•	
	Конкурентные преимущества	•	•	•
	Менеджмент	•	•	•
Финансовые показатели	Финансовая политика	•		•
	Структура себестоимости продукции		•	
	Рентабельность	•	•	•
	Структура капитала	•		•
	Анализ денежных потоков	•		•
	Ликвидность	•	•	•
	Анализ доходов и расходов			•
	Структура собственности		•	
	Соглашения с материнской компанией		•	
Анализ внебалансовых активов и обязательств	•		•	

Иногда, кроме вышеприведенных показателей, анализируют макроэкономическую ситуацию в стране (страновой риск). Однако, в случае, если все анализируемые компании являются резидентами, и, соответственно, отсутствует необходимость сравнения компаний и отраслей, функционирующих в различных странах, то данный показатель можно опустить.

Необходимо отметить, что в отечественной научной и практической литературе имеет место некоторая путаница в определении критериев оценки кредитоспособности (соответственно и разные определения понятия «кредитоспособность»), а именно: в некоторых работах кроме тех критериев, которые приведены выше в таблице, приводятся показатели оценки обеспечения, а также условия кредитного соглашения. Хотя данные показатели можно включить в список анализируемых критериев только лишь когда нас интересует кредитный рейтинг ссуды, а не кредитный рейтинг заемщика.

Как видно из таблицы, при оценке кредитного рейтинга компании рейтинговые агентства не учитывают ни обеспечение, ни тем более условия кредитной сделки, а значит, они оценивают кредитное качество, а не кредитоспособность компании.

Во избежание дальнейшей путаницы в понятиях «кредитоспособность» и «кредитный рейтинг», а также критериях их оценки автор предлагает при изучении вопроса оценки кредитного рейтинга организации ввести понятие «кредитное качество» и отойти от понятия «кредитоспособность». В зарубежной литературе термин кредитное качество часто используется при оценке кредитного рейтинга эмитента и ценных бумаг. При этом термин «кредитное качество» применяется всегда при определении кредитного рейтинга.

Под кредитным качеством организации автор данной статьи понимает совокупность количественно и качественно оцениваемых критериев (факторов), характеризующих (влияющих на) различные стороны деятельности организации, и являющихся составными частями единого интегрального показателя – кредитного рейтинга организации.

Основополагающими критериями оценки кредитного рейтинга организации являются:

- отрасль деятельности
- конкурентные преимущества на рынке
- качество управления организацией
- финансовое положение.

Автор статьи считает необходимым развести как в теории, так и на практике понятие кредитоспособность организации на два составляющих, а именно: кредитный рейтинг организации и кредитный рейтинг ссуды. При этом основой для оценки первого из показателей является именно кредитное качество организации, а кредитного рейтинга ссуды – кредитоспособность (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Кредитоспособность и кредитное качество организации

Таким образом, при введении понятия «кредитное качество организации» при дальнейшем развитии кредитных продуктов и, соответственно, параметров кредитной сделки отпадает необходимость в пересмотре определения термина кредитоспособность. Т.к. если

мы возьмем за основу следующее определение кредитоспособности заемщика – «способность к совершению кредитной сделки, а также полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредиторами», то, наверное, более полного определения данного термина в дальнейшем и не понадобится.

Введением в теорию и практику понятия кредитного качества мы избавляемся от путаницы в многочисленных определениях кредитоспособности и критериях оценки кредитоспособности организаций.

Для раскрытия содержания термина кредитное качество организации обратимся к толкованию термина «качество»:

качество – совокупность существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих предмет или явление от других и придающих ему определенность [3];

качество – свойство или принадлежность, все, что составляет сущность лица или вещи [4].

Таким образом, качество организации должно показывать его отличие от других предприятий и показывать его положительные и отрицательные стороны.

С введением термина кредитное качество организации мы можем абстрагироваться от условий кредитной сделки, а также принятого обеспечения. Это дает нам возможность непосредственно изучать состояние организации, его положение на рынках функционирования, положительные и отрицательные моменты деятельности, а также сравнивать данные показатели со среднеотраслевыми данными.

Показатель кредитного качества формируется на основе преобразования больших массивов информации и лежит в основе оценки состояния и прогноза деятельности организации в наиболее компактном виде. Процесс оценки кредитного качества организации представлен ниже на рисунке 2 в виде блок-схемы.

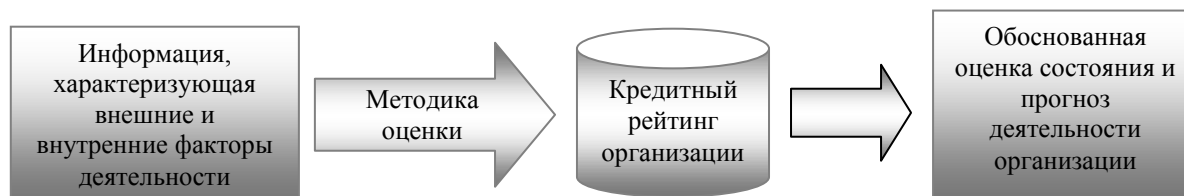


Рисунок 2 – Процесс оценки кредитного качества организации

Необходимо затронуть еще один вопрос, касающийся оценки кредитного качества организации – это информационная поддержка расчета кредитного рейтинга организации. При оценке кредитоспособности аналитик вправе требовать от заемщика полный пакет документов, необходимых для оценки возможности предоставления ссуды (начиная от официальной финансовой отчетности и заканчивая управленческими данными организации), однако при оценке кредитного качества организации можно обойтись меньшим объемом информации, при этом запрашивать информацию в организации совсем не обязательно.

При расчете кредитного рейтинга организации могут применяться как внутренние информационные источники, полученные от компании, так и внешние.

Внутренние источники информации

В целом внутренние данные можно сгруппировать следующим образом:

- 1) официальная финансовая отчетность, подготовленная по российским стандартам бухгалтерского учета (отчетность, составленную в соответствии с МСФО – при наличии);
- 2) финансовая политика предприятия;
- 3) структура компании, ее история, стратегия развития;
- 4) характеристика менеджмента компании;
- 5) характеристика отрасли;
- 6) характеристика позиции компании в отрасли: доля рынка, производственные

возможности, эффективность операций в сравнении с основными конкурентами и др.

Состав и характеристика внутренней информации регулируется нормативными актами Российской Федерации, различными стандартами и правилами. В связи с этим, не считаем необходимым комментировать характеристики, состав и формы различных источников внутренней информации компании, а сконцентрируемся на анализе внешних информационных источников.

Внешние источники информации

В соответствии с международной практикой, при расчете кредитного рейтинга используется не только внутренняя информация о компании, полученная от компании, но и данные внешних источников. К внешним источникам информации можно отнести:

- Центральный реестр кредитов
- Центральная база данных финансовой отчетности
- Кредитные бюро.

Ниже прилагается характеристика каждого из приведенных внешних источников данных: собственник, управление, состав информации. Необходимо отметить, что Центральный реестр кредитов и Центральная база данных финансовой отчетности функционируют в европейских странах и управляются европейскими центральными банками, в России (в Банке России) такого рода информационные источники в настоящее время отсутствуют.

Центральный реестр кредитов (central credit register – CCR). Собственниками Центральных реестров кредитов являются центральные банки европейских стран, они же управляют информацией, хранящейся в реестрах. CCR включает в себя информацию от банков, характеризующую их подверженность кредитному риску и детали по каждому заемщику. Объем получаемой информации зависит непосредственно от конкретной страны. Как минимум, в CCR включают информацию по корпоративным заемщикам и органам государственной власти. Собранная информация используется как надзорными органами, так и кредитными организациями.

Основной целью CCR является повышение прозрачности банков и надежности банковской деятельности.

Обязанность по сбору, хранению, анализу и распространению информации в CCR закреплена за центральными банками европейских стран на законодательном уровне. Так, например, деятельность CCR в Германии регулируется Законом о банковской деятельности (Banking Act) [9].

Первичная информация в CCR включает в себя необходимые данные, идентифицирующие заемщика, такие как ИНН, наименование компании, адрес, отрасль и страну (для нерезидентов).

В Центральный реестр кредитов на ежемесячной/ежеквартальной основе направляют информацию по операциям, несущим кредитный риск, с корпоративными заемщиками и государственными органами власти (во всех европейских странах, где функционирует CCR), а также кредитными организациями, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами (в зависимости от конкретной страны):

- кредитные организации (как головная организация, так и филиалы);
- лизинговые и факторинговые компании;
- страховые компании;
- венчурные и иные фонды.

Кредитные организации всех европейских стран направляют отчеты в CCR, тогда как другие организации не во всех странах обязаны отчитываться по операциям с кредитным риском. Например, в Бельгии и Испании лизинговые и факторинговые компании не направляют отчеты в CCR.

Центральная база данных финансовой отчетности (central financial statements database – CFSD)

Сбор, обработка и анализ отчетности может осуществляться любым хозяйствующим

субъектом, поэтому центральные банки европейских стран не обладают монополией по ведению CFSD. В отличие от CCR, где имеет место сбор относительно небольшого объема информации, информация по финансовой отчетности поступает в CFSD из многих источников, а именно предприятий различных отраслей экономики. Несмотря на некоторые отличия в технологии сбора и обработки информации, в большинстве европейских стран центральные банки ведут собственные базы данных по отчетности предприятий. Подобную информацию также накапливают компании, предоставляющие информационно-аналитические услуги. Так Dun&Bradstreet имеет отделение в каждой европейской стране и занимает значительную долю рынка. Более того, во Франции она конкурирует не только с Банком Франции, но и с такими организациями как COFACE-SCRL (база данных содержит 15 млн. отчетов) и ORT (20 млн. отчетов) [8].

Информация поступает в CFSD по двум каналам: от предприятий, публикующих отчетность, а также через организации, специализирующиеся на сборе информации.

Главными пользователями подобных баз данных являются центральные банки при оценке кредитоспособности заемщиков при учете векселей и проведении иных мероприятий по рефинансированию. Коммерческие банки также используют информацию CFSD в собственных целях. Подборка финансовых отчетов позволяет оперировать надежной и проверенной информацией, собранной за достаточно длительный период времени. Кредитный рейтинг предприятия, присваиваемый центральным банком, служит своеобразным ориентиром при собственной оценке кредитной организацией кредитного качества предприятия.

#### **Кредитные бюро.**

В большинстве стран кредитные организации на постоянной основе обмениваются информацией о кредитном качестве заемщиков через кредитные бюро. Кредитные бюро выступают в качестве информационных посредников, либо учрежденных и принадлежащих самим кредиторам, либо действующих независимо и получающих прибыль от своей деятельности. Кредитные организации снабжают бюро данными о своих клиентах. Бюро, в свою очередь, сопоставляют их с информацией, полученной из других источников, и формируют карточку на каждого заемщика. Кредитное бюро формирует и предоставляет различного рода отчеты о кредитных операциях в зависимости от наличия информации о потенциальном заемщике, вида предоставляемого кредита и степени детализации, необходимой кредитору. Самый простой отчет содержит информацию о прошлых невозвратах и просроченных ссудах. Самые детальные отчеты – содержат весь комплекс информации об активах и пассивах заемщика, обеспечении, структуре задолженности по срокам и времени погашения.

В настоящее время кредитные бюро действуют практически во всем мире. Большинство стран пришло к выводу о том, что эффективное развитие экономики невозможно без информационной открытости и прозрачности. Для этого кредитными бюро аккумулируется информация, полученная от многих кредиторов в течение нескольких лет, что позволяет строить статистические модели оценки кредитного риска.

Что касается российской банковской практики, то действующие внешние источники информации нуждаются в дальнейшем развитии. На текущем этапе представляется необходимым развивать в большей степени Центральные реестры кредитов. Деятельность мировых рейтинговых агентств практически не востребована в связи с невозможностью выхода большинства предприятий на мировые рынки капитала. Что касается функционирования центральных баз данных отчетности в России, то следует отметить: в Банке России организован мониторинг организаций различных отраслей. Созданная база данных носит выборочный характер и позволяет отслеживать основные макроэкономические тенденции. Данная база используется исключительно для нужд Банка России. По мере увеличения численности предприятий, информация о которых будет отражаться в базе данных, а также при условии возможности доступа к ней со стороны коммерческих банков, такого рода информация сможет занять свое место в системе источников внешней

информации о кредитном качестве организации.

Что касается работы кредитных бюро в России, то вступивший в силу с 1 июня 2005 г. ФЗ «О кредитных историях» направлен на повышение эффективности работы кредитных организаций. Примером функционирующих кредитных бюро может являться Национальное бюро кредитных историй (НБКИ). Учредителями НБКИ являются 16 организаций, в том числе Ассоциация российских банков, 12 коммерческих банков (ВТБ, АК Барс Банк, Альфа-банк, банк ЗЕНИТ, Банк Петрокоммерц, Газпромбанк, ДельтаБанк, Импэксбанк, Первый Чешско-Российский банк, Росбанк, Ситибанк, Юниаструм Банк), две организации-нерезидента – «Trans Union» (США), одно из крупнейших в мире кредитных бюро, и «CrifRIF» (Италия), ведущий европейский провайдер информации, систем принятия решений, технологий и консалтинговых услуг для оценки кредитных рисков.

В России также существуют крупные компании, предоставляющие информационно-аналитические услуги, где также накапливается информация по предприятиям. Например, Международная информационная Группа «Интерфакс» (Interfax Information Services Group) создает информационные продукты и средства коммуникации, служащие для принятия решений в политике и бизнесе.

Интерфакс разработал базу информационно-аналитических данных. Это база данных, которая содержит систематизированную и структурированную информацию практически по всем зарегистрированным в России юридическим лицам из более чем 10-ти источников. Данный информационный источник включает в себя данные, предоставляемые Федеральной службой государственной статистики, Федеральной налоговой службой, Федеральной службой по финансовым рынкам и других ведомств, а также информацию от самих компаний.

Состав информации:

- реквизиты компании, сведения о руководстве, совладельцах, структуре компании, выпусках ценных бумаг;
- статистическая и финансовая отчетность, адаптированная для фундаментального анализа;
- описание деятельности компании и планов ее развития, а также - существенные события, судебные решения, сведения об обязательствах компании;
- оперативные новости, поиск по архиву новостей.

Разработанный продукт позволяет проводить эффективный анализ данных, в том числе финансового состояния компаний и отраслей, строить рэнкинги, создавать отчеты и проводить расчеты по индивидуальным методикам.

В 2004 году создано Бюро кредитных историй «Экспириан-Интерфакс» (Experian-Interfax), его акционерами на паритетных началах выступают группа «Интерфакс», лидер российского информационного рынка, и Experian, ведущее мировое кредитное бюро.

Другим примером могут служить компании Soface IGK, которые являются дочерними компаниями международного концерна SOFACE – крупнейшего мирового страховщика риска неплатежей при проведении экспортно-импортных операций. Компания Soface IGK RUSS с 1992 года, основываясь на принципе индивидуального подхода к каждому клиенту, помогает российским предприятиям повысить эффективность управления кредитно-финансовыми рисками, предлагая оптимальные решения по предотвращению рисков неплатежей и возврата долгов в досудебном и судебном порядке. Используя свой многолетний опыт работы, компания Soface IGK RUSS разработала несколько направлений для информационной поддержки бизнеса: кредитно-финансовые отчеты компаний; оценка собственной кредитоспособности; регулярный мониторинг контрагентов; возврат долгов в досудебном и судебном порядке; информация о российских и зарубежных экспортерах и импортерах; проведение маркетинговых исследований.

Например, кредитно-финансовые отчеты компаний включают в себя широкий спектр данных о компании: полные регистрационные данные и история компании; адреса офисов, номера телефонов, факсов, адреса электронной почты; виды деятельности, продукция,

торговые марки; данные импорта и экспорта, основные поставщики и клиенты; информация об учредителях и администрации; данные о филиалах и связанных компаниях; балансовый отчет и отчет о прибыли/убытках за последний год, информация о банках; негативная информация, судебные иски, наличие задолженностей; кредитные рекомендации

Отметим, что все действующие к настоящему времени негосударственные бюро кредитных историй в России нуждаются в методах оценки кредитных рисков на основе ограниченной информации о клиенте, поскольку информации, необходимой для достоверной оценки кредитного качества и кредитоспособности клиента, практически всегда мало. Кроме недостатка информации о заемщике, существует еще одна трудность - обеспечение достоверности данных о клиенте. В дальнейшем, после накопления в БКИ достаточной информации о клиентах, последним можно будет присваивать соответствующие рейтинги.

В настоящее время Россия приближается к мировой практике сбора и распространения аналитической информации о заемщиках, однако существует некоторое запоздание в данном процессе.

Таким образом, имеющиеся информационные источники содержат данные о предприятиях и их финансовом положении на отчетные даты, соответственно анализировать кредитоспособность определенного количества компаний для получения статистических данных по отраслям деятельности или же по размеру компании невозможно в связи с отсутствием какой-либо информации по совершенным кредитным сделкам российских компаний. Однако при имеющихся информационных ресурсах возможно проведение анализа кредитного качества компаний, что позволит заинтересованным кредиторам определить свой клиентский сегмент, которому они могут предложить определенные кредитные продукты.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Под общей редакцией заслуженного деятеля науки РФ, доктора экономических наук, профессора А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003.
3. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка [Текст] / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1998.
4. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В. И. Даль. - М., 1981. Т.2.
5. Банковское дело: учебник [Текст] / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экономических наук, проф. О.И. Лаврушина – 3-е изд., перераб и доп. – М.: КНОРУС, 2005.
6. Банковский портфель-2 (Книга банковского менеджера. Книга банковского финансиста. Книга банковского юриста) [Текст] / отв.ред. Коробов, Ю.И., Рубин, Ю.Б., Солдаткин, В.И. – М.: «СОМИНТЭК», 1994.
7. Организация и планирование кредита [Текст] / Под ред. О.И. Лаврушина. – Москва. Финансы и статистика, 1991.
8. Банковское дело: современные системы кредитования: учебное пособие [Текст] / под ред. засл. деят. науки РФ, д.э.н., проф. О. И. Лаврушина. – 2-ое издание. – М.: КНОРУС, 2006.
9. Credit rating and complementary sources of credit quality information. Basel committee on banking supervision. Working papers. No.3 , August 2000.
10. Corporate Ratings Criteria. Standard & Poor's. [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com).
11. Industrial Company Rating Methodology. Moody's Investors Service. [www.moody's.com](http://www.moody's.com).
12. Corporate Rating Methodology. Fitch Ratings. [www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com).
13. Данные Федеральной службы государственной статистики России. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

**Олоян К.**

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва  
Аспирант кафедры «Экономический анализ и аудит»

К.А. ВОЛОГИН

## МЕТОДЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ВЫБОРЕ ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ

*В статье обоснована необходимость составления «налоговой карты» хозяйствующего субъекта. Определены группы заинтересованных лиц в увеличении соответствующих финансовых потоков, и снижении негативного влияния налогов на данный поток. Рассмотрены методы определения силы воздействия налогов на каждую группу финансовых потоков. Так же исследованы методы учета налоговых рисков и, связанные с ними, «психологические эффекты», учитываемые при принятии управленческих решений. Выявлена проблема отсутствия доступа научной общественности к финансовым и налоговым данным предприятий.*

*In the paper the necessity of “tax card” formation for a managing person is substantiated. Groups of persons interested in a corresponding financial flux increase and decrease in negative tax influence upon the flux are defined. Methods for definition tax effect force upon each group of financial fluxes are considered. Besides, methods of tax risk accounting and connected with that «psychological effects» taken into account at management solutions making are studied. The problem of absence an access for scientific community to financial and tax documentation of enterprises is shown.*

**Ключевые слова:** налоговые карты, денежный поток, финансовые потоки, риски, налоговая нагрузка, менеджмент, англо – саксонская система, инвесторы, налоговые органы.

**Key words:** tax cards, monetary stream, financial streams, risks, tax loading, management, English – Saxon system, investors, tax departments.

Результатом обработки финансовой информации у налоговой службы предприятия появляются данные, на основе которых происходит выработка оптимального варианта хозяйствования.

Для оценки налогового состояния налогоплательщика при осуществлении различных вариантов поведения, рекомендуем составлять «налоговую карту», в которой указываются уплачиваемые налоги, их размер, а так же прочие существенные характеристики налогообложения данной хозяйственной альтернативы. В их числе может быть: устойчивость системы налогообложения, особенности учета доходов и пр. На основании данных налоговых карт выбирается оптимальный вариант с точки зрения высшего менеджмента компании [1].

Принятие решения осуществляется на основании сведений, содержащихся в налоговых карточках, с учетом влияния налогов на каждую составляющую свободного денежного потока.

Формула свободного денежного потока (free cash flow, FCF) является основой оценки влияние налогов на все виды денежных потоков предприятия:

$$FCF = \text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация} - \text{Валовые капиталовложения} + \text{Изменения в чистом операционном оборотном капитале} [2].$$

Анализируя каждую составляющую свободного денежного потока необходимо выделить налоги существенные влияющие на него. Кроме того, можно выделить несколько групп лиц, заинтересованных в увеличении соответствующих финансовых потоков, и снижении негативного влияния налогов на данный поток (Таблица 1).

Определение влияния каждого вида налогов на составляющие формулы свободного денежного потока дает возможность установить соответствие планируемого налогового и



финансового состояния организации по заинтересованным лицам и соответствующим финансовым потокам. Результатом работы должно стать выявление критических точек, в которых устанавливается вектор влияния налогообложения на финансы организации, его предполагаемый характер и размер влияния.

Таблица 1 - Финансовые потоки, заинтересованные лица и существенные налоги

Заинтересованные лица	Соответствующая часть формулы свободного денежного потока	Влияющие налоги
Акционеры	Чистая прибыль	Налог на прибыль организаций, налог, уплачиваемый при упрощенной системе налогообложения, единый налог на вмененный доход, налог на игорный бизнес.
Менеджмент компании	Амортизация	Расчетное влияние налога на прибыль организаций и налога, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения.
Менеджмент компании, акционеры, поставщики и подрядчики	Валовые капиталовложения	НДС, акцизы, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог, государственная пошлина.
Менеджмент компании, акционеры, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики.	Изменения в чистом операционном оборотном капитале	НДС, акцизы, ЕСН, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира, государственная пошлина,

На практике, с учетом требования экономии ресурсов хозяйствующего субъекта возможно применение методики оценки налоговой нагрузки, предложенной Островенко Т.К., и заключающееся в выявлении влияния налогов на следующие налоговые базы:

- налоговая нагрузка на доходы предприятия (НБд);
- налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия (НБф);
- налоговая нагрузка на собственный капитал (НБск);
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБп).

Хотя с точки зрения финансового анализа предполагаемых хозяйственных альтернатив, данные параметры оценки не являются в полной мере методологически верными, так как методика Островенко Т.К. создана для анализа текущей налоговой нагрузки. В результате, в карточках налогового учета появится информация о налоговой нагрузке на каждый элемент свободного денежного потока. В то же время, принятие решения на основе данной информации не является обоснованным без учета сопутствующих рисков.

В процессе выбора хозяйственных действий необходимо учитывать налоговые риски, образующиеся в ходе осуществления каждого альтернативного процесса хозяйствования. При этом следует учитывать, что различные виды налогового риска влияют на процесс выбора неоднородно. Так, налоговые риски признаваемые катастрофическими, с существенной вероятностью возникновения, - должны быть признаны неосуществимыми.

Для оценки других видов риска возможно использовать два метода. Первым из которых является метод гарантированного эквивалента (certainty equivalent), основывающийся на искусственном снижении положительных денежных потоков проекта, и увеличении отрицательных за счет соответствующего налога. Суть данного метода состоит в том, что положительные финансовые потоки, имеющие более высокие степени налогового риска уменьшаются, а не имеющие его остаются неизменными. Отражение влияния риска на отрицательные денежные потоки, наоборот, имеет прямую зависимость.

В случае необходимости оценить будущие потоки в бюджет по величине и структуре уплачиваемых налогов и сборов, объем положительных денежных потоков не уменьшается, а влияние риска учитывается посредством завышения суммы платежей в бюджет. Данный

подход позволяет аналитику не рассматривать влияние налогов на конкретные финансовые потоки, и позволяет оценить возможное налоговое бремя организации в целом.

Другим методом может служить способ стоимости капитала, скорректированной на риск (*risk-adjusted discount rate*). Риск проекта учитывается при выборе адекватной ставки дисконтирования. Проекты со средним налоговым риском дисконтируются по средней стоимости капитала фирмы, проекты с более высоким риском дисконтируются по более высокой ставке, а проекты с низким риском — по ставке ниже средней для компании. Недостатком данного метода является отсутствие однозначного способа оценки, насколько выше или ниже должны выбираться ставки дисконтирования по отношению к среднему значению налогового риска.

Особое внимание в процессе оценки налоговых состояний хозяйственных альтернатив следует обратить на характер рыночного риска. Так как осуществление проекта в высоком уровне налогового риска, возможно, привлечет внимание контролирующих органов ко всей корпорации или определенному рынку.

Практические исследования показали, что автономный и корпоративный риски проектов нередко взаимосвязаны, автономный риск проекта может быть хорошей мерой его корпоративного риска [2]. Учитывая, что рыночный и корпоративный риски в значительной степени также коррелируют (что справедливо для большинства, хотя и не для всех компаний), проект с корпоративным налоговым риском, большим среднего, как можно ожидать, будет иметь также и больший рыночный налоговый риск, и наоборот для проектов, имеющих небольшой корпоративный налоговый риск, рыночный риск также будет относительно невелик. Однако оценка важности каждого вида риска существенно изменяется в зависимости от социальных, политических, экономических и иных установок общества.

Выбор оптимальных вариантов осуществления хозяйственной деятельности и связанных с ним налогов невозможно без определения целей развития организации. Вместе с тем, ценностные ориентации менеджмента компаний в конкретной стране связаны с экономическим, политическим социальным и правовым устройством общества.

В англо – саксонской системе, к которой принадлежит Объединенное королевство Англии и Сверхенной Ирландии и Соединенные Штаты Америки, основная цель фирмы — это максимальное повышение ее стоимости для акционеров. И для фирмы, в конце концов, существенно лишь то, как риски проектов сказываются на благосостоянии последних [2]. При этом менеджмент компаний лишь играет роль поверенного по достижению максимальных дивидендов.

В результате, англо – саксонская система в большей мере ориентирована на широкое привлечение денежных средств посредством рыночных торгов акциями компаний. Основными видами налоговых рисков, которые менеджмент компании старается оптимизировать являются рыночный риск и риск корпораций. Состояние дел на корректном предприятии для данной экономической системы не является первостепенным. Но этом не значит, что его недооценивают, так как в подавляющем большинстве случаев все три типа риска в значительной степени взаимосвязаны: если общая экономическая ситуация нормальна, и если фирма успешна, будет успешным и большинство ее проектов.

В континентальной системе, представленной Германией и Францией, основной целью деятельности хозяйствующего субъекта является увеличение активов. Финансирование деятельности компании через акционерный капитал не столько распространено, чем финансирование за счет иных средств (облигации, займы и кредиты). Такая система приводит к возникновению крупных холдингов, имеющих интеграцию на основании банковской сферы. В результате, для руководства компании наибольшее значение приобретает корпоративный риск.

В азиатской системе основной целью деятельности предприятия является стабильность [3]. Финансирование деятельности компаний может осуществляется с использованием как англо – саксонского, так и континентального подходов. Основным

видом риска, на которые обращают внимание азиатские корпорации является автономный риск предприятия.

Однако все системы в последнее время находят точки соприкосновения. Так, американские менеджеры занимают все большую роль в управлении экономическими процессами, и компании «старого света» уделяют больше внимания формированию высокого уровня дивидендов. В то же время, Россия в полной мере не относится ни к одному виду из вышеперечисленных экономико – правовых систем. Поэтому можно рекомендовать менеджменту, в зависимости от задач, стоящих перед ними ориентироваться при оценке проектов на следующие цели:

- стабильность работы предприятия;
- максимальное увеличение активов;
- получение максимальной прибыли для удовлетворения нужд акционеров;
- иные цели, установленные субъектами, правомерно оказывающими влияния на менеджмент компании.

Учет влияния каждой группы лиц, заинтересованных в изменении денежных потоков, причитающихся им, позволяет не только оценить степени влияния характера рыночного риска, но и установить целевые показатели для менеджмента, ориентированного на сбалансированное удовлетворение интересов всех лиц, заинтересованных в изменении соотношения членов формулы свободного денежного потока. Отстаивая свои интересы, отдельные лица могут пренебрегать интересами других участников экономической деятельности налогоплательщика. В результате налоговая нагрузка предприятия зачастую далека от оптимального уровня по всем заинтересованным субъектам.

В качестве примера можно привести США, где акционеры играют основную роль в управлении средними и крупными хозяйствующими субъектами. Согласно «теории налоговых предпочтений», по причинам связанным с налогообложением инвесторы могут соглашаться на низкий объем дивидендных выплат, так как:

1. Капитальные доходы инвесторов облагались налогом по ставке не более 20%, в то время как эффективная ставка налогообложения дивидендов доходила до 39,6%. Следовательно, состоятельные инвесторы, владевшие акциями и получающие большую сумму дивидендов, предпочитали, чтобы компании оставляли прибыль у себя и реинвестировали ее в свой бизнес, не выплачивая дивидендов. Что приводило к росту цены акций и, таким образом, к получению ими капитального дохода, облагаемого налогом по более низкой, чем дивиденды, ставке.

2. В США налоги на капитальную прибыль не должны уплачиваться до тех пор, пока акции не будут проданы инвестором на рынке. Соответственно и текущая стоимость доллара налогов на капитальный доход инвестора будет меньше, чем доллара дивидендных поступлений. И если инвестор держит в своем портфеле акции компании пожизненно, то налоги на капитальный доход вообще уплачиваться не будут – его наследники укажут стоимость этих акций на момент его смерти в качестве стоимости их приобретения и полностью избегают уплаты налога на прирост капитала.

В связи с этими налоговыми преимуществами многие инвесторы могут предпочитать дивидендам капитальную прибыль, а значит, будут выступать за максимальное реинвестирование прибыли компаний, оказывая прямое влияние на поведение менеджмента компании, осуществляющего непосредственный выбор и претворение в жизнь хозяйственной альтернативы

В то же время, следует учитывать психологические факторы налогообложения, зачастую являющиеся определяющими при выборе хозяйственной альтернативы. Так, менеджмент компании является неоднородным, и условно может быть условно разделен на две большие категории. Первую категорию составляют топ – менеджеры компании, определяющие общие направления деятельности компании. Вторую категорию представляют работники, осуществляющие учет и контроль.

Коренное различие между двумя группами заключается в профессиональной деформации личности, и в частности отношения данных субъектов к риску. Так как учетные работники (в том числе главный бухгалтер) непосредственно сталкиваются с противодействием налоговых органов при снижении объема платежей в бюджет, и имеют максимальную «мотивацию по избеганию неудач» [4]. В результате, данная группа, разрабатывая методики упорядочивания налоговых платежей, стремится выбрать наиболее обоснованные, соглашаясь при этом с снижением количественного эффекта самой оптимизации. Топ – менеджеры, напротив, имеют преобладающую «мотивацию устремления к успеху», стремясь максимизировать эффект от снижения налогового бремени, в меньшей степени обращая внимание на риск, связанный с данной хозяйственной альтернативой.

В результате, максимальная степень риска, к которой готово руководство экономического субъекта нивелируется низкой степенью риска проектов, предложенных учетной и контрольной службами предприятия. Однако, в случае превалирования интересов одной из сторон процесса возможны следующие ситуации:

а) в случае превалирования учетной службы, - необоснованное "скатывание" к проектам имеющим малый риск и высокий уровень налоговой нагрузки, что приводит к увеличению объемов систематических поступлений в бюджет и снижению максимального предела рисков, связанных с процедурами налогового контроля.

б) единоличная власть топ – менеджмента приводит к выбору налоговых альтернатив с максимальным риском и экономией на уплате налогов. В результате, повышается риск признания действий налогоплательщика необоснованными, и привлечения его к мерам ответственности.

Психологическую ситуацию, складывающуюся в организации, необходимо учитывать налоговой службе предприятия, которая, по мере своей возможности, должна принимать сторону слабейшего, с тем, что бы восстановить нормальный процесс принятия управленческих решений. Однако влияние, которое может оказать налоговая, финансовая и учетная служба предприятия, основываются только на авторитете данных служб, так как действующее законодательство не предусматривает за руководителями данных служб никаких прав.

Так же следует учитывать характер образования специалистов занимающихся оценкой влияния налогов на планируемые финансовые потоки предприятия. Так, если налоговым планированием занимаются специалисты только юридической специализации, - экономические показатели и реальные возможности зачастую «натягиваются» на идеальную юридическую конструкцию. А при формировании налогового планирования специалистами экономической направленности, - не учитывается правовая основа налогообложения. Поэтому, формирование общей политики предприятия нуждается в участии сотрудников имеющих разностороннее и качественное образование.

Информация по планированию налоговых последствий возможных хозяйственных альтернатив лежит на стыке налоговой и коммерческой тайны, так как направлена на достижение определенного коммерческого результата. Поэтому для данной документации должен быть соблюден режим секретности, отвечающий требованиям надежности, экономности и уместности.

Иные хозяйствующие субъекты, за исключением управомоченных самим налогоплательщиком лиц, не должны получить возможность ознакомления с данной информацией. Однако спорным является вопрос о предоставлении данных о налоговом планировании государственным органам, управомоченным за контролем в области налогообложения. Так, с одной стороны, хозяйственные альтернативы, не использованные хозяйствующим субъектом, не относятся к сведениям, «подтверждающим правильность исчисления и своевременность уплаты (удержания и перечисления) налогов, сборов» (пп.1 п.1 ст.4 НК РФ). А потому, истребование данных документов в рамках налогового контроля должно быть признано неправомерным.

С другой стороны, согласно пп.4 п.1 ст.31 НК РФ, налоговые органы вправе вызывать на основании письменного уведомления налогоплательщиков для дачи пояснений в связи с уплатой (удержанием и перечислением) ими налогов и сборов либо в связи с налоговой проверкой, а также в иных случаях, связанных с исполнением ими законодательства о налогах и сборах.

Таким образом, НК РФ не содержит единообразной нормы о возможности представления сведений о налоговом планировании на предприятия, однако требования налоговых органов, могут быть удовлетворены на основании неоднозначности норм права. Нам представляется, что истребование документов налогового планирования, при существующей фискальной политике государства игнорирующей контрольную, регулирующую и стимулирующую функции, приведет к фактическому принуждению налогоплательщика отстаивать свое право на выбор формы и способа осуществления законной предпринимательской деятельности.

Решить данную проблему могло бы обращение государства от фискальной к другим функциям налогообложения, в результате чего можно было бы ожидать оживления экономической ситуации в стране.

В настоящее время требования предоставления налоговым органам сведений, касающихся налогового планирования, нивелируется презумпцией того, что оценка влияния налогов на финансы корпорации ей не производится.

В результате, современная налоговая система России не способствует осознанию влияния налогов на финансы корпорации и применению правовых и экономических способов управления ими.

В результате, оптимизация налогообложения реализуется в виде «уклонения от уплаты налогов», перевода бизнеса в «тень», а так же использование фирм – однодневок. Что приводит к переводу в «балластные» сектора экономики денежных средств, которые могли бы быть использованы в реальном секторе экономики, снижается экономический рост, и страна все дальше углубляется в список стран «третьего мира».

## ЛИТЕРАТУРА

1. Евпланов, А. По минному полю шагают российские налогоплательщики [Текст] // Российская газета. – 2004. – 15 декабря. – С.8;
2. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Бригхэм, М. Эрахрд / 10-е изд./Пер. с англ. Под ред. к. э. н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер. – 2005. – 960 с.
3. Хачатуров, А.Е. Применимы ли в России традиции и опыт восточной школы менеджмента [Текст] / А.Е. Хачатуров, А.Н. Белковский // Менеджмент в России и зарубежом. – 2006. – №1. – С.15.
4. Atkinson J. W. An Inroduction to Motivation. – N.Y. – 1964y. – 540 с.;

### **Вологин Константин Андреевич**

Орловский государственный технический университет, г. Орел  
Аспирант кафедры «Бухгалтерского учета и налогообложения»  
Тел.: (4862) 33-12-34  
E-mail: vologin2003@mail.ru

М.В. ВАСИЛЬЕВА

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА ЕГО РАЦИОНАЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*В статье рассмотрены сущность, этапы и элементы налогового планирования на предприятии. Выделены направления оценки рациональности налогового планирования и показатели расчета рациональности планирования по транспортному налогу.*

*In the paper the essence, stages and elements tax planning at an enterprise are considered. The estimation directions of tax planning rationality and indices of rationality planning calculation on transport tax are emphasized.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление, налоговое планирование, стратегическое налоговое планирование, оперативное налоговое планирование, информационное взаимодействие, оценка, система, транспортный налог, рациональность.

**Key words:** strategic management, tax planning, strategic tax planning, operative tax planning, information interaction, estimation, system, the transport tax, rationality.

Предпринимательская деятельность представляет собой хозяйственную деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов. В широком смысле – это предприимчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком – экономическая деятельность собственника или хозяйствующего субъекта.

Важным элементом экономической деятельности хозяйствующего субъекта является стратегическое и оперативное управление этой деятельностью. Стратегия управления и развития предприятия направлена на достижение поставленных целей предприятия. Рациональное достижение определенных целей в бизнесе предвядается посредством планов. Поэтому стратегическое управление организацией осуществляется на основе финансового планирования, в составе которого все более актуальное значение приобретает налоговое планирование. Налоговое планирование оказывает существенное влияние на принятие предприятиями решений и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности [3].

Налоговое планирование следует отличать от уклонения от уплаты налогов и налоговой оптимизации.

Налоговое планирование строится исключительно на легитимной основе, в то время как уклонение от уплаты налогов осуществляется посредством совершения налогоплательщиком налоговых правонарушений или преступлений, то есть по средствам нарушения налогового законодательства.

А.В. Брызгалина пишет: «Налоговая оптимизация (легальное уменьшение налогов) – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений, других законных приемов и способов с учетом принципа учета интересов государства» [1].

Л.С. Коваль характеризует налоговое планирование, как составную часть стратегии в процессе управления организацией, обеспечивающей ее оптимальное финансовое состояние [2].

Понятие налогового планирования намного шире, чем налоговая оптимизация, так как помимо уменьшения налоговых обязательств включает в себя создание, управление, взаимодействие и контроль рациональности в системе снижения налогового бремени предприятия. Конечной целью налогового планирования является не только оптимизация налогов предприятия, но и повышение ее финансовой устойчивости и значимости.

В настоящее время возрастает значение налогового планирования, как фактора экономического роста хозяйственных субъектов (Рисунок 1)

Налоговое планирование неотделимо от общей предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта. Оно является неперенным и непосредственным ее элементом и должно осуществляться на всех ее уровнях и этапах.

В зависимости от важности решаемых задач, степени влияния на конечный финансовый результат деятельности организации можно выделить два этапа налогового планирования – стратегическое и оперативное.

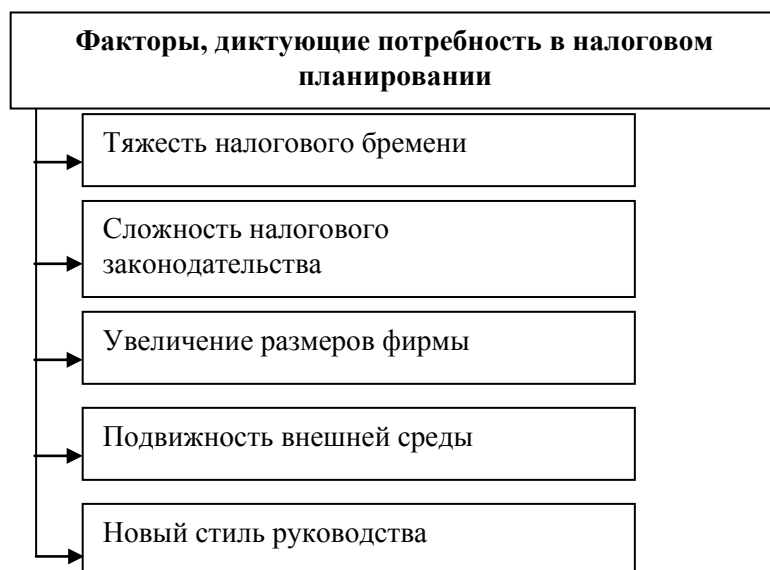


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на потребность в налоговом планировании [3].

Стратегическое налоговое планирование представляет собой механизм, позволяющий хозяйствующему субъекту определить основополагающие условия его функционирования с точки зрения оптимизации налогообложения.

Все принципиальные для организации моменты, такие, как: определение цели и задачи, сферы производства и обращения, направления и вида деятельности, выбор организационно-правовой формы и формы собственности, определение структуры и степени ее сложности, месторасположения и другие напрямую связаны с налогообложением. Выбор того или иного варианта влечет за собой различные налоговые последствия. От того, как будет организовано предприятие, какие формы и направления своей деятельности оно выберет, в большой степени зависит уровень его налогообложения, а значит, формирование финансовых результатов и перспективы дальнейшего развития. Стратегическое налоговое планирование определяет основные направления и принципы налоговой политики хозяйствующего субъекта и носит длительный характер [3].

Оперативное налоговое планирование можно определить как совокупность плановых действий, осуществляемых в процессе текущей деятельности предприятия и направленных на регулирование уровня его налоговой нагрузки. Оперативное налоговое планирование имеет среднесрочный или краткосрочный характер и базируется на условиях хозяйствования и налогообложения хозяйствующего субъекта, определенных на уровне стратегического налогового планирования.

Элементы стратегического и оперативного налогового планирования организации представлены на рисунке 2.

Сущность стратегического налогового планирования заключается в том, что при решении важнейших условий своего функционирования предприятие проводит анализ налоговых последствий при выборе того или иного варианта и определяет оптимальный, наиболее соответствующий реализации поставленных стратегических целей.

Оперативное налоговое планирование начинается с комплектования специалистов организации по налоговой тематике и ведется ежедневно [3].

Налоговое планирование по транспортному налогу наиболее рациональным является для организаций, большая часть основных средств которых относится к транспортным

средствам. Это организации грузовой и пассажирской перевозки, дорожно-строительные фирмы, уборочные предприятия.

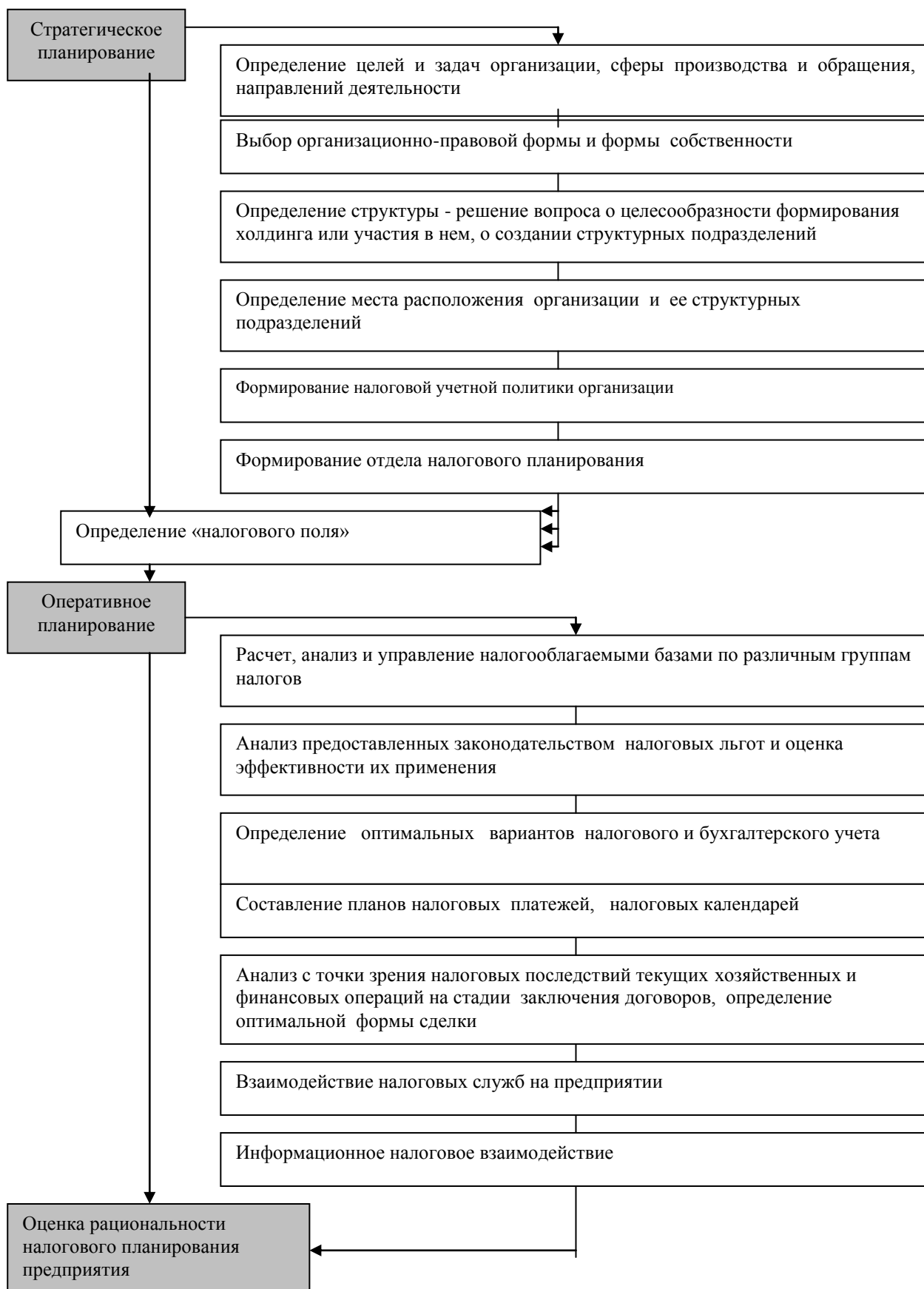


Рисунок 2 – Этапы и направления налогового планирования [3].



Налоговое планирование транспортного налога в этих организациях возможно по нескольким направлениям:

- обзор нормативно-правовой базы и комментариев специалистов по налоговой тематике (в том числе по СМИ);
- составление прогнозов налоговых обязательств по транспортному налогу организации и последствий планируемых сделок, касающихся транспортных средств;
- составление графика соответствия исполнения налоговых обязательств и изменения финансовых ресурсов организации;
- формирование информационной базы;
- тестирование состояния системы налогообложения;
- установление возможных льгот в соответствии с налоговым законодательством;
- выявление резервов снижения налогового бремени.

Выполнение данных обязанностей налогового планирования по транспортному налогу исполнителями должно основываться на принципе рациональности, то есть разумности, рассудочности, обоснованности налогового планирования. Рациональное налоговое планирование зависит от множества факторов.

Главная задача при составлении налогового календаря – четкий прогноз суммы уплаты налога и расчетов по конкретным датам. Если для среднесрочного планирования уместны укрупненные расчетные показатели, то для месячного плана, каковым является календарь, необходимы точные, выверенные данные, подлежащие ежедневному уточнению. Задачей этого этапа планирования является также контроль своевременности уплаты налога в бюджет, так как нарушение сроков их перечислений неизбежно влечет за собой серьезные штрафные санкции.

Налоговое планирование по транспортному налогу предполагает проведение анализа всех сделок относительно транспортных средств на стадии их оформления, заключения договоров. От того, как изложены те или иные условия соглашения, во многом зависит величина возникающих при этом налоговых обязательств [3].

Для рациональности налогового планирования создание информационной базы строится на информационном взаимодействии по налоговым вопросам (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Информационное взаимодействие по налоговым вопросам на предприятии

Планирование налогообложения транспортных средств включает в себя также оценку последствий направления инвестиций организации в обновление и модернизацию транспортных средств.

Снижение налогового бремени по транспортному налогу практически не возможно, в отличие от налога на прибыль организаций, НДС, налога на имущество организаций. Поэтому главной целью планирования налогообложения транспортных средств является создание эффективной системы расчетов с бюджетом по транспортному налогу.

Завершающий этап налогового планирования – это оценка его рациональности и эффективности. Любое планирование бессмысленно без сравнения полученных результатов с запланированными.

Оценка эффективности и рациональности налогового планирования ведется по следующим направлениям (Рисунок 4)



Рисунок 4 – Направления оценки рациональности налогового планирования

Вся система налогового планирования направлена на одну конечную цель – увеличение прибыли хозяйствующего субъекта. Поэтому для оценки рациональности налогового планирования по транспортному налогу необходимо использовать ряд показателей. К этим показателям помимо налоговых, то есть характеризующих налоговую нагрузку, налоговые издержки, относятся показатели эффективности использования трудовых ресурсов бухгалтерской, юридической, технической служб, участвующих в процессе налогового планирования транспортного налога. Только при анализе всех показателей в совокупности можно будет охарактеризовать систему налогового планирования транспортного налога с точки зрения ее рациональности и эффективности (Таблица 1).

Совокупность показателей, представленных в таблице 1, после расчета целесообразно представить в сводной таблице и проследить динамику данных показателей за несколько налоговых периодов.

В результате анализа можно будет определить рациональность налогового планирования транспортного налога и сделать выводы о дальнейших действиях.

Полученная информация позволяет определить наиболее и наименее эффективные элементы налогового планирования, оценить результативность их, с точки зрения, как получаемой экономии, так и стоимости внедрения. На этой базе производится необходимая корректировка действующей системы налогового планирования, принимаются решения об отказе от неэффективных методов или разработке новых.

Таблица 1 – Показатели расчета рациональности налогового планирования на предприятии по транспортному налогу

Показатель	Формула расчета	Характеристика
1. Показатели, позволяющие получить наиболее обобщенную характеристику эффективности избранной налоговой политики		
Коэффициент эффективности налогообложения по транспортному налогу	$K_{\text{Эн}} = \text{ЧП} / \text{ТН}$ , где ЧП – чистая прибыль организации за период; ТН – сумма транспортного налога	Увеличение показателя свидетельствует о снижении налогового бремени по транспортному налогу организации относительно величины чистой прибыли. Целесообразно проводить сравнение коэффициентов эффективности налогообложения за ряд лет.
Налогоемкость произведенных работ, относительно транспортного налога	$\text{НЕ} = \text{ТН} / \text{ОРР}$ , где ТН – сумма транспортного налога; ОРР – объем выполненных работ, с использованием транспортных средств организации	Этот показатель позволяет определить сумму транспортных налоговых платежей, приходящихся на единицу объема произведенных работ транспортными средствами
2. Частные показатели, характеризующие долю транспортного налога в себестоимости, цене продукции		
Коэффициент налогообложения издержек	$K_{\text{нз}} = \text{ТН} / Z$ , где ТН – сумма транспортного налога; Z – сумма налоговых издержек затрат организации	Характеризует долю транспортного налога в налоговой себестоимости произведенных работ
Коэффициент налогообложения цены	$K_{\text{нц}} = \text{ТН} / \text{Ц}$ , где ТН – сумма транспортного налога; Ц – цена произведенных работ	Характеризует долю транспортного налога в цене произведенных работ
3. Показатели рациональности использования трудовых ресурсов		
Доля работников налоговой, бухгалтерской и юридической служб на предприятии	$K_{\text{нбю}} = \text{ЧРНБЮ} / \text{ОЧР}$ , где ЧРНБЮ – численность работников налогового, бухгалтерского и юридического отделов в организации; ОЧР – общая численность работников организации	Показатель характеризует долю работников, имеющих отношение к налоговому планированию на предприятии
Коэффициент затрат труда	$K_{\text{зт}} = \text{Внп} / \text{В}$ , где Внп – время затраченное работниками налогового, бухгалтерского и юридического отделов на процесс налогового планирования; В – общее время работы работников этих отделов	Рассчитать этот показатель достаточно сложно. Но даже приблизительные значения затрат работников на процесс налогового планирования служат важной оценкой рациональности планирования
4. Показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот		
Коэффициент льготного налогообложения	$K_{\text{лн}} = \text{Э} / \text{Н}$ , где Э – величина налоговой экономии в результате использования льгот по транспортному налогу; Н – сумма транспортного налога без учета льгот	При $K_{\text{лн}}$ стремящемся к нулю. Эффективность налоговых льгот возрастает
Коэффициент эффективности льготирования	$K_{\text{эл}} = \text{Э} / \text{Р}$ , где Э – величина налоговой экономии в результате использования льгот по транспортному налогу; Р – общий объем выручки от реализации	При $K_{\text{эл}} > 0$ применение льготы приносит прибыль, при $K_{\text{эл}} < 0$ - убыток
5. Показатель эффективности налоговой оптимизации		
Универсальный показатель эффективности налоговой оптимизации	$\text{УПЭф.} = \text{Эн} / \text{Зо} * K_1 * K_2 / K_3 * K_4$ , где Эн - экономия, полученная на налогах (сборах) в результате оптимизации; Зо - затраты на создание и поддержание налоговой оптимизации; K1 – коэффициент, учитывающий долю налога (сбора) в налоговом бремени плательщика; K2 – коэффициент, учитывающий уровень заинтересованности налоговых органов в данном налоге (сборе); K3 – коэффициент, учитывающий законодательную сложность налога (сбора); K4 – коэффициент, учитывающий время действия оптимизации.	Универсальный показатель, учитывающий, наряду с затратами на разработку и поддержание схемы оптимизации конкретного налога или сбора и суммарной экономией по нему, различные факторы, в значительной степени, влияющие на результаты налоговой оптимизации на предприятии

Если система налогового планирования не соответствует плановым расчетам, не соответствует финансовым запросам организации, то ее следует скорректировать на будущие периоды. Одновременно определяются причины отклонений – внешние и внутренние (Рисунок 4).

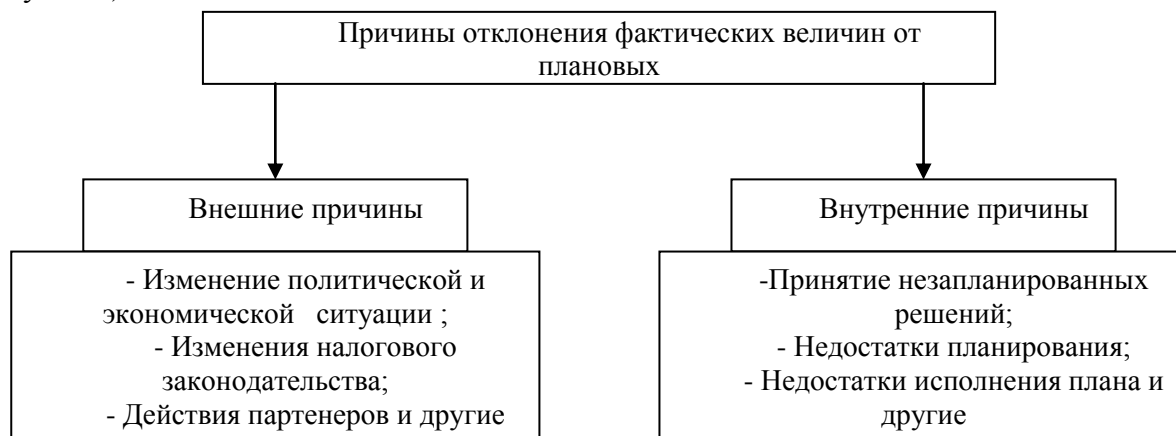


Рисунок 4 – Причины отклонений в налоговом планировании [3]

И внешние, и внутренние причины отклонений необходимо проанализировать. Внешние причины по отношению к хозяйствующему субъекту – объективны, как правило, не зависят от самой организации. Роль налогового планирования в данном случае сводится к возможно более точному прогнозированию ситуации, экспертной оценке последствий.

Одной из распространенных в практике внутренних причин отклонений от плана является принятие незапланированного решения или отказ от ранее предусмотренного. Задачей налогового планирования в данном случае является сведение до минимума непроработанных с точки зрения налогообложения решений, оперативный анализ изменений и корректировка плана. Недостатки могут быть в самом планировании. Это и неточности в оценке финансовых и производственных показателей, на основе которых формируются налоговые базы; и недостоверные прогнозы тех или иных изменений; и недостаточность проработки конкретных решений с точки зрения наступления налоговых последствий. Кроме того, очень часто встречаются недостатки в исполнении плана в силу несогласованности действий плановой, производственной и юридической служб и бухгалтерии; не скоординированности действий дочерних структур и плохой управляемости ими.

Таким образом, налоговое планирование представляет собой составную часть стратегии в процессе управления организацией, обеспечивающей ее оптимальное финансовое состояние. Главной целью планирования налогообложения транспортных средств является создание эффективной системы расчетов с бюджетом по транспортному налогу. Оценка рациональности налогового планирования сводится к расчетам ряда показателей. На основе анализа этих показателей производится корректировка направлений налогового планирования по транспортному налогу на будущие налоговые периоды.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Брызгалина, А.В. Практическая налоговая энциклопедия. Том 1 Налоговая оптимизация [Текст] / А.В. Брызгалина. - 2003-2006 гг.
2. Коваль, Л.С. Налоговое планирование: оптимизация налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта [Текст] / Л.С. Коваль // «Право и экономика». – 2005. - №9.
3. Козенкова, Т. Налоговое планирование [Текст] / Т. Козенкова // Экономика и жизнь. – 2001.- №17.

### 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

Л.В. УСАТОВА

## МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*Учетная и аналитическая информация служит основой для принятия управленческих и финансовых решений как внутри организации, так и за ее пределами. При этом она обеспечивает выполнение таких важнейших функций как планирование, контроль и сохранность. В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования информационной базы управленческого учета – управленческой аналитической системы на малом предприятии с помощью метода маржинального анализа.*

*Accounting and analytical information serves as a basis for control and financial decision making both within an organization and beyond the bounds of it. And at the same time it ensures realization of such significant functions as planning, control and safety. In the paper actual problems of an information base formation for a management account – management analytical system at a small-scale enterprise with the aid of marginal analysis method are considered.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, анализ, информация, директ-костинг, управленческое решение, безубыточность, затраты, маржинальный доход, маржинальный запас.

**Key words:** the administrative account, the analysis, the information, direkt-kosting, the administrative decision, break-even, expenses, marginal income, marginal stock.

Функционирование системы управленческого учета на современных предприятиях должно осуществляться при помощи соответствующего информационно-аналитического обеспечения, которое присутствует на предприятии как необходимый атрибут технологии управления процессом производства продукции и оказания услуг, экономического анализа и принятия управленческих решений.

Управленческий анализ как часть управленческого учета в условиях современного рынка должен выступать в качестве информационного фундамента управления. По оценкам специалистов, в экономически развитых странах фирмы и компании 90 % рабочего времени и ресурсов в области бухгалтерского учета тратят на постановку и ведение управленческого учета и только 10 % - на финансовую бухгалтерию или счетоводство. В отечественных предприятиях это соотношение выглядит с точностью наоборот [1].

Для положительного изменения такого соотношения в сторону управленческого учета на отечественных предприятиях необходимы как заинтересованность руководителей и специалистов предприятий, так и организационные предпосылки и условия функционирования управленческого учета.

Управленческий анализ в организации выступает не только как раздел экономического анализа и часть системы управленческого учета, но и как важный элемент учетно-аналитической системы предприятия, поскольку он использует как данные сводной финансовой отчетности, так и оперативную (внутреннюю) информацию предприятия. При этом основной целью управленческого анализа является изучение прошлой, текущей, а главное – будущей деятельности сегментов бизнеса, основанное на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе сегментами той или иной хозяйственной тактики [3].

Для принятия эффективного управленческого решения большое значение имеет правильное распределение полученной в ходе управленческого анализа информации.

Поэтому для успешной организации управленческого учета на малом предприятии (в качестве информационной базы используются данные ООО «Арт - бюро») в зависимости от отраслевых особенностей производства и целевой установки, целесообразно разработать

экономически обоснованную классификацию затрат. Это позволит определить и сформировать: места возникновения затрат; центры ответственности; носители затрат.

Затем необходимо выбрать наиболее приемлемый вариант, по которому будет организован управленческий учет. На всех предприятиях возможны четыре варианта организации управленческого учета:

1) управленческий учет полностью выделяется из финансового посредством ведения специальных отражающих, зеркальных счетов.

2) управленческий учет по отношению к финансовому становится автономным и в нем используются три класса счетов. Счета управленческого учета ведутся параллельно со счетами финансового учета, а взаимосвязь между ними осуществляется при помощи системы распределительных счетов.

3) управленческий учет не ведется, а учет затрат по их носителям для исчисления себестоимости продукции осуществляется оперативным путем, т.е. вне системы бухгалтерского учета.

4) управленческий учет отсутствует, а учет производственных затрат осуществляется в системе финансового учета. Данный вариант организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции до сих пор действует на отечественных предприятиях, хотя и в более усовершенствованном виде [5].

На российских предприятиях управленческий учет еще не нашел широкого распространения. Хотя этот вид учета является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия. Он помогает руководителям предприятия выявить оптимальные пропорции между постоянными и переменными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск. Бухгалтеры, аудиторы, эксперты и консультанты, пользуясь данными управленческого учета, могут дать более глубокую оценку финансовых результатов и точнее обосновать рекомендации для улучшения работы предприятия. Оценить по достоинству аналитические возможности управленческого учета могут производители, работающие в условиях реального рыночного хозяйства [7].

В начале XX в. во многих странах появились экономические предпосылки формирования нового метода калькулирования себестоимости, в основу которого было положено деление затрат на постоянные и переменные. Новая система затрат окончательно сформировалась в 1936г. и получила название «директ-костинг». Но только во второй половине XX в. она получила широкое распространение [3].

Данный метод является одним из альтернативных отечественной методике калькулирования себестоимости продукции. В рамках данного метода оценка остатков незавершенного производства и готовой продукции рассчитывается по сокращенной себестоимости [8].

Сущность системы «директ-костинг» состоит в отнесении переменных затрат непосредственно на продукцию, постоянных - на счета финансовых результатов, т.е. в формировании себестоимости продукции участвуют только переменные затраты. Постоянные затраты считаются затратами периода и списываются на счет реализации в полном объеме. Поэтому производственная себестоимость отличается от себестоимости реализованной продукции на сумму постоянных затрат, что влияет на размер прибыли. В ООО «Арт - бюро» используется метод полного распределения издержек, поэтому в целях совершенствования управленческого учета и анализа проведем управленческий анализ по альтернативной методике формирования издержек «директ - костинг».

В рамках краткосрочного перспективного анализа для ООО «Арт - бюро» особое значение имеет информация собранная в системе «директ - костинг», поскольку она позволяет планировать маржинальный доход по отдельным видам продукции, услугам, заказам, организации в целом и оценивать его потенциальную способность к покрытию постоянных расходов организации.

При принятии управленческих решений важную роль играет маржинальный анализ или анализ безубыточности.

Цель анализа безубыточности состоит в том, чтобы установить, что произойдет с финансовыми результатами при изменении уровня производственной деятельности (деловой активности) организации.

Анализ безубыточности основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода.

По существу анализ сводится к определению точки безубыточности (критической точки, точки равновесия) такого объема производства (продаж), который обеспечивает организации нулевой финансовый результат, т.е. предприятие уже не несет убытков, но еще не имеет и прибыли.

В процессе анализа будут использоваться следующие показатели:

- 1) Объем оказанных услуг предприятием – количество реализованных предприятием услуг за отчетный период ( $V$ );
- 2) Цена одной услуги – стоимость в денежном выражении одной оказанной услуги ( $p$ );
- 3) Выручка - полный объем реализации услуг в денежном выражении ( $B$ );
- 4) Постоянные затраты – это те затраты предприятия размер которых в отчетном периоде остается неизменным ( $A$ );
- 5) Переменная часть себестоимости оказанной услуги – это та часть затрат в себестоимости одной оказанной услуги, которая может изменяться ( $b$ );
- 6) Переменные затраты на весь объем оказанных услуг – это произведение цены оказания одной услуги на весь объем оказанных услуг за отчетный период (З пер.);
- 7) Прибыль от реализации - представляет собой разность между суммой выручки и суммами постоянных и переменных расходов организации ( $\Pi$ );
- 8) Маржинальный доход на весь объем оказанных услуг – это разница между суммой выручки и суммой переменные затраты на весь объем оказанных услуг ( $MD$ );
- 9) Маржинальный доход на одну услугу – это разница между ценой одной услуги и суммы переменной части затрат в себестоимости одной услуги ( $MD_{ед}$ );

Рассмотрим методику проведения анализа безубыточности на рисунке 1.

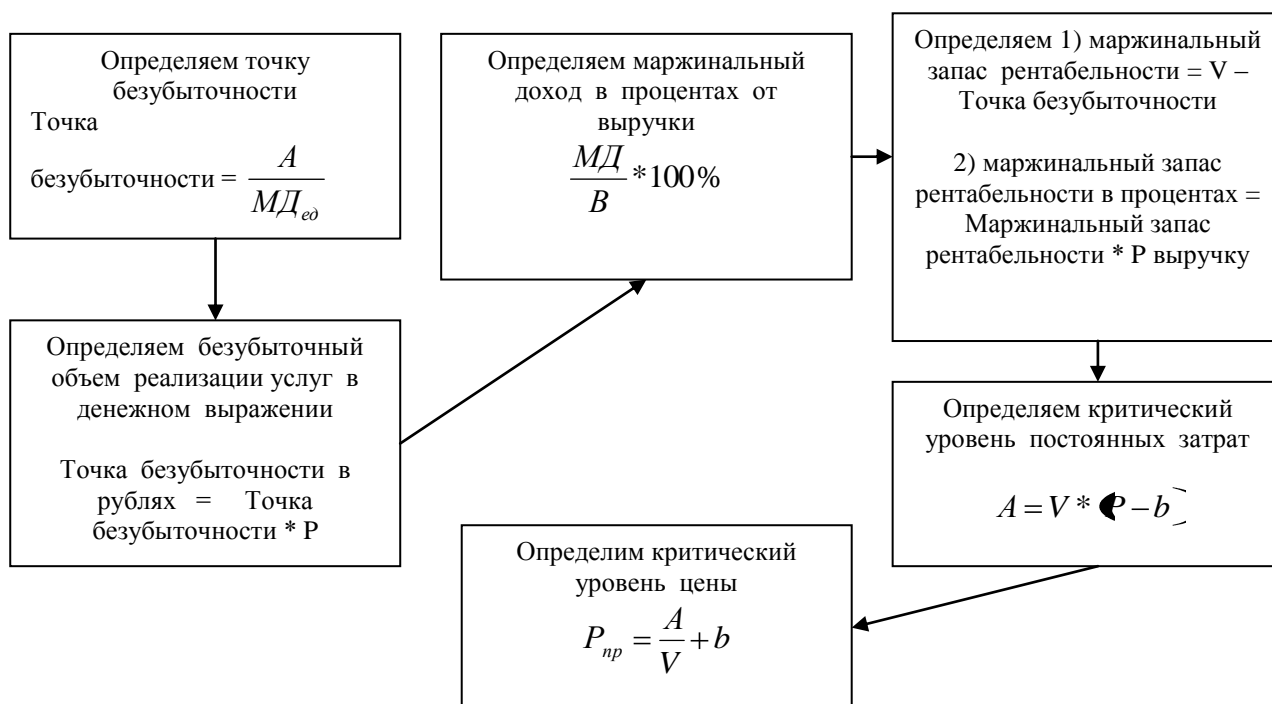


Рисунок 1 – Методика проведения анализа безубыточности

Проведем анализ безубыточности реализации рекламных услуг в частности размещение наружной рекламы ООО «Арт - бюро». Для этого воспользуемся данными таблицы – Показатели реализации рекламных услуг в части размещения наружной рекламы на щитовых носителях за 2007 г. (Таблица 1).

Таблица 1 - Показатели реализации рекламных услуг в части размещения наружной рекламы на щитовых носителях за 2007 г.

Показатели	Сумма, руб.
Объем оказанных услуг (V), шт.	185
Цена одной услуги (p), руб.	10 400
Выручка (B), руб.	1 924 000
Постоянные затраты (A), руб.	436 600
Переменная часть себестоимости оказанной услуги (b) руб.	4 877
Переменные затраты на весь объем оказанных услуг (З пер.), руб.	902 245
Прибыль от реализации (П), руб.	585 155
Маржинальный доход на весь объем оказанных услуг (МД), руб.	1 021 755
Маржинальный доход на одну услугу (МД <sub>ед</sub> ), руб.	5 523

Для определения безубыточного объема реализации услуг в натуральном выражении необходимо найти отношение постоянных затрат и к маржинальному доходу на одну услугу.

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{A}{\text{МД}_{\text{ед}}} = \frac{436600}{5523} = 79 \text{ шт.} \quad (1)$$

Чтобы определить безубыточный объем реализации услуг в денежном выражении необходимо умножить его значение в натуральной форме на цену изделия:

$$\begin{aligned} \text{Точка безубыточности в рублях} &= \\ \text{Точка безубыточности} * P &= 79 * 10400 = 821600 \text{ руб.} \end{aligned} \quad (2)$$

Для принятия перспективных решений полезным оказывается расчет соотношения маржинального дохода и выручки от реализации, т.е. определения маржинального дохода в процентах от выручки:

$$\frac{\text{МД}}{B} * 100 = \frac{1021755}{1924000} * 100 = 53.1\% \quad (3)$$

Таким образом, запланировав выручку от реализации работ, можно определить размер ожидаемого маржинального дохода. Если, например, выручка должна составить 2000000 руб., то этой сумме будет соответствовать маржинальный доход в размере 870 000 руб.

Для определения операционной прибыли (прибыли до налогообложения) вычтем из этой суммы совокупные постоянные издержки:

$$870\ 000 - 436\ 600 = 433\ 400 \text{ руб.},$$

То есть в запланированной выручке от реализации услуг (2 000 000 руб.) прибыль будет составлять 433 400 руб.

Также с помощью анализа безубыточности можно определить маржинальный запас рентабельности.

Маржинальный запас рентабельности - это величина, показывающая превышение объема реализации работ в настоящий момент, над объемом продаж в точке безубыточности.

$$\text{Маржинальный запас} = 185 - 79 = 106 \text{ шт.}$$

Маржинальный запас рентабельности в процентах определяется следующим образом:

$$\text{Маржинальный запас в процентах} = \frac{106 * 10400}{1924000} = 0,57 = 57\% \quad (4)$$

Таким образом, объем реализации услуг должен снизиться на 57 %, прежде чем предприятие начнет нести убытки.



С помощью маржинального анализа можно установить критический уровень не только объема продаж, но и суммы постоянных затрат, а также цены при заданном значении остальных факторов.

Критический уровень постоянных затрат можно определить следующим образом:

$$A=V (P-b) = 185 (10400-4877) = 1021755 \text{ руб.} \quad (5)$$

Суть этого расчета состоит в том, чтобы определить максимально допустимую величину постоянных издержек, которая покрывается маржинальным доходом при заданном объеме продаж, цены и переменных издержек на единицу продукции. Если на ООО «Арт - бюро» постоянные затраты превышают это критический уровень, то предприятие будет убыточным.

Критический уровень цены ( $P_{пр}$ ) определяется исходя из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат:

$$P_{пр} = \frac{A}{V} + b = \frac{436600}{185} + 4877 = 7237 \text{ руб} \quad (6)$$

Таким образом, при реализации услуг выше этой цены (критической) при заданных условиях фирма будет получать прибыль.

Маржинальный анализ показал, что ООО «Арт - бюро» получило прибыль от реализации услуг по размещению наружной рекламы в 2007 г. Для того, чтобы покрыть все свои затраты предприятию необходимо реализовывать услуги в количестве 79 шт. по цене 10400 руб.

Сравним влияние калькуляции себестоимости по переменным издержкам и с полным распределением затрат на величину прибыли на примере услуг по размещению наружной рекламы.

В отчетном периоде было оказано 185 услуг по размещению рекламы на щитовых носителях. Величина переменных издержек периода освоения составила 1087200 руб., постоянных издержек – 436600 руб. (Таблица 1).

Если бы применялась для оценки инновационной услуги традиционные методы калькулирования себестоимости с полным распределением издержек, то по итогам освоения были бы получены следующие данные:

- величина себестоимости составит всего объема услуг:  
1 338 845 руб. (436 600 руб. + 902 245 руб.);
- себестоимость одной услуги составит:  
7 237 руб. (1 338 845 руб. / 185 руб.);
- себестоимость реализованных услуг тогда составила бы:  
1 338 845 руб. (7 237 \* 185).

Расчет финансового результата в традиционной системе калькулирования полной себестоимости используемый в ООО «Арт - бюро» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет финансового результата организации в традиционной системе калькулирования полной себестоимости

№ строки	Показатель	Сумма, руб.
1	Цена одной услуги	10 400
2	Количество оказанных услуг	185
3	Выручка от реализации услуг (стр.1*стр.2)	1 924 000
4	Полная себестоимость оказанных услуг	1 338 845
5	Прибыль (стр.3-стр.4)	585 155
6	Рентабельность услуг (стр. 5/ стр. 4)*100%	43,7

В соответствии с методом «директ-костинг» в себестоимость продукции включают только переменные издержки. Таким образом, величина себестоимости услуг составит 902 245 руб. Отсюда себестоимость единицы услуги составит 4877 руб. (902 245 руб. / 185).

Так как выручка от реализации составила 1 924 000 руб., то себестоимость реализованных услуг равна 902 245 руб. (4 877 руб. \* 185 шт.) Основанный на делении расходов на постоянные и переменные, этот формат позволяет более оперативно контролировать оба вида расходов.

Сумма постоянных расходов не распределяется между отдельными видами услуг, а показывается отдельной строкой, в результате чего её влияние на величину прибыли особенно хорошо видно.

Расчет финансового результата организации по реализации отдельных рекламных услуг по методу «Директ-костинг» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет финансового результата организации по методу «Директ-костинг»

№ строки	Показатель	Сумма, руб.
1	Выручка от реализации услуг	1 924 000
2	Переменная часть себестоимости оказанных услуг	902 245
3	Маржинальный доход (стр.1-стр.2)	1 021 755
4	Рентабельность услуг (стр.3/ стр.2)*100%, в %	113
5	Постоянные издержки	436 600
6	Операционная прибыль (стр.3-стр.4)	585 155

Для сравнения полученных результатов составим аналитическую таблицу 4.

Таблица 4 – Аналитическая таблица результатов распределения затрат

Наименование показателя	«Директ-костинг»	Метод полного распределения издержек
	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Выручка от реализации услуг	1924000	
Себестоимость оказанных услуг, в том числе:		1338845
- постоянные затраты	436600	
- переменные расходы	902245	
Операционная прибыль	585155	585155

Из таблицы 4 видно, что преимущество метода «Директ - костинг» состоит в том что из него видны расходы фирмы по оказанию отдельных услуг, т.е. виден размер непосредственных переменных и постоянных затрат в себестоимости продукции. Информация о себестоимости услуг «очищена» от влияния таких издержек как сумма заработной платы обслуживающего персонала, сумма коммунальных платежей, и других постоянных расходов, а потому является более наглядной и объективной.

Рассмотренный пример позволяет выделить ряд преимуществ метода «директ-костинга»:

- простота применения, минимальное количество расчетных операций, связанных с распределением издержек;
- метод дает высокую надежность получаемых результатов за счет исключения погрешности отнесения не прямых издержек на отдельные виды продукции, услуг в процессе их распределения;
- «директ-костинг» дает возможность целенаправленного управления, как переменными издержками, так и маржинальной операционной прибылью, позволяет учитывать продукцию, услуги с большей рентабельностью, а также проводить эффективную политику ценообразования.

Таким образом, проведя управленческий анализ в ООО «Арт - бюро» по методу «директ-костинг» можно сделать вывод о том, что использование данного метода при калькулировании себестоимости услуг на малом предприятии более выгодно чем

использование метода полного распределения издержек. Поэтому мы предлагаем ООО «Арт - бюро» использовать в качестве метода калькулирования затрат метод «директ -костинг», который на сегодняшний день является лучшей альтернативой методу полного распределения издержек.

В целях совершенствования управленческого анализа и непосредственно управленческого учета мы предлагаем для ООО «Арт - бюро» ввести новый регистр управленческого учета. Данный регистр будет базироваться на данных управленческой информации сформированных в системе «директ - костинг» (Таблица 5).

Таблица 5 – Регистр №6 «Расчет финансового результата» за 2007 г.

№ строки	Показатель	Сумма, руб.
1	Выручка от реализации услуг	1 924 000
2	Переменная часть себестоимости оказанных услуг	902 245
3	Маржинальный доход	1 021 755
4	Постоянные издержки	436 600
5	Операционная прибыль	585 155

Основное достоинство системы «директ-костинг» и соответственно сформированного на её базе регистра в том, что формируемая в ней информация, позволяет принимать целый ряд оперативных управленческих решений. В условиях данной системы все затраты не просто разделяются на постоянные и переменные, но и учитываются обособленно, что позволяет руководителю получать оперативную информацию о том, во сколько обойдется фирме производство как новой продукции, оказание услуг, так и уже оказываемых вне зависимости от управленческих и других расходов. Руководителю предоставляется наиболее полная информация о возможных пределах снижения цены на продукцию, работы, услуги.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: Учебник для вузов [Текст] / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2004.- 343 с.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / М.А. Вахрушина – М.: Издательство «Омега-Л», 2003. – 528с.
3. Друри, К.Э. Управленческий и производственный учет: Учебник для вузов [Текст] / К.Э. Друри – М.: Издательство «ЮНИТИ», 2004. – 520с.
4. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / В.Б. Ивашкевич – М.: Издательство «Юристъ», 2003. – 250с.
5. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие [Текст] / Н.П. Вахрушин – М.: Издательство «Инфра-М», 2003. – 165с.
6. Мишин, Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: монография [Текст] / Ю.А. Мишин — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002.
7. Николаева, О. Е. Управленческий учет: Учебное пособие [Текст] / О. Е. Николаева – М.: Издательство «Инфра-М», 2004. – 320с.
8. Ткач, В. И. Управленческий учет: Учебник для вузов [Текст] / В. И. Ткач – М.: Издательство «ЮНИТИ», 2003. – 620с.

#### Усатова Людмила Васильевна

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Кандидат экономических наук, профессор

Тел.: (4722) 30-12-11

E-mail: Info@bsu.edu.ru

В.А. ЗАЛЕВСКИЙ

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

*В статье рассмотрена и обоснована необходимость применения в рамках стратегического менеджмента такого приема управленческого учета, как формирование целевой себестоимости. Так же описана структурная модель стратегического анализа затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в системе современного управленческого учета, в основе которой лежит последовательное системное проведение анализа затрат на микро и макро уровнях управления.*

*In the paper the necessity of application of such a technique for a management account, as target within strategic management is considered. Besides, the structural model of strategic analysis in production price and production price calculation in a modern management account system is described at the heart of which there is a sequential system realization of an analysis of costs at micro- and macro-levels of management.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление, затраты, менеджмент, управленческий учет, калькуляция, себестоимость, анализ, системная модель.

**Key words:** strategic management, expenses, management, the administrative account, accounting, the cost price, the analysis, system model.

Стратегическое управление затратами является одним из основных направлений развития стратегического менеджмента. Стратегический менеджмент как наука зародился в начале 70-х годов XX века, а сформировался к середине 80-х годов прошлого века. Основной акцент, который звучал в данном направлении менеджмента – это достижение устойчивых конкурентных преимуществ.

Кит Уорд под стратегическим менеджментом понимает интегрированный управленческий подход, который объединяет элементы планирования, реализации и контроля функционирования бизнес-стратегии. Этот подход предполагает понимание долгосрочных целей и задач организации, а также всесторонний анализ внешней среды, в которой действует или будет действовать данная компания.

При разработке общих стратегических целей и постановке конкретных стратегических задач, направленных на достижение конкурентного преимущества, необходимо четко понимать поведение затрат. Стратегическое управление издержками (SCM - Strategic Cost Management) отличается принципиально иным мировоззрением по отношению к процессу управления издержками по сравнению с традиционными системами. Можно сказать, что SCM создает базовые стратегические установки для системы управления издержками, а традиционные методы «дочищают» себестоимость, в том числе используя зависимость издержек от объемов продукции [1].

Главным инструментом управления затратами предприятия является система учета затрат. Поэтому мы считаем, что основные концепции SCM по-новому расставляют акценты в управленческом учете. Традиционные системы учета организаций меняются гораздо медленнее, чем требуется управлению, действующему в быстроменяющейся макросреде.

Целям стратегического менеджмента затрат необходимы соответствующие учетные процедуры. Инструментом SCM становится эволюционирующий управленческий учет как составная часть учетного информационного пространства, ориентированная на факторы макро и микро бизнес-среды. Учетная система хозяйствующего субъекта в части сегмента информационного пространства состоит из многочисленных информационных массивов и потоков, которые для разных целей можно сформировать по-разному.

Стратегический учет – это глобальная модель информационной технологии, объединяющая в рамках единой системы финансовый и управленческий учет, и обеспечивающая руководителей и специалистов предприятия производственной

информацией для принятия эффективных решений, а инвесторов – информацией для оценки деятельности предприятия [1].

Традиционный управленческий учет, в основном, имеет внутреннюю ориентацию. Поэтому основной тип управления, обеспечиваемый информацией этих видов учета – оперативно-тактический. Стратегический менеджмент принимает во внимание внешние воздействующие на организацию факторы и имеет долгосрочную ориентацию. В фокусе стратегического видения могут оказаться учетные данные, формируемые в налоговом, финансовом и управленческом учете. Но наиболее полноценно удовлетворить потребности этого типа управления способен только стратегически ориентированный управленческий учет. Таким образом, учет для целей стратегического менеджмента затрат является полноправной частью учетного информационного пространства и при этом объединяет финансовый, налоговый и управленческий учеты в единую систему обеспечения эффективного процесса управления организацией.

Стратегический менеджмент затрат представляет собой интерактивный процесс анализа, планирования и контроля и предусматривает регулярное соотнесение значимой бухгалтерской информации со стратегией фирмы. Поэтому содержательный аспект учета затрат для целей стратегического менеджмента определяют процессы планирования, контроля и анализа. На сегодняшний день нет однозначного набора идентифицированных приемов учета в контексте требований стратегического менеджмента затрат. Тем не менее, исследование научной литературы позволяет сформулировать основные критерии, способствующие выявлению отдельных приемов и учетных процедур для стратегических целей. В соответствии с этими критериями, рассмотренными, выделение в самостоятельную методическую единицу отдельного приема возможно при наличии одной или нескольких соответствующих характеристик. В западной экономической литературе в настоящее время обозначено около двенадцати приемов управленческого учета для целей стратегического менеджмента затрат, представленных (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Приемы стратегического управленческого учета и критерии выбора их для целей стратегического менеджмента затрат

Согласно мнению зарубежных специалистов, среди калькуляционных приемов управленческого учета для стратегических целей наибольшей популярностью пользуется целевая калькуляция себестоимости (target costing, таргет-костинг). Эта концепция имеет многолетний опыт применения в сотнях известных компаний и авторитетное мнение ведущих специалистов в области маркетинга, производственного менеджмента и управленческого учета. Основной отличительной особенностью целевой калькуляции является поддержка стратегии снижения затрат еще на стадии проектирования продукта. Таким образом, весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений.

Схематично процесс целевого калькулирования представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 - Процесс стратегического управления затратами по целевой себестоимости (таргет-костинг)

Использование системы целевой калькуляции себестоимости позволяет координировать и контролировать всю производственную деятельность предприятия в соответствии с важным стратегическим ориентиром – заданными затратами. Таргет-костинг совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами.

Для стратегического анализа затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в системе современного управленческого учета должна быть определена его структура. Структура представляет собой иерархическую конструкцию, в основе которой лежит последовательное системное проведение анализа затрат на микро и макро уровнях управления. Стратегический анализ затрат и себестоимости продукции может быть представлен с одной стороны как целостная система более высокого уровня управления, а с другой стороны как целостная структура, которая обладает собственным внутренним содержанием. Более того, между различными уровнями анализа существует

взаимная связь, которая в свою очередь имеет сквозное аналитическое значение. Такое системное представление анализа позволяет нам предложить следующую методологическую конструкцию системного анализа затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (Рисунок 3).

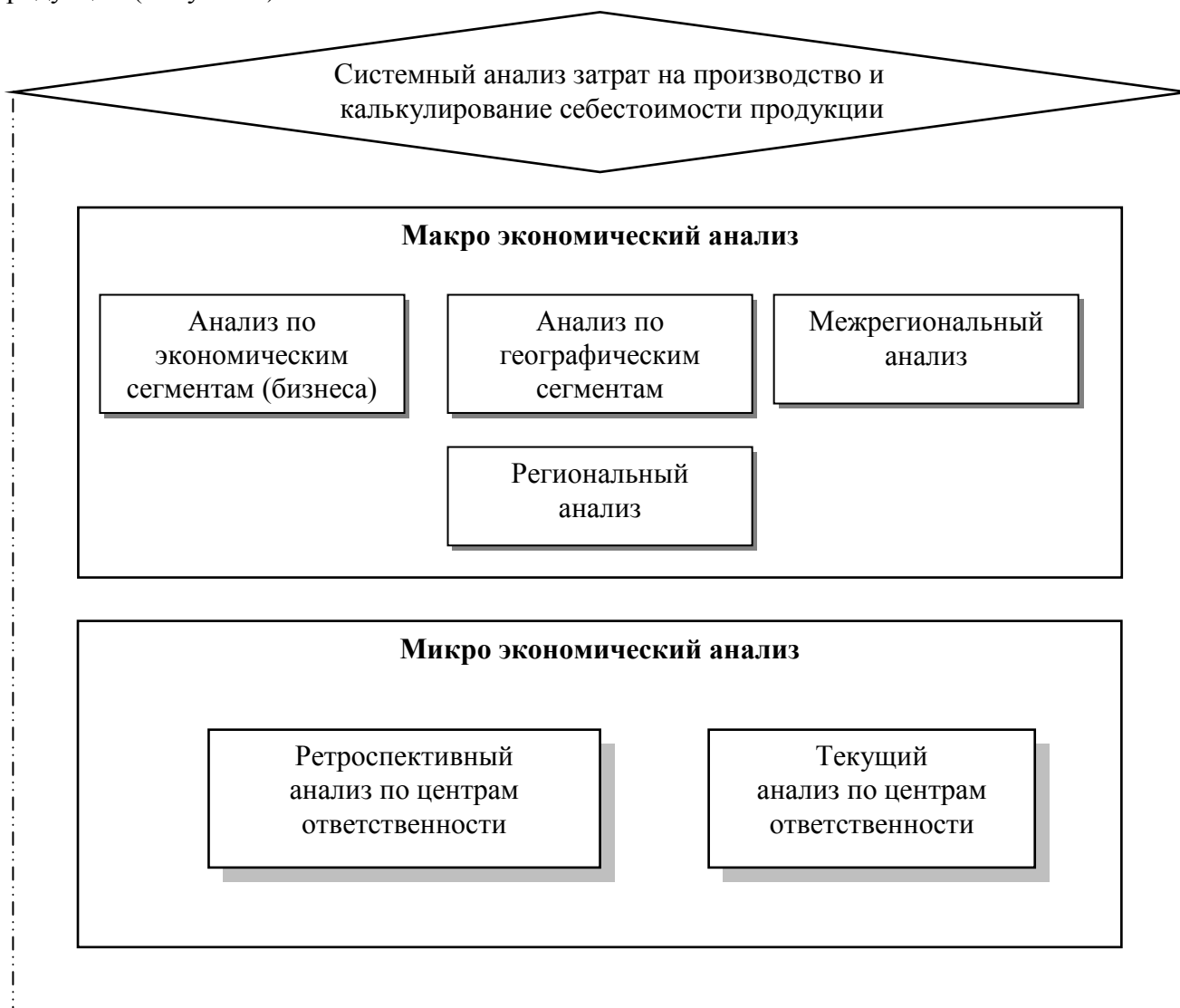


Рисунок 3 – Модель анализа затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции для различных уровней управления

Данная системная модель позволит дать комплексную оценку состояния затрат и себестоимости продукции промышленных предприятий, перспектив их регулирования на уровне хозяйствующего субъекта и экономики страны, основанную на стратегическом анализе информации управленческого учета и отчетности [3].

Анализ хозяйственной деятельности организаций по географическим сегментам Российской Федерации свидетельствует о том, что доля убыточных организаций в каждом регионе довольно высока. Удельный вес убыточных организаций в общем количестве предприятий по региону изменяется в пределах от 28,2 % в г. Москва до 51,5 % в Брянской области. В Курской области их доля составляет 49,5 %, Тверской области – 46,6 %, Смоленской области – 45,8 %, Тамбовской области – 45,2 %, Орловской области – 44,4 %, Воронежской области – 41,4 %.

Стратегический анализ затрат по экономическим сегментам основан на исследовании их структуры в разрезе отраслей. В 2005 году в целом по экономике России доля материальных затрат составила 58,8 %, из них 30,9 % составляют сырье и материалы, что

объясняется преобладанием в экономике материалоемких отраслей. Вторыми по значимости в составе затрат являются затраты предприятий на оплату труда, доля которых в изучаемом периоде составила 16,7 %. Динамика структуры затрат в целом экономики страны свидетельствует о сохранении средней тенденции распределения затрат по их значимости в определенных интервалах (Рисунок 4).

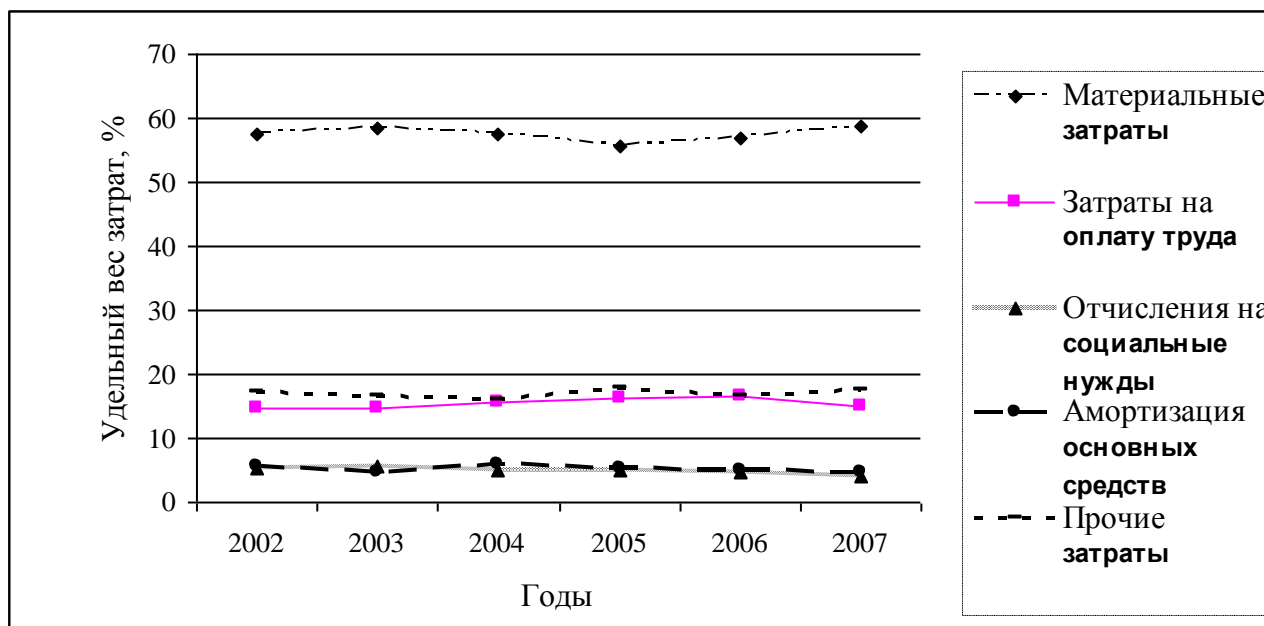


Рисунок 4 – Динамика структуры затрат по экономическим сегментам Российской Федерации

К наиболее материалоемким экономическим сегментам относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство.

Доля материальных затрат в общей сумме затрат промышленных предприятий превышает 60 %, что почти соответствует доле материальных затрат в целом по экономике.

Сравнительная характеристика структуры затрат по экономическим сегментам и промышленному сегменту представлена в виде диаграмм на рисунке 5.

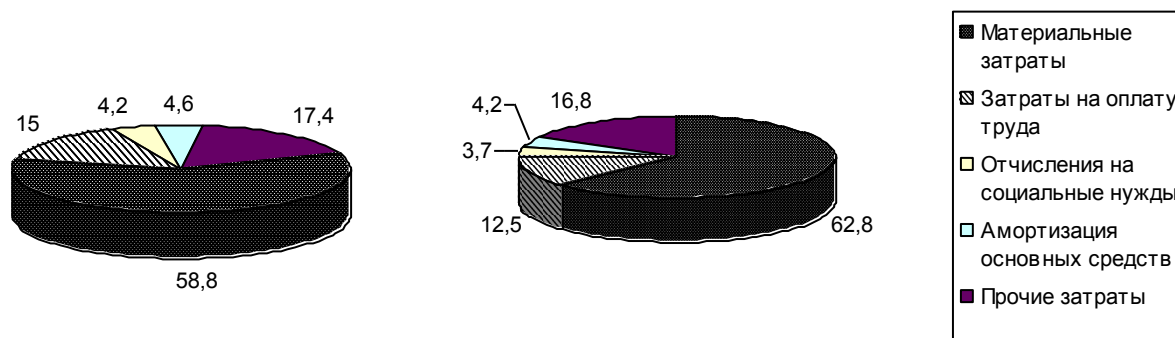


Рисунок 5 – Сравнительный анализ структуры затрат на производство

Примерно равнозначными являются доли затрат на оплату труда и прочих затрат от



10 % до 15 %. Незначительный удельный вес характерен статьям амортизации основных средств и отчислений на социальные нужды.

Анализ затрат на региональном уровне по экономическим сегментам Орловской области свидетельствует о росте затрат, что является отрицательным фактором, влияющим на снижение рентабельности предприятий. В 2007 г. снижение рентабельности в сравнении с прошлым годом наблюдается в промышленности на 1,6 %, сельском хозяйстве на 6,5 %, строительстве на 16,8 %. В результате в целом по Орловской области возросла доля убыточных предприятий с 41,2 % до 42,5 % в 2007 г.

В целях принятия решений по управлению затратами на региональном уровне осуществлен анализ затрат на производство и калькулирование продукции в разрезе операционных сегментов промышленности Орловской области. Результаты анализа свидетельствуют о наличии тенденции роста затрат практически по всем операционным сегментам, которая была определена на межрегиональном уровне анализа затрат, а также региональном уровне в разрезе сегментов бизнеса по Орловской области. В результате рентабельность предприятий в рамках операционных сегментов в 2005 г. снижена: в топливно-энергетическом комплексе на 5,2 %, в химической и нефтехимической на 8 %

Анализ на макроуровне управления свидетельствует о том, что в целях получения информации для управления затратами исследованию подвергаются бухгалтерские данные, сформированные в системе финансового учета. Такая информация необходима для решения глобальных проблем по регулированию производственных затрат, их состава, перераспределению материальных ресурсов на межрегиональном и региональном аспектах. В рамках макроанализа отсутствует информация по калькулированию себестоимости продукции, расчету и формированию цены единицы продукции.

Согласно методике анализа затрат на производство и калькулирование продукции их глубокое исследование осуществляется на микроуровне в рамках отдельного предприятия. Такой анализ основан на управленческом учете.

Анализ затрат на производство и себестоимости продукции направлен на выявление эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжения и сбыта продукции. Их изучение позволяет полнее оценить показатель рентабельности, достигнутый на предприятии. При изучении производственных затрат выясняют насколько точны принципы и методы распределения затрат на себестоимость отдельных.

Анализ затрат на производство продукции на микроуровне за отчетный год начинается с исследования их состава по данным бухгалтерской отчетности, которая позволяет представить общую структуру затрат и их изменения в сравнении с прошлым периодом (Таблица 1).

Таблица 1 – Затраты на производство продукции ОАО «Спектр» в 2006-2007 гг.

Затраты	Сумма затрат, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2006 год	2007 год	Откло- нение	2006 год	2007 год	Откло- нение
Материальные затраты	21223	24169	+2946	68,2	61,8	-6,4
Затраты на оплату труда	6292	9598	+3306	20,2	24,5	+4,3
Отчисления на социальные нужды	2067	2536	+469	6,7	6,5	-0,2
Амортизация	187	192	+5	0,6	0,5	-0,1
Прочие затраты	1340	2336	+996	4,3	6,7	+2,4
Фактическая себестоимость продукции	31109	39131	+8022	100,0	100,0	-
Нормативно-плановая себестоимость продукции	30545	37234	+6689	-	-	-
Отклонение в себестоимости продукции	+564	+1897	+1333	-	-	-
Затраты на единицу продукции	0,36	0,41	+0,5	-	-	-

Данные таблицы свидетельствуют о росте фактической себестоимости готовой выпущенной продукции в 2007 году в сравнении с прошлым периодом. Увеличение затрат на производство произошло по всем элементам. Основную долю в составе затрат занимают

материальные. В 2007 г. материальные затраты в себестоимости продукции составили 61,8 %. Вторыми по значимости в составе затрат являются затраты на оплату труда, доля которых в текущем году составила 24,5 %.

По результатам проведенного анализа на первом этапе микроуровня управления следует отметить, что в обследуемой организации увеличение затрат привело к росту фактической себестоимости выпущенной продукции, которая превысила нормативно-плановую себестоимость. Увеличение затрат на единицу продукции свидетельствует о возможно неэффективном использовании ресурсов фабрики, что привело к увеличению затрат и себестоимости продукции.

В целях принятия управленческих решений по управлению затратами организации проводится углубленный анализ по центрам управления, центрам ответственности, местам возникновения, калькуляционным статьям.

Группировка затрат по статьям калькуляции, определяет куда, на какие цели и в каких размерах израсходованы ресурсы. Она необходима для исчисления себестоимости отдельных видов изделий в производстве, установления центров сосредоточения затрат и поиска резервов их сокращения.

Анализ затрат на производство и калькулирование продукции по центрам управления и калькуляционным статьям нами осуществлен по данным управленческого учета в таблице 2.

Таблица 2– Анализ состава затрат на производство продукции ОАО «Спектр»

Затраты	Сумма затрат, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2006 год	2007 год	Отклонение	2006 год	2007 год	Отклонение
Сырье и материалы	15601,4	18157	+2556	50,15	46,4	-4,75
Вспомогательные материалы	987	1128	+141	3,17	2,88	-0,29
Топливо	654	613	-41	2,1	1,57	-0,53
Затраты на оплату труда производственного персонала	2072,4	4974,2	+2901,8	6,66	12,73	+6,07
Отчисления на социальное страхование	1094,8	1500,6	+405,8	3,52	3,83	+0,31
Амортизация основных средств	46,3	40,3	-6,0	0,15	0,1	-0,05
Услуги производственного характера	45,6	209	+163,4	0,15	0,53	+0,38
Расходы будущих периодов	248	874	+626	0,8	2,23	+1,43
Прочие затраты	-	64,8	+64,8	-	0,17	+0,17
Всего затрат основного производства	23398,4	30779,7	+7381,3	75,21	78,65	+3,44
Вспомогательные материалы	0,1	0,2	+0,1	0,01	0,01	-
Топливо	687	712	+25	2,21	1,82	-0,39
Запасные части	151	144	-7	0,49	0,37	-0,12
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	0,1	0,2	+0,1	0,01	0,01	-
Амортизация основных средств	62	71	+9	0,2	0,18	-0,02
Расходы на командировки	36,8	43,1	+6,3	0,12	0,11	-0,01
Затраты на оплату труда	195,4	204,3	+8,9	0,63	0,52	-0,11
Отчисления на социальное страхование	44,8	53,5	+8,7	0,14	0,14	-
Транспортный налог	14,2	16,1	+1,9	0,05	0,04	-0,01
Расходы по лицензированию транспортных перевозок	2,7	3,4	+0,7	0,01	0,01	-

Продолжение таблицы 2

Затраты	Сумма затрат, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2006 год	2007 год	Откло- нение	2006 год	2007 год	Откло- нение
Всего затрат вспомогательного производства	1194,1	1247,8	+53,7	3,84	3,19	-0,65
Вспомогательные материалы	4,6	5,3	+0,5	0,01	0,01	-
Топливо	81,1	84,1	+3,0	0,26	0,21	-0,05
Запасные части	107,2	103,6	-3,6	0,34	0,26	-0,08
Тара и тарные материалы	1,4	1,7	+0,3	0,01	0,01	-
Строительные материалы	121,3	112,3	-9,0	0,39	0,29	-0,1
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	41,4	48,6	+7,2	0,13	0,12	-0,01
Амортизация основных средств	36,1	41	+4,9	0,12	0,1	-0,02
Затраты на оплату труда	1567,4	1728,6	+161,2	5,04	4,42	-0,62
Отчисления на социальное страхование	425,7	451,0	+25,3	1,37	1,15	-0,22
Расходы будущих периодов	18,3	15,4	-2,9	0,06	0,04	-0,02
Услуги производственного характера	401,7	396,9	-4,8	1,29	1,01	-0,28
Прочие затраты	170	310,5	+140,5	0,55	0,79	-0,24
Всего общепроизводственных затрат	2976,4	3299	322,6	9,57	8,43	-1,14
Вспомогательные материалы	2,1	2,5	+0,4	0,01	0,01	-
Топливо	95,6	106,1	+10,5	0,31	0,27	-0,04
Запасные части	17,1	15,4	-1,7	0,05	0,04	-0,01
Строительные материалы	22,6	15,2	-7,4	0,07	0,04	-0,03
Амортизация нематериальных активов	0,5	0,7	+ 0,2	-	-	-
Амортизация основных средств	42,1	40,0	-2,1	0,14	0,1	-0,04
Затраты на оплату труда	2456,8	2690,9	+234,1	7,9	6,88	-1,02
Отчисления на социальное страхование	501,7	530,9	+29,2	1,61	1,34	-0,27
Расходы будущих периодов	36,7	30,8	-5,9	0,12	0,08	-0,04
Услуги производственного характера	238,4	252,1	+13,7	0,77	0,64	-0,13
Прочие затраты	126,5	119,9	-6,6	0,41	0,31	-0,1
Всего общехозяйственных затрат	3540,1	3804,5	+264,4	11,38	9,72	-1,66
Фактическая себестоимость продукции	31109	39131	+8022	100,0	100,0	-

Анализ затрат на производство по центрам управления и калькуляционным статьям свидетельствует о том, что при формировании фактической себестоимости затраты разделены по следующим центрам: затраты основного производства, вспомогательного производства, общепроизводственные и общехозяйственные затраты. Основную долю затрат в фактической себестоимости продукции занимают затраты основного производства, их доля в 2007 г. составила 78,65 %.

Затраты на основное производство увеличились в сравнении с 2006 г. на 3,44 %.

На долю общехозяйственных затрат в отчетном периоде приходилось 9,72 %, общепроизводственных 8,43 %, затрат вспомогательного производства 3,84 %.

По указанным центрам управления затратами на производство произошло уменьшение удельного веса в фактической себестоимости выпущенной готовой продукции.

Анализ затрат по калькуляционным статьям, обобщенным по центрам управления свидетельствует о различии состава статей, которые определяются спецификой

выполняемых функций центров управления в производственном процессе. Наиболее значимыми статьями являются материальные затраты и затраты на оплату труда.

Анализ затрат на производство и калькулирование продукции детализируется в зависимости от поставленной цели [3].

Результаты анализа служат основой для принятия управленческих решений.

Качество проведения аналитических работ в системе управленческого учета зависит от информации, сформированной в учете и отчетности, которая должна отвечать современному развитию бухгалтерского учета и требованиям международных стандартов бухгалтерской финансовой отчетности.

Таким образом, современные технологии управления и в частности стратегический менеджмент затрат обусловили необходимость рассмотрения механизма функционирования единой учетно-аналитической системы на основе коммуникационного взаимодействия её составляющих в процессе обеспечения необходимой информацией для принятия стратегических управленческих решений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф, И. Стратегическое управление/пер. с англ. [Текст] / И. Ансофф – М.: Прогресс, 1998 – 519 с.
2. Ивашкевич, В. Б. Калькулирование полной стоимости продукции в международной практике учета [Текст] / В. Б. Ивашкевич, Н. А. Ермакова / Бухгалтерский учет, 2002. – № 18. – с. 54-57.
3. Калина, А.В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро и макроуровни), учеб.-метод. пособие [Текст] / А.В. Калина, М.И. Конева, В.А. Яценко. 3-е изд. перераб. и доп. – Киев. МАУП, 2003. –416с.
4. Хамидулина, Г.Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения [Текст] / Г.Р. Хамидулина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 252 с.

### **Залевский Виктор Альбертович**

Сыктывкарский государственный университет, г. Сыктывкар

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: (8212) 43-68-20

E-mail: ssu@syktsu.ru

Р.И. МАМЕДОВ

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИСКАЛЬНО-ФИНАНСОВОЙ КОНЦЕПЦИИ АМОРТИЗАЦИИ

*В статье раскрыты концепции амортизации. Доказана целесообразность обособления финансовой концепции и обоснована фискально-финансовая концепция. Показано различие между начисленной амортизацией (экономическая концепция), резервом на простое воспроизводство (финансовая концепция) и фондом, сформированным при ускоренной амортизации (фискально-финансовая концепция). Предложены алгоритмы формирования резерва, фонда и методика их отражения в финансовом и управленческом учете. Рассмотрен рекомендуемый механизм ответственности за использование амортизационного фонда не по назначению.*

*In the paper depreciation concepts are shown. The isolating expediency of financial concept is proved and a fiscal-financial concept is substantiated. The difference between an accrued depreciation (economical concept), reserve for a simple reproduction (financial concept) and a fund formed at accelerated depreciation (fiscal-financial concept) is shown. The formation algorithms for reserves, fund, and methods of their reflection in financial and administrative registration are offered. The recommended responsibility mechanism for no-purpose depreciation fund use is considered.*

**Ключевые слова:** амортизация, основные средства, коэффициенты, концепция, актуарный учет, ускоренная амортизация, методы, денежные средства, предприятие.

**Key words:** amortisation, the basic means, factors, the concept, актуарный the account, the accelerated amortisation, methods, money resources, the enterprise.

Актуальность проблематики финансовых и учетных аспектов амортизации долгосрочных активов как основного источника их воспроизводства не вызывает сомнения. Это объясняется высоким уровнем их физического и морального износа, низкой обновляемостью и грозящими в связи с этим техногенными катастрофами.

Несмотря на ежегодный прирост основных фондов (в таблице 1 он представлен относительными показателями в процентах: в 2000 г. – 100,5 %, в 2003 г. – 101,3 %, в 2004 г. – 101,6 %, в 2005 г. – 101,9 % и в 2006 г. – 102,3 %), степень их износа катастрофически велика.

Таблица 1 – Наличие, состояние и видовая структура основных средств по Российской Федерации за 2000-2006 гг.

Показатели	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Наличие основных фондов, млрд. р.	16605	30329	32541	38366	43821
Индекс физического объема основных фондов, в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году	100,5	101,3	101,6	101,9	102,3
Видовая структура основных фондов, в процентах от наличия основных фондов на начало года:					
здания	38,9	31,7	32,9	28,3	26,1
сооружения	35,6	42,1	41,5	46,2	46,9
машины и оборудования	17,3	17,6	19,6	19,7	20,4
транспортные средства	6,3	6,8	4,0	4,0	4,5
прочие	1,9	1,8	2,0	1,8	2,1
Степень износа основных фондов (на конец года), процентов	39,3	43,0	43,6	45,2	46,2
Удельный вес полностью изношенных машин и оборудования, процентов	30,6	28,2	26,0	24,5	22,8
Средний возраст машин и оборудования, лет	15,7	20,7	20,0	19,3	14,4
Ввод в действие основных фондов (в фактически действовавших ценах), млрд. р.	843	1816	1972	2944	3259
Коэффициент обновления	1,8	2,5	2,7	3,0	3,3
В процентах по отношению к предшествующему году	—	114	108	111	110
Коэффициент ликвидации	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0
В процентах по отношению к предшествующему году	—	96	101	104	102

По данным Федеральной службы государственной статистики [1] степень изношенности основных фондов ежегодно увеличивается на 1 – 2 % и на начало 2007 г. достиг 46,2 %. В таблице 2 приведены показатели износа основных средств по видам экономической деятельности. Нет необходимости выделять какой-либо вид деятельности. Показатели износа почти по всем видам экономической деятельности превышают 50 % или приближаются к ним.

Таблица 2 – Наличие основных средств за 2005-2007 гг. и степень их износа по видам экономической деятельности на начало 2007 г.

Виды экономической деятельности	Наличие основных фондов, млрд. р.			Степень износа основных фондов на начало 2007 г., %
	2005	2006	2007	
Всего	38366	43821	47563	46,2
из них:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1377	1451	1577	44,8
рыболовство, рыбоводство	60	57	60	56,1
добыча полезных ископаемых	2958	3647	4081	53,3
обрабатывающие производства	3234	3672	4235	46,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3264	3499	3606	51,4
строительство	581	635	714	48,2
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	632	890	1139	37,8
гостиницы и рестораны	256	277	298	41,6
транспорт и связь	12527	14466	15275	53,2
финансовая деятельность	405	531	668	30,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8885	9770	10363	32,9
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1060	1400	1626	47,3
образование	1217	1352	1470	48,6
здравоохранение и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1911	2176	2451	45,8

Данные таблицы 3 также позволяют проанализировать процессы обновления и выбытия основных средств. Наиболее низкие коэффициенты обновления основных средств в отраслях социальной сферы или связанных с услугами, оказываемыми населению: производство и распределение электроэнергии, газа и воды (2,2 %), образование (2,7 %), транспорт и связь (2,9 %). Низки коэффициенты по рыболовству и рыбоводству (1,8 %), сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству (2,9 %).

Низкий уровень обновления основных фондов приводит к высокому удельному весу полностью изношенных основных средств в общем составе основных фондов. Даже, несмотря на то, что в целом по крупным и средним предприятиям Российской Федерации (Таблица 4) показатель имеет тенденцию к постоянному понижению (на конец 2003 г. – 15,0 %, 2004 г. – 14,8 %, 2005 г. – 13,3 % и 2006 г. – 13,2 %), он все равно остается очень высоким.

Наиболее высокая доля полностью изношенных основных средств в отрасли «Добыча полезных ископаемых» (21,5 %), в том числе в подотрасли «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» (22,0 %), а также в подотрасли «Производство транспортных средств и оборудования» (27,4 %). Заметим, что в целом по отрасли

«Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» показатель (12,9%) ниже общего по республике (13,2 %).

Таблица 3 – Ввод в действие основных средств, коэффициенты обновления и выбытия по видам экономической деятельности за 2005-2006 гг.

Виды экономической деятельности	Введено в действие основных фондов, млрд. р.		Коэффициент обновления (в сопоставимых ценах), %		Коэффициент ликвидации (в сопоставимых ценах), %	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Всего	2943,7	3259,0	3,0	3,3	1,1	1,0
из них:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	126,3	170,6	2,4	2,9	4,2	3,9
рыболовство, рыбоводство	3,2	3,5	1,5	1,8	1,8	2,1
добыча полезных ископаемых	345,2	432,7	5,1	5,6	1,2	1,2
обрабатывающие производства	435,8	533,3	5,4	5,9	1,8	1,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	280,6	202,9	2,1	2,2	0,7	0,7
строительство	78,4	75,6	2,9	3,2	2,2	2,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	240,6	176,4	6,4	7,2	2,3	2,4
гостиницы и рестораны	20,2	16,7	2,9	3,3	1,1	0,9
транспорт и связь	630,3	694,2	2,6	2,9	0,4	0,4
финансовая деятельность	82,9	99,4	6,6	6,8	3,0	4,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	341	419,7	1,6	1,7	0,6	0,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	106,8	145,6	5,9	6,1	1,2	1,0
образование	58,9	83,5	2,2	2,7	0,9	0,8
здравоохранение и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	193,7	204,9	3,7	4,5	0,8	0,7

В таблице 5 приведен конкретный пример отрасли «Строительство», наглядно характеризующий высокий удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы в общем числе машин.

Амортизация (декапитализация затрат в долгосрочные активы) – это процесс погашения стоимости объектов основных средств путем списания рассчитанной части первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств на текущие издержки производства или обращения, путем распределения совокупных затрат по времени полезного использования.

Для формирования полной иллюстрации состояния дел в части амортизации рассмотрим процессы начисления амортизации и ее использование в инвестиционных процессах. В таблице 6 приведены данные начисления амортизации основных средств по видам экономической деятельности за 2005—2006 гг., а также выявлена доля каждого вида деятельности в общей сумме.

Наибольшая доля амортизации приходится на отрасли: добыча полезных ископаемых (16,4 %) и, в первую очередь, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (14,8 %), транспорт и связь (17,3 %), оптовая и розничная торговля; ремонт

автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (18,4 %).

Таблица 4 – Удельный вес полностью изношенных основных фондов крупных и средних коммерческих организаций по видам экономической деятельности (на конец года, в %)

Виды экономической деятельности	По годам			
	2003	2004	2005	2006
Всего	15,0	14,8	13,3	13,2
в том числе по видам экономической деятельности:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	17,0	16,6	14,1	12,2
рыболовство, рыбоводство	13,9	13,7	12,1	11,3
добыча полезных ископаемых	22,6	22,6	21,9	21,5
в том числе:				
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	23,1	23,2	22,5	22,0
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	18,6	17,6	16,9	16,9
обрабатывающие производства	20,7	19,8	17,0	14,7
из них:				
производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	9,5	9,2	7,6	6,9
текстильное и швейное производство	17,8	25,0	19,0	14,0
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	16,4	13,9	10,8	11,3
обработка древесины и производство изделий из дерева	13,0	9,4	7,3	5,5
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	15,6	14,8	11,9	12,2
из них:				
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	18,2	17,4	14,4	14,9
издательская и полиграфическая деятельность тиражирование записанных носителей информации	6,0	6,1	4,7	4,5
производство кокса и нефтепродуктов	21,8	20,6	13,6	12,6
химическое производство	26,9	25,2	23,2	19,9
производство резиновых и пластмассовых изделий	23,6	20,6	18,5	16,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	17,7	15,8	12,1	10,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	17,8	18,7	15,5	12,9
из них:				
металлургическое производство	17,8	19,1	15,8	13,0
производство готовых металлических изделий	18,5	15,5	13,1	11,9
производство машин и оборудования	21,6	21,2	19,3	17,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	24,4	22,8	19,7	19,9
производство транспортных средств и оборудования	30,6	30,1	28,2	27,4
прочие производства	12,3	10,8	8,5	1,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18,8	17,6	15,3	13,3
из них производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	18,7	17,3	14,3	11,7
строительство	11,9	10,7	12,2	11,4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,1	16,4	15,5	16,0
гостиницы и рестораны	4,4	4,8	4,4	3,7
транспорт и связь	6,9	6,6	5,3	6,9
в том числе связь	11,0	11,8	9,4	9,6
финансовая деятельность	3,2	3,3	3,3	2,5
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,3	6,2	6,2	7,2
из них научные исследования и разработки	18,0	17,6	16,5	16,2
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4,1	6,4	3,6	4,4
образование	13,3	6,2	7,1	6,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,0	6,4	6,9	6,0
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11,2	9,0	2,7	8,4
из них деятельность организаций отдыха и развлечений, культуры и спорта	4,3	3,5	3,6	3,7



Первый показатель имеет объяснение. «Особо следует остановиться на нефтедобывающей промышленности. Представляется, что основная причина этого явления связана с тем, что в 2002 г. нефтедобывающие компании «продавили» через Правительство М. Касьянова самые выгодные для себя нормы амортизационных отчислений. Согласно Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, почти все оборудование, используемое при нефтедобыче, входит в первую группу, по которой оно может быть самортизировано за 1-2 года» [2].

Таблица 5 – Удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы в общем числе машин в строительных организациях (за 2000-2006 гг.), в %

Виды строительных машин	По годам						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
экскаваторы одноковшовые	42,5	44,5	47,4	48,4	47,5	46,8	44,7
скреперы	55,7	58,8	60,7	70,3	72,5	71,0	71,7
бульдозеры на тракторах	51,4	53,4	56,2	56,6	57,6	57,6	56,5
краны башенные	60,7	66,1	70,7	72,7	73,0	74,0	69,0
краны на автомобильном ходу	40,1	43,4	46,4	47,5	49,4	49,4	47,8
краны на пневмоколесном ходу	55,0	59,6	62,6	66,0	65,5	64,6	63,4
краны на гусеничном ходу	64,1	67,9	72,6	74,1	76,1	75,7	73,8
автогрейдеры	30,5	33,4	36,6	39,8	40,4	44,6	47,2

Что касается отрасли «Транспорт и связь», то она вызывает большое опасение. Отрасль с высокой долей амортизации в себестоимости выполненных работ и оказываемых услуг имеет самые высокие показатели износа и использования полностью изношенного оборудования, а также самые низкие показатели обновления и выбытия основных средств. Причина такого явления объяснима: на рынке транспортных услуг функционирует, а точнее сказать, существует, большое количество организаций, использующих устаревшую технику, а руководство таких компаний и экономический аппарат, как правило, не владеют достаточными знаниями в части современной амортизационной политики.

Как пишет автор [2], что в принципе подтверждают и наши расчеты: «В Советском Союзе вплоть до начала 1990-х гг. доля валовых накоплений в валовом национальном продукте была около 32 %, а доля инвестиций в основные фонды – порядка 24-26 %, то в России эти показатели составили соответственно 19-21 % по накоплению и 16-17 % по инвестициям. Кроме того, при абсолютном и относительном сокращении инвестиций в экономику России основная их масса приходится на сырьевые отрасли и отрасли, оказывающие услуги. В 2004 г. на них приходилось 75 % всех инвестиций, остальные 25 % падали на обрабатывающие отрасли, сельское и лесное хозяйство, строительство. Отягчающим обстоятельством такой структуры инвестиций является еще и то, что прибыль, получаемая в сырьевых отраслях, в преобладающей степени не возвращается в экономику страны, а идет на пополнение золотовалютных резервов и Стабилизационного фонда РФ».

Далее отмечено: «Особо следует остановиться на нефтедобывающей промышленности – по данным Росстата, она имеет самые высокие относительные показатели по использованию амортизационных отчислений. В 2003 г. на них приходилось 52,6 %, а в 2004 г. – 46,8 % всех инвестиций, что почти в 1,5 раза было выше аналогичного показателя в целом по промышленности [2].

С одной стороны, это можно считать положительным моментом, который хорошо иллюстрирует, как сокращение амортизационных сроков обновления оборудования ведет к заметному росту амортизационных отчислений в общих инвестициях, с другой стороны, такие преференции нефтедобывающей промышленности на фоне, например, машиностроения и других обрабатывающих отраслей с действующими сроками обновления

оборудования в 10—15 лет есть не что иное, как дискриминация, тормозящая их развитие.

Таблица 6 – Амортизация основных средств по крупным и средним коммерческим организациям по видам экономической деятельности на конец 2005-2006 гг., млн. р.

Виды экономической деятельности	На конец года		Доля, %
	2005	2006	
Всего	1042638,0	1270339,7	100,0
в том числе по видам экономической деятельности:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	30491,2	36367,2	2,9
рыболовство, рыбоводство	1723,4	2043,5	0,2
добыча полезных ископаемых	174363,4	207973,9	16,4
в том числе:			
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	158088,5	187820,0	14,8
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	16275,0	20154,0	1,6
обрабатывающие производства	183894,7	225950,0	17,8
из них:			
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	37691,8	49846,2	3,9
текстильное и швейное производство	3847,8	2448,4	0,2
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	511,8	630,6	М 0,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	4501,2	6179,1	0,5
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	8585,2	10491,2	0,8
из них:			
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	5407,6	6489,2	0,5
издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	3177,7	4002,0	0,3
производство кокса и нефтепродуктов	17664,8	21697,8	1,7
химическое производство	15537,1	20070,4	1,6
производство резиновых и пластмассовых изделий	4062,2	4948,7	0,4
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	10917,5	14526,6	1,1
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	33410,0	40442,6	3,2
из них:			
металлургическое производство	30275,7	36306,5	2,9
производство готовых металлических изделий	3134,3	4136,1	0,3
производство машин и оборудования	8613,7	9321,8	0,7
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9012,8	9843,2	0,8
производство транспортных средств и оборудования	19066,8	22707,5	1,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	107957,1	126785,4	9,9
из них производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	96411,8	114055,1	8,9
строительство	21271,1	26069,2	2,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	194301,1	233148,2	18,4
гостиницы и рестораны	3891,0	4595,9	0,4
транспорт и связь	248650,8	291293,8	17,3
в том числе связь	62056,0	81099,7	6,4
финансовая деятельность	19696,8	38203,0	3,0
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	41345,8	60914,4	4,8
из них научные исследования и разработки	8474,1	10151,5	0,8
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	276,1	207,2	М 0,1
образование	129,1	117,0	М 0,1
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2635,2	2444,7	0,2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	12011,2	14226,3	1,1
из них деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	7069,8	10545,4	0,8

Вызывает удивление и требует серьезного, более подробного анализа структура финансирования газовой отрасли. В ней в 2004 г. на амортизационные отчисления приходилось всего 4,3 %, на собственную прибыль – 5,6 %, а основная доля инвестиций в размере 90,1 % осуществлялась за счет займов в коммерческих банках. Надо сказать, что такая структура финансирования инвестиций заметно ухудшает экономические показатели этой отрасли. Примерно аналогичная ситуация наблюдается и в жилищном хозяйстве и тоже требует детального анализа. Здесь на амортизационные отчисления в общих инвестициях приходилось в 2004 г. всего 2,1 %, на прибыль – 6 %, а на займы в коммерческих банках – 64,5 %».

Французские авторы [3] выделяют три основные концепции амортизации: юридическую, экономическую и финансовую (Рисунок 1). Юридическая концепция констатирует обесценение объектов с целью определения достаточности имущества для покрытия долговых обязательств, что соответствует требованиям статического учета. В соответствии с экономической концепцией, амортизация – это доля расходов по капиталовложениям, приходящаяся на определенный отчетный период. Концепция направлена на формирования финансового результата в рамках динамического учета. Финансовая концепция трактует амортизацию как долю прибыли, освобожденную от налогов и накапливаемую для возобновления основных средств. Следовательно, она объединяет фискальную и финансово-восстановительную функции амортизации.

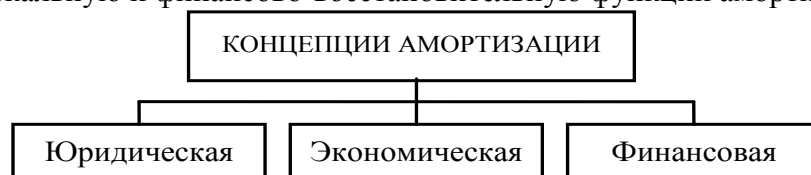


Рисунок 1 – Концепции амортизации, применяемые во французском учете

Очевидно, что определение амортизации, приводимое в МСФО, соответствует экономической концепции. По мнению Э. Шмаленбаха, «различия между балансом имущества и балансом финансовых результатов в полную силу проявляются при оценке амортизации» [4]. В динамическом учете амортизация выступает средством регулирования финансового результата в интересах настоящих собственников.

В актуарном учете, для удовлетворения требований которого и созданы МСФО, выражены интересы потенциальных и настоящих инвесторов. Актуарный учет направлен на формирование имиджа рыночной привлекательности организации, а в связи с этим возникает необходимость определения биржевой стоимости предприятия. Заметим, актуарный учет – это не возврат к статическому и не оценка отдельных объектов с целью покрытия долговых обязательств. Это определение стоимости имущества предприятия при условии его продажи или покупки как целого комплекса, средство для привлечения новых собственников.

По утверждению отдельных ученых, например Сортер (США), Ришар (Франция), Кутер (Россия), актуарный учет «непременно приведет к финансовой пирамиде», когда интересы настоящих инвесторов удовлетворяются за счет средств новых инвесторов. Более того, Жак Ришар, выступая на заседании Учебно-методического объединения по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (Анапа, 2008 г.), «уже сегодня призывал к бухгалтерской революции».

В условиях актуарного учета на смену учету по себестоимости приходит учет по справедливой стоимости. Справедливая стоимость – это та сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами. Таким образом, в актуарном учете амортизационные процессы влияют не только на финансовый результат, но и направлены на определение рыночной стоимости предприятия.

Сегодня некоторые авторы, например [2], отмечая, что «в последние 50 лет в развитых странах амортизационная политика превратилась в один из главных инструментов стимулирования экономического роста», утверждают, что «среди многих российских экономистов и руководителей, определяющих экономическую стратегию развития России, все еще распространен взгляд на амортизацию как на метод простого учета физического и морального износа основных фондов, как на процесс возмещения утраченной данными фондами своей стоимости в процессе их использования и эксплуатации. Однако это устаревший и архаичный взгляд на амортизацию, весьма далекий от ее действительного содержания».

Автор [2] ассоциирует амортизационные отчисления с двуликим Янусом в экономике. «С одной стороны, для государства они являются элементом издержек производства и поэтому не подлежат налогообложению. С другой стороны, для хозяйствующих субъектов амортизация, по сути, не элемент издержек, а часть прибыли целевого назначения, не облагаемая налогом на прибыль и другими налогами. И как у прибыли целевого назначения, у амортизационных отчислений, наряду с функцией по возмещению износа основных фондов, сформировалась и вторая, не менее важная функция – они стали основным источником инвестиций в большинстве развитых стран».

Как следует из текста статьи, здесь виден ориентир на экономическую и финансовую концепции амортизации. При этом финансовая концепция предполагает расширительную трактовку: доля прибыли, освобожденная от налогов (фискальный аспект); амортизация, накапливаемая для воспроизводства основных средств (финансовый аспект).

Автор исследования [2] увязывает финансовую концепцию непосредственно с ускоренной амортизацией. Он пытается дать ответ на вопрос, «чем же привлекательна ускоренная амортизация для хозяйствующих субъектов?»

Во-первых, у предприятий появляются дополнительные денежные средства, которые, в отличие от свободного остатка прибыли, не отягощены налогом.

Во-вторых, амортизационные отчисления, в отличие от прибыли и заемных средств, - наиболее стабильный источник поступления денежных средств, так как на них гораздо меньшее влияние оказывают спады производства, повышение ставок по кредитам, изменение цен и т.д.

В-третьих, амортизационные средства – это собственные денежные средства предприятий, и в случае отказа от заемных средств они позволяют экономить на выплате процентов по данным заемным средствам, что в целом повышает эффективность производства.

В-четвертых, наличие амортизационного фонда и необходимость его использования строго по целевому назначению само по себе дисциплинирует предпринимателя, заставляет его расходовать эти денежные средства на расширение и модернизацию производства. Контроль со стороны государства за целевым использованием амортизационного фонда лишает его соблазна потратить деньги на личные нужды.

В-пятых, в условиях резко ускорившихся темпов технического прогресса в мире серьезную роль стал играть фактор времени. Деньги, полученные сегодня, стали гораздо «дороже» денег, полученных спустя два-три года. Ускоренная амортизация позволяет предпринимателям «передвигать» получение денежных средств, освобожденных от налога на прибыль, на первые годы после ввода основных фондов и таким образом получать ощутимую фору по времени по отношению к своим конкурентам».

Попробуем проанализировать изложенное. Напрашивается вопрос, за счет чего автор [2] собирается приобретать основные средства: за счет повышенных начислений или за счет денежных средств? Если при производстве одинаковой продукции, продаваемой на одном рынке, одно предприятие в учете применяет линейный метод амортизации, а другое – один из методов убывающих показателей ускоренной амортизации, то (без учета влияния других факторов) они получают одинаковую выручку. Следовательно, метод начисления амортизации не влияет на сумму признанной и реализованной выручки.

Бесспорно другое: в отчетности (финансовой и налоговой) рассматриваемые предприятия покажут неодинаковые финансовые результаты. Ускоренная амортизация основных средств в финансовом учете формирует показатели отчетности, привлекательно характеризующие организацию на бирже (экономическая концепция). Что касается налогового учета, действительно, ускоренная амортизация при одинаковой сумме полученной выручки позволяет в первые периоды эксплуатации долгосрочных активов снизить финансовый результат за счет завышения расходов на амортизацию. В этом случае субъект хозяйствования получит экономию денежных средств за счет налога на прибыль. Правда, в последующие периоды при пониженных расходах на амортизационные отчисления первоначально завышенная прибыль будет перекрыта заниженной и, в идеале, суммарная прибыль за все периоды должна равняться прибыли при равномерном (линейном) методе начисления амортизации. Именно, эффект экономии денежных средств на налогах на начальных стадиях эксплуатации долгосрочных активов за счет начисления ускоренной амортизации рассматривается в странах с развитой рыночной экономикой как финансовая база для расширенного воспроизводства (финансовая концепция). На рисунке 2 показана зона экономии на налоге на прибыль за счет применения ускоренных методов начисления амортизации.

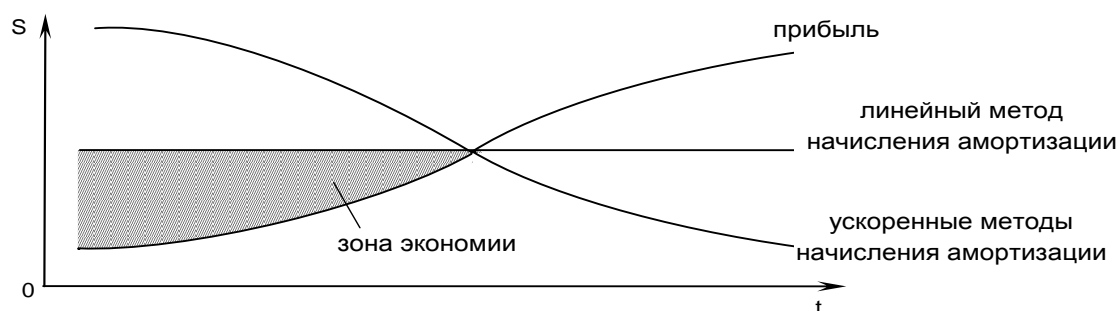


Рисунок 2 – Иллюстрация экономии денежных средств на налогах за счет применения ускоренных методов начисления амортизации

Однако здесь следует обратить внимание, что амортизационный фонд не есть результат начисления амортизации, учитываемый в кредите счета «Амортизация основных средств». Еще больше удивление вызывает полемика проф. В.Н. Андроновой и И.В. Гарахиной, изложенная в статье «Комплексный метод оценки амортизационных отчислений и контроль за их целевым использованием» [5].

По мнению авторов [5], амортизационный фонд имеет следующие основные преимущества по сравнению с другими инвестиционными фондами:

1) амортизационные отчисления, которые входят в состав амортизационного фонда, являются достаточно дешевыми ресурсами, так как включаются в состав себестоимости продукции и не подлежат налогообложению;

2) амортизационный фонд включает стоимость основных фондов, перенесенную на продукцию, и продолжает свой оборот в производственном процессе в виде инвестиций в основной капитал;

3) амортизационный фонд подвержен планированию и контролю.

Остановимся на пункте 2. Действительно, амортизационный фонд должен включать стоимость основных средств, перенесенную на продукцию, но не в сумме начислений при ускоренных методах, а возвращаемую рынком при нормальных условиях (ориентировочно, исходя из линейного метода начисления; методика формирования источника воспроизводства будет рассмотрена далее). Кроме этого, источник воспроизводства долгосрочных активов должен также включать суммарное выражение части сверхприбыли, полученной за счет экономии на налоге на прибыль.

Далее авторы работы [5] критически оценивают п. 25 ПБУ 6/01 «Учет основных средств», где сказано: «Суммы начисленной амортизации по объектам основных средств отражаются в бухгалтерском учете путем накопления соответствующих сумм на отдельном счете». По этому поводу в [5] замечено: «Однако решение этого вопроса не нашло отражения в Плане счетов бухгалтерского учета, что затрудняет контроль за накоплением и расходованием амортизационных средств». В упомянутом пункте Положения вопрос о реновационных фондах (резервах) не стоит. Пункт 25 Положения полностью соответствует содержанию и требованиям, предъявляемым к счету 02 «Амортизация основных средств».

Далее в статье указывается: «В настоящее время информация об амортизационных отчислениях, накопленных с прошлых лет и не использованных, для предприятий остается неизвестной. Многие организации из-за трудного финансового положения ограничивают направления средств на капитальные вложения, при этом амортизационные отчисления, на сумму которых увеличены издержки производства (обращения), переходят в разряд оборотных средств и не используются по прямому назначению.

Рассматривая требования, изложенные в Приказе Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности» и Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), в бухгалтерскую отчетность организаций должны включаться показатели, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

В связи с этим, по нашему мнению (В.Н. Андропова и И.В. Гарахина), для обобщения информации о наличии и движении амортизационного фонда, предназначенного на полное восстановление основных средств, целесообразно ввести в План счетов бухгалтерского учета счет 87 «Амортизационный фонд», а в части представления информации об амортизационном фонде организации в бухгалтерской отчетности необходимо в форму №3 «Отчет об изменении капитала» внести графу «Амортизационный фонд», в которой необходимо отразить информацию о неиспользованной сумме амортизационных отчислений на начало отчетного периода, о начисленной сумме амортизации за отчетный период и ее использовании, а также о неиспользованной сумме амортизации на конец отчетного периода». Разделяя мнение авторов статьи [5] о необходимости дальнейшего совершенствования отчетности, трудно согласиться с идеей введения в финансовом учете специального единого счета для учета всех реновационных источников. На наш взгляд, не представляет сложностей отразить в системе двойной записи уменьшение прибыли до налогообложения на величину отчислений в фонд на воспроизводство основных средств (в данном случае имеется в виду расширенное воспроизводство – за счет прибыли):

Дебет Прибыли и убытки

Кредит Источник расширенного воспроизводства основных средств.

Подобный подход практикуется многими западными фирмами. Для данных целей вполне приемлем предлагаемый В.Н. Андроновой и И.В. Гарахиной счет 87 «Амортизационный фонд».

По нашему мнению [6], размер амортизационного фонда (АФ), сформированного за счет прибыли, рассчитать не сложно. Для этого достаточно определить сумму превышения амортизации, учтенной с применением ускоренных методов ( $A_y$ ), над аналогичным показателем, рассчитанным равномерным способом ( $A_n$ ). Это и будет прирост прибыли в результате применения ускоренных методов начисления амортизации ( $\Delta\Pi$ ):

$$\Delta\Pi = A_y - A_n.$$

Полученная сумма умножается на ставку налога на прибыль (С):

$$A\Phi = \Delta\Pi \times C.$$

Именно эта сумма, а не сумма начисленной ускоренным методом амортизации, отвечает цели ускорения научно-технического прогресса и обновления основного капитала. Государство предоставляет льготный кредит, которым предприятия должны воспользоваться строго по назначению.

Что касается второй составляющей реновационного источника, предназначенного для простого воспроизводства основных средств, то его исчисление в системе счетов финансового учета практически не реализуемо. Как отмечено выше, независимо от избранного метода начисления амортизации на практике предприятия в составе выручки получают одинаковую сумму денежных средств, покрывающую расходы на амортизацию. Эту сумму, находящуюся на расчетных счетах или в иных видах текущих активов, оставшуюся после погашения всех долговых обязательств (вместе с рассчитанным в финансовом учете реинвестированным капиталом), можно определить в управленческом учете. Основу расчета составят калькуляционная стоимость единицы продукции, количество проданных единиц продукции и доли амортизации в стоимости единицы продукции, или при помощи других специальных расчетов.

Конечно, нельзя не согласиться с авторами [2, 5] и другими, что «в настоящее время меры государственного воздействия за нецелевое использование амортизационных отчислений не определены». Здесь, что касается простого воспроизводства основных средств, государство не вправе вмешиваться в расходование денежных средств амортизации, возвратившихся на расчетные счета в составе выручки. В то же время менеджеры должны знать сумму, зарезервированную на воспроизводство за счет амортизации.

Относительно третьей составляющей реновационных процессов – экономии на налогах при использовании ускоренных методов начисления амортизации, - «следует восстановить санкцию в виде лишения предприятий льгот в форме права на ускоренную амортизацию, если она используется не по целевому назначению. Данное положение означает, что амортизационный фонд должен использоваться на инвестиции в основной капитал, а не на пополнение оборотных средств. Следовательно, контроль за целевым использованием амортизации должен быть сохранен, поскольку ускоренное списание стоимости основного капитала является строго целевой налоговой льготой» [2, 5]. На наш взгляд [6], если организация в течение следующего за отчетным годом (годом, на конец которого сформирован фонд) не потребляет его по назначению, то она не только может быть лишена льгот применения ускоренных методов амортизации, но и должна его восстановить в качестве прибыли до налогообложения, а также заплатить в бюджет штраф, рассчитанный по ставке, существенно отличающейся от ставки рефинансирования Центробанка.

Исследование концепций амортизации. В качестве источников воспроизводства долгосрочных активов, и, в первую очередь, основных средств, могут выступать (Рисунок 3):

- при простом воспроизводстве – денежные средства, возвращенные рынком на расчетные счета в составе выручки, покрывающие общественно-потребные амортизационные отчисления;

- при расширенном воспроизводстве дополнительно:

а) денежные средства части прибыли, осознано переданные собственниками для расширения, модернизации и обновления производства;

б) денежные средства части прибыли, относящиеся к специальному фонду, образованному за счет применения ускоренных методов начисления амортизации.

По нашему мнению [6], требуют уточнения концепции амортизации. Дело в том, что величина, отражаемая на счете 02 «Амортизация основных средств» удовлетворяет только экономической концепции, т.е. распределение финансового результата во времени. По этой величине нельзя определить стоимость, по которой имущество можно продать (юридическая концепция). Для юридической концепции необходимы или экспертные оценки или специальные оценки дисконтирования, что далеко не всегда адекватно отражает действительность.

Также следует отметить, что рассмотренная финансовая концепция амортизации неоднородна, и в ней можно выделить две составляющие: собственно финансовую, которая рассматривает амортизацию как источник возобновления внеоборотных активов, и фискальную, согласно которой амортизация – доля прибыли, освобожденная от налогов и направленная на воспроизводство основных средств.



Рисунок 3 – Источники воспроизводства основных средств

Относительно простого воспроизводства проявляется только финансовая концепция. Нами это аргументируется через основную концепцию бизнеса – концепцию сохранения и поддержания капитала, согласно которой собственный капитал на конец периода ( $КС_1$ ) всегда больше или равен капиталу на начало периода ( $КС_0$ ), т.е.  $КС_1 \geq КС_0$ . Тогда финансовый результат определяется приращением или проеданием капитала:

$$\pm \Phi P = КС_1 - КС_0 = \pm \Delta КС,$$

или

$$+\Phi P = (КС_0 + \Delta КС) - КС_0.$$

Величина возвращенной с выручкой амортизации, т.е. сумма, на которую уменьшилась стоимость долгосрочных активов и увеличились оборотные активы на расчетных счетах, находится не в составе  $+\Delta КС$  (прибыли), а покрывает величину поддерживаемого капитала  $КС_0$ . И, наконец, при использовании методов ускоренной амортизации, когда экономия на налогах направляется на усиление капитальной базы предприятия, применяется концепция, сочетающая признаки фискальной и финансовой концепций амортизации, что позволяет именовать ее как фискально-финансовую. На рисунке 4 представлен авторский взгляд на концепции амортизации.



Рисунок 4 – Авторский взгляд на концепции амортизации

Очевидно, что современным специалистам в области бухгалтерского учета совершенно необходимо свободно ориентироваться в концепциях амортизации, чтобы на высоком уровне разрабатывать амортизационную политику организации и более эффективно достигать поставленных перед ней целей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в России. 2007: Стат.сб. / Росстат. — М., 2007. — 317 с.
2. Соколов, М.М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики [Текст] / М.М. Соколов // Все о налогах. — 2008. — №3.
3. Lasséque P. Gestion de l'entreprise et comptabilité. — Dalloz. 1975.
4. Schmalenbach Eugen Uber den Zweck der Bilanz, in: ZfhF, Jg. 5 (1910/11). С. 379-388.
5. Едророва, В.Н. Комплексный метод оценки амортизационных отчислений и контроль за их целевым использованием [Текст] / В.Н. Едророва, И.В. Гарахина // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — №12.
6. Куттер, М.И. Учетные и финансовые аспекты амортизации [Текст] / М.И. Куттер, Ал.В.Кузнецов, Р.И. Мамедов / Business Analysis, Accounting, Taxes and Auditing. Proceedings of International Conference. Tallinn, November 6-7, 2008.

### Мамедов Р.И.

Кубанский государственный университет, г. Краснодар  
 Аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и АОД  
 Тел. +7 (861) 247-47-77, факс +7 (861) 275-77-66



О.М. МАТВЕЕВ

## ПРОЦЕССНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*В статье рассмотрено процессно-ориентированное бюджетное планирование, которое учитывает особенности продуктов и услуг и позволяет получить руководителям и работникам достоверную информацию о видах деятельности, бизнес-процессах, задачах и рабочей нагрузке с целью принятия правильных решений.*

*In the paper the process-oriented budget planning which takes into account peculiarities of products and services is considered and allows reliable information obtaining for managers and workers about kinds of activities, business processes, purposes and working load with the object of proper decision making.*

**Ключевые слова:** бюджетирование, отчет, планирование, процессно-ориентированное планирование, бизнес-процесс, затраты, издержки, стоимость, управление.

**Key words:** budgeting, the report, the planning, the processno-focused planning, business process, expenses, costs, cost, management.

В традиционном бюджете и отчете о прибылях и убытках просто показаны статьи доходов и расходов, такие как себестоимость произведенной продукции или услуг, заработная плата, аренда, материалы, амортизационные отчисления, налоги на прибыль и т.д. При таком подходе воспроизводится формат отчетов, традиционно подготавливаемых различными отделами. Эти отчеты представляют собой сводную информацию о ресурсах, которые должны быть приобретены, и доходах от реализации. При ежемесячном анализе результатов работы компании фактические данные за отчетный период сравнивают с цифрами бюджета и выявляют отклонения. Существует несколько причин, из-за которых большинство менеджеров считает такой подход к планированию не особенно полезным.

Как правило, эти отчеты носят исключительно финансовый характер. Сотрудники, занятые решением производственных задач, обычно мыслят в других категориях. Поэтому такие отчеты до того, как они станут руководством к действию, должны быть переведены в термины, которыми оперируют производственники.

Основная задача бюджетирования видится в том, каким образом распределить ресурсы, а совсем не в том, как создать стоимость. Основное внимание бюджетирования должно быть сосредоточено на создании стоимости путем стимулирования более активного развертывания стратегии организации. Стратегия организации должна предусматривать:

- виды активов и функциональных возможностей, которыми располагает предприятие, чтобы достичь стратегических целей и удовлетворить потребности потребителей;

- накопление интеллектуального капитала и распространение знаний внутри организации;

- построение структуры организации.

Применение процессно-ориентированного бюджетного планирования с учетом особенностей продуктов и услуг, которое стимулирует создание стоимости, дает информацию, необходимую для увеличения производительности и способствует постоянному совершенствованию. Оно также дает инструментарий, необходимый для достижения высокого качества. Традиционное бюджетное планирование не содержит информации, которая может служить руководством к действию, и не уделяет внимание удовлетворению потребностей покупателей.

Цель процессно-ориентированного бюджетного планирования с учетом особенностей продуктов и услуг – дать руководителям и рядовым работникам достоверную информацию о видах деятельности, бизнес-процессах, задачах и рабочей нагрузке, и дать эту информацию в нужное время, для того, чтобы все они были в состоянии принимать правильные решения.

Существует множество определений или интерпретаций понятия «бизнес-процесс». Как отмечает С.В. Рубцов «к сожалению, не только мнения авторов по этому вопросу не сходятся, но число этих мнений превышает количество авторов». Некоторые высказывания авторов о понятии бизнес-процесс сведены нами в таблицу:

Таблица 1 – Значение понятия бизнес-процесс

Бизнес - процесс	Совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя	Hammer, Champy, 1993; Хаммер, Чампи, 1999.
	Набор логически взаимосвязанных действий, выполняемых для достижения определенного выхода бизнес-деятельности	Davenport, Short, 1990
	Структурированное конечное множество действий, спроектированных для производства специфической услуги (продукта) для конкретного потребителя или рынка. Специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и в пространстве, с указанием начала и конца точным определением входов и выходов. Структурируемый, измеряемый набор действий, созданный, чтобы произвести определенный выход для конкретного клиента или рынка	Davenport, 1993
	Сущность, определяемая через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг\товаров, в которой происходит наращивание стоимости производимой услуги\товара	Porter, Millar, 1985
	Множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного и более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту (просто клиент или процесс, протекающий во внешнем окружении компании) и удовлетворяющей его по стоимости, долговечности, сервису и качеству. Или – полный поток событий в системе, описывающий, как клиент начинает, ведет и завершает использование бизнеса	Ойхман, Попов, 1997
	Логические серии взаимозависимых действий, которые используют ресурсы предприятия для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для заказчика выхода, такого как продукт или услуга	Зиндер, 1996
	Горизонтальная иерархия внутренних и зависимых между собой функциональных действий, конечной целью которых является выпуск продукции или отдельных ее компонентов.	Верников, 1999
	Любые виды деятельности в работе организации	Deming, 1982
	Систематизированное последовательное исполнение функциональных операций, которые приносят специфический результат	TeleManagement ab.
	Совокупность взаимосвязанных ресурсов и деятельности, которая преобразует входящие элементы в выходящие	Госстандарт, 1997
	Ряд взаимосвязанных видов деятельности преобразующих входы в выходы	ISO/IEC, 2001
	Множество взаимосвязанных и взаимодействующих операций, которые преобразуют входы в выходы	ISO, 2000
	Действие, переводящее вход системного объекта в выход	Никаноров, 1969

Прежде всего, обратим внимание на прямой перевод английского слова «business» на русский язык как «деятельность» или «дело», а также практически полную лингвистическую идентичность этих понятий. Понятие «деятельность» является базовой категорией, используемой для описания форм существования индивида. Отсюда очевидно, что иных процессов, кроме процессов деятельности или деловых в организациях не существует.

Бизнес-процесс – это такой организационный процесс, без которого бизнес не может существовать. Без бухгалтерии можно обойтись некоторое время, еще большее время можно обойтись без маркетинговых исследований. Какое время является критичным, чтобы процесс отнести или не отнести к бизнес-процессу? Существуют законы больших систем.

Исключение хотя бы одного процесса из системы процессов организации влечет изменение облика организации. Нет процессов, без которых бы обошелся бизнес, так как исключение или включение процесса в бизнес влечет рождение нового бизнеса. Поэтому мы будем относить понятие бизнес-процесс ко всем процессам организации.

Во многих организациях процесс бюджетного планирования начинается с того, что руководители старшего звена объявляют об общих направлениях предстоящего процесса бюджетного планирования. Отдел маркетинга прогнозирует прирост объема продаж на уровне 10 %. Затем большинство менеджеров просто увеличивают свои бюджеты на те же 10 %.

Типичным начальным пунктом бюджетного процесса в традиционной практике бюджетного планирования является имеющаяся ресурсная база и существующий уровень выполнения хозяйственной деятельности. Для того чтобы в системе планирования можно было предусмотреть возможность ее постоянного совершенствования, необходимо сначала определиться с тем, а что же следует понимать под существующим уровнем хозяйственной деятельности. Для того чтобы предусмотреть в системе возможности ее постоянного совершенствования, необходимо знать, каким образом оценивать качество, своевременность, потребительскую удовлетворенность, ряд других характеристик, а также себестоимость.

Существует точка зрения, что постоянное совершенствование заключается только в снижении затрат. Но такой подход может привести к неоправданному сокращению издержек, что принесет организации вред. Традиционное бюджетное планирование концентрирует свое внимание на отдельных центрах затрат, в число которых входят отделы, подразделения и дочерние предприятия. Межфункциональные бизнес-процессы зачастую игнорируются. Например, большинству организаций сложно было бы определить полную стоимость осуществления планово-бюджетного процесса, привлечения нового клиента, разработать новый продукт/услугу или пригласить на работу или обучить одного работающего. Проще определить величину бюджета планово-экономического отдела или бюджета отдела обучения персонала, но во многих случаях сложнее определить общую стоимость разработки бюджета, в том числе это не могут сделать и те сотрудники, которые участвовали в подготовке, консолидации и анализу бюджета. Поскольку большинство организаций не концентрирует свое внимание на межфункциональных процессах, у них возникают сложности с постоянным совершенствованием бизнес-процессов. Вместо этого предприятия привлекают методы реинжиниринга для конкретного процесса.

Хотя рост бизнеса может замаскировать на время плохой контроль за затратами, в конце концов, рост заканчивается или замедляется. Организации должны контролировать затраты, чтобы иметь возможность реинвестировать имеющиеся в наличии ресурсы для обеспечения постоянного роста и создания стоимости. Как правило, корпорациям не хватает дальновидности, когда они испытывают период роста бизнеса. Многие из этих корпораций, когда-то лидировавших в своем сегменте рынка, считались надежными и получили название «голубых фишек». Такие компании, как General Motors, IBM и т.д. считали свой рост само собой разумеющимся. Считалось, что рынок принадлежит им, вопросы не задавались. Но пришли другие, никто не предсказывал роста этих малых предприятий и того, что они могут сделать с рыночной долей признанных лидеров. Организации должны начинать контролировать издержки в хорошие времена, а не в период замедления роста прибыли. Они должны реинвестировать сэкономленные средства для повышения стоимости компании и стимулирования дополнительного роста. Без правильного понимания специфики затрат, организации столкнутся с уменьшением выручки и, что еще важнее, понесут убытки.

Лишь очень немногие организации начали изучать финансовую отчетность бизнес-процессов. Еще меньше организаций уже ведут учет по бизнес-процессам, представляющим собой взаимосвязь взаимозависимых видов деятельности, связанных друг с другом конечным результатом, в создании которого они все участвуют. Виды деятельности связаны между собой, потому что отдельное событие инициирует первый вид деятельности в составе процесса, которое затем приводит в действие последующие виды деятельности. Такой вид деятельности, как подготовка предложения, возможно и отличается от ценообразования на

продукт/услугу, но оба они являются частью деятельности по маркетингу и сбыту. Продавец может выполнять бесчисленное множество видов деятельности, в том числе привлечение покупателей, поездки на объекты покупателей, подготовка предложений, презентация предложений, а также подготовка/подписание контрактов. Все эти виды деятельности являются частью бизнес-процесса «Привлечение покупателей».

Есть и другие виды деятельности, в которых может участвовать продавец, такие, например, как рассмотрение жалоб покупателей. Этот вид деятельности является, возможно, не частью бизнес-процесса «Привлечение покупателей», а частью бизнес-процесса «Работа с покупателями». Также, если продавцы участвуют в работе групп по разработке новых идей для покупателей, этот вид деятельности будет частью бизнес-процесса «Разработка новых продуктов».

Все затраты, связанные с маркетингом и сбытом, относятся к затратам отдела маркетинга и сбыта. Однако при рассмотрении различных бизнес-процессов оказывается, что виды деятельности, относящиеся к определенному бизнес-процессу, зачастую могут осуществляться различными функциональными структурами организации. Анализ всех видов деятельности помогает избежать проблем, связанных с перераспределением части работы между различными функциональными структурами. Таким образом, традиционные бюджеты не дают правильного понимания взаимозависимостей, существующих между видами деятельности и отделами.

В большинстве организаций традиционное бюджетное планирование скорее скрывает, чем выявляет потери. В некоторых организациях составляют отчеты о стоимости качества или отчеты о стоимости несоответствия. Эти отчеты способны выявить лишь частичные аспекты потерь, но не способны вести учет потерь на постоянной основе и в полном объеме. В них зачастую отражаются традиционные затраты на предотвращение потерь, затраты на работы по проведению оценки/инспекционного контроля, а также затраты на внутренний и внешний брак. Такие отчеты составляются на ежемесячной, ежеквартальной или ежегодной основе, в зависимости от конкретной организации. Размеры затрат, не способствующих созданию стоимости, которые удалось выявить и учесть в таких отчетах, варьируются в зависимости от организации. Процессно-ориентированный бюджет способен выявить потери и не приносящие добавленной стоимости статьи для их четкого и быстрого анализа руководством. Это позволит начать работу по уменьшению или устранению потерь, не способствующих созданию стоимости.

Традиционное бюджетное планирование концентрирует свое внимание на постоянных и переменных издержках, что приводит к теоретическим спорам о том, какие издержки считать постоянными, а какие переменными. Некоторые полагают, что только затраты на сырье и некоторые материалы являются переменными издержками. Другие считают, что все расходы являются переменными, и это действительно так в долгосрочной перспективе. Некоторые менеджеры полагают, что расходы на оплату труда являются постоянными, в то время как другие относят их к категории переменных.

Традиционные бюджеты редко бывают увязаны со стратегией организации. Планирование изменения стоимости на основе процессно-ориентированного бюджетирования и учете особенностей продуктов и услуг может точно указать путь к созданию стоимости. Когда организации пытаются создавать стоимость, они должны изучить факторы, которые помогут им в достижении этой цели. Принципы создания стоимости, которые уделяют основное внимание усовершенствованию организации:

- устранение потерь;
- достижение высокого качества за счет снижения рабочей нагрузки;
- изменение подхода к используемым или неиспользуемым функциональным

возможностям с целью создания стоимости.

Для стимулирования создания стоимости организация должна сосредоточить свои усилия на устранении потерь (видов деятельности, не создающих добавленной стоимости). Ей нужна такая система бюджетного планирования и составления отчетности, которая поможет определить и четко выделить размеры потерь в организации.

Вопрос о реальности полного недопущения потерь спорный, однако, лучше предоставить возможность вести этот спор философам, так как при такой постановке вопроса не учитывается очень важная мысль: каждая организация сможет увеличить свою норму прибыли, если сделает наличие у нее потерь очевидным. Только после этого можно планировать мероприятия по сокращению таких затрат. Рынок и (или) организационная стратегия диктуют, что потери необходимо искоренять.

Общераспространенная тактика сделать потери организации видимыми заключается в том, чтобы пометить каким-либо образом такие виды деятельности. Такая маркировка позволит руководству сгруппировать и суммировать затраты на не создающие добавленной стоимости виды деятельности в рамках определенного бизнес-процесса, отдела или функции. Это позволит группам специалистов по совершенствованию бизнес-процессов сконцентрировать свое внимание на вопросах, почему организация несет не создающие добавленной стоимости затраты, и, что можно сделать, чтобы от них избавиться.

Многие компании предпочитают вводить дополнительные уровни, вместо того чтобы просто разделить виды деятельности на создающие и не создающие добавленную стоимость. Для обеспечения прозрачности можно использовать и другие характеристики, такие как: высокая, средняя и низкая добавленная стоимость; создающие добавленную стоимость, не создающие добавленной стоимости и поддерживающие хозяйственную деятельность; критичные или некритичные для обеспечения выполнения миссии организации; первичные и вторичные. Такая маркировка придает больше веса задаче обеспечения прозрачности в целях последующего совершенствования, а не в целях критики работы отдельных работников. Часто бывает так, что нарушения имеются в самом процессе, а не у работника.

Анализ бизнес-процессов концентрирует внимание руководства на взаимосвязях между отделами. Он заставляет менеджеров рассматривать нижестоящие по ходу движения работы отделы в роли клиентов. Качество их работы оказывает влияние на последующие виды деятельности в рамках бизнес-процесса. В целях снижения затрат или усиления дифференциации организация должна также расширить определение бизнес-процесса и включить в него связи между поставщиками и потребителями.

После того, как будут определены виды деятельности и критические процессы, необходимо оценить текущую эффективность процесса. Ее можно оценивать по многим критериям, таким как затраты на процесс, качество, продолжительность цикла, удовлетворенность потребителей, удовлетворенность персонала. Выбранные критерии оценки процесса должны способствовать решению общекорпоративных задач. Виды деятельности можно оценивать с точки зрения финансовых и нефинансовых показателей. Некоторые организации разработали систему оценки эффективности деятельности, основанную на сопоставлении различных показателей. При одном из таких подходов – сбалансированной системе показателей – предполагается, что организация сможет разделить используемую ею систему оценки результата на следующие четыре категории: финансовую, удовлетворенность потребителей, операционную и рост изучение.

Управление видами деятельности обеспечивает простой способ работы с любыми выбранными показателями и распространение информации о них. Например, степень потребительской удовлетворенности можно периодически измерять с помощью исследований потребителей, проводимых в реальном времени.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Рубцов, С.В. Главы из монографии «Целевое управление корпорациями» [Текст] / С.В. Рубцов. - 2001, <http://or-rsv.narod.ru>
2. Шим, Джай К. Основы бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов: пер. с англ. [Текст] / Шим, К. Джай.- М.: Вершина, 2007.- 368 с.

**Матвеев О.М.**

Марийский государственный технический университет  
Соискатель

Тел.: (8362) 55-55-72

E-mail: postmaster@marstu.mari.ru

М.Ю. ПАНАРИН

## БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПОИСКОВЫХ ТЕМАТИК В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*В статье рассмотрено бюджетирование поисковой тематики в научно-исследовательских организациях, которое необходимо для определения стоимостных показателей выполняемых работ при формировании бюджета темы, содержащего установленное распределение затрат по видам работ, статьям затрат, по времени выполнения работ, по центрам затрат или по иной структуре.*

*In the paper searching subjects budgeting in research organizations which is necessary or the definition of cost criterion of works to be performed at the budget formation of a subject containing a set costs distribution for all kinds of works, expense items, terms for work execution phases, centers of costs or another structure is considered.*

**Ключевые слова:** бюджетирование, отчет, планирование, процессно-ориентированное планирование, бизнес-процесс, затраты, издержки, стоимость, управление.

**Key words:** budgeting, the report, the planning, the processno-focused planning, business process, expenses, costs, cost, management.

Во всем мире инновационная активность для производственных предприятий, способность и восприимчивость к технологическим инновациям - это вопрос выживания в острой конкурентной борьбе. Именно инновационная деятельность обеспечивает предприятиям значительные конкурентные преимущества. Снижение технологического потенциала неизбежно ведет к ухудшению позиций на рынке и, в долгосрочном плане, к снижению объемов продаж с очевидными негативными последствиями.

Переход страны на инновационный путь развития требует формирования в государстве национальной инновационной системы, обеспечивающей эффективное преобразование знаний в новые технологии, продукты и услуги, конкурентоспособные на национальном и мировом рынках.

При этом даже формирование данной системы не является единственным и достаточным условием коммерциализации новейших технологий и научных идей, поскольку исходной базой, идейной основой инновационного процесса является сложившаяся к настоящему моменту структура российской прикладной и фундаментальной науки. В этой связи встает вопрос об эффективности её текущего функционирования, а также дальнейшего развития в интересах обеспечения инновационного роста российской экономики. Анализ ситуации позволяет предположить снижение объемов финансирования науки со стороны государства и невозможности привлечения альтернативных источников финансирования в те научные центры, которые не сумели организовать успешную экономическую деятельность.

Одним из условий для налаживания такой деятельности является эффективное сокращение необоснованных затрат, при одновременном определении минимально необходимых объемов продаж и путей достижения целенаправленных объемов и их превышения. Инструментом для выполнения данного условия является технология бюджетирования. В ее рамках выполняется планирование, учет, контроль, анализ и регулирование всех видов деятельности, осуществляемых организацией. Правильное внедрение бюджетирования дает руководству точный и своевременный аналитический инструмент. На его основе осуществляется прогнозирование результативности.

В силу неустойчивости экономической ситуации в стране и мире российские частные заказчики, как правило, не готовы финансировать не только фундаментальные и поисковые работы, но и прикладные работы с длительными сроками исполнения (более двух лет).

Соответственно, если крупные научно-исследовательские организации, имеющие технологические заделы в определенных технологиях могут за счет этого предложить таким заказчикам научно-исследовательские работы с коротким сроком исполнения (в пределах 1-2

лет), то новые научно-исследовательские организации, не обладающие такими технологическими заделами, не могут рассчитывать на данный источник финансирования. При этом для того, чтобы выйти на уровень возможности работы над прикладными темами необходимо осуществлять за свой счет фундаментальные и поисковые работы, которые являются базой для решения прикладных задач. Поэтому для сохранения объемов производимых НИОКР и возможностей развития, научно-исследовательской организации требуется осуществлять постоянное финансирование за счет инвестиционного бюджета новых, перспективных направлений исследований. Поскольку финансирование поисковых НИОКР, выполняемых за счет собственных оборотных средств предприятия, осуществляется в целях создания научно-технического задела и обеспечения исключительных прав предприятия на охраноспособные результаты научно-технической деятельности. Именно на их основе затем происходит формирование комплексов проектных работ, которые в силу своей практической направленности имеют большой потенциал с точки зрения коммерциализации получаемых результатов. Финансирование проектных тематик за счет инвестиционного бюджета научно-исследовательского предприятия приводит к прямому воздействию на показатели операционных бюджетов организации, поскольку использование результатов данных работ позволяет получать рост продаж. При этом следует учитывать, что инвестиционный бюджет формируется и расходуется не только на финансирование поисковых исследований, но и на закупку нового лабораторного оборудования. Соответственно изменение показателей операционных бюджетов, прежде всего бюджета продаж и бюджета затрат, вызывается реализацией проектов финансируемых за счет средств инвестиционного бюджета. Связь инвестиционного бюджета с операционными бюджетами предприятия можно представить на рисунке 1.

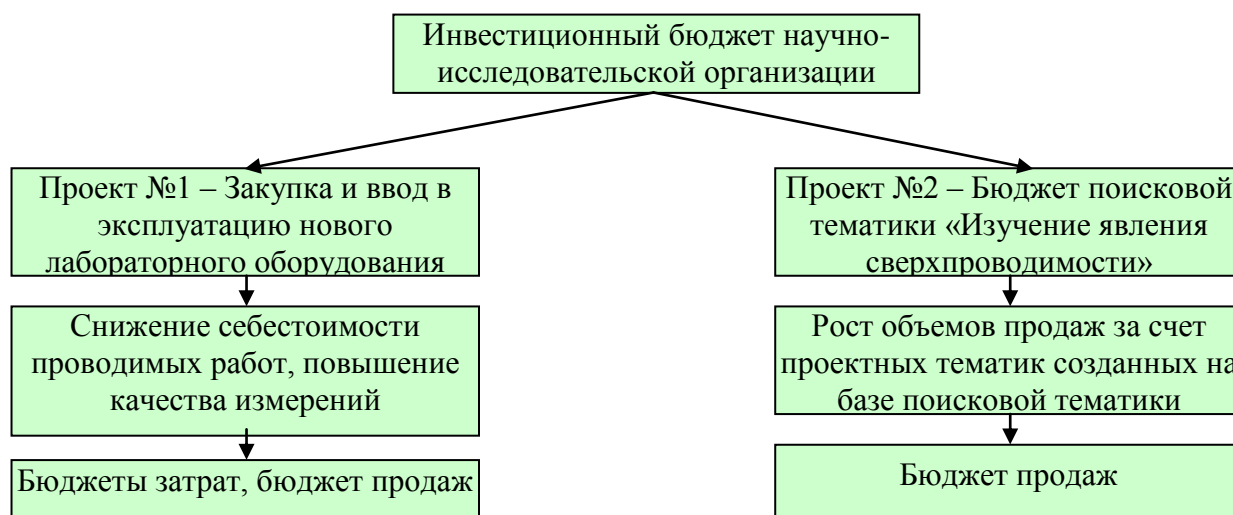


Рисунок 1 – Связь инвестиционного бюджета с операционными бюджетами научно-исследовательской организации

При оценке размеров сумм, которые научно-исследовательская организация может выделить для проведения поисковых работ по тематикам, интересующим научное руководство предприятия, следует использовать следующие базы для расчета сумм:

- размер от планируемого объема продаж на следующий год;
- размер операционной прибыли до затрат на поисковые работы;
- размер чистой прибыли;
- скорректированный уровень прошлогодних расходов;
- размер инвестиций в основные средства.

После определения сумм финансирования поисковых работ в рамках каждой такой тематики составляется бюджет расходов и доходов. Приведем в качестве примера бюджет расходов и доходов на поисковые исследования по теме «Гриф». Поскольку работы по данной теме будут производиться в рамках данного научно-исследовательского предприятия, то расходы по статье «Командировки» отсутствуют.

Кроме того, учитывая тот факт, что расходы по данной тематике научно-исследовательская организация финансирует за счет собственных средств, то в данном бюджете такой показатель как «Прибыль» будет равным нулю. С учетом вышесказанных ограничений бюджет поисковой тематики представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Бюджет поисковой тематики «Гриф»

№ п/п	Номер, название тематики Статья бюджета	Сроки			Итого, тыс. руб.
		май	июнь	июль	
1.	Перечисления из фонда развития на финансирование поисковых работ	400	400	400	1200
2.	Итого доходы	400	400	400	1200
3.	ФОТ и соц. страхование	(200)	(200)	(200)	(600)
4.	Командировки	-	-	-	-
5.	Накладные расходы (НРИ и НРО)	(200)	(200)	(200)	(600)
6.	Итого расходы (4+5+6)	(400)	(400)	(400)	(1200)
7.	Прибыль (3-7)	-	-	-	-

Финансирование работ по поисковой тематике производится за счет предусмотренных для этой цели собственных средств научно-исследовательского предприятия, поэтому поступления денежных средств для финансирования данных работ носят регулярный, заранее спланированный характер. В бюджете проектной тематики, в отличие от бюджета поисковой тематики, поступления денежных средств зависят от условий оплаты работ прописанных в договоре на выполнение научно-исследовательских работ. Соответственно, основным отличием бюджета проектной тематики от бюджета поисковой тематики является различие источников их финансирования и условий оплаты произведенных работ по срокам.

Таким образом, бюджетирование поисковой тематики необходимо для определения стоимостных показателей выполняемых работ, в ходе формирования бюджета темы, содержащего установленное (утвержденное) распределение затрат по видам работ, статьям затрат, по времени выполнения работ, по центрам затрат или по иной структуре. Это, в свою очередь, дает потенциальную возможность для оценки эффективности работы по теме с точки зрения стоимости работ, их трудоемкости и материалоемкости. При этом всегда стоит задача выполнения работы в срок, в рамках установленного бюджета и с надлежащим качеством. В случае превышения бюджета, исследования могут быть прекращены или приостановлены. Следовательно, одним из необходимых условий успешности проведения данных работ наряду с определением состава работ по тематике, является осуществление точного финансового планирования и контроля. Это, в свою очередь, возможно только при бюджетировании поисковой тематики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Грачев, А.В. Организация и управление финансовой устойчивостью. Роль финансового директора на предприятии [Текст] / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – №1. – 2004.
2. Рэчлин, Р. Эффективное бюджетирование бизнеса [Текст] / Р. Рэчлин. - М.: Интернет-трейдинг, 2006.
3. Савчук, В.П. Управление прибылью и бюджетирование [Текст] / В.П. Савчук. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005.
4. Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России [Текст] / К.В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2001.
5. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2005.

**Панарин Максим Юрьевич**  
 Ведущий экономист ФГУП ВНИИНМ  
 Тел.: 89165490624



О.А. ШАПОРОВА

## РАСЧЕТ И ОТРАЖЕНИЕ ИЗДЕРЖКОЕМОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

*В статье автор предлагает методику отражения издержкоемкости в системе управленческого учета. На основании данных о издержкоемкости предприятие выявляет виды товаров с наибольшей товарной издержкоемкостью для планирования издержек обращения и объема продаж товаров.*

*In the paper the author offers methods for costs intensity reflection in the system of management registration. On the basis of costs intensity data an enterprise reveals kinds of goods with the highest goods costs intensity for planning trading costs and sales volume of goods.*

**Ключевые слова:** издержкоемкость, издержки обращения, товарная группа, товарооборот, расчет, товары, управленческий учет.

**Key words:** distribution costs, commodity group, goods turnover, calculation, the goods, the administrative account.

На предприятиях для отражения издержкоемкости составляются специально разработанные таблицы по группам товаров и сводные. Процесс расчета и отражения в учете издержкоемкости можно представить в виде непрерывной цепи (Рисунок 1).[1]



Рисунок 1 – Порядок расчета и отражения в учете издержкоемкости

Таблица расчета издержкостности товарных групп составляется ежемесячно по каждой группе товаров:

1. Сорочки в ассортименте.
2. Галстуки в ассортименте.
3. Джемпера в ассортименте.

Исходные показатели таблицы расчета издержкостности товарных групп: товарооборот и издержки обращения – формируются на основании данных бухгалтерского учета. При этом для формирования показателей товарооборота определенной группы товаров, берутся данные открытых к счету 90 «Продажи» субсчет «Выручка» субконто: 1 – «Сорочки в ассортименте»; 2 – «Галстуки в ассортименте»; 3 – «Джемпера в ассортименте». Для формирования показателей издержек обращения определенной группы товаров, берутся данные открытых к счету 44 «Расходы на продажу» субсчет 8 «Списание расходов на себестоимость продаж» субконто: 1 – «Сорочки в ассортименте»; 2 – «Галстуки в ассортименте»; 3 – «Джемпера в ассортименте».

Для заполнения столбца «сумма товарооборота за месяц», таблицы «Расчет издержкостности товарной группы «Сорочки в ассортименте» за март 2008 года» используются данные счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» субконто «Сорочки в ассортименте». Согласно данным по счету 50 «Касса» за март 2008 года сумма товарооборота по группе товаров «Сорочки в ассортименте» составила 194540 руб.

Столбец «издержки обращения за месяц» заполняется на основании данных счета 44 «Расходы на продажу» субсчет 8 «Списание расходов на себестоимость продаж» субконто 1 – «Сорочки в ассортименте». Согласно данным по счету 44 «Расходы на продажу» издержки обращения по товарной группе «Сорочки в ассортименте» составили 30869 руб. 02 коп.

Данные столбца издержкостность находятся по формуле:[2]

$$\frac{\text{издержки\_обращения}}{\text{сумма\_товарооборота}} * 100\%, \quad (1)$$

За март 2008 года издержкостность товарной группы «Сорочки в ассортименте» составила 15,87%. Полученные расчеты заносятся в таблицу расчета издержкостности товарной группы (Таблица 1).

Таблица 1 – Расчет издержкостности товарной группы «Сорочки в ассортименте» за март 2008 года

Число	Сумма товарооборота, руб.	Издержки обращения, руб.	Издержкостность, %
1.03.08 - 9.03.08	66610	199	0,29
10.03.08	4890	8295,20	169,63
11.03.08-6.03.08	38924	748	1,92
17.03.08-28.03.08	65326	21626,82	33,10
29.03.08	6590		0
30.03.08	7680		0
31.03.08	4520		0
Итого	194540	30869,02	15,86

Для расшифровки расчета издержкостности по товарной группе составляется приложение в разрезе артикулов товаров (Таблица 2).

Аналогично для заполнения столбца «сумма товарооборота» за месяц, таблицы «Расчет издержкостности товарной группы «Галстуки в ассортименте» за март 2008 года» используются данные счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» субконто «Галстуки в ассортименте».

Таблица 2 - Расчет издержкостности по артикулам товарной группы «Сорочки в ассортименте» за март 2008 года

Наименование артикула товарной группы	Сумма товарооборота за месяц, руб.	Издержки обращения за месяц, руб.	Издержкостность, %
«BN»- K-18026	19456	4070,75	20,92
«BN»- K-18029	25000	4070,74	16,28
«BN»- K-18010	15743	3682,13	23,38
«S.Farichetti»- K-0324	22365	1933,36	8,64
«BN»- K-18018	16520	3789,00	22,93
«S.Farichetti»- K-1037	15563	1933,36	12,42
«S.Farichetti»- K-0323	26300	1933,36	7,351
«S.Farichetti»- K-17005	19020	2768,89	14,55
«S.Farichetti»- K-17010	12050	2768,89	22,97
«Greg Horman»	22523	3918,54	17,39
Итого	194540	30869,02	15,86

Согласно данным по счету 50 «Касса» за март 2008 года сумма товарооборота по группе товаров «Галстуки в ассортименте» составила 63001 руб. 52 коп.

Столбец «издержки обращения за месяц» заполняется на основании данных счета 44 «Расходы на продажу» субсчет 8 «Списание расходов на себестоимость продаж» субконто 2 – «Галстуки в ассортименте».

Согласно данным по счету 44 «Расходы на продажу» издержки обращения по товарной группе «Галстуки в ассортименте» составили 29878 руб. 60 коп.

Следовательно, за март 2008 года издержкостность товарной группы «Галстуки в ассортименте» составила 47%.

Полученные расчеты отражаются в таблице расчета издержкостности товарной группы (Таблица 3).

Таблица 3 – Расчет издержкостности товарной группы «Галстуки в ассортименте» за март 2008 год

Число	Сумма товарооборота, руб.	Издержки обращения, руб.	Издержкостность, %
1.03.08-9.03.08	18097,52	260	1,43
10.03.08	2010	7545,20	375,38
11.03.08-15.03.08	11039	750	6,79
16.03.08-30.03.08	29965	21313,40	71,12
31.03.08	1890		
Итого	63001,52	29868,60	47,40

Для расшифровки расчета издержкостности по товарной группе составляется приложение в разрезе артикулов товаров (Таблица 4).

На основании данных счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» субконто «Джемпера в ассортименте» и счета 44 «Расходы на продажу» субсчет 8 «Списание расходов на себестоимость продаж» субконто 3 – «Джемпера в ассортименте» формируются данные таблицы расчета издержкостности по товарной группе «Джемпера в ассортименте».

Таблица 4 - Расчет издержкоемкости по артикулам товарной группы «Галстуки в ассортименте» за март 2008 года

Наименование артикула товарной группы	Сумма товарооборота за месяц, руб.	Издержки обращения за месяц, руб.	Издержкоемкость, %
1	2	3	4
ARROW	4560	2363,028	51,820
Alexandr	6230	4609,769	73,993
ROSU KOER	5260	1476,89	28,077
Forster Robert	6560	1590,498	24,245
MILIMETRIK	9502	1022,459	10,760
BUFFON	3526	2953,78	83,7
AGILIDTN	4526	1590,498	35,141
ORLANDO	10260	4061,45	39,585
Tarantino	3600	2044,928	56,803
Tango	8977,52	7975,201	88,835
Итого	63001,52	29868,60	47,40

Согласно данным по счету 50 «Касса» за март 2008 года сумма товарооборота по группе товаров «Джемпера в ассортименте» составила 192960 руб. Издержки обращения по товарной группе «Джемпера в ассортименте» согласно данным по счету 44 «Расходы на продажу» составили 36378 руб. 36 коп. Следовательно, за март 2008 года издержкоемкость товарной группы «Джемпера в ассортименте» составила 18,85%. Полученные расчеты заносятся в таблицу расчета издержкоемкости товарной группы (Таблица 5).

Таблица 5 – Расчет издержкоемкости товарной группы «Джемпера в ассортименте» за март 2008 года

Число	Сумма товарооборота, руб.	Издержки обращения, руб.	Издержкоемкость, %
1	2	3	4
1.03.08-9.03.08	38804	260	0,67
10.03.08	2546	7545,20	296,35
11.03.08-15.03.08	23673	750	3,17
16.03.08-22.03.08	30352	7823,16	25,77
23.03.08-29.03.08	30687	20000	65,17
30.03.08-31.03.08	9180	-	0,000
Итого	192960	36378,36	18,853

Для расшифровки расчета издержкостности по товарной группе составляется приложение в разрезе артикулов товаров (Таблица 6).

Таблица 6 - Расчет издержкостности по артикулам товарной группы «Джемпера в ассортименте» за март 2008 года

Наименование артикула товарной группы	Сумма товарооборота за месяц, руб.	Издержки обращения за месяц, руб.	Издержкостность, %
«S.Farichetti»-SFT-18-5057	24120	4946,181	20,506
«S.Farichetti»-SFT-18-5058	21456	4946,18	23,052
«S.Farichetti»-SFT-18-5059	15690	4946,181	31,524
«S.Farichetti»-SFT-18-5041	22530	4946,181	21,953
«S.Farichetti»-5061	24780	4946,181	19,960
«S.Farichetti»-SFT-18-5056	24260	3350,638	13,811
«S.Farichetti»-SFT-18-5061	36504	3350,638	9,178
«S.Farichetti»-SFT-18-5057	23620	4946,181	20,940

Рассчитав издержкостность по каждому артикулу товара, видим, что наибольшая величина издержкостности наблюдается по «S.Farichetti»-SFT-18-5059, и составляет 31,524 %.

После составления таблиц по расчету издержкостности каждой товарной группы, полученные данные переносятся в сводную таблицу расчета издержкостности товарных групп за месяц. Такая процедура позволяет проследить общую динамику издержкостности предприятия за месяц (Таблица 7).

Таблица 7 – Сводная таблица расчета издержкостности товарных групп за март 2008 года

Наименование товарной группы	Сумма товарооборота за месяц, руб.	Издержки обращения, руб.	Издержкостность, %
Сорочки в ассортименте	194540	30869,02	15,87
Галстуки в ассортименте	63001,52	29878,60	47
Джемпера в ассортименте	192960	31432,17	16,2
Итого	450501,52	92179,79	-
Среднее значение			20,46

С помощью данной таблицы рассчитывается среднее значение издержкостности по всем товарным группам за месяц, отношением итогового значения издержек обращения к итоговому значению товарооборота за месяц. Так, согласно таблице за март, средний размер издержкостности составляет 20,46% ( $(92179,79 \text{ руб.} / 450501,52 \text{ руб.}) * 100\%$ ).

На основании сводной таблицы расчета издержкостности товарных групп за месяц на исследуемом предприятии составляются два вида таблиц:

1. Сводная таблица данных товарооборота, затрат, издержкостности за год по всем товарным группам. Данные таблицы формируются за счет итоговых данных за месяц (Таблица 8).

Таблица 8 - Сводная таблица данных товарооборота, затрат, издержкостности за год по всем товарным группам

Месяц	Сумма товарооборота, руб.	Сумма издержек обращения, руб.	Среднее значение издержкостности, %
Январь	128562	56767,84	44,15
Февраль	248231	31141,72	12,54
Март	450501,52	92179,79	20,46
...			
Итого	827294,52	180089,35	-
Среднее значение			21,76

На основании данных таблицы 8 на предприятии прослеживается величина товарооборота и издержек обращения за каждый месяц, а также величина потовой издержкостности.

2. Сравнительная таблица за месяц отчетного года и предшествующего отчетному года. Она составляется по данным отчетного и предыдущего года за аналогичные периоды времени (Таблица 9).

Таблица 9 – Сравнительная таблица издержкостности за март 2007 – 2008 гг.

Показатель	Сумма товарооборота за месяц		Издержки обращения исходя из структуры товарооборота		Уровень товарных групп издержек обращения, %		Изменение издержкостности, %
	2007 год	2008 год	2007 год	2008 год	2007 год	2008 год	
1	2	3	4	5	6	7	8
Сорочки в ассортименте	81059	194540	20560	30869,02	25,36	15,87	-9,49
Галстуки в ассортименте	36500	63001,5	12530	29878,60	34,32	47	+12,6
Джемпера в ассортименте	58350	192960	23680	31432,17	40,58	16,2	-24,38
Итого	175969	450501,5	56770	92179,79	-	-	-

Из таблицы видим, что увеличение издержкостности в 2008 г. по сравнению с данными 2007 г. произошло по товарной группе «Галстуки в ассортименте».

На основании данных сравнительной таблицы издержкостности за март 2007 – 2008 гг. построена гистограмма изменения издержкостности за март 2007 – 2008 гг. (Рисунок 2).

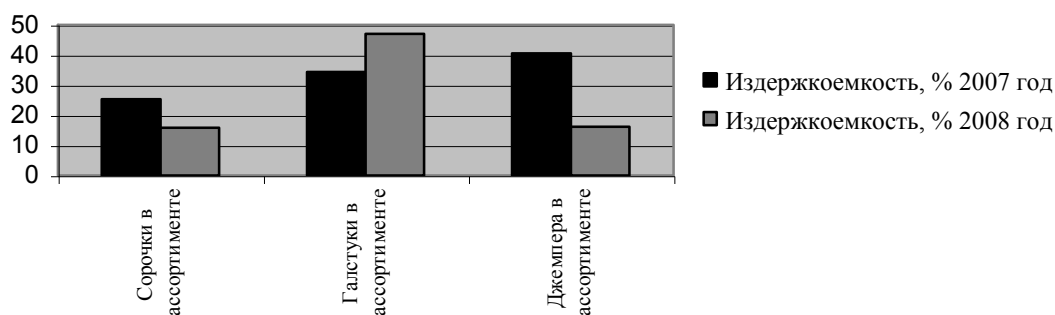


Рисунок 2 – Издержкoеmкoсть за март 2007 – 2008 гг.

С помощью таблицы 9 и построенной для наглядности гистограммы изменения издержкoеmкoсти проводится анализ издержкoеmкoсти товарных групп.

На основании сводной таблицы данных товарооборота, затрат, издержкoеmкoсти за год по всем товарным группам и сравнительной таблицы за каждый месяц составляется сравнительная таблица издержкoеmкoсти за отчетный и предшествующий года (Таблица 10).

Таблица 10 – Сравнительная таблица издержкoеmкoсти за 2007 – 2008 гг.

Месяц	Сумма товарооборота, руб.		Издержки обращения, руб.		Издержкoеmкoсть, %		Изменение издержкoеmкoсти, %
	2007 год	2008 год	2007 год	2008 год	2007 год	2008 год	
Янв	131000	128562	54300	56767,81	41,45	44,15	+2,7
Фев	126500	248231	41100	31141,72	32,49	12,54	-19,95
Мар	175969	450501,5	56770	92179,79	52,38	20,46	-31,92
...							
Итого					-	-	-

Такой процесс непрерывного отражения издержкoеmкoсти позволяет отслеживать издержкoеmкoсть не только каждой товарной группы, но и артикулов товаров.

Применяемый механизм отражения издержкoеmкoсти с помощью различных взаимосвязанных между собой таблиц позволяет также точно рассчитать потоварную издержкoеmкoсть на конкретный период времени. Отражение расчета издержкoеmкoсти с помощью разработанных таблиц предоставляет все необходимые данные управляющему персоналу для проведения анализа торговой деятельности предприятия. На основании данных о издержкoеmкoсти предприятие выявляет виды товаров с наибольшей потоварной издержкoеmкoстью, для планирования издержек обращения и дальнейший объем продаж данного вида товаров. Таким образом, разработанная методика отражения издержкoеmкoсти является необходимой составной частью учета потоварной издержкoеmкoсти.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Попова, Л.В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контролинга [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 272 с.
2. Попова, Л.В. Учет затрат, калькулирование, бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В.Попова, И.А.Маслова, С.А. Алимов, М.М. Коростелкин. – М.: Дело и сервис, 2006.- 448с.

**Шапорова Ольга Александровна**

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управленческий учет и аудит»  
E-mail: ogiet@orel.ru



**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЬИ ДЛЯ  
ОПУБЛИКОВАНИЯ В НАУЧНОМ ИЗДАНИИ  
«ИЗВЕСТИЯ ОРЕЛГТУ»**

Научный журнал публикует статьи по широкому спектру проблем в области социально-экономических и гуманитарных наук. Полная версия *требований* с примерами оформления представлена на сайте: [www.ostu.ru](http://www.ostu.ru)

Публикация научных исследований *аспирантов* осуществляется *бесплатно*.  
Журнал открыт для рекламы, оплата – на договорной основе.

**ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ**

• Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц (заполнение последней страницы – не менее 75 процентов; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию. Объем рекламного объявления не должен превышать 1 страницу.

• Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

• В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

• Статьи должны быть набраны шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и вверху – 2 см.

• Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

• В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;

- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;

- не применять произвольные словообразования;

- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

• Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

**ПОСТРОЕНИЕ СТАТЬИ**

• УДК (сверху слева) с абзацного отступа.

• С пропуском одной строки – выровненные по центру страницы и набранные прописными буквами светлым шрифтом прямого начертания инициалы и фамилии авторов (И.И. ИВАНОВ).

• С пропуском одной строки – название статьи, набранное без абзацного отступа прописными буквами полужирным шрифтом 14 pt и расположенное по центру страницы.

• С пропуском одной строки – краткая (не более 10 строк) аннотация, набранная с абзацного отступа курсивным шрифтом 10 pt на русском языке.

• Краткая (не более 10 строк) аннотация, набранная с абзацного отступа курсивным шрифтом 10 pt на английском языке, отделенная от предыдущей аннотации полуторным интервалом.

• С пропуском одной строки – ключевые слова, набранные с абзацного отступа курсивным шрифтом 10 pt на русском языке, на следующей строке – на английском языке.

• **Основной текст статьи.** Заголовки подразделов набирают с абзацным отступом полужирным шрифтом прописными буквами (размер 12 pt), выравнивание по левому краю. Заголовки и подзаголовки отделяют от основного текста полуторным интервалом сверху.

**ТАБЛИЦЫ, РИСУНКИ, ФОРМУЛЫ**

• Все таблицы, рисунки и основные формулы, приведенные в тексте статьи, должны быть пронумерованы.



• **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0 с размерами: обычный шрифт – 12 pt, крупный индекс – 10 pt, мелкий индекс – 8 pt. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!** Русские и греческие буквы, а также обозначения тригонометрических функций, набираются прямым шрифтом, латинские буквы – курсивом.

• Формулы располагают по центру страницы и нумеруют (только те, на которые приводят ссылки); порядковый номер формулы обозначается арабскими цифрами в круглых скобках около правого поля страницы.

• В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Описание начинается со слова «где» без двоеточия, без абзацного отступа; пояснение каждого символа дается с новой строки в той последовательности, в которой символы приведены в формуле. Единицы измерения даются в соответствии с Международной системой единиц СИ.

• Переносить формулы на следующую строку допускается только на знаках выполняемых операций, причем знак в начале следующей строки повторяют.

• **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

• Если рисунок небольшого размера, желательно его обтекание текстом.

• Подписи к рисункам выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

• Пояснительные данные набираются шрифтом прямого начертания 10 pt и ставят после наименования рисунка.

На все **таблицы** должны быть приведены ссылки в тексте, при ссылке следует писать слово «таблица» с указанием ее номера.

• Заголовки граф и строк таблицы пишутся с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной, если они составляют одно предложение с заголовком, или с прописной буквы, если они имеют самостоятельное значение. В конце заголовков и подзаголовков таблиц точки не ставятся. Текст внутри таблицы в зависимости от объема размещаемого материала может быть набран шрифтом меньшего кегля, но не менее 10 pt. Текст в столбцах располагают от левого края либо центрируют.

• Слово «Таблица» размещается по левому краю, после него через тире располагается название таблицы:

Таблица 1 – Текст названия

• Если в конце страницы таблица прерывается и ее продолжение будет на следующей странице, нижнюю горизонтальную линию в первой части таблицы не проводят. При переносе части таблицы на другую страницу над ней пишут слово «Продолжение» и указывают номер таблицы: «Продолжение таблицы 1».

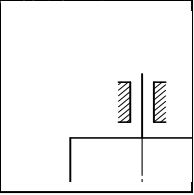
• Нумерация граф таблицы арабскими цифрами необходима только в тех случаях, когда в тексте документа имеются ссылки на них, при делении таблицы на части, а также при переносе части таблицы на следующую страницу.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

• Список литературы, набранный обычным шрифтом прямого начертания 10 pt, помещается в конце статьи. Заголовок «ЛИТЕРАТУРА» набирается полужирным шрифтом 12 pt прописными буквами с выравниванием по центру. Литературные ссылки оформляются по ГОСТ 7.1 2003.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

• В конце статьи приводятся набранные 10 pt сведения об авторах в такой последовательности: Фамилия, имя, отчество (полужирный шрифт); учреждение или организация, ученая степень, звание, должность, адрес, телефон, электронная почта (обычный шрифт).



*Адрес редакции:*

Орловский государственный технический университет  
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29  
(4862) 43-48-90, 41-98-60  
[www.ostu.ru](http://www.ostu.ru)  
E-mail: [nmu@ostu.ru](mailto:nmu@ostu.ru)

Технический редактор, корректор,  
компьютерная верстка Н.Г. Варакса  
Перевод В.М. Хрошин

Сдано в набор 10.12.2008 г.  
Подписано в печать 24.12.2008 г.  
Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 15,5.  
Тираж 600 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ  
302030, г. Орел, ул. Московская, 65.