

Российский гуманитарный научный фонд
Правительство Оренбургской области
ФГОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет»

СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО ПРОИЗВОДСТВА В АПК

Материалы международной научно-практической конференции
(при поддержке РГНФ–2010 г., р_Урал_г № 10–02-81–218 а/У
и правительства Оренбургской области)

Часть II

20–23 апреля 2010 г.

Оренбург
Издательский центр ОГАУ
2010

ББК 65.052
УДК 657
С 66

Редакционная коллегия:

В.В. Каракулев, д.с.-х.н., профессор; Е.М. Дусаева, д.э.н., профессор;
А.И. Кувшинов, д.э.н., профессор

С 66 Состояние, перспективы экономико-технологического развития и экологически безопасного производства в АПК: материалы международной научно-практической конференции. Ч. II / под общей редакцией В.В. Каракулева, Е.М. Дусаевой, А.И. Кувшинова. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2010. — 350 с.

Международная научно-практическая конференция, посвященная 80-летию Оренбургского государственного аграрного университета, состоялась 20–23 апреля 2010 года в Оренбурге при поддержке РГНФ и правительства Оренбургской области (№ 10–02-81–218 а/У).

В сборнике (часть II) публикуются научные статьи заседания секции, проведенного в честь 45-летия кафедры бухгалтерского учета и аудита. Представлены результаты научно-исследовательской деятельности ученых-экономистов по учету управления модернизационной экономикой организаций, отражены современные проблемы экономики и пути их решения.

Материалы конференции могут быть использованы менеджерами и руководителями организаций АПК, студентами, магистрантами, аспирантами, преподавателями вузов и сотрудниками НИИ.

ББК 65.052
УДК 657

ISBN 978-5-88838-607-1

© ФГОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет», 2010
© Издательский центр ОГАУ, 2010

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА В МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.В. Каракулев, ректор, д.с.-х.н., профессор, Оренбургский ГАУ

Модернизация экономики России предполагает обеспечение развития университетов, подготавливающих высококвалифицированных специалистов. 80-летие Оренбургский государственный аграрный университет встретил как высшее учебное заведение, широко известное в России и за рубежом. Аккумулирующая роль вуза в интеграции различных уровней аграрного образования, способствующая обеспечению его адресности и непрерывности, предопределяет его уникальное положение в региональной образовательной среде.

Основными негативными явлениями для вуза являются последствия продолжающегося системного кризиса во всех отраслях аграрной экономики, сопровождающегося крайне низким уровнем платежеспособного спроса на высококвалифицированные молодые кадры, инновационные разработки и продукцию, высококачественное дополнительное аграрное образование и повышение квалификации. Негативные демографические тенденции в стране и регионе приводят к изменению соотношения количества мест в вузах к количеству выпускников школ в сторону уменьшения. Последствия стихийного перехода системы образования к рыночным условиям дискредитируют диплом государственного высшего учебного заведения повсеместным существованием паутины «кабинетных» институтов с низкими квалификационными требованиями к выпускникам, демпинговыми ценами и сомнительными условиями обучения.

Стратегия развития Оренбургского ГАУ в условиях модернизации экономики направлена на получение статуса системообразующего российского вуза и мощного исследовательского центра среди аграрных вузов России. Реализация накопленного потенциала, его модернизация на основе инновационных подходов и технологий обеспечивает лидерство в образовательной, научно-исследовательской, инновационной и предпринимательской сферах деятельности университета.

Развивающийся мощный ресурсный потенциал Оренбургского ГАУ представлен сегодня сетью центров довузовской подготовки, колледжей, техникумов и институтов, входящих в ассоциацию

непрерывного аграрного образования, опытными хозяйствами и станциями, современным парком сельскохозяйственной техники, инновационными структурами. Они обеспечивают внедрение прогрессивных наукоемких технологий в различные сферы аграрного производства. Структуры вуза охватывают все территории региона. Это обеспечивает оперативную оценку и анализ информации о потребностях производства и населения в интеллектуальных продуктах и образовании, возможности вовлечения в образовательный процесс большинства сельского населения. Оренбургский ГАУ имеет многолетний успешный опыт проведения губернаторского и целевого наборов студентов, повышающих доступность образования для выпускников сельских школ. Адресная подготовка специалистов с конечным трудоустройством позволяет решить проблемы социально-экономического развития аграрного сектора экономики.

Совершенствованию работы вуза способствует многолетний успешный опыт международного сотрудничества в учебной и научной деятельности, в вопросах подготовки высококвалифицированных научных кадров между Оренбургским ГАУ и вузами Республики Казахстан. Получаемое в вузе образование имеет высокий статус в региональном сообществе, высокое признание диплома вуза общественными организациями и бизнес-сообществом, связанные в первую очередь с соответствующим качеством образовательного процесса и достаточной степенью объективности его внутренней оценки (вуз не только одним из первых подключился к эксперименту по внедрению ЕГЭ, но и уже несколько лет успешно использует компьютерное тестирование при промежуточной и итоговой оценке знаний студентов). 2009 год стал стартовым для перехода на двухступенчатую систему обучения в рамках реформы интернационализации образования в соответствии с Болонской системой. В ОГАУ был объявлен прием на 13 направлений бакалавров и три направления подготовки магистров. Результаты реформы образования ожидаются после 2010 года.

Важным этапом деятельности университета в условиях демографического спада является сбережение научно-педагогического потенциала, сохранение достигнутых позиций в подготовке кадров и проведении научных исследований. Продолжение последовательной реализации актуальных научно-образовательных проектов университета в длительной перспективе ставит задачи перед каж-

дым структурным подразделением. Оптимизация структуры управления, внедрение принципов открытости и международных стандартов менеджмента качества, автоматизация управленческих процессов повысят уровень качества университетского менеджмента в ответ на вызовы времени.

В университете успешно решаются задачи комплексного развития образовательного процесса на всех этапах: от проведения профориентационной работы, проведения учетного процесса на инновационной основе до прохождения производственной и преддипломной практик и выполнения дипломных работ и проектов на актуальные темы. Особое внимание должно уделяться повышению эффективности работы вуза в трудоустройстве выпускников на предприятиях АПК. Выполняются масштабные работы по созданию новых учебно-методических комплексов по реализации программ бакалавриата и магистратуры, аккредитации и открытию новых направлений магистратуры.

Непрерывным условием движения вперед для реализации задач модернизации экономики является развитие материально-технической и лабораторной базы образовательного процесса и научных центров для подготовки кадров через магистратуру и аспирантуру, разработку программ обновления научно-педагогических кадров факультетов.

Страницы истории нашего университета – это созидание и повышение качества образовательного процесса. В современных условиях человек не может обходиться без знаний в области экономики, коммерции, финансов и учета. Современный бухгалтер-аналитик, хорошо владеющий инструментами планирования, калькулирования, методами мотивации, анализа и контроля, может определить оптимальные стратегии развития бизнеса для достижения успехов на рынке.

В течение уже 45 лет для подготовки квалифицированных кадров по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту на экономическом факультете плодотворно трудится профессорско-преподавательский состав кафедры бухгалтерского учета и аудита.

Коллектив кафедры ведет научно-исследовательскую работу по межведомственной координационной программе РАСХН и государственной научно-исследовательской программе ГНУ ВНИЭТУСХ «Научные основы управления и информационного обеспечения АПК» по теме «Научные методологические основы

управления конкурентоспособностью продукции сельского хозяйства Оренбургской области», осуществляет исследования по темам «Методологические аспекты организации учетно-аналитических систем и повышения эффективности производства в АПК» и «Исследование методологических проблем организации учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». На кафедре ведется плодотворная научная работа. Только за последние 5 лет на кафедре защищены 9 кандидатских и одна докторская диссертация, что свидетельствует о повышении научно-педагогического потенциала.

В 2008 году успешно выполнены научные гранты Министерства сельского хозяйства РФ на тему «Проведение научных исследований, разработка и внедрение механизма экономически эффективного менеджмента на основе интегрированных бизнес-структур в АПК в целях развития малых форм хозяйствования перерабатывающих, пищевых производств» и при поддержке РГНФ Оренбургской области «Разработка системы нормативной оценки социально-экономического состояния аграрного региона» под руководством профессора, доктора экономических наук, заведующей кафедрой Евгении Муслимовны Дусаевой.

Научные и практические разработки кафедры бухгалтерского учета и аудита успешно внедряются в крупных организациях АПК, проводится консультационная работа по автоматизации учетных процессов и точному земледелию доцентом М.И. Цыгулевой и преподавателем С.А. Полеевой.

Одной из форм учебно-методической работы и повышения уровня квалификации преподавателей является участие в учебно-методическом объединении по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Кафедра принимает участие в ежегодных мартовских конференциях в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации и опирается в преподавании на опыт ведущих ученых в области мировой экономики, учета и финансов.

Преподаватели кафедры занимаются воспитательной работой студентов на 1–5 курсах отделения «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», готовят студентов для выступления на олимпиадах, конференциях, семинарах. Высокий уровень подготовки подтверждается успехами студентов. Дипломные работы студентов-выпускников В. Тайгузина (2006 г.), Е. Ильина (2007 г.), М. Филимошиной (2009 г.) и др. отмечены дипломами на конкур-

се лучших квалификационных работ по специальности, проводимом учетно-финансовым факультетом РГАСХ им. К.А. Тимирязева. Выпускник 2005 года В. Любич стал лауреатом конкурса «Лучший бухгалтер России 2005 года». Выпускник 2006 года В. Филатов занял 4 место в 5 Всероссийской олимпиаде развития народного хозяйства России в номинации «Технология и управление в сельском хозяйстве России». Выпускники 2007 г. В. Гладышев, Д. Нуржанова, Д. Джумагалиева, а также команда студентов-выпускников 2010 года (Н. Ефремов, Е. Солопова, А. Сауленко) занимали призовые места в межрегиональных студенческих конкурсах среди аграрных вузов Приволжского федерального округа в 2007 г. и 2010 г.

В этот юбилейный год коллективу кафедры бухгалтерского учета и аудита, основываясь на лучших традициях университета, необходимо творчески и с полной отдачей подойти к решению новых, сложных задач. Это повышение профессионализма в образовательной среде, создание учебно-методической базы, отвечающей современным требованиям, освоение методик международного учета и современных информационных технологий учета и аудита.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ АПК В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

С.А. Соловьев, заместитель председателя правительства – министр сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области, д.т.н., профессор

Современный этап воспроизводственных процессов в отраслях АПК России характеризуется ориентацией на долгосрочную стратегию инновационно-инвестиционного развития, что позволит коренным образом модернизировать экономику. Это предполагает техническую и технологическую модернизацию сельского хозяйства, перерабатывающей и пищевой промышленности, что позволит обеспечить продовольственную безопасность страны и удовлетворить потребительский спрос населения в высококачественных продуктах питания.

В приоритетном национальном проекте «АПК России» и в государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы определены цели, задачи, основные

мероприятия, в результате которых обеспечивается устойчивое развитие сельских территорий, финансовая устойчивость сельского хозяйства и конкурентоспособность отечественного продовольствия на рынках. Достижение целей и выполнение поставленных задач зависит от эффективности хозяйственного управления в организациях АПК.

В настоящее время предприятия АПК активно включаются в интеграционные процессы, которые приводят к укрупнению бизнеса и изменениям в организационно-производственных структурах и увеличению доли рынка. Но в этих организациях, вступающих в новые экономические отношения, не всегда уровень менеджмента соответствует современным требованиям, поэтому возникает объективная необходимость разработки и внедрения экономически выгодных управленческих технологий, которые позволят получить выгоды всем участникам интеграции.

Исследования показывают, что в крупных интеграционных объединениях могут создаваться условия для успешного функционирования малых форм хозяйствования в переработке сельскохозяйственной продукции. Это может осуществляться в крупных и средних интегрированных бизнес-структурах в виде производственных подразделений организаций: создание небольших пекарен, колбасных цехов, цехов по переработке молока и мяса в местах производства и в крупных населенных пунктах. Вторым вариантом является функционирование малых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции в основном с организационно-правовой формой обществ с ограниченной ответственностью, которые на договорной взаимовыгодной основе с крупными и средними интеграционными объединениями используют сырье и рынки сбыта. Выработанная таким образом пищевая продукция пользуется спросом у населения на местных и региональных рынках.

Для эффективного управления производственными подразделениями, занимающимися переработкой и производством пищевой продукции, в интегрированных бизнес-структурах и малых предприятиях возникает необходимость разработки и внедрения экономически эффективного менеджмента, который позволяет успешно функционировать при любой конъюнктуре рынка.

Устойчивое функционирование и достижение конкурентоспособности товаропроизводителей на продовольственных рынках в мировой практике обеспечивается интеграционными структура-

ми. Они осуществляют полный замкнутый цикл воспроизводства: от сельскохозяйственного производства и переработки до продвижения готовой продукции к конечным потребителям. В развитии продуктовых вертикалей и насыщении продовольственного рынка продуктами собственного производства важное значение имеет обеспечение достаточными объемами качественного сырья. Это приводит к ритмичности производства и повышению эффективности функционирования многих пищевых и перерабатывающих предприятий.

Интеграционные процессы могут быть следствием принятия решений по совершенствованию организационной и производственной структуры субъектов на основе анализа собственных возможностей и использованию благоприятных условий, создаваемых правительством, конъюнктурных ситуаций, сложившихся на рынке. Это может происходить также по желанию инвестора, который имеет капитал и считает необходимым осуществить вложения именно в данный сектор экономики.

Появление современных интеграционных бизнес-структур в продуктовых подкомплексах АПК позволяют реализовать приоритетный национальный проект «Развитие АПК», а также решить задачи, определенные в государственной программе. Это в конечном итоге должно привести к рациональному использованию ограниченных экономических ресурсов и стимулированию эффективного функционирования крупных, средних и малых форм хозяйствования в АПК.

В Оренбургской области интеграционные структуры появились в результате жесткой конкуренции между субъектами после депрессивного состояния реформированных организаций сельского хозяйства в 1993–1998 годы. Многие предприятия, такие, как ЗАО «Хлебопродукт-2», ЗАО «Ассоль» и другие осуществили экспансивную политику в борьбе за право включить сельскохозяйственные предприятия в интеграцию. Созданные интегрированные бизнес-структуры в настоящее время конкурируют между собой на рынке и стараются использовать все возможности по расширению сфер влияния.

ЗАО «Хлебопродукт-2» как вертикально интегрированная бизнес-структура объединяет в себе полный цикл производства – от производства и переработки сельскохозяйственной продукции до производства и реализации хлеба и хлебобулочных изделий. В на-

стоящее время ЗАО «Хлебопродукт-2» является одним из наиболее крупных перерабатывающих предприятий в Оренбургской области. На его долю приходится 18% от общего объема производства муки в Оренбургской области. Созданное на базе одного из старейших мукомольных предприятий области как интегрированная бизнес-структура осуществляет деятельность по следующим направлениям: выращивание, хранение и переработка зерна; производство муки из зерновых культур и муки грубого помола, пшена, готовых кормов для домашних животных; выпечка хлебобулочных изделий, а также реализация пищевых продуктов потребителю через торговые точки города.

Важным фактором повышения конкурентоспособности субъектов в бизнесе является увеличение доли на рынке. Объединение связанных производств или работающих на одном рынке компаний позволяет уменьшать издержки производства и транзакций. А участие в капитале предприятия через покупку акций является страхованием хозяйственных связей и вложенных в его развитие инвестиций. Это также позволяет защититься от недружественного поглощения.

Бизнес-группы формировались путем разнообразных реорганизаций (слияний, поглощений, разделений), которые часто сопровождались созданием специальных управляющих холдинговых компаний. Передел собственности и интеграционные процессы уже стерли различия между приватизированными и новыми предприятиями, поскольку они часто оказываются в составе единой бизнес-группы. В настоящий момент группа компаний обычно включает предприятия различных организационно-правовых форм, причем управляющие компании во многих случаях регистрируются как закрытые акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью. Акционерные связи, построенные в основном по вертикальному принципу (хотя есть и примеры перекрестного владения), фактически позволяют обходить нормативно-правовые требования к открытому обществу.

Примером такой бизнес-группы является ООО «Оренбург-Иволга», входящего в международный холдинг «Иволга». В Оренбургской области функционирует с августа 2003 года. Для обеспечения экономического роста и формирования конкурентных рынков ООО «Оренбург-Иволга» включило в интегрированную бизнес-структуру множество предприятий, занимающих

ся производством, переработкой, реализацией продукции сельского хозяйства, а также организации обслуживающей сферы. Сельхозпредприятия, входящие в состав холдинга, выращивают зерновые, масличные культуры. Имеются сертифицированная испытательная лаборатория, хлебоприемное предприятие. В настоящее время принято решение о развитии животноводства.

Интеграционные формирования, объединяющие усилия сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающих и других промышленных предприятий, по данным министерства сельского хозяйства Оренбургской области, в развитие аграрного сектора за 2001–2005 гг. вложили 4654 млрд рублей. В результате агропромышленной интеграции в 127 хозяйствах области восстановлено сельскохозяйственное производство, осуществляется покупка новой техники, пород животных, элитных семян, топлива, нефтепродуктов и других материальных ресурсов, созданы рабочие места.

С 2001 по 2007 гг. созданы интеграционные объединения, в которые вошли сельскохозяйственные организации, предприятия переработки, хранения, торговли с организационно-правовыми формами, в основном общества с ограниченной ответственностью и открытые акционерные общества. Количество интеграционных объединений представлено на рисунке 1.

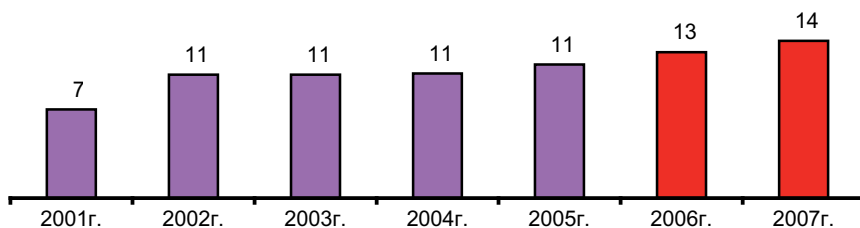


Рис. 1 – Количество интеграционных объединений, ед.

В период 1999–2007 гг. существенно увеличились инвестиции в АПК Оренбургской области, и в сельскохозяйственное производство в частности. Причем рост инвестиций в сельское хозяйство опережал их увеличение по агропромышленному комплексу в целом. Правительство Оренбургской области осуществляет финансовую поддержку сельскохозяйственного производства посредством субсидирования продукции животноводства и развития

племенного дела, приобретения удобрений и средств химизации. С 2002 г. из областного бюджета субсидируются процентные ставки по кредитам, полученным предприятиями АПК под инновационные проекты.

Многие организации АПК не имеют возможности проводить активную инвестиционную политику, направленную на обновление основных средств. Это объясняется их тяжелым финансово-экономическим состоянием и недостаточными объемами средств государственной поддержки. Доля инвестиций в основные средства Оренбургской области в общем объеме инвестиций в экономику за 2007 год составила 11%.

По направлению национального проекта «Ускоренное развитие животноводства» экспертным советом Минсельхоза России для исполнения в Оренбургской области отобрано семь проектов, в т.ч. по молочному скотоводству: ОАО «Алга» Асекеевского района – реконструкция молочного комплекса стоимостью 22 млн рублей, ТНВ «Рассвет» Бугурусланского района – строительство комплекса; по мясному скотоводству: ООО «АПК Надежда» Гайского района – реконструкция животноводческих помещений стоимостью 26,9 млн рублей; по свиноводству: ЗАО «Орский мясокомбинат» г. Орск и ООО «Тимашевское» Сакмарского района – строительство комплексов стоимостью 2,3 млрд рублей и 252,9 млн рублей соответственно; по птицеводству: реконструкция и модернизация производства ЗАО «Оренбургский бройлер» Сакмарского района – 592,8 млн рублей и ЗАО «Уральский бройлер» Гайского района – 1106,6 млн рублей. В ТНВ «Рассвет», согласно сетевому графику, ведется строительство молочного комплекса мощностью 4590 т в год на 1000 коров. Общая стоимость проекта – 158,5 млн рублей, из них 132,0 млн кредитных ресурсов и 26,5 млн собственных средств. Уже в 2007 году доля ТНВ «Рассвет» в общем объеме увеличения производства молока составит 4,8 процента.

Ведется реконструкция молочного комплекса на 400 голов в ОАО «Алга» Асекеевского района и ферм для разведения мясного скота в «АПК Надежда» Гайского района, приступили к строительству свинокомплекса ООО «Тимашевское» Сакмарского района. Заключены кредитные договоры по двум объектам птицеводства и свинокомплексу в городе Орске. Отобраны площадки для свинокомплекса, ведется разработка проектно-сметной документации (разработчик – ГОСНИТИ). Строительство и реконструкция

животноводческих комплексов (ферм) по 8-летним кредитам позволит ввести в молочном скотоводстве 2600 скотомест, в мясном скотоводстве – 1500 и в свиноводстве – 186000 мест, в птицеводческой отрасли дополнительно произвести 55,5 тыс. тонн мяса бройлеров. По пятилетней программе также ведется строительство, реконструкция и модернизация производства за счет субсидирования затрат на уплату процентов по кредитам из регионального бюджета. На свиноводческих объектах будет введено 45,9 тыс. мест. Реконструкция и строительство осуществляется за счет собственных средств интегрированных бизнес-структур. С 2008 г. выдаются кредиты сроком от двух до восьми лет на восстановление основных средств, проценты в размере 0,75 ставки рефинансирования ЦБ РФ подлежат субсидированию, широкое распространение получил лизинг имущества через ОАО «Росагролизинг».

Таким образом, появление современных интеграционных формирований в продуктовых подкомплексах АПК позволяет реализовать приоритетный национальный проект «Развитие АПК», а также решить задачи, определенные в государственной программе. Это в конечном итоге должно привести к рациональному использованию ограниченных экономических ресурсов и стимулированию эффективного функционирования крупных, средних и малых форм хозяйствования в АПК.

УПРАВЛЕНИЕ МОЛОЧНЫМ ПОДКОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА

А.И. Кувшинов, д.э.н., профессор, Оренбургский ГАУ

Молочный подкомплекс в ходе рыночных преобразований оказался неподготовленным к изменившимся экономическим условиям воспроизводства. Это обусловлено социально-экономическим положением в стране и регионе, слабой обеспеченностью ресурсами производственных и перерабатывающих предприятий, низким платежеспособным спросом потребителя, ценовым диспаритетом на сельскохозяйственные и промышленные товары. Сложившееся положение требует комплексного изучения отношений между предприятиями и разработки системы организационно-экономических мероприятий с обязательным участием государства во всех сферах и элементах регионального молочного подкомплекса.

Аграрная политика региона должна осуществляться по таким направлениям, как прогнозирование и выработка общей стратегии развития АПК, регулирование производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, создание необходимого ресурсного потенциала, обеспечение соответствующей финансовой поддержки товаропроизводителей.

В Оренбургской области молочный подкомплекс представлен крупнейшей сырьевой базой, а также множеством перерабатывающих предприятий и широкой сферой реализации молочной продукции. К сожалению, последствия перехода к рыночным отношениям в АПК отрицательно сказались на показателях развития молочного подкомплекса.

Стихийно развивающийся сельскохозяйственный рынок ставит в трудные условия сельских товаропроизводителей, что ведет к резкому сокращению поголовья скота, спаду производства молока и молочных продуктов, безработице, дальнейшему ухудшению материальной обеспеченности населения. Производство молока уменьшилось во всех категориях хозяйств.

Начиная с 2004 г., увеличивается поддержка государства, что сказывается на улучшении производственных показателей. На поддержку сельских товаропроизводителей в последние годы выделяется 4–5% средств из общей суммы областного бюджета. Со стартом национального проекта «Развитие АПК» в области были выделены средства на субсидирование процентных ставок по кредитам, привлеченным на срок до 8 лет на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм), которые составили – 98,1 млн руб., в том числе: федеральным бюджетом – 67,6 млн руб., бюджетом области – 30,5 млн руб.

На данном этапе развития молочного подкомплекса региона недостаточно внимания уделяется важнейшей его ресурсной составляющей – кормопроизводству. Корма на 60–70% формируют продуктивность скота, на основе чего обеспечивается рост производства молока. Проведенный анализ показывает, что за период с 1994 г. по 2008 г. потребность в кормах не была удовлетворена. Но тенденция положительного роста отмечена повышением заготавливаемого корма в расчете на 1 условную голову. Увеличение определяется тем, что темп сокращения поголовья скота значительно больше темпа сокращения заготавливаемых кормов. И как следствие, обеспеченность кормами повышается, но расход кормов

на 1 голову условного крупного скота составляет в пределах 28,4 ц кормовых единиц. Переориентация сельскохозяйственного производства на растениеводство послужила причиной изменения структуры посевов сельскохозяйственных культур, которая в меньшей степени обеспечивает потребности животноводства и молочного скотоводства, в частности. Сведены к минимуму посевы высокопитательных кормов: корне-, клубнеплодов, бахчевых культур, обеспечивающих оптимальный рацион кормления.

Поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей через прямые дотации и субсидии за счет федерального и регионального бюджетов представляет собой важное направление аграрной политики и является инструментом государственного экономического регулирования молочного производства. Дотации и субсидии должны способствовать повышению эффективности производства молока, а не покрывать его убытки. Обоснованная необходимость и размер дотационной помощи взаимосвязаны с ценовой и финансово-кредитной политикой региона.

Нарушение паритета цен и ухудшение эквивалентности обмена между производителями молока и молокоперерабатывающими предприятиями отрицательно сказались на развитии молочного производства.

Монополизм перерабатывающей промышленности проявился в основном в ценовом произволе, в нарушении цепи «производство – переработка – торговля», где каждый субъект полностью независим в своей деятельности. При продвижении товара от одного хозяйствующего субъекта к другому цена определяется на каждом этапе следования: закупочная, оптовая и розничная. При отсутствии системы контроля цен, разрушенной системы сбыта и неразвитой конкуренции наличие нескольких звеньев в ценовой цепочке позволяет вклиниваться в нее множеству посредников, удлинняя сроки прохождения денежных средств, вызывая неплатежи и повышение цен на конечную продукцию.

На стратегию производства молочной продукции влияет множество факторов. Это и колебания спроса, резкое изменение затрат на производство, значительный прирост запасов. Кроме того, имеют место процессы, связанные с непредсказуемостью динамики спроса на достаточно длительный период, неопределенностью объема располагаемого ресурса. В реальности существует только вероятностный расчет величины вовлекаемого сырья. Новые технологии

производства и переработки сырья, вовлечение вторичных ресурсов также расширяют ресурсную базу, и не всегда можно предугадать момент расширения производственного потенциала.

Стратегия развития регионального молочного подкомплекса позволяет комплексно оценить конкурентные преимущества подкомплекса региона и наметить пути повышения его устойчивости и эффективного развития. Проведение анализа преимуществ региона позволяет осуществить комплексный подход к оценке производственного потенциала отдельных его территорий и предложить наиболее конкурентоспособные направления развития, реализации стратегии.

Это прежде всего факторы исторической обусловленности геополитической роли, которую тот или иной регион играет в общественном разделении труда, также группа факторов связана с характером и территориальным размещением ресурсов, которыми располагает тот или иной регион. Третья группа факторов – это факторы, характеризующие уровень развития производственной и социальной инфраструктур региона, факторы, характеризующие принципы регулирования экономической деятельности властными региональными структурами.

Таким образом, взаимное влияние детерминантов создает условия роста конкурентного преимущества как отдельных предприятий, группы отраслей и производств, так и региона в целом.

Для каждого хозяйствующего субъекта регионального молочного подкомплекса становится актуальной проблема, связанная с формированием инвестиционных ресурсов.

Объем ресурсов, обеспечивающих возможность удовлетворения потребностей населения в молоке, значителен. Необходимо при сохранении имеющейся продуктивности кормового производства увеличить посевы кормовых культур более чем в 3 раза. Другой путь – существенный рост урожайности кормовых культур. Увеличение урожайности полевых культур, обеспечивающих получение грубых и сочных кормов, позволит почти вдвое снизить требуемые посевы кормовых культур.

Одним из механизмов привлечения инвестиций в производственную сферу является субсидированное кредитование. Расчеты по субсидированному кредиту на примере ОАО «Молкомбинат «Бугурусланский» показали, что поддержка весьма значительна. Если предположить, что вся потребность в 74 млн руб. для пред-

приятый регионального молочного подкомплекса в отдельных районах, где рассчитан инвестиционный проект (Бугурусланский, Ташлинский, Саракташский), будет профинансирована за счет субсидированного кредита, то расходы бюджета области на компенсацию процентов составят 5,6 млн руб. в год. Рассчитанная нами потребность в инвестициях для всего регионального молочного подкомплекса в сумме 7109,4 млн руб. на срок реализации проектов в 5 лет, даже при условии покрытия ее средствами субсидированного кредита, увеличит ежегодные расходы бюджета на сумму не более 108 млн руб.

Проблему государственной поддержки нельзя решать изолированно, предлагая инструменты финансовых вливаний, налоговых льгот и поддержания ценового паритета. Нужно учитывать и другие важные факторы, влияющие на доходность агропромышленного производства: конкурентные характеристики товаропроизводителей в межотраслевом обмене, определяющие их способность препятствовать перераспределению доходов в пользу монополий; эффективность, степень соответствия внутренней организации предприятий изменяющейся среде; рациональность и эффективность конкретных форм интеграции агропромышленного производства и обеспечения единства управления им.

Исследования показывают, что без крупных агропредприятий добиться устойчивого роста объемов производства молока невозможно. Несмотря на то, что хозяйства населения выступают основными конкурентами сельскохозяйственных организаций, они не компенсируют спада производства в общественном секторе.

Совершенствование кооперирования и интегрирования производства молочной продукции позволит решить проблему распределения доходов между участниками аграрного рынка. В структуре цены выделяются доля сельского хозяйства, доля переработки и торговли, а также доля налога на добавленную стоимость (НДС). Главным фактором формирования розничной цены на молоко является его переработка и реализация. В настоящее время на долю переработчиков и торговли приходится 52% розничной цены, а если считать без НДС, то это составит 57% цены.

В молочном скотоводстве и перерабатывающей молоко промышленности Оренбургской области сложилась ситуация, когда отсутствие государственного вмешательства и единых методологических подходов к ценообразованию привело к неконтролируемому

росту цен на средства производства и тарифы. В то же время переработчики молока достаточно жестко регулировали цены на молоко и молочную продукцию. Себестоимость молока в сельскохозяйственных предприятиях Оренбургской области составляет 10 руб. за 1 кг, а закупочная цена молокоперерабатывающих предприятий в среднем по региону равна 8 руб. за 1 кг молокасырья. В сложившейся ситуации необходимо вмешательство государства посредством компенсации части затрат на производство продукции, системы дотирования, введение регулируемой системы цен.

К МЕТОДОЛОГИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ (МСФО)

Е.М. Дусаева, д.э.н., профессор, Оренбургский ГАУ

Эффективное управление организацией в рыночной экономике предполагает как можно более полное использование всех возможностей снижения рисков внешней среды. Особенно актуально это в условиях глобального финансового кризиса, который независимо от усилий хозяйствующих субъектов затрагивает все стороны хозяйственной и финансовой деятельности.

Жесткая конкуренция на мировых продовольственных рынках и соответствующее негативное влияние на рынки продовольствия в России заставляют субъектов аграрного сектора экономики искать оптимальные управленческие решения по сохранению бизнеса и повышению его доходности.

Основным коммуникационным средством информационного обеспечения пользователей становится бухгалтерская отчетность. В системах национальных стандартов в большинстве экономически развитых стран придерживаются концепции формирования отчетности, подтверждающей прозрачность бизнеса организации, и ее публикации в средствах массовой информации для решения общественно значимых задач и привлечения инвестиций. Потенциальные инвесторы по привлекательным опубликованным отчетам, показывающим текущее финансовое состояние предприятия, принимают решения об инвестировании. Для организации это

высокая вероятность получения дополнительных источников финансирования. Основной формой отчетности является бухгалтерский баланс. Степень сложности и конкретный состав статей, введение дополнительных группировок постоянно находятся в центре внимания российских и зарубежных специалистов. На этот счет существуют различные мнения, однако в экономически развитых странах принято заполнять несколько форм балансов, предназначенных для разных пользователей. Структура бухгалтерской отчетности при этом не регламентирована, в учетных стандартах описан перечень и экономическое содержание отдельных статей, степень детализации бухгалтер предприятия определяет самостоятельно.

Развитие бухгалтерского баланса в нашей стране отмечается постоянным его усложнением, и только в последние годы наблюдается обратный процесс с позиций упрощения его структуры и уменьшения количества статей и унификации для всех отраслей народного хозяйства. Однако продолжается практика жесткого регулирования состава и структуры отчетности, которая существенно реформирована. Многие ученые экономисты считают, что дальнейшие преобразования в ближайшей перспективе должны осуществляться в разработке и принятии национальной концепции бухгалтерского учета, формировании новой модели взаимодействия системы налогообложения и системы бухгалтерского учета, в изменении порядка формирования финансового результата деятельности субъектов, восстановлении системы контроля за соблюдением правил бухгалтерского учета. Это способствует сближению отечественной системы бухгалтерского учета с международной практикой. Составленная по международным стандартам отчетность дает отечественным и иностранным пользователям объективную и надежную информацию для суждения о финансово-хозяйственной деятельности организации, принятия решения о выходе на мировые рынки капитала и сокращения затрат на привлечение инвестиций. Известно, что акции компаний, отчетность которых составлена в соответствии с международными стандартами, могут быть включены в листинг всех фондовых бирж мира. Российская «трансформированная» бухгалтерская отчетность актуальна для большого количества заинтересованных сторон. Это компании с иностранными инвестициями, действующие на российском рынке (им трансформация необходима для включения в консолидированную отчетность материнских компаний), а также организации, заинтересованные в привлечении

иностранных инвестиций (размещении ценных бумаг у иностранных инвесторов, получении кредитов и займов). На внутреннем рынке для организаций появляется объективная необходимость в получении достоверной информации о финансовом состоянии и результатах собственной деятельности, которая трансформирована в соответствии с МСФО.

Трансформация — это процесс подготовки финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО, при котором отчетность, составленная на основе российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ), корректируется на суммы расхождений между требованиями МСФО и РСБУ. В настоящее время нет рекомендаций по трансформации отчетности российских организаций, поскольку процедуры ее проведения не регламентируются действующими международными стандартами. К вопросам трансформации относятся нормы МСФО 1 «Первое применение МСФО», устанавливающие общие правила формирования первоначальных остатков по бухгалтерским счетам при переходе на международные стандарты. Трансформация может определяться по-разному, что предполагает большое разнообразие его трактовок. Однако это не влияет на содержание процесса превращения отчетности по РСБУ в отчетность по МСФО. Все хозяйственные операции, которые необходимо отражать в отчетности по РСБУ, разделены на две группы: подлежащие трансформации, то есть имеющие различное отражение по РСБУ и МСФО, и не подлежащие трансформации, то есть одинаково отражаемые в отчетности по РСБУ и МСФО.

В настоящее время используются два варианта трансформации финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с международными стандартами. Первый называют подходом с точки зрения инфляции, второй — подходом с точки зрения валюты. Различия состоят в применении технических приемов. Основной целью трансформации является получение отчетности, скорректированной на инфляцию, и, таким образом, достоверно и объективно отражающей экономическую реальность.

Подход с точки зрения инфляции основан на использовании международного стандарта № 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», суть которого состоит в следующем. Финансовая отчетность должна быть представлена в денежных единицах, учитывающих инфляцию, то есть единицах измерения, действующих на дату составления отчетности. Для этого данные от-

четности пересчитываются с помощью общего индекса цен, отражающего изменение общей покупательной способности. Таким образом, отчетность, составленная в российских рублях, должна быть при трансформации скорректирована на общий индекс цен, переведена в валюту по курсу на дату составления отчетности и перегруппирована соответствующим образом. Кроме того, потребуется скорректировать отдельные статьи, учет которых не соответствует правилам, рекомендуемым международными стандартами.

Второй вариант трансформации основан на подходе с точки зрения валюты. Его использование рекомендовано тем же МСФО № 29 (пункт 17), который предполагает при отсутствии надежного общего индекса цен делать оценки на основании движения курса обмена валюты отчетности и какой-либо стабильной иностранной валюты. Это положение предполагает использование при трансформации отчетности международного стандарта № 21 «Влияние изменения валютных курсов». При трансформации финансовой отчетности российских предприятий рублевые данные пересчитываются в валюту по различным курсам. Полученная разница называется «трансформационная разница» и классифицируется как статья собственного капитала. Перегруппировка полученных статей, выраженных в валюте, происходит в соответствии с правилами международных стандартов и корректировки отдельных статей, учет которых не соответствует международным стандартам. Методика трансформации финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с международными стандартами представляется следующим образом: оборотно-сальдовая ведомость счетов учета по российским нормам группируется по статьям Баланса в соответствии с МСФО; создаются рабочие документы, показывающие расчеты, согласно которым будут сделаны корректирующие записи; осуществляются трансформационные поправки на соответствие правилам ведения международного учета по международным стандартам (российские рубли); определяется промежуточный итог Баланса (российские рубли) и инфляционные поправки (согласно стандарту № 29), пересчет в условные единицы.

Безусловно, самым начальным этапом на уровне методологии трансформации является составление форм отчетности, индивидуально для каждой организации, поскольку в МСФО нет унифицированных форм, есть лишь отдельные статьи, обязательные для включения в отчетность.

Процесс трансформации финансовой отчетности требует тщательной подготовки исходной информации. Наряду с использованием отчетных форм российской финансовой отчетности необходимо подготовить большой объем аналитической информации по счетам бухгалтерского учета, подлежащим трансформации, например, анализ дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе временной структуры, для облегчения процесса инфлирования и начисления резервов, перегруппировка основных средств и начисление амортизации в соответствии с МСФО № 16.

Выявление данных, которые подлежат трансформации, является предметом анализа в области МСФО. Опираясь на требования международных стандартов, факт отражения операции в РСБУ сопоставляют с МСФО и при выявлении несоответствий делают вывод о необходимости корректировки. На это оказывают влияние не только принципиальные различия в МСФО и РСБУ, но и возможные различия в элементах учетной политики при тождественности общих подходов. При трансформации бухгалтерской отчетности некоторые суммы статей бухгалтерского баланса подвергаются корректировкам (проводкам, которые изменяют данные российской отчетности при устранении различий в учете по РСБУ и МСФО) согласно правилам составления отчетности в формате МСФО. Любые корректировки проводятся вне системы бухгалтерского учета по РСБУ, то есть не изменяют данные российского учета.

Первым этапом трансформации является реклассификация статей российского баланса в соответствии с Планом счетов МСФО. Она осуществляется посредством перегруппировки статей отчетности в соответствии с правилами формирования форм данных международной отчетности на основе данных аналитического учета.

Реклассификационные корректировки позволяют внести изменения, связанные с различием в классификации статей отчетности: внеоборотные активы регламентируются в российском учете ПБУ 6/01 «Учет основных средств», где стандарт не применяется в отношении оборудования к монтажу и находящемуся в пути, а международные правила МСФО 16 «Основные средства» предполагают отражение авансов под поставку оборудования в разделе внеоборотные активы. Более широкое понятие амортизируемой стоимости: практически невозможно на практике применить п. 29 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в части списания стоимости основных средств, которые постоянно не используются для

производства продукции; в части запасов и затрат возникает разная стоимость биологических активов (справедливая стоимость по МСФО и себестоимость по РСБУ), готовой продукции, материалов; при продаже продукции с доставкой клиенту по РСБУ ее необходимо отражать в составе дебиторской задолженности, а по МСФО – в составе запасов по цене, включающей доставку; при учете дебиторской и кредиторской задолженности разницы возникают при пересчете задолженности для целей РСБУ по договорам, в которых они отражены в условных единицах и подлежат оплате в рублях. Для целей МСФО пересчет осуществляется аналогично договорам, в которых они подлежат оплате в валюте; по МСФО возможно применение дисконтирования по дебиторской и кредиторской задолженности в случаях наличия отсрочек платежа, а также предоставления бонусов и скидок, что не соответствует российским правилам; финансовые вложения, кредиты и займы, согласно и МСФО, и РСБУ, оцениваются одинаково; пересчет задолженности по полученным и выданным займам, выраженным в условных единицах и подлежащим оплате в рублях; в учете капитала различий нет, за исключением пересчета статей баланса до 2003 г. в целях учета влияния инфляции в соответствии с МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции»; валютные корректировки, связанные с переводом статей отчетности в другую валюту и учетом влияния инфляционных процессов; отложенные налоги регламентируются МСФО 12 «Налоги на прибыль». Здесь необходимо применять балансовый метод в связи с наличием незавершенного производства и смешивания в налоговой стоимости временных и постоянных разниц.

Реклассификации подвергаются статьи отчетности СПК (колхоз) им. Ленина, представленные в таблице 3.

Анализируя элементы финансовой отчетности, составляемой в соответствии с МСФО и российской практикой, можно сделать вывод, что статьи во многом совпадают, но имеют место и различия, обусловленные использованием этих понятий в практической деятельности российских организаций. Наиболее существенные различия состоят в следующем: по МСФО «Запасы» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» отличается тем, что по учету по справедливой стоимости запасами не признаётся продукция сельского хозяйства; МСФО 41 «Сельское хозяйство». В состав биологических активов входят животные на выращивании и откорме,

которые учитываются по справедливой стоимости за вычетом ожидаемых затрат на реализацию. Модель справедливой стоимости – это самое существенное изменение по сравнению с традиционной моделью учета по себестоимости.

Стандарт МСФО 41 «Сельское хозяйство», по общему мнению специалистов, сложен и малоприменим. По-нашему мнению, статичность получаемых отчетных данных, которые представляются в финансовой отчетности аграрных предприятий, действительно предполагает его неприменимость, и тем более, когда в реальности нет того активного рынка, который должен быть. Но в то же время нами была сделана попытка его применения на примере СПК (колхоз) им. Ленина Беляевского района Оренбургской области. Это сельскохозяйственный кооператив, специализирующийся на производстве молока. Средний срок использования молочных коров – 7 лет. В соответствии с МСФО 41 для определения прибыли или убытка от сельскохозяйственной деятельности фактические расходы будут сравниваться с изменением справедливой стоимости животного на каждую отчетную дату.

Основные активы колхоза (скот) определяются как биологические активы и имеют срок экономической службы больше, чем один отчетный период.

Основные вопросы, которые затрагивает МСФО 41: когда следует признавать биологические активы в бухгалтерском балансе? По какой стоимости необходимо оценивать биологические активы? Каким образом необходимо учитывать разницу между стоимостью биологических активов на различные даты бухгалтерского баланса? Также МСФО 41 требует, чтобы: биологические активы контролировались (находились во владении) в результате прошлого события; будущие выгоды происходили от права владения; стоимость биологических активов была надежно оценена; биологические активы должны оцениваться первоначально, а потом переоцениваться на каждую отчетную дату по справедливой стоимости за вычетом ожидаемых расходов на продажу.

Необходимо выполнить требования МСФО 41 для биологических активов и указать новую стоимость в финансовой отчетности СПК (колхоз) им. Ленина, подготовленную в соответствии с МСФО. В СПК (колхоз) им. Ленина выделены следующие биологические активы (табл. 1).

Таблица 1 – Биологические активы СПК (колхоз) им. Ленина, гол.

Скот	Возраст – менее 1 года	От 1 до 2 лет	2–3 года	Старше 3 лет
Племенные быки	-	4	6	5
Скот на откорме на убой	104	86	-	-
Молочные коровы	-	145	378	187
Телята	260	-	-	-

Поголовье скота оценивается по справедливой стоимости за вычетом ожидаемых расходов на продажу. Справедливая стоимость скота определяется на основе рыночных цен на скот аналогичного возраста, породы и генетических качеств. Отсутствие или наличие активного рынка также является отдельной проблемой, для решения которой следует создать методику оценки и установить критерии.

Для определения справедливой стоимости животных есть два пути: использовать объявленные рыночные цены на животных аналогичного типа и возраста; использовать дисконтированную стоимость ожидаемых чистых потоков наличности в его текущем состоянии и месторасположении. Использование объявленных рыночных цен было возможно для племенных быков, скота на откорме на убой и для телят. Для молочных коров справедливая стоимость определяется с помощью: дисконтированной стоимости от стоимости ожидаемого количества произведенного молока на продажу в течение жизни коровы за вычетом любых понесенных издержек; дисконтированная стоимость телят, которые будут рождены и проданы.

В результате была выделена прежде отсутствовавшая статья «Биологические активы». В СПК (колхоз) им. Ленина биологические активы были разделены на долгосрочные (молочные коровы, быки-производители) и краткосрочные (животные на выращивании и откорме).

Таблица 2 – Биологические активы СПК (колхоз) им. Ленина, (справедливая стоимость), тыс. руб.

Скот	Возраст – менее 1 года	От 1 до 2 лет	2–3 года	Старше 3 лет	Всего
Племенные быки	-	320	480	400	1200
Скот на откорме на убой	6240	5206	-	-	11446
Молочные коровы	-	2900	7560	3740	14200
Телята	15600	-	-	-	15600
Всего	21840	8426	8040	4140	42446

После проведения реклассификации статей происходит лишь их перегруппировка в соответствии с действующими статьями отчетности в формате МСФО, при этом валюта баланса не изменяется. Результат реклассификации баланса представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Реклассификация бухгалтерского баланса СПК (колхоз) им. Ленина за 2009 г., тыс.руб.

Показатель	РСБУ	Сумма реклассификации	РСБУ после реклассификации
1	2	3	4
Оборотные активы			
Денежные средства и эквиваленты	543	-	543
Дебиторская задолженность	1013	-	1013
Запасы и материалы	69483	(27046)	42437
Краткосрочные биологические активы	-	27046	27046
Прочие оборотные активы	22	-	22
Итого оборотные активы	71061	-	71061
Внеоборотные активы			
Незавершенное строительство	48588	(15400)	33188

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Долгосрчные биологические активы	-	15400	15400
Долгосрчные финансовые вложения	45	-	45
Итого внеоборотные активы	48633	-	48633
Баланс	119694	-	119694
Текущие обязательства			
Кредиторская задолженность	(3868)	-	(3868)
Краткосрочные кредиты и займы	(10216)	-	(10216)
Итого текущие обязательства	(14068)	-	(14068)
Долгосрчные обязательства			
Долгосрчные кредиты и займы	(7680)	-	(7680)
Итого долгосрочные обязательства	(7680)	-	(7680)
Капитал и резервы			
Уставный капитал	(9062)	-	(9062)
Добавочный капитал	(42973)	-	(42973)
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(45893)	-	(45893)
Итого капитал и резервы	(97928)	-	(97928)
Баланс	119694	-	119694

Для составления отчетности СПК (колхоз) им. Ленина за 2009 год нужно сформировать таблицу расхождений между учетом по российским стандартам и МСФО с указанием корректировочных проводок и их причин (табл. 4).

Таблица 4 – Сводная таблица корректирующих бухгалтерских записей

Номер корректировки	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Описание корректировки
1. Дебиторская задолженность	84	62	(64)	Списана просроченная дебиторская задолженность
2. Запасы и материалы	84	43	(292)	Оценена готовая продукция по справедливой стоимости
3. Краткосрочные биологические активы	84	11	(3266)	Переоценены краткосрочные биологические активы по справедливой стоимости
4. Основные средства	84	01	(16)	Переоценка основных средств по рыночной стоимости
5. Долгосрочные биологические активы	01	84	4128	Переоценка долгосрочных биологических активов по справедливой стоимости
6. Кредиторская задолженность	84	70	40	Начислена премия работникам предприятия, которая в российской практике будет отражена в следующем отчетном периоде
7. Уставный капитал	80	84	(16)	Уменьшение уставного капитала за счет переоценки внесенного в него основного средства

Второй этап – трансформация статей отчетности – осуществляется путем сложения (или вычитания) сумм, рассчитанных по российским стандартам, при проведении реклассификации с поправками на МСФО.

Результат проведения трансформации баланса представлен в таблице 5.

По результатам проведения процесса трансформации отчетности можно сделать вывод, что валюта баланса в формате МСФО по сравнению с российской увеличилась. С позиций внутреннего пользователя это можно считать благоприятным моментом, но для инвестора возможны уточнения по ряду вопросов, касающихся

кредиторской задолженности организации, а также качественного состава биологических активов, увеличения или уменьшения капитала организации.

Таблица 5 – Трансформация статей бухгалтерского баланса СПК (колхоз) им. Ленина, тыс.руб.

Показатель	РСБУ после ре-классификации	Проводки по МСФО	Сумма РСБУ с учетом поправок на МСФО
1	2	3	4
Оборотные активы			
Денежные средства и эквиваленты	543	-	543
Дебиторская задолженность	1013	-	949
Запасы и материалы	42437	(292)	42145
Краткосрочные биологические активы	27046	(3266)	23780
Прочие оборотные активы	22	-	22
Итого оборотные активы	71061	(3622)	67439
Внеоборотные активы			
Основные средства	37316	(16)	37300
Долгосрочные биологические активы	11272	4128	15400
Долгосрочные финансовые вложения	45	-	45
Итого внеоборотные активы	48633	4112	52745
Баланс	119694	490	120184
Текущие обязательства			
Кредиторская задолженность	3868	40	3908
Краткосрочные кредиты и займы	10218	-	10218
Итого текущие обязательства	14086	40	14126

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4
Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные кредиты и займы	7680	-	7680
Итого долгосрочные обязательства	7680	-	7680
Капитал и резервы			
Уставный капитал	(9062)	(16)	(9046)
Добавочный капитал	(42973)	-	(42973)
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(45893)	466	46359
Итого капитал и резервы	(97928)	450	98378
Баланс	119694	490	120184

Остаются нерешенными вопросы четкого разделения стоимости сельскохозяйственной продукции, которую следует отнести к запасам или же включить в состав биологических активов. В целом процесс трансформации должен быть подчинен глобальной цели – получению отчетности, соответствующей требованиям МСФО, максимально прозрачной и достоверной, которая сформирует положительный имидж предприятия в глазах пользователей, повысит его инвестиционную привлекательность.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Н.В. Спешилова, д.э.н., профессор, Оренбургский ГАУ

За последние два десятилетия информационные технологии в бизнесе вышли за рамки обычной компьютеризации и автоматизации – они стали основой эффективного использования финансового менеджмента и маркетинга, успешного управления ресурсами предприятия и взаимоотношениями с клиентами. Более того, информационные технологии (ИТ) дали бизнесу доступ к серьезному

потенциалу, накопленному в научных областях: статистическому анализу и численному моделированию, теориям сложных систем и нейронных сетей. Теперь уже не только банковский и телекоммуникационный секторы бизнеса существенную долю своего бюджета расходуют на информационные технологии — руководители торговых сетей и крупных производств, добывающих и строительных компаний, агентских фирм и транспортных предприятий также оценили возможности, которые дают информационные технологии при правильном их внедрении.

Использование новых информационных технологий само по себе уже перестало быть конкурентным преимуществом. Теперь их наличие служит необходимым, но недостаточным условием для того, чтобы не быть вытесненным с рынка.

За последние годы на российском рынке появилось много компаний, предлагающих свои услуги по автоматизации различных видов деятельности предприятий. Спрос на такие услуги растет, но при этом возрастают и требования со стороны заказчиков по времени, затратам и качеству предлагаемых решений. «Коробочная» поставка даже простых информационных систем уже никого не устраивает, так как с внедрением любого ПО, автоматизирующего работу, изменяется деятельность подразделений предприятия.

Первой сферой, где стало происходить внедрение ИТ в России, был бухгалтерский учет. Применение персональных компьютеров позволило автоматизировать рабочее место бухгалтера и поднять на новый уровень процесс измерения и регистрации хозяйственных операций. Результатом этого явилось создание принципиально новой формы бухгалтерского учета, которая получила название «автоматизированной».

Единство информационной базы и полный автоматизированный технологический процесс обеспечивается за счет однократного ввода информации. Интеграция обработки данных первичного учета и адаптируемость программного обеспечения к задачам пользователей достигается применением различных пакетов прикладных программ.

Современный уровень ИТ обеспечивает не только универсальный характер их применения, исходя из общих методологических подходов организации бухгалтерского учета, но и использование программ, настроенных на конкретное предприятие с учетом предложений заказчика.

Быстрота и удовлетворение различных пользователей в соответствующей информации на основе единого ее массива — отличительная черта автоматизированной формы бухгалтерского учета. Первичная учетная информация фиксируется на машинных носителях.

Новые способы обработки информации в результате применения ЭВМ не вносят коренных изменений в методологию бухгалтерского учета. Изменяется лишь технология обработки информации. Элементы метода бухгалтерского учета, оставаясь неизменными по своей сущности, лишь видоизменяют свою форму, сообразуясь с условиями автоматизированной обработки учетной информации. В частности, устойчиво формируется тенденция сокращения первичных документов, а также перечня содержащихся в них реквизитов за счет того, что в базе данных наряду с переменными данными представлен массив нормативно-справочной информации. Его содержание включает необходимые нормативные документы по организации бухгалтерского учета, схемы уплаты налогов и налоговых платежей, календарь бухгалтера, нормы естественной убыли товаров и т.п. Возможности современных информационных и бухгалтерских программ позволяют создавать тематические многоуровневые рубрикаторы, с помощью которых можно просматривать тематические подборки документов. Не представляет труда найти конкретный документ, если о нем есть хотя бы приблизительная информация, используя в этих целях режим поисков по реквизитам. Полнотекстовый запрос к базе данных задается на естественном языке либо с использованием выражений формальной логики. Полностью автоматизирована процедура составления корреспонденции бухгалтерских счетов. Обработка информации осуществляется в реальном масштабе времени, причем информация, представленная на отдельном синтетическом счете, может быть разделена на столько аналитических позиций, на сколько могут быть очерчены границы применения соответствующего измерителя. Единая база данных, основу которой составляет учетная информация, позволяет реализовать задачи, многие из которых находятся за пределами бухгалтерского учета.

Дальнейшее развитие автоматизированной формы бухгалтерского учета связано с большим углублением аналитичности учета, и как следствие — деления его на управленческий и финансовый.

Современные компании уже осознали потребность в организации не только финансового учета, но также управленческого и про-

изводственного. Понимание того, что для принятия оперативных, стратегических или инвестиционных решений данных бухгалтерского учета недостаточно, пришло не так давно, после чего началось быстрое развитие всех сегментов российского рынка корпоративных информационных систем. Согласно прогнозам, этот рынок в ближайшее время обеспечит значительную часть прироста рынка программного обеспечения в России.

Согласно материалам, предоставленным журналом «Расчет», в 2008 г. для автоматизации бухгалтерского учета 65% организаций использовали программы фирмы «1С». На втором месте в этом рейтинге идет программа БЭСТ – 7%; далее «Инфобухгалтер» – 6% и остальные программы – менее 3%.

Одна из самых характерных текущих тенденций – нарастание интереса российских компаний к внедрению систем электронного документооборота (СЭД). По некоторым прогнозам, в течение ближайших трех лет отечественный рынок СЭД будет увеличиваться на 70% в год и превысит по объему 120 млн долл. Уже сейчас на российском рынке предлагается около десятка известных отечественных и зарубежных систем. Среди ведущих разработчиков СЭД на российском рынке: АВВУУ, Documentum, Hummingbird, «АйТи», «Гранит-Центр», «Диджител Дизайн», «Интерпрокомлан», «ИнтерТраст», «Когнитив Технолоджис», «ЛАНИТ», «НТЦ ИРМ», «Термика», «ЭОС».

СЭД на предприятии – то же самое, что кровеносная система для живых организмов. Внедрение такой системы позволяет сформировать единое информационное пространство внутри организации (это особенно актуально для крупных территориально распределённых предприятий), повысить скорость движения информации между подразделениями, между разными уровнями управления, при этом прозрачность управленческого документооборота способствует повышению ответственности и дисциплины. Кроме того, внедрение СЭД позволяет при необходимости решить задачу перехода от строго иерархической системы управления к более гибкой системе проектов. Элементы электронного документооборота присутствуют практически на всех российских предприятиях: как только в компании появляются компьютеры, этап «бумага – бумага» остается позади.

К концу 90-х гг. появились системы класса ERP (Enterprise Resource Planning – полномасштабное планирование и управление

ресурсами предприятия), с которыми на рынок вышли почти все крупные игроки мировой ИТ-индустрии. В упрощённом варианте ERP – это интегрированные на базе бухгалтерского учёта системы управления производством. Основной козырь таких систем – тотальная интеграция операционной деятельности бухгалтерского учета. Изменение стоимости товара в результате любой операции на производстве тут же отражается в виде бухгалтерской проводки, а появление новой категории товара невозможно без изменения аналитики бухгалтерского плана счетов.

В последние годы существенно возрос уровень требований, предъявляемых российскими компаниями к ERP-системам, решающим задачи оптимизации и автоматизации транзакционных процессов внутри предприятия. Это в первую очередь связано с тем, что ERP-система характеризуется высокой стоимостью и сложным поэтапным внедрением, которое может затянуться на несколько лет.

Еще одна заметная рыночная тенденция – рост спроса на аналитические приложения, или BI-системы. BI (Business Intelligence Systems) – системы интеллектуальной поддержки бизнеса, куда входят системы принятия решений (decision support systems, DSS), системы управления знаниями (Knowledge Management, KM) и т.д. Наиболее распространённая из таких BI-систем является система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard System, BSC), ставшая очень популярной в России после перевода книги Нортон и Каплана «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию». Интерес к таким решениям проявляют в первую очередь ИТ-директора крупных компаний, для которых задача аналитической обработки накопленных данных является первостепенной.

BI-системы считаются более «эксклюзивными», чем ERP-системы. Аналитические приложения такого вида представляют собой приближённую модель конкретного бизнеса. Такой подход к управлению эффективности бизнеса, безусловно, полезен; он является альтернативой интуиции и, если и не может её заменить, позволяет управленцам расширить своё информационное поле для принятия решений.

Однако развитие этого сегмента российского ИТ-рынка пока идет медленно. Это связано как с отсутствием у менеджмента необходимых навыков работы с BI-системами, так и с тем, что внедрение таких систем требует значительных затрат. Как правило, финан-

сирование подобных проектов находится на недостаточном уровне и предприятия создают отдельные «островки» ВІ. Еще одной характерной чертой является слабая поддержка и управление проектом. Тем не менее, стратегическое использование ВІ-систем вполне достижимо в недалеком будущем.

В целом можно утверждать, что во многих российских компаниях этап оптимизации и автоматизации внутренних процессов в самом разгаре или близок к завершению. На повестке дня этап выхода компаний на уровень Business-to-Business (с англ. бизнес для бизнеса – В2В). Следующим шагом является построение корпоративных информационных порталов и участие в работе электронных торговых площадок (ЭТП).

Корпоративный информационный портал (Enterprise Information Portal) – технология, которая позволяет организовать работу компании через Интернет, увязав в единую информационную систему все автономные модули ПО компании, генерировать и получать информацию, управлять ее сбором, хранением, распределением в любое время, из любой географической точки (при наличии выхода в Интернет) и в любом объеме (в зависимости от уровня доступа).

Не будет преувеличением сказать, что информационное пространство в настоящее время становится главной ареной борьбы за мировое могущество. Компании всех стран и разных отраслей вынуждены действовать в новых условиях, когда конкуренция становится действительно глобальной, технологические изменения стремительны, а нематериальные активы гораздо более значимы для сохранения конкурентоспособности. В этих условиях использование информационных технологий в управлении является неотъемлемым элементом стратегии любого успешного бизнеса. Однако сами по себе ИТ не дают компании конкурентного преимущества. Это мощный и одновременно тонкий инструмент, которым надо уметь пользоваться: понимать, в чем его преимущества и где пределы его возможностей.

Уровень автоматизации бизнес-процессов в России отстает от уровня развитых стран, о чем косвенно свидетельствует сравнение размеров российского и мирового ИТ-рынка в целом и отдельных его сегментов. Однако это отставание преодолевается гораздо быстрее, чем можно было предполагать всего несколько лет назад. Российский рынок корпоративных информационных технологий

сделал огромный шаг вперед всего за несколько лет и имеет хорошие перспективы для роста. Российским предприятиям предлагается большой выбор качественных решений, среди которых все меньше внимания уделяется решениям «лоскутной» автоматизации. Поведение крупных международных поставщиков корпоративных решений свидетельствует о том, что они воспринимают Россию как наиболее перспективный рынок, т.е. ожидают сохранения высокой динамики спроса на самые современные решения в ближайшем будущем.

Для развития ИТ-сектора, который, безусловно, является стратегическим, очень важно наличие соответствующих приоритетов в государственной политике. Поэтому следует отметить особое значение принятой правительством Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 гг.)». Мероприятия этой программы, имеющие одновекторную направленность с объективно существующими тенденциями, способствуют ускоренному развитию ИТ-рынка и активному применению информационных технологий в управлении предприятиями.

В целом можно утверждать, что российские предприятия еще не упустили свой шанс успешно включиться в глобальную конкуренцию, опираясь на современные технологии управления на базе ИТ-решений. Однако главное, на наш взгляд, не технологии как таковые, а «человеческий фактор», что единогласно подтверждают все эмпирические исследования ИТ-сектора. В этом смысле очень важно создать в России условия не только для развития собственно информационных технологий, но и – в первую очередь – для сохранения и наращивания российского интеллектуального потенциала.

Литература

1. Булавин П., Островская Н. Об оценке экономической эффективности инвестиций в информационные технологии // www.iso.ru
2. Мария Попова / Рейтинг CNews100 2009: сильный иммунитет или слабый вирус? // www.cnews.ru
3. Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 240
4. Отраслевой информационно-аналитический журнал «Современные телекоммуникации России» // www.telecomru.ru
5. Старовойтов М. Современная российская корпорация. Организация, опыт, проблемы. М.: Наука, 2001. С. 312
6. Харитонов С. Новые подходы к автоматизации бухгалтерского учета // Финансовая газета. 2000. № 2 (24).

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В САДОВОДСТВЕ

Г.А. Хабилов, д.э.н., профессор, **Г.З. Ситдикова**,
ст. преподаватель, Башкирский ГАУ

При оценке экономической эффективности производства в садоводстве необходимо учитывать такие особенности отрасли, как:

- скоропортящийся характер продукции;
- высокая зависимость эффективности производства продукции отрасли от сортовых особенностей выращивания плодовых насаждений и их размещения по природно-экономическим зонам;
- высокая фондоёмкость отрасли, связанная с большими размерами капитальных вложений для закладки сада;
- резко выраженная сезонность и высокая трудоемкость производства продукции отрасли.

Экономическая эффективность производства в садоводстве характеризуется системой показателей, основными из которых являются:

- объём валовой и товарной продукции в натуральном и стоимостном выражении;
- стоимость валовой продукции на 1 га плодоносящих насаждений;
- стоимость основных производственных фондов на 1 га многолетних насаждений;
- срок окупаемости капитальных вложений;
- производительность труда;
- себестоимость единицы продукции;
- прибыль от продажи плодов и ягод;
- уровень рентабельности.

Показатели экономической эффективности производства плодов и ягод в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан представлены в таблице 1.

Данные таблицы 1 показывают, что за 2005–2009 гг. в сельскохозяйственных организациях республики площадь плодово-ягодных культур уменьшилась на 39,7%, в т.ч. в плодоносящем возрасте – на 45%. При этом объём производства плодов и ягод уменьшился на 30%, а затраты на производство увеличились в 2,6 раза. Хотя сумма выручки от продажи продукции увеличилась с 3628 до

9151 тыс. руб., или в 2,5 раза, но сумма прибыли уменьшилась с 223 до 112 тыс. руб., или в 2 раза. Уровень рентабельности производства плодов и ягод снизился на 5,2 процентных пункта. Аналогичные тенденции изменения результатов производства имеют и специализированные плодопитомнические организации.

Таблица 1 – Экономическая эффективность производства плодов и ягод в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан*

Показатели	Сельскохозяйственные организации			В том числе плодопитомнические организации		
	2005 г.	2009 г.		2005 г.	2009 г.	
		всего	в% к 2005 г.		всего	в% к 2005 г.
Площадь насаждений, всего, га	1061	640	60,3	334,3	258,8	77,4
в т.ч. в плодоносящем возрасте	699	384	55,0	201,7	111,7	55,4
Валовой сбор, всего, ц	2090	1468	70,0	1433	1337,2	93,3
Продано, всего, ц	1955	1582	80,9	1313	1458	111,0
Полная себестоимость, всего, тыс. руб.	3405	9039	266	2650	8654	3,4 р.
Выручено, всего, тыс. руб.	3628	9151	252,2	2783	8778	3 р.
Получено прибыли (убытка) от продажи, всего, тыс. руб.	223	112	50,2	133	124	93,2
Цена продажи 1 ц, руб.: плодов	683	1519	222,4	776,2	868	111,8
ягод	2692	6251	232,2	2959	6424,6	217,0
Уровень рентабельности, %	6,5	1,3	-5,2 пп	5,0	1,4	-3,6 пп

* рассчитано по сводным формам отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса РБ

В то же время прибыль, являясь одним из основных критериев оценки текущей деятельности садоводческих организаций, не может служить критерием оценки рыночной эффективности отрасли, так как она не отражает в полном объёме конечных результатов производства. По нашему мнению, в рыночных условиях хозяйствования среди стоимостных показателей центральное место должна занимать не прибыль, а маржинальный доход. Поэтому в целях достижения устойчивого развития садоводства и повышения его конкурентоспособности, прогнозирование экономической эффективности производства плодов и ягод можно осуществлять с помощью маржинального дохода.

Маржинальный доход определяется как разность между суммой выручки от продажи продукции и суммой переменных затрат на производство и продажу того же объёма продукции.

Комплексным показателем, характеризующим развитие отрасли, является «порог безубыточности» производства – объём производства, обеспечивающий окупаемость затрат, который характеризует изменение выручки, затрат и прибыли при различных объемах продажи продукции.

По данным Чишминского плодопитомнического совхоза нами определен «порог безубыточности» производства (табл. 2).

Таблица 2 – Расчет порога безубыточности производства плодов и ягод в МУСП «Чишминский плодопитомнический совхоз» РБ*

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5	6
Затраты на 1 ц плодов и ягод, всего, руб.	3573,7	3689	4238,8	5286	6362,4
из них: постоянные	900	920,4	980,2	994,3	998,6
переменные	2673,7	2789	3258,6	4291,7	5363,8
Цена продажи 1 ц, руб.	3782	3862,8	4340	5468	6476,7
Продано, всего, ц	312	627	791	664	1137
Выручка от продажи, тыс. руб.	1180	2422	3433	3631	7364
Получено прибыли (убытка), тыс. руб.	65	109	-120	121	130
Маржинальный доход, тыс. руб.	1108,3	1073,8	1081,4	1176,3	1112,9

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Площадь насаждений, га	51	31,4	42,9	33	56,6
Урожайность, ц/га	11,8	20,2	22,6	26,8	18,0
Порог безубыточности: в денежном выражении, тыс. руб. в натуральном выражении, ц	1062	2183	3365	3610	7353,7
	280,8	577,0	775,3	660,2	1135,4
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	118	239	68	21	10,3
Рентабельность, %	5,8	4,7	-96,6	3,4	1,8

* рассчитано по сводным формам отчетности о финансово-экономическом состоянии МУСП «Чишминский плодопитомнический совхоз»

Из данных таблицы 2 видно, что за 2005–2009 гг. в исследуемой организации «порог безубыточности» производства плодов и ягод повысился в стоимостной оценке в 7 раз, а в натуральном выражении – в 4 раза. Цена продажи 1 ц продукции повысилась на 71,2%, а ее себестоимость – на 78%. В то же время переменные затраты увеличились в 2 раза, а постоянные – на 11%, чем и объясняются различные темпы изменения «порога безубыточности» производства плодов и ягод.

Приоритетными направлениями повышения экономической эффективности производства в садоводстве являются:

- восстановление плодопитомнических хозяйств;
- увеличение размеров бюджетного финансирования капитальных вложений на закладку и уход садов;
- закладка промышленных садов интенсивного типа с соответствующим набором сортов, пригодных как для длительного хранения, так и для переработки;
- выполнение плановых показателей в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы по закладке многолетних насаждений: в 2009 г. – 129 га, в 2010 г. – 131 га, в 2011 и 2012 гг. – по 135 га [2].

Литература

1. Агропромышленный комплекс Республики Башкортостан: статистический сборник. Уфа: Башкортостанстат. 2009, С. 93.
2. Республиканская программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 г. <http://www.mcxrb.ru/>
3. Хабиров Г. А., Ситдикова Г. З. Об организационно-экономических факторах производства в садоводстве // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 22. С. 15–18.

ЗНАЧЕНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ И ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИИ

О. В. Бурлакова, д.э.н., Оренбургский ГАУ

«Добрый хозяин – господин деньгам, а плохой – слуга».
«Маленькая бережёт лучше большого барыша».
Русские народные пословицы.

Необходимость реформирования пенсионной системы нашей страны обусловлена глобальной демографической трансформацией возрастной структуры населения и угрозой дефолта государственных пенсионных бюджетов. Решение о переносе государством части ответственности и нагрузки финансирования пенсионных выплат на граждан посредством внедрения накопительных принципов было принято в конце XX века. Так, в 1989 г. Госстрах ввел дополнительную услугу по страхованию пенсий [2].

В ноябре 1991 г. возник первый в нашей стране негосударственный пенсионный фонд – Российский страховой пенсионный фонд (РСПФ). В декабре 1991 г. указом Президента РФ «О первоочередных мерах по организации работы промышленности» государственным предприятиям было разрешено создавать за счет прибыли фонды для увеличения пенсий их работникам. В апреле 1994 г. Главное правовое управление при Президенте РФ принимает решение о разработке Закона «О негосударственных пенсионных фондах». С января 1995 г. постановлением Правительства РФ от 24.12.1994 г. № 1418 «О лицензировании отдельных видов деятельности» деятельность негосударственных пенсионных фондов

(НПФ) и компаний по управлению активами включена в перечень лицензируемых видов деятельности. При этом в качестве лицензирующего органа была определена Инспекция негосударственных пенсионных фондов при Министерстве социальной защиты населения Российской Федерации. Первые лицензии НПФ были выданы в октябре 1995 г. В мае 1998 г. после долгих процедур согласований (проект был трижды отклонен Государственной Думой) вступил в силу Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», который регулирует разные аспекты функционирования НПФ и на сегодняшний день [2].

Однако деятельность негосударственных пенсионных фондов и эффективность пенсионного обеспечения граждан обостряется относительно низким уровнем развития фондового рынка и финансовой инфраструктуры, низким уровнем страховой и инвестиционной культуры, а также недоверием к государству и финансовым институтам. Тем не менее, многие граждане уже задумываются о том, что государственная пенсия не будет обеспечивать тот уровень жизни, который соответствует получаемому доходу. Поиск решения этой проблемы приводит к пониманию необходимости самостоятельного, независимого от государства способа организации своего будущего пенсионного обеспечения. Государство, осознавая угрозы развитию пенсионной системы, в 2008–2009 годы активизировало действия, направленные на стимулирование граждан к участию в негосударственном пенсионном обеспечении, приняв на вооружение международный опыт дополнительного добровольного паритетного софинансирования пенсий государством, гражданином и работодателем [7].

Начиная с 1 января 2009 года, граждане нашей страны могут увеличить свою будущую трудовую пенсию с участием государства. В Российской Федерации действует Программа государственного софинансирования пенсии: часть взносов в накопительную часть платит сам гражданин, другую часть — государство (Федеральный закон «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений» от 30.04.2008 г. № 56-ФЗ).

В Программе государственного софинансирования пенсии могут участвовать все россияне без ограничения, начиная с возраста 14 лет, зарегистрированные в системе обязательного пенсионного страхования, а также люди старшего поколения и те, кто в на-

стоящее время по действующему законодательству не имеют права формировать накопительную часть трудовой пенсии (граждане 1966 года рождения и старше) [3, 4].

Вступить в Программу можно до 1 октября 2013 года. Государство будет ежегодно софинансировать дополнительные пенсионные накопления граждан в пределах от 2000 до 12000 рублей включительно в течение 10 лет с момента уплаты гражданином первых взносов в рамках Программы. Гражданин вправе сам определять и менять размер своих взносов, а также прекратить или возобновить выплаты [3].

Если гражданином перечисляется на накопительную часть своей пенсии 2000 и более рублей в год, государство удваивает эти деньги: на его индивидуальный пенсионный счет будет перечислена такая же сумма в пределах 12000 рублей в год.

Если гражданин перечисляет на накопительную часть своей пенсии менее 2000 рублей в год, софинансирование пенсии государством не осуществляется.

Пример 1. Гражданин платит 2000 рублей в год — государство доплачивает ему еще 2000 рублей. Итого на его индивидуальный счет в Пенсионном фонде будет зачислено 4000 рублей в год.

Если гражданин платит 12000 рублей в год — государство доплатит еще 12000 рублей. Итого за год его счет пополнится на 24000 рублей.

Гражданин может вносить в фонд своей будущей пенсии и более 12000 рублей год, но взнос государства при этом не превысит 12000 рублей в год [3].

Пример 2. Гражданин вносит 15000 рублей в год, государство — 12000 рублей. Итого за год его индивидуальный счет в Пенсионном фонде пополнится на 27000 рублей.

Нынешние пенсионеры могут участвовать в Программе на общих условиях. Государство софинансирует их взносы на накопительную часть пенсии в пределах 12000 рублей в год, то есть индивидуальный счет пенсионера в Пенсионном фонде может за год суммарно пополниться на сумму до 24000 рублей в год. Особенно это выгодно работающим пенсионерам.

Особые условия для участия в Программе государственного софинансирования пенсии созданы для граждан, которые достигли общеустановленного пенсионного возраста (для женщин — 55 лет, для мужчин — 60 лет), но не обратились в Пенсионный фонд

за начислением ни одной из частей трудовой пенсии. Для них объем государственного софинансирования увеличивается в четыре раза, но не превышает 48000 рублей в год. То есть, перечислив 12000 рублей в год на накопительную часть пенсии, с учетом взноса государства гражданин за год пополнит свой индивидуальный пенсионный счет на 60 000 рублей в год.

В рамках Программы возможно дополнительное увеличение средств накопительной части будущей пенсии, включая средства от государственного софинансирования, передав их в управление Негосударственному пенсионному фонду или управляющей компании. Если гражданин не сделает этого, его пенсионные накопления будут находиться в доверительном управлении государственной управляющей компании (в настоящее время – Внешэкономбанк). Если же на момент вступления в программу софинансирования средства накопительной части пенсии переведены гражданином в управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд, то его дополнительные взносы и средства государственного софинансирования будут поступать в выбранную им организацию управления пенсионными накоплениями.

Из сумм, которые гражданином вносятся на накопительную часть своей пенсии в рамках Программы софинансирования, может быть произведен налоговый вычет. Согласно п. 2 ст. 219 Налогового кодекса РФ налогоплательщику предоставлено право на получение социального налогового вычета по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение и (или) добровольное пенсионное страхование до окончания налогового периода при его обращении к работодателю при условии документального подтверждения расходов налогоплательщика и при условии, что взносы по договору негосударственного пенсионного обеспечения и (или) добровольному пенсионному страхованию удерживались из выплат в пользу налогоплательщика и перечислялись в соответствующие фонды работодателем. Социальный налоговый вычет предоставляется в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде пенсионных взносов по договору негосударственного пенсионного обеспечения в размере фактически произведенных расходов с учетом ограничения в общей сумме 120000 руб.

Работодатель может стать третьей стороной софинансирования накопительной части пенсии своих сотрудников. Это дает ему ряд дополнительных преимуществ. В частности, работодатель освобож-

дается от уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование своих работников в размере производимого им софинансирования в пределах 12000 рублей на одного работника в год. Помимо этого, суммы софинансирования включаются в состав расходов, учитываемых при налогообложении прибыли.

Средства, накопленные в рамках Программы государственного софинансирования пенсии, наследуются правопреемниками в случае смерти гражданина в том же порядке, который предусмотрен для пенсионных накоплений в системе обязательного пенсионного страхования. Выплаты производятся правопреемникам в том случае, если смерть участника Программы наступит до момента оформления пенсии. Это условие оговорено в законе. Наследники смогут получить средства, перечисленные самим завещателем и работодателем, и средства, которые софинансировало государство, а также доход, полученный от инвестирования накопительной части пенсии.

Таким образом, новая модель формирования накопительной части трудовой пенсии построена на следующих принципах [1]:

- добровольность (размер дополнительного страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии определяется застрахованным лицом самостоятельно или в процентах от базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и может быть изменен застрахованным лицом на основании его заявления);

- государственное софинансирование (государственная поддержка формирования пенсионных накоплений из федерального бюджета (Фонда национального благосостояния) в сумме, равной уплаченным застрахованным лицом за истекший календарный год дополнительных страховых взносов);

- установление нижнего предела вложенных сумм для граждан (не менее 2000 руб. в предыдущем календарном году) и верхнего предела возможной поддержки со стороны государства (12000 руб.);

- временное ограниченное действие механизма государственного софинансирования (в течение 10 лет, начиная с года, следующего за годом уплаты застрахованными лицами дополнительных страховых взносов, при условии вступления в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию в целях уплаты дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии в период с 01.10.2008 г. до 01.10.2013 г.);

– повышенный объем государственного стимулирования более позднего выхода на пенсию после достижения пенсионного возраста (размер взноса на софинансирование увеличивается в четыре раза, но не может составлять более 48000 руб. в год).

Защита средств будущих пенсионеров в НПФ обеспечивается контролем со стороны регуляторов (Министерство финансов РФ и Федеральная служба по финансовым рынкам), со стороны специализированного депозитария, а также Общественного совета по инвестированию накопительной части пенсионных средств, созданного в августе 2003 года при Правительстве Российской Федерации. Рекомендуемая структура инвестирования накопительной части трудовой пенсии НПФ в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации № 379 от 30 июня 2003 г. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Рекомендуемая структура инвестирования накопительной части трудовой пенсии НПФ[5]

Ценные бумаги	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Государственные облигации	Без ограничений			
Облигации субъектов РФ	До 40%			
Муниципальные облигации	До 40%			
Корпоративные облигации	До 50%	До 60%	До 70%	До 80%
Акции открытых акционерных обществ	До 40%	До 45%	До 55%	До 65%

Регулятором деятельности управляющих компаний и НПФ, размещающих средства накопительной части пенсии на рынке ценных бумаг, является Федеральная служба по финансовым рынкам. В настоящее время создана жесткая система контроля и надзора за участниками инвестирования пенсионных накоплений. Одна из основных задач ФСФР России в ходе реализации пенсионной реформы – это регулирование деятельности спецдепозитариев и частных управляющих компаний, участвующих в управлении накопительной части пенсионных средств, а также негосударственных пенсионных фондов, являющихся страховщиками по обязательно-

му пенсионному страхованию. Федеральная служба по финансовым рынкам следит за соответствием участников рынка требованиям законодательства и вправе аннулировать либо приостанавливать лицензии компаниям, действия которых им не соответствуют [6].

Преимущества формирования накопительной части трудовой пенсии в НПФ по сравнению с ПФР базируются на следующих аспектах [2]:

- будущий пенсионер доверяет управление накопительной частью пенсии профессионалам, так как размещение пенсионных резервов, инвестирование пенсионных накоплений и выплата пенсий – это профильный бизнес НПФ;

- передав накопительную часть пенсии в НПФ, можно рассчитывать на большую потенциальную доходность пенсионных накоплений, а соответственно и на больший размер пенсии в будущем, при условии отсутствия кризисных явлений на финансовом рынке;

- сервисное обслуживание: НПФ ежегодно информирует участников-вкладчиков о состоянии их именных пенсионных счетов, выдавая соответствующие уведомления. Хотя ПФР будет по-прежнему раз в год направлять будущему пенсионеру письмо о страховых взносах за прошедший год;

- в отличие от управляющих компаний, работающих со средствами пенсионных накоплений обезличенно, т.е. ПФР перечисляет в управляющую компанию пенсионные накопления всех застрахованных лиц, пожелавших, чтобы их пенсионные накопления инвестировала данная управляющая компания, НПФ работает со средствами пенсионных накоплений каждого конкретного застрахованного лица;

- важным преимуществом формирования накопительной части трудовой пенсии через НПФ является возможность ее наследования после смерти застрахованного лица. Трудовые пенсии по старости, выплачиваемые ПФР, унаследовать невозможно.

Таким образом, негосударственные пенсионные фонды и программа государственного софинансирования пенсии выполняют ключевые роли и имеют важное значение в пенсионной реформе нашей страны: дают дополнительный источник для повышения размера пенсии за счет инвестирования части пенсионных отчислений и ставят в зависимость размер пенсии от размера зарплаты. Наша страна переходит от распределительного принципа выплаты пенсий к распределительно-накопительному. Это означает, что вместо того,

чтобы все страховые взносы на обязательное пенсионное страхование работающего шли на выплату пенсий нынешним пенсионерам, некоторая их часть пойдет на личный счет этого конкретного работающего и будет инвестироваться в различные финансовые инструменты, определенные государством. Сумма на счете конкретного гражданина будет зависеть от его зарплаты, а также от результатов инвестирования. К старости на пенсионном счете у гражданина будет накапливаться определенная сумма. Российская экономика получит инвестиционные ресурсы, а граждане и работодатели будут заинтересованы, чтобы зарплаты выплачивались легально.

Литература

1. Борисенко Н.Ю. Этапы реформирования пенсионной системы России // Финансы и кредит. 2010. № 3 (387). С. 34–43.
2. Вавулин Д.А., Федотов В.Н. Роль негосударственных пенсионных фондов в системе обязательного пенсионного страхования // Финансы и кредит. 2009. № 18 (354). С. 57–67.
3. Программа государственного софинансирования пенсии: как увеличить будущую пенсию. Источник: официальный сайт Пенсионного фонда РФ: <http://www.pfrf.ru>
4. Пенсионные программы как инструмент мотивации. Источник: <http://www.2buhgalter.ru>
5. Пенсионная реформа в России. Источник: официальный сайт Пенсионного фонда РФ: www.pfrf.ru
6. Сведения о негосударственных пенсионных фондах, осуществляющих обязательное пенсионное страхование. Источник: <http://www.fcsm.ru/>
7. Фролов И. И. Разработка методических основ анализа социально-экономических процессов в сфере негосударственного пенсионного обеспечения: автореферат дис. канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2010. 23 с.

ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Т.Ю. Соколова, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Модернизация – необходимое условие устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов, а также агропромышленного комплекса как важнейшей жизнеобеспечивающей сферы экономики.

Модернизация АПК, осуществляемая на основе инновационного развития, означает его качественное преобразование и вовлечение в этот процесс производительных сил и совершенствование производственных отношений.

Улучшение качественных показателей, достигаемое модернизацией аграрной сферы экономики, служит основой роста сельскохозяйственного производства. В России большинство предприятий остро нуждаются во внедрении новых технологий, обновлении основных фондов, техническом перевооружении. Финансовый кризис резко сокращает возможности сельского хозяйства по модернизации производства за счет зарубежных технологий.

Инвестиционная политика в сельском хозяйстве должна ориентироваться на доленую поддержку государства. Современное состояние сельского хозяйства определяет острую необходимость разработки системы привлечения инвестиций для обновления основных фондов отечественных предприятий. Поэтому необходимость поиска путей воспроизводства технических средств стала вполне очевидной. Один из них – это долгосрочное кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей, финансовая аренда (лизинг). Лизинг эффективен при оперативном использовании достижений научно-технического прогресса, увеличении масштабов деятельности, снижении удельных расходов и интенсификации всего производственного процесса.

Первый нормативный акт в области лизинга в России был принят 15 лет назад. За это время сформировался лизинговый рынок с разветвленной отраслевой и региональной структурой. Долголетний опыт использования лизингового механизма в инвестиционной деятельности многих стран мира свидетельствует о его эффективности. Создано отечественное законодательство по лизингу, конкурирующие между собой лизинговые компании предлагают клиентам до 40 различных лизинговых продуктов. На россий-

ский лизинговый рынок пришел зарубежный капитал, а с ним — и новые технологии ведения бизнеса. Основным механизмом поддержки уровня технической оснащенности сельскохозяйственных предприятий является государственный лизинг.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи, возрастной состав машинно-тракторного парка составляет по тракторам до трех лет — 5,43%, от четырех до восьми лет — 11,27%, старше девяти лет — 83,3%, зерноуборочные комбайны — 77,41%, кормоуборочные комбайны — 75,43%, выработали свой ресурс и находятся за сроками амортизации: из 690 тыс. тракторов — 211 тыс., из 192 зерноуборочных комбайнов — 144 тыс., из 33,8 тыс. кормоуборочных — 25,4 тыс.

Лизинг сельскохозяйственной техники представляет интерес не только для собственно производителей этой техники, но и для универсальных лизинговых компаний, так как машины для села значительно дешевле оборудования, скажем, для топливной или химической промышленности, машиностроения, а рынок ее является потенциально более массовым. Из-за низкой обеспеченности сельхозтоваропроизводителей современной техникой и ее неудовлетворительного технического состояния не соблюдаются оптимальные агротехнические сроки. Ежегодно в сельскохозяйственном производстве по этой причине потери зерна составляют 12–15 млн тонн, мяса — 1 млн тонн, молока — 7 млн тонн.

Государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» предусмотрены следующие меры по технической и технологической модернизации (табл. 1).

Целью мероприятий по технической и технологической модернизации сельского хозяйства является обновление парка сельскохозяйственной техники, предполагается обновление по тракторам на 40%, по зерноуборочным комбайнам на 50% и кормоуборочным комбайнам на 55% в ближайшие 5 лет.

Государство и правительство содействуют развитию лизинга, рассматривая его как один из способов увеличения инвестиций. Кроме того, лизинг расширяет конкуренцию на рынке финансовых услуг, способствует снижению их цены.

Для государства лизинг важен как средство для ускорения процесса воспроизводства, внедрения достижений НТП; создания новых рабочих мест; привлечения зарубежных государственных

и частных инвестиций в страну; повышения технического уровня производства во всех отраслях экономики и ускорения технического и технологического перевооружения в них.

Таблица 1 – Техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства РФ

Показатели	2008 г.		2009 г. (оценка)	2010 г.	2011 г.	2012 г.	За 5 лет	
	план	факт.		(прогноз)			абс.	% обновления
Тракторы, тыс. шт.	23,0	23,8	29,0	35,0	41,0	48,0	176,0	40,0
Комбайны, тыс. шт.:								
зерноуборочные	7,9	9,6	9,0	11,0	12,5	15,0	55,4	50,0
кормоуборочные	3,0	3,2	3,5	3,5	3,5	3,5	17,0	55,0
Энергообеспеченность, л.с. на 100 га	134,0	145,0	145,0	152,0	161,0	168,0	+ 34	-
Привлеченные кредиты, млрд руб.	49,0	45,0	46,5	59,8	55,0	55,0	255,3	-
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентных ставок, млрд руб.	2,45	2,45	5,36	8,45	10,30	11,54	38,1	-

Основной целью предоставления государственных гарантий является стимулирование широкого привлечения частных инвестиций в сферу финансового лизинга как одну из форм инвестиционной деятельности.

Вкладывая средства в капитал лизинговых компаний АПК, государство должно выступать в роли стратегического инвестора, преследующего цели не столько доходности вложений, сколько восстановления и развития данного сектора экономики.

Таблица 2 – Парк основных видов техники
в сельскохозяйственных организациях (на конец года), тыс.ед.

Виды техники	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.
Тракторы	1290,7	1052,1	746,7	480,3	405,7	364,4
Плуги	460,3	368,3	237,6	148,8	121,2	106,3
Культиваторы	541,6	403,5	260,1	175,5	153,4	138,4
Сеялки	582,8	457,5	314,9	218,9	178,7	159,0
Комбайны:						
зерноуборочные	370,8	291,8	198,7	129,2	107,7	95,9
кукурузоуборочные	10,0	7,4	4,4	2,2	1,5	1,3
кормоуборочные	120,1	94,1	59,6	33,4	26,6	24,0
картофелеуборочные	30,9	20,6	10,0	4,5	3,7	3,4
свеклоуборочные (без ботвоуборочных)	24,7	19,7	12,5	7,2	5,3	4,2
Косилки	208,2	161,6	98,4	63,9	53,8	49,2
Пресс-подборщики	75,9	65,1	44,0	32,4	28,7	27,2
Жатки валковые	218,7	152,2	85,2	46,9	37,6	33,3
Дождевальные и поли- вальные машины и уста- новки	69,5	46,3	19,2	8,6	6,7	6,0
Разбрасыватели твердых минеральных удобрений	111,3	71,6	34,3	19,7	17,9	17,4
Машины для внесения в почву органических удо- брений:						
твердых	80,0	48,8	22,0	10,9	8,8	7,6
жидких	38,6	26,2	12,1	5,8	4,7	4,3
Опрыскиватели и опыли- ватели тракторные	88,6	56,9	32,5	24,6	24,5	24,4
Доильные установки и агрегаты	197,5	157,3	88,7	50,3	39,8	36,2

Из таблицы 2 видно, что за 1992–2008 гг. парк тракторов и основных сельхозмашин в хозяйствах систематически уменьшался, и ситуация становится национальным бедствием. Если численность тракторов и зерноуборочных комбайнов за эти годы снизилась в 3,5 раза, то кормоуборочных комбайнов и плугов тракторных – более чем в 4 раза, а картофелеуборочных комбайнов – в 5,8 раза.

Тракторы используются в среднем 15–16 лет при амортизационном сроке не более 10 лет. Физический износ машинно-тракторного парка предопределяет систематический рост издержек по поддержанию его в рабочем состоянии. Затраты на технологические инновации в 1998 году составили 1473,8 млн руб., в 2000 г. – 7601,5, в 2001 г. – 4425,0, в 2002 г. – 10730,1, в 2003 г. – 11687,0 в 2005 г. – 9221,9, в 2008 г. – 12182,8 млн руб. Для вывода агропромышленного комплекса страны из кризисного состояния необходимо привлечение инвестиций. Процесс обновления материально-технической базы происходит очень медленно, но средства, выделяемые на эти цели незначительны.

Аграрная наука страны располагает в настоящее время достаточным потенциалом, способным обеспечить реализацию активной инновационной политики. Технологическая и инновационная политика в отраслях АПК должна стать неотъемлемой частью целостной экономической политики. Ускорению выхода экономики страны из кризиса может способствовать ряд мер в области лизинга. Лизинг как направление инвестиционной деятельности позволяет:

- обеспечить предприятие материально-техническими средствами;
- уменьшить размеры единовременных инвестиций в производство;
- осуществлять выплаты лизинговых платежей из прибыли, получаемой от эксплуатации арендованной техники, оборудования и т.д.

Лизинг является весьма гибким экономическим инструментом, способным ускорить решение задач финансирования, технического перевооружения, реконструкции и развития производства.

Таким образом, основной целью предоставления государственных гарантий является стимулирование широкого привлечения частных инвестиций в сферу финансового лизинга как одну из форм инвестиционной деятельности. Вкладывая средства в капитал лизинговых компаний АПК, государство должно выступать в роли стратегического инвестора, преследующего цели не столько доходности вложений, сколько восстановления и развития данного сектора экономики.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2009: стат.сб./ Росстат. М., 2009. 795 с.

2. Газман В. Аритмия лизингового рынка // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 97–109.
3. Козлов В.В. Какой видится стратегия инновационного развития российского сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 4. С. 23–26.
4. Обухов Н. Некоторые проблемы обеспечения модернизации // Экономист. 2010. № 4. С. 17–27.
5. Совершенствовать господдержку отечественного сельхозмашиностроения // Экономика сельского хозяйства России. 2009. № 8.
6. <http://www.mcx.ru>

К ВОПРОСАМ ТЕОРИИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

Л.И. Суханова, к.э.н., Оренбургский ГАУ

В настоящее время трудно говорить о том, кто из ученых стоял у истоков обоснования применения системы «директ-костинг». Еще Т.Е. Клишштейн в своей книге «Учение об альтернативах в учете» (1781 г.) показал на примере металлургического производства, как прямые затраты нужно относить на отдельные его фазы (передель): добывающее производство, угольное, переработка шлаков, плавка, кузнечное производство, а накладные расходы — прямо на счет результатов за период.

Ж.Курсель-Сенель в своем труде «Теория и практика предпринимательства в земледелии, ремесле и торговле» предложил разделить затраты на «особые» и «общие», причем «особые» затраты изменялись в том же отношении, что и объем поставленных товаров; «общие» были постоянны или практически не менялись в известных границах.

Впервые в пользу учета граничных затрат (учета сумм покрытия — немецкое название директ-костинга) высказался видный немецкий ученый О. Шмаленбах в 1899 г. в статье «Бухгалтерия и калькуляция в фабричном деле» в газете «Немецкая металлургия». Он различал «прямые затраты покупателя» и «косвенные затраты», обусловленные существованием предприятия в целом. В его работе уже применяются понятия «первичные накладные расходы» и «вторичные накладные расходы», «постоянные затраты» и «переменные затраты», «прогрессивные затраты» и «дигрессивные затраты». Теоретически правильным уже тогда О. Шмаленбах считал отно-

сидеть на конкретных покупателях только первичные накладные расходы, а вторичные покрывать за счет сумм валовой прибыли. Идея организации учета сумм покрытия была обнародована в его работе «Основы учета себестоимости и политика цен» в 1928 г.

В начале XX века Г.Гесс провел четкое разграничение между постоянными (все те статьи, которые предусматривают подготовку предприятия) и переменными затратами (оставшиеся элементы).

Впервые признак классификации затрат на постоянные и переменные формулирует Джон Морис Кларк в 1923 г. Он обосновал необходимость деления валовых издержек производства на постоянные и переменные. К постоянным он относит амортизацию основного капитала, расходы на содержание административного и технического персонала, поддержание оборудования в надлежащем состоянии, содержание сбытовой сети, сумму обычной прибыли на задействованный капитал. Переменные расходы – это стоимость сырья и материалов, электроэнергии, рабочей силы, эксплуатации оборудования и другие, изменяющиеся от величины объема производства. Выдающийся экономист Джон Морис Кларк отмечал, что для администраторов каждая статья затрат имеет различную целевую установку, и это главное для принятия управленческих решений. В том же году К.Симпсон провел статистическое исследование бухгалтерских калькуляций и пришел к выводу, что на цены оказывают влияние не значение средней себестоимости, а предельные издержки производства. Заключение К.Симпсона подтверждало тезис Д.М. Кларка. В результате были сформулированы принципы метода «директ-костинга», при котором в состав себестоимости включаются только прямые затраты.

Идея классификации расходов в зависимости от объема производства осталась бы достоянием теории, если бы в хозяйственной практике не сложились объективные условия, позволяющие реализовать достоинства этой классификации, не возросла бы роль бухгалтерского учета, в частности, теория калькулирования в системе управления экономическими явлениями. В 1936 году, развивая эти идеи, Дж.Харрис создал учение «директ-костинг», согласно которому в составе себестоимости нужно учитывать только прямые расходы. Вначале эта концепция не получила широкого признания, ее критиковали сторонники полной себестоимости, утверждая, что полная себестоимость необходима для акционеров, вкладчиков капитала, управляющих. И только с 60-х годов «директ-костинг» стал преобладающим методом учета затрат.

До Второй мировой войны исследования в области производственного учета носили в основном теоретический характер. В 50–60-е гг. возрастает интерес к вопросам учета производственных затрат и калькулированию себестоимости продукции. Изменились функции и содержание учета. Понятие «учет производства» стали заменять понятием «управленческий учет», так как упор делался на составление предварительных смет затрат, оперативном выявлении отклонений от них, систематическом анализе издержек производства и вариантах управленческих решений на базе оценки их себестоимости.

Усиление контроля за производственными затратами стимулировало дальнейшие исследования в области себестоимости; широкое распространение получили расчеты, связанные с нахождением точки критического объема производства. В результате ряд компаний возвращается к учету только прямых затрат, но теперь к ним, кроме материалов и заработной платы рабочих, относят еще прямые накладные расходы. В США проводятся исследования этой системы, по результатам которых публикуются отчеты. Так, в апреле 1953 г. национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов издает свой первый специальный отчет (в 1961 г. — второй), где анализируется практика 50 крупных фирм, применяющих «директ-костинг».

В Германии после Второй мировой войны публикуются работы Г.Г. Плаута, посвященные «учету граничных затрат». Он выступает в качестве консультанта фирм, организующих учет по системе «директ-костинг». Именно Г.Г. Плаут стоял у истоков создания интегрированной системы «стандартный директ-костинг», соединяющий в себе идею учета плановых (стандартных, нормальных) затрат с идеей учета граничных (предельных) затрат.

Поворотным моментом в развитии производственного учета явилось четкое обоснование Ч. Хорнгреном принципа «разной себестоимости для различных случаев». Объясняя это, он писал, что для расчетов многие компании используют данные о себестоимости трех типов: о себестоимости по центрам ответственности — для планирования и контроля деятельности ответственных исполнителей; о полной производственной себестоимости — для установления цен и принятия других оперативных решений в специфических обстоятельствах, о прямой производственной себестоимости, например, если необходимо задействовать свободные мощности. При помощи

анкетного обследования производственных компаний США были получены следующие данные о применяемом методе калькулирования себестоимости:

– «директ-костинг»	20,3%;
– полная себестоимость	36,7%;
– пропорционально отпускным ценам	18,7%;
– другие методы	24,3%

В настоящее время «директ-костинг» применяется в нескольких вариантах: классический «директ-костинг», предполагающий калькулирование по прямым затратам (все переменные); система переменных затрат: калькулирование осуществляется по переменным затратам, в которые входят прямые расходы и переменные косвенные расходы; система учета затрат в зависимости от загрузки производственных мощностей: в калькуляцию включаются все переменные расходы и часть постоянных, определяемых в соответствии с коэффициентом использования производственных мощностей.

В отечественной практике сокращенная или неполная производственная себестоимость продукции исчисляется только по переменным и условно-переменным затратам. Прямые переменные затраты сразу учитываются на счетах учета затрат на производство (20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства, 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»). Условно-переменные затраты учитываются на счете 25 «Общепроизводственные расходы». Постоянные расходы в течение отчетного периода учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы». По окончании отчетного периода они списываются на счет 90 «Продажи». Это означает, что общехозяйственные расходы в производственную себестоимость продукции не включаются.

Система «директ-костинг» может применяться на любых предприятиях различных отраслей для управления себестоимостью продукции, работ, услуг. С помощью «директ-костинга» обосновываются важные управленческие решения, в том числе и по оптимизации производственной программы, по вопросам ценообразования, изменению ассортимента выпускаемой продукции.

Литература

1. Вахрушина М.А. Управленческий учет. М.: Омега Л., 2006.
2. Дусаева Е.М., Курманова А.Х. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания. М.: «Финансы и статистика», 2008.

3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: ЮНИТИ, 2005.

4. Керимов В.Э. Организация управленческого учета по системе «Директ-котинг»// Аудит и финансовый анализ. 2001. № 2.

5. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер. с англ. под ред. Соколова Я.В. М.: Финансы и статистика, 1995.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Х. Курманова, к.э.н., Оренбургский ГУ, **А.П. Лепская**, к.э.н.,
Оренбургский ГАУ

В рыночных условиях хозяйствования целью любой организации и главным критерием измерения экономической эффективности ее функционирования является прибыль. Только при наличии прибыли как результата финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственная организация может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для расширенного воспроизводства. Необходимым условием получения прибыли является превышение выручки от реализации сельскохозяйственной продукции над затратами на ее производство и реализацию.

Оренбургская область является крупным производителем и продавцом зерна. Производство зерновых относится к эффективным сельскохозяйственным отраслям. Для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей области зерновое производство является отраслью, от эффективности которой зависит устойчивость их финансово-экономического положения. В то же время имеющий место диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, некомплектный подход по всем направлениям интенсификации производства обусловили снижение рентабельности отрасли в последние годы.

Рентабельность зерна, реализованного сельскохозяйственными организациями, в 2001 году составила около 35,6%, а в 2006 году снизилась до 9,9%. Следует отметить, что в 2002 году на каждый рубль затрат на производство зерна был получен убыток – 2,4 рубля.

Для обеспечения эффективности производственной деятель-

ности сельскохозяйственной организации важное значение имеют как внутренние (организационно-технологические), так и внешние факторы (изменение рыночной конъюнктуры, конкурентная среда рынка).

Уровень затрат отражает воздействие как внешних экономических условий через стоимость производственных ресурсов, так и внутренних, включающих технологии, формы организации производства и др. При неизменном уровне цен на ресурсы производственные затраты определяются организационно-технологическими факторами. Более совершенные технологии и прогрессивные формы организации труда и производства требуют дополнительных вложений, которые должны окупаться приростом урожайности. Урожайность является одним из важных показателей, отражающих эффективность использования земли и результатов интенсификации производства. В 2006 году урожайность зерновых культур в Оренбургской области в хозяйствах всех категорий составила 8,3 ц/га, а в сельскохозяйственных организациях – 7,9 ц/га.

В сельскохозяйственных организациях Оренбургской области за период с 2001 по 2006 год себестоимость 1 центнера зерна возросла более чем в два раза – с 136 руб. в 2001 до 296 руб. в 2006 году. Средняя цена реализации зерна увеличилась лишь на 66,7% и в 2006 году составила 322,5 руб. за 1 центнер. Показатели эффективности производства зерна по зонам Оренбургской области представлены в таблице 1.

Наиболее высокий уровень рентабельности производства зерна имеет западная зона – 79,5%, это объясняется более благоприятными природно-климатическими условиями, преобладанием озимых зерновых, урожайность которых значительно выше. В восточной зоне рентабельность составила 42,1%, при невысокой урожайности этот уровень достигается за счет более высоких цен реализации твердых сортов пшеницы.

В сельскохозяйственных предприятиях южной, юго-западной и центральной зоны от производства и реализации зерна по итогам 2006 года получен убыток. Уровень убыточности составил 38,5; 31,9 и 6,3% соответственно.

Таблица 1 – Эффективность производства зерна в Оренбургской области (сельскохозяйственные предприятия, 2006 г.)

Показатели	Экономические зоны						Всего по области
	Северная	Западная	Центральная	Юго-западная	Южная	Восточная	
Число хозяйств	108	118	36	96	39	49	446
Посевная площадь, тыс. га	247,5	276,0	194,2	449,0	146,7	477,4	1790,8
Валовой сбор (в весе после доработки), тыс. ц	1981,6	2291,3	1215,5	3276,4	373,5	3812,7	12951
Урожайность, ц/га	8,2	8,8	6,8	8,5	4,3	8,0	7,9
Затраты на производство – всего, тыс. руб.	545151	625446	394643	996470	145507	1118796	3826013
в расчете: на 1 га, руб.	2202,6	2266,1	2032,1	2219,3	991,9	2343,5	2136,5
на 1 центнер, руб.	275,1	273,0	324,7	304,1	389,6	293,4	295,4
Себестоимость проданной продукции – всего, тыс. руб.	257450	404766	221102	575868	91558	918276	2469020
в расчете: на 1 центнер, руб.	290	279	311	331	389	305	296
Прибыль (убыток «-») от продаж зерна, тыс. руб.	8403	44351	-4030	-13371	-15203	222904	243054
Рентабельность «+» (убыточность «-»), %	15	79,5	-6,3	-31,9	-38,5	42,1	9,9

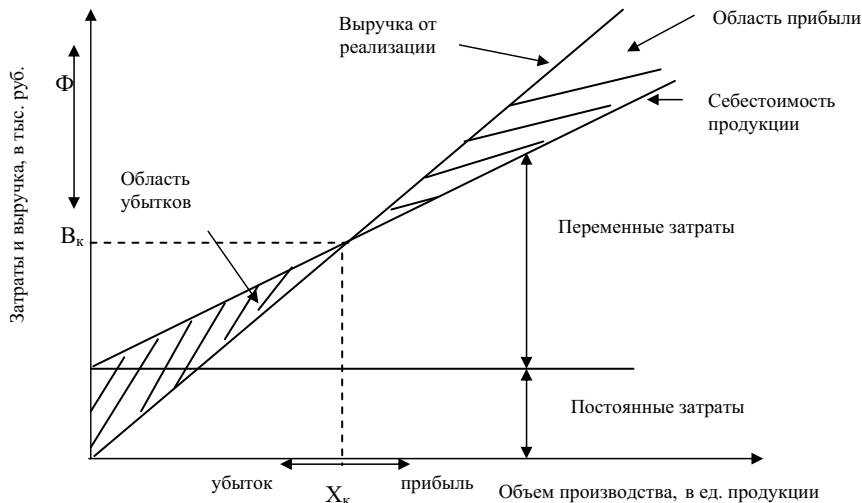
Существенные колебания в урожайности зерновых культур по зонам Оренбургской области подчеркивают зависимость валовых сборов зерна от природно-климатических условий. Следует отметить, что производственные затраты на 1 га посевов зерновых также различаются по экономическим зонам. В целом по области они составляют 2136,5 рублей на 1 га. Самый низкий уровень отмечается в хозяйствах южной зоны – 991,9 руб. на 1 га. В восточной зоне, где расположены наиболее крупные зернопроизводящие хозяйства, производственные затраты на 1 га посевов зерновых имеют самый высокий уровень и в среднем составляют 2343,5 руб. Но несмотря на высокий их уровень, дополнительные затраты окупаются прибавкой урожайности, поэтому в расчете на 1 тонну зерна они ниже среднего значения по области. В среднем по области себестоимость 1 центнера зерна составляет 296 руб. Самый высокий ее уровень отмечается в хозяйствах южной зоны – 389 руб., самый низкий в хозяйствах западной зоны – 279 руб.

В сложившихся условиях хозяйствования повышение устойчивости и эффективности функционирования зернового производства в сельскохозяйственных организациях Оренбургской области возможно только при комплексном решении вопросов материально-технического снабжения, внедрении научно обоснованных технологий, улучшении агротехники возделывания культур, совершенствовании организации труда и материального стимулирования. При этом особое значение имеют научно обоснованные подходы к принятию решений, касающихся производственной деятельности организаций.

В практике экономического анализа и планирования широкое распространение получили линейные производственные функции, позволяющие проводить анализ безубыточности производства на основе графиков затрат и доходов, описываемых линейными уравнениями.

Анализ безубыточности основан на изучении зависимости между доходами от продаж, затратами и прибылью в течение краткосрочного периода. На основе графиков, описывающих поведение затрат и доходов, можно определить пороговое значение объемов производства (продаж) и выручки от реализации продукции, достижение которых позволит покрыть все расходы организации без получения прибыли (так называемую безубыточность), а также зону эффективного производства того или иного вида продукции (рис. 1).

Представленный график наглядно отражает зависимость между объемами производства, выручкой, затратами и прибылью. Он позволяет наглядно увидеть зону эффективного производства продукции и запас финансовой прочности, определяемый как разница между фактической выручкой от продаж продукции порогом рентабельности.



где X_k — точка критического объема производства (точка безубыточности), ед;
 V_k — критический объем выручки (порог рентабельности), руб. ;
 Φ — запас финансовой прочности, руб .

Рис. 1 – График определения точки безубыточности

Следует отметить, что анализ безубыточности производства конкретного вида продукта сопряжен с некоторыми допущениями, которые хорошо раскрыты такими авторами, как К. Друри, Т. Карпова, М. Вахрушина. Они указывают на условности, которые принимаются при анализе безубыточности, и результаты при принятии решений должны быть скорректированы на них. Сводятся допущения к следующему:

- все переменные, кроме анализируемой переменной, остаются неизменными;
- анализируется одно или постоянная номенклатура реализуемой продукции;
- совокупные затраты и совокупный доход (выручка) имеют линейную зависимость от объема производства продукции;
- анализируется только приемлемый диапазон объемов производства, при этом объем производства продукции равен объему продаж;
- все затраты можно точно разделить на постоянные и переменные составляющие;
- цены на ресурсы не меняются;
- цены реализации на продукцию известны и неизменны.

При принятии управленческих решений следует учитывать принятые допущения. Несоблюдение хотя бы одного из этих условий может привести к ошибочным результатам. В реальности на затраты, которые принимаются неизменными, воздействуют множество различных факторов. Цены на ресурсы и цены на продукцию могут колебаться. Между затратами, объемом производства и выручкой от реализации продукции могут быть не только линейные зависимости. Кроме того, точно разделить затраты на переменные и постоянные достаточно сложно.

Несмотря на имеющиеся условности, методика определения безубыточного производства часто используется при моделировании эффективности сельскохозяйственного производства. Однако, по нашему мнению, используемые в данной методике линейные зависимости не отражают реальную связь между анализируемыми показателями, что обусловлено особенностями производства в отраслях сельского хозяйства. Это подтверждается соответствующими экономико-математическими расчетами и построенными на их основе графиками.

Как известно, в сельском хозяйстве в качестве средств труда используются биологические активы (главным из которых выступает земля), отрасли растениеводства (и в частности, зерновое производство) во многом подвержены влиянию природно-климатических условий, что связано с определенными рисками. С одной и той же площади посевов в различные годы можно получить разный урожай. В связи с этим при анализе безубыточности производства зерна в сельскохозяйственных организациях целесообразно использовать

не совокупные показатели, а удельные. Поэтому в качестве основных показателей, аккумулирующих воздействие комплекса факторов и определяющих эффективность сельскохозяйственного производства, по нашему мнению, следует рассматривать производственные затраты и выход продукции в расчете на 1 га посева.

С целью определения оптимальных затрат на производство продукции в зерновом производстве нами предложен методический подход, основанный на зависимости урожайности зерновых культур от уровня производственных затрат в расчете на 1 га. Определение характера и типа функциональной зависимости, наиболее точно отражающей реальную связь между отмеченными показателями, имеет важное значение. Наличие зависимости урожайности от уровня производственных затрат подтверждается результатами корреляционного анализа, выполненного на основе данных об эффективности производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях Оренбургской области.

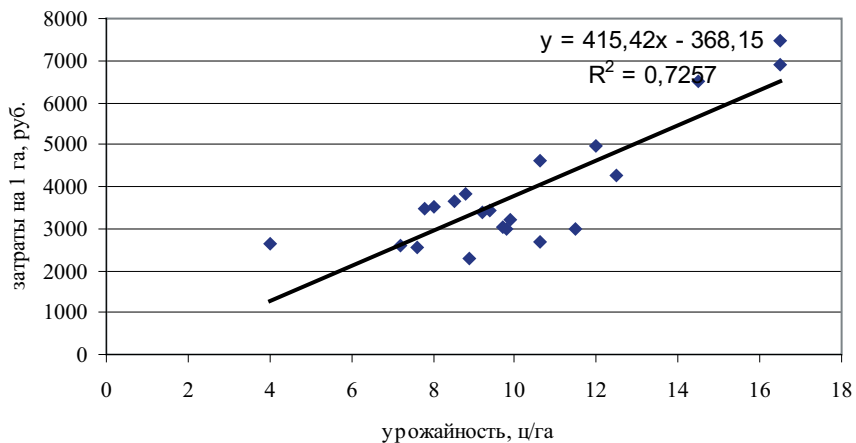
На рисунке 2 представлен точечный график зависимости урожайности зерновых от уровня производственных затрат, выровненный линейной и полиномиальной функцией. В качестве исходных данных использованы фактические производственно-экономические показатели производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях районов центральной зоны Оренбургской области.

Значения коэффициентов подтверждают наличие тесной связи между затратами и урожайностью. На основе полученных результатов можно установить функциональную зависимость между группой рассматриваемых показателей и определить оптимальные затраты по основным направлениям зерновой отрасли.

Положительный угол наклона линейного тренда подтверждает наличие прямой зависимости между рассматриваемыми показателями. При сравнении величин достоверности аппроксимации (R^2) следует отметить, что у тренда выровненного полиномиальной функцией она выше. Это говорит о большей достоверности квадратичной производственной функции, ее использование позволит наиболее точно отразить зависимость затрат и урожайности.

Характер зависимости, описанный квадратичной функцией, свидетельствует о том, что между затратами и урожайностью нет линейной зависимости. С увеличением производственных затрат на 1 га за счет совершенствования технологии и организации производства размеры прироста урожайности уменьшаются

Линейная функция:



Квадратичная (полиномиальная) функция:

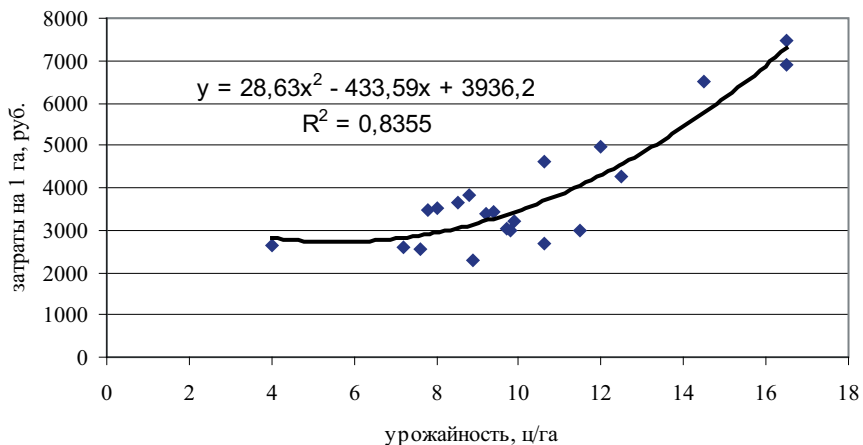


Рис. 2 – Зависимость средней урожайности зерновых и затрат на 1 га посевов в сельскохозяйственных организациях центральной зоны Оренбургской области (2006 год)

и приводят к снижению отдачи от вкладываемых средств. При увеличении затрат сверх определенного оптимального уровня темпы роста себестоимости зерна начинают превышать темпы роста урожайности зерновых культур. А это говорит о том, что при установившемся уровне цен на продукцию существуют определенные границы эффективного производства, и для отдельных хозяйствующих субъектов целесообразно выявлять оптимальный уровень производственных затрат, позволяющий получить необходимый прирост урожайности, и как следствие – снижение удельной себестоимости продукции.

Применительно к сложившимся условиям хозяйствования границы эффективного зернового производства и оптимальный уровень затрат на 1 га целесообразно определять на основе квадратичных моделей зависимости урожайности и затрат. При этом для определения оптимальных показателей (урожайности и производственных затрат на 1 га), обеспечивающих безубыточность в зерновом производстве, следует использовать график квадратичной функции производственных затрат на 1 га, а также график линейной функции, описывающей поведение выручки, получаемой с 1 га зерновых культур в зависимости от их урожайности:

$$Y = C \cdot X, \quad (1)$$

где Y – выручка с 1 га зерновых культур;

C – цена за 1 ц зерна;

X – урожайность зерновых культур.

На рисунке 3 приведена графическая модель эффективности производства зерна при средней цене реализации зерновых в 2006 году – 322,5 руб. за 1 центнер.

Данная модель наглядно отображает экономический смысл оптимального моделирования эффективности производства зерна при использовании квадратичной функции взаимозависимости удельных производственных затрат и урожайности. Построенный график по предложенной методике имеет две точки безубыточности и замкнутую зону безубыточного производства. При этом точка безубыточности в натуральном выражении – это величина урожайности зерновых культур, а точка безубыточности в стоимостном выражении – это оптимальная величина производственных затрат на

1 га, которая обеспечит покрытие всех производственных издержек в сложившихся условиях.

Для определения значений урожайности зерновых культур в точках безубыточности необходимо приравнять функции, описывающие поведение производственных затрат на 1 га посевов, и выручки от реализации зерна, получаемой с 1 га.

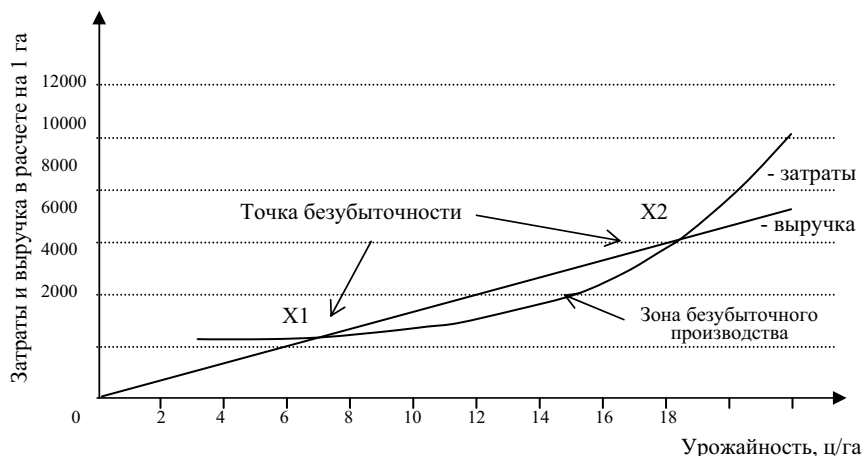


Рис. 3 – Графическое моделирование эффективности производства зерна в сельскохозяйственных организациях центральной зоны Оренбургской области

Используя соответствующие математические вычисления, находим корни квадратного уравнения:

$$X1 = 19,3 \text{ ц/га.}$$

$$X2 = 7,1 \text{ ц/га.}$$

Подставляя полученные результаты решения в квадратичную функцию производственных затрат, определим их уровень для каждой из точек безубыточности:

$$Z_{\max}(X1) = 6232,3 \text{ руб./га.}$$

$$Z_{\min}(X2) = 2300,95 \text{ руб./га.}$$

На основе полученных результатов нами сформулированы следующие выводы, что эффективное производство зерна в сельскохо-

зяйственных организациях центральной зоны Оренбургской области с учетом сложившихся условий возможно при уровне урожайности от 7,1 до 19,3 ц/га при соответствующем изменении затрат на 1 га в пределах от 2301 до 6232 руб.

Минимальное значение данных показателей свидетельствует о нецелесообразности вложения в производство зерна менее 2301 рубля на 1 га посевов. Основываясь на максимальных значениях, можно утверждать, что в условиях центральной зоны Оренбургской области совершенствование технологий и организации производства зерна не должно приводить к увеличению производственных затрат более чем 6232 руб. на 1 га посевов зерновых. При этом возможная максимальная урожайность зерновых будет составлять 19,3 ц/га. Дальнейшее вложение средств с целью увеличения урожайности зерновых культур экономически не обосновано, поскольку приведет к значительному росту себестоимости и убыточности зернового производства.

Предложенный методический подход анализа безубыточности производства зерна может быть использован при расчете оптимального уровня затрат и урожайности для каждой конкретной зерновой культуры. С учетом специфики производственной деятельности отдельно взятого хозяйствующего субъекта на основе взаимообусловленности производственных затрат и уровня урожайности возможно совершенствование системы управления производственной деятельностью предприятия, а также определение размера оптимальных вложений материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов с максимально возможной эффективностью.

Литература

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. М.: ИНФРА-М, 2008. 617 с.
2. Бутырин В.В. Методические аспекты определения оптимальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 7. С. 40–42.
3. Дусаева Е.М., Курманова А.Х. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания: учебное пособие. М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2008. 272 с.
4. Курманова А.Х. Конкурентоспособность продукции на зерновом рынке: монография. Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2005. 174 с.
5. Лепская А.П. Пути повышения эффективности производства зерна в Оренбургской области // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2007. № 1(5).

ФУНКЦИИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. Фёдорова, аспирантка, Оренбургский ГАУ

В условиях значительной самостоятельности хозяйствующих субъектов в осуществлении своей производственно-финансовой деятельности особую важность приобретает оценка финансового состояния, инвестиционной привлекательности предприятий, надежности их партнеров. В таких ситуациях практически значимым становится анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Для их оценки современные теория и практика экономического анализа выработали многочисленные критерии, среди которых особое место отводится показателю чистых активов.

Появление показателя «чистые активы» связано с введением в действие первой части ГК РФ и ряда других федеральных законов, определяющих требования сравнения показателя чистых активов с зарегистрированной величиной уставного капитала.

Согласно приказу ФКЦБ № 149 от 5.08.1996 г. «О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» (утратил силу) чистые активы – это «величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его обязательств, принимаемых к расчету» [1].

В мировой практике для определения платежеспособности предприятия используется такой абсолютный показатель, как превышение всех активов над внешними обязательствами. Понятие «нетто-активы» в западном учете рассматривается как эквивалент собственного капитала компании.

В российском учете расчет чистых активов в основном совпадает с таким подходом, но требования соответствия с собственным капиталом акционерного общества в нем не содержится.

Чистые активы выполняют ряд важнейших функций в деятельности предприятия. Исходя из изучения источников отечественной и зарубежной литературы, можно выделить четыре основные функции.

1. Защитная функция. Так как значительная доля чистых активов формируется уставным капиталом, добавочным капиталом, накопленной нераспределенной прибылью, главной функцией ограниченной по сумме стоимости чистых активов является ограждение интересов инвесторов и кредиторов. Кроме того, чистые активы уменьшают риск акционеров предприятия. Защита

означает возможность выплаты компенсации кредиторам/инвесторам в случае ликвидации предприятия, а также сохранение платежеспособности путем создания резерва активов, позволяющих предприятию функционировать, несмотря на угрозу и появление убытков. Конечно, сохранение платежеспособности обеспечивается лишь частью чистых активов, при этом предполагается, что большая часть убытков покрывается за счет текущих доходов. Собственный капитал – суть чистые активы, играет роль своеобразной защитной «подушки» и позволяет предприятию осуществлять операции в случае возникновения крупных потерь и расходов. Для финансирования подобных затрат существуют различные резервные фонды, включаемые в собственный капитал, а при массовых потерях возможно требуется использовать часть акционерного капитала.

2. Операционная функция имеет второстепенное значение по сравнению с защитной. Она включает ассигнования собственных средств на приобретение земли, зданий, оборудования, а также финансирования на случай непредвиденных убытков. Этот источник финансовых ресурсов незаменим на начальных стадиях деятельности предприятия, когда учредители осуществляют ряд первоочередных расходов. На последующих этапах развития роль собственного капитала не менее важна, часть этих средств вкладывается в долгосрочные активы, в создание различных резервов. Хотя основным источником покрытия затрат является накапливаемая прибыль, предприятия могут использовать новые выпуски акций и долгосрочные займы при проведении мероприятий структурного характера.

3. Регулирующая функция и ее выполнение связано исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании предприятий. С помощью показателя чистых активов государственные органы осуществляют оценку и контроль за деятельностью предприятий, в том числе и на финансовых рынках. Обычно правила, относящиеся к размеру чистых активов, включают требования к минимальному размеру уставного капитала, формированию резервного капитала, структуры чистых активов (соотношение размера чистых активов и уставного капитала), ограничению эмиссии ценных бумаг: акций и облигаций – использование капитала с целью ограничения ссудных и инвестиционных операций.

4. Информационная функция. Чистые активы являются исходной базой при определении стоимости предприятия, его бизнеса, доли выходящего из общества участника. Обычно балансовая стоимость активов не соответствует рыночной стоимости, поэтому задача состоит в их переоценке. После определения реальной стоимости всех активов из нее вычитается текущая стоимость всех его обязательств, тем самым рассчитывается оценочная стоимость чистых активов. Методика оценки стоимости чистых активов предприятия является одной из основных при оценке его финансового состояния и обеспечивает адекватную разработку и принятие текущих решений, а также контроль деятельности предприятия.

Величина чистых активов показывает эффективность функционирования организации. Стоимость чистых активов может представлять собой как положительную, так и отрицательную величину. Отрицательная величина чистых активов говорит о накопленных убытках организации и невозможности расплатиться по своим обязательствам. Рост показателя свидетельствует об устойчивом финансовом положении организации.

Рассмотрим сельскохозяйственные организации Сорочинского района Оренбургской области.

По данным табл. 1 в динамике сумма чистых активов увеличивается в ЗАО «Родина» на 10026 тыс. руб., в ООО «4-С» на 1000 тыс. руб. Уставный капитал ЗАО «Родина» составляет 25 тыс. руб., ООО «4-С» – 10 тыс. руб. Таким образом, можно отметить, что чистые активы в организациях превышают уставный капитал. Можно сделать вывод об устойчивом финансовом положении анализируемых сельскохозяйственных организаций.

Таблица 1 – Динамика чистых активов организаций, тыс. руб.

Наименование организации	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение (+, -)
ЗАО «Родина»	61536	73171	71920	74331	71562	10026
ООО «4-С»	-	12	19784	19784	1000	1000

Следует отметить тот факт, что большинство предприятий Сорочинского района вообще не рассчитывают стоимость чистых активов. Это не соответствует требованиям законодательных и нормативных документов, снижает информативность отчетности.

Однако помимо анализа результатов деятельности чистые активы используются и в других целях.

Во-первых, организации необходимо контролировать соотношение величины чистых активов и уставного капитала организации. В соответствии с п.4 ст.99 ГК РФ и п.4 ст.35 закона «Об акционерных обществах» [2], если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов акционерного общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об этом и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Аналогичные положения в отношении обществ с ограниченной ответственностью содержатся в п.4 ст.90 ГК РФ и п.3 ст.20 закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [3].

Уменьшение стоимости уставного капитала до величины, не превышающей стоимость чистых активов, регистрируется в установленном порядке и отражается в бухгалтерском учете записью: Дт 80 «Уставный капитал» Кт 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Если же стоимость чистых активов становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, то общество подлежит ликвидации.

Во-вторых, если общество решило увеличить уставный капитал за счет своего имущества, то сумма, на которую он увеличивается, не должна превышать разницы между стоимостью чистых активов общества и суммой уставного капитала и резервного фонда общества. Данное правило действует как для АО (п. 5 ст. 28 закона об АО), так и для ООО (п. 2 ст. 18 закона об ООО).

В-третьих, с размером чистых активов связана возможность выплаты дивидендов и распределения прибыли между участниками. Акционерное общество не вправе принимать решение о выплате дивидендов по акциям, если на день принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда и превышает номинальную стоимость, определенную уставом, ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения (выплаты дивидендов) (ст. 43 закона об АО). Общество с ограниченной ответственностью также не может принимать решение о распределении прибыли между участниками (выплачивать участникам часть прибыли), если на момент принятия такого решения (выплаты) стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет

меньше их размера в результате принятия такого решения (выплаты) (ст. 29 закона об ООО).

Помимо этого недостаточность чистых активов, а уж тем более их отрицательное значение, могут вызвать сомнение кредиторов и аудиторов в способности организации продолжать свою деятельность, и, как правило, такая информация включается в аудиторское заключение в виде части, привлекающей внимание.

Контролируя стоимость чистых активов, организация может своевременно реагировать на негативные изменения и оперативно принимать меры, не допускающие уменьшения чистых активов ниже необходимого значения. Конечно, в первую очередь величина чистых активов зависит от прибыльности основной деятельности организации, но, к сожалению, прибыльность не всегда находится в сфере оперативного управления. Поэтому можно использовать другие способы для поддержания чистых активов на достаточном уровне.

Таким образом, чистые активы являются своеобразным буфером, способным поглотить убытки и сохранить платежеспособность, обеспечивают доступ к рынкам финансовых ресурсов и защищают предприятия от проблем ликвидности, сдерживают рост и ограничивают риск.

Литература

1. О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ: приказ ФКЦБ от 5 августа 1996 № 149.
2. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26 декабря 1995 № 208-ФЗ.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 8 февраля 1998 № 14-ФЗ.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.М. Дусаева, д.э.н., профессор, **С.А. Полеева**, преподаватель,
Оренбургский ГАУ

Руководителю российского предприятия сегодня приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска, что вынуждает его постоянно держать под контролем различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности. Эта деятельность отражена

в большом количестве документов, содержащих разнородную информацию. Грамотно обработанная и систематизированная, она является в определенной степени гарантией эффективного управления предприятием. Напротив, отсутствие достоверных данных может привести к неверному управленческому решению и, как следствие, к серьезным убыткам. В этих условиях компаниям трудно обойтись без масштабной системы сбора и анализа информации.

Впервые проблема экономической информации была затронута в статье А. Харта, вышедшей в 1942 г., посвященной анализу гибкой стратегии фирмы на рынке капитала и выбору источника финансирования производства. Он первым в экономической науке доказал, что производственный цикл невозможен без постоянного притока новой информации.

Сегодня информация рассматривается в качестве одного из важнейших ресурсов развития общества наряду с материальными, энергетическими и человеческими. Как заметил по этому поводу Б. Компейн, «информация всегда была ресурсом, но лишь совсем недавно мы увидели первые проблески восприятия информации в том же контексте, в каком экономисты рассматривают материю и энергию в качестве ресурсов».

Обособление информации в фактор производства, параллельно с развитием технологического применения науки, формирует особую информационную сферу в общественном воспроизводстве. Становится необходимым научное обоснование данных процессов, их условий, социально-экономических последствий.

С точки зрения положения экономической теории, информация как ее категория рассматривается по-разному.

А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль, Л. Вальрас исходили из предположения, что хозяйствующему субъекту точно известно, какими производственными ресурсами (возможностями, факторами) он располагает, что его поведение является результатом рационального выбора из множества известных ему ресурсов. В реальной жизни принципиально невозможно определение всего множества производственных факторов. Развитие в такой экономической системе понимается как переход от одного равновесного состояния к другому. Понятия информации здесь нет, так как сведения, данные и знания, как нечто не овеществленное, неосвязаемы и нематериальны.

Классический подход определяет три основных фактора производства: труд, землю и капитал. Под капиталом понимается весь

накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Информация как накопленный запас средств не рассматривается, но присутствует, потому что экономическая ситуация уточняется, определяется и конкретизируется на основе некоторых данных. Но если в понятие капитала включить информацию, как одно из средств для производства материальных благ (и информации в том числе), то можно построить движение информации по классической схеме. Описать переход его из денежной формы в производительную, затем в товарную и т.д. При этом новая информация либо покупается, либо производится, либо продается, что не противоречит действительности.

Ф. Хайек, чтобы показать, что информация — такой же производственный ресурс, как труд или природные ресурсы, приводит следующее рассуждение: разумное использование ресурсов в общественных масштабах для предотвращения перепроизводства немислимо без информационного обмена между производителями и потребителями, без рациональной организации использования информации.

С помощью вероятностно-статистических методов К. Шеннон обосновал количественный подход к определению информации: при получении информации уменьшается степень неопределенности по отношению к объекту, процессу. Понятие «количество информации» отождествляется некоторыми авторами с понятием информации вообще. При рассмотрении информации, обращаемой в обществе, количественных методов недостаточно. Здесь на первый план выступают качественные характеристики: смысл, ценность, полезность и т.д.

Обращение к качественной стороне информации вызвало появление новых подходов к определению этой категории. Аксиологический подход связывает понятие информации с понятием ценности, практической значимости. Ценность информации носит субъективный характер, зависит от цели, которую преследует ее потребитель. Если поставленная задача решена, то использованная информация для него уже не представляет интереса, она утрачивает ценность. Таким образом, в обществе, помимо информации, обладающей ценностью, присутствует информация, которая не имеет ценности либо обладает отрицательной ценностью.

Рассматривая информацию в качестве ресурса в трудах зарубежных экономистов, следует отметить работу Д. Белла «Социальные

рамки информационного общества». Здесь ученым представлена другая точка зрения на информацию, приобретающая в современных условиях особое значение. Это тезис о том, что информация – это власть. «Доступ к информации есть условие свободы... Не менее важный момент заключается в том, что контроль над информацией, чаще всего, выливается в злоупотребления, начиная с сокрытия информации и кончая её незаконным обнародованием» [2].

Интересна трактовка П. Хейне, который в своих работах отмечает, что если информация о доходных сферах бизнеса была бы представлена в полном объеме и доступна всем, то устремившиеся туда новые фирмы привели бы к исчезновению прибыли. Информация – это редкое благо, неопределенность будущего является причиной существования прибыли, а также убытков и порождает необходимость знать больше других, точнее предсказывать неопределенное будущее и иметь надежду получить большие прибыли [8].

Обратимся теперь к работам российских ученых. По мнению А. Румянцева, «информация образует ресурс, выступающий в форме идеи, модели, образца будущего изделия, технологии, организации; становится двигателем технологического обновления, источником, питающим производство проектами лучшего удовлетворения существующих и формирования новых потребностей». [5] Согласно ему, информация – продукт деятельности людей. Интересна точка зрения И. Пещанской, которая отмечает, что информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста [4]. А.И. Демин определяет информацию как четвертый фактор производства.

Иной подход к информации у В.Л. Тамбовцева: «информация – это те продукты и услуги, которые предназначены их производителем для передачи знаний в максимально доступной для потенциального потребителя форме» [6].

Характерная черта информации заключается в том, что в процессе потребления она не исчезает, а потому может использоваться и другими хозяйствующими субъектами. Для каждого из пользователей информации определить её полезность довольно сложно. Кроме того, одна и та же информация может различными субъектами восприниматься неодинаково. Обладание информацией еще не означает способности ею воспользоваться, поскольку для этого необходима специальная подготовка, умения и навыки. Рассматривая информацию как экономическую категорию, можно выделить

в ней такие характеристики, как неисчерпаемость и конечность, распространенность и редкость, избирательность.

Е. Майминас выделяет следующие основные черты информации.

1. Трудность однозначной фиксации потребителя. Производителю заранее не известно, кто будет ею пользоваться, хотя есть и закрытые, направленные к определенному получателю потоки.

2. Невозможность однозначной стоимостной оценки полученного объема информации. Пока на рынке информации исходят из здравого смысла: товар стоит столько, сколько за него заплатят. Такие вопросы пытается регулировать законодательство по охране интеллектуальной собственности.

3. Особая неопределенность полезности информации. Конечно, подобная особенность может быть присуща и другим товарам, например, антиквариату: на таком рынке велика цена старых вещей именно потому, что они старые. Есть другие критерии, в частности, художественная ценность, причем аукцион помогает «выявить» предельную цену.

4. Иной механизм старения информации по сравнению с моральным износом (устареванием) основных фондов и со старением материальных благ. Информация не изнашивается, но полезность её со временем уменьшается.

5. Особая роль «фильтров», позволяющих человеку выбрать в непрерывно нарастающем потоке информацию, необходимую только ему.

Как сведения, данные, которые необходимы компании для правильного принятия решений, рассматривается информация М. Бронниковым. «Информация – это все то, что способствует уменьшению неопределенности выбора решений, обеспечивающих существование и функционирование какой-либо системы (компании, бизнеса, наконец, конкретного человека) в окружающем мире... Сведения, формально, могут считаться «новой информацией», поскольку ранее не были известны руководству компании. Но они не являются истинно новой информацией, поскольку не содержат ничего, что могло бы уменьшить неопределенность при принятии решений» [1]. Однако у различных компаний, в случае применения одной и той же исходной информации при ведении бизнеса, результаты будут разными, поскольку сама информация несет в себе ряд качественных различий. Неоднозначность её характера заключается в том, что одних сведений, отражающих объективно

существующие факты, для принятия решения мало, требуется еще их соответствующая интерпретация.

Мы считаем верными выводы исследователей о том, что решения принимать с полной достоверностью невозможно, альтернативы всегда содержат неопределенность, и субъект не может обладать полным знанием, поэтому нерациональность и риски в хозяйственной жизни неизбежны. Информация является несовершенной и постоянно недостаточной для эффективного управления. Но в то же время верно и то, что без стремления к рациональности и более полному знанию не может быть прогресса в развитии. Для достижения лучших решений необходимо использовать информационный подход, который ориентирует менеджеров на получение полной информации, и соответствующая информированность субъектов в принятии решений будет приводить к рациональности.

С позиций современной экономической теории, важно преодоление технической и технологической ограниченности понятия «информация», понимание его как отдельного момента процесса труда и соответствующий подход к информации как к средству производства. Как экономический ресурс, информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, на нее предъявляется платежеспособный спрос. Информационный ресурс влияет на эффективность производства и экономический рост без физического увеличения традиционных ресурсов; оказывает непосредственное действие на субъективный фактор производства, на человека, его интеллектуальный уровень, характер его социального и экономического поведения; способствует ускорению воспроизводства, сокращению времени производства и времени обращения. Информационные ресурсы – это своеобразный ключ к новым возможностям, которые имеются в общественных процессах.

Экономическая информация используется для управления хозяйствующим субъектом наряду с другими видами информации. Знания, сведения, входящие в экономическую информацию, с точки зрения воспринимающих их субъектов, содержат информацию лишь в той мере, в какой они новы и полезны для решения каких-либо задач [9].

В качестве экономического ресурса на нее распространяются все экономические характеристики: цена, издержки, прибыль, предложение для обмена, платежеспособный спрос. Она имеет реальную

ценность благодаря своей структуре для прямого применения. При выполнении функций управления, относящихся к информационному обеспечению принятия решений по учету, контролю и анализу, расходуется, с одной стороны, рабочая сила, с другой, – средства труда.

Большое значение имеет деление экономической информации по принадлежности той или иной функции управления. Различают плановую экономическую информацию, вырабатываемую в процессе планирования; учётно-статистическую, которая порождается функциями учёта и анализа; нормативную; контрольную, прогнозную и т.п.

По характеру воздействия на потребителей различают экономическую информацию осведомляющую и управляющую: первая содержит сведения, используемые для обоснования решений, вторая – результаты принятия решений, доводимые до исполнителей и подлежащие реализации. Управляющая информация может доводиться либо в форме прямых заданий, либо в форме экономических и иных стимулов, мотивирующих поведение управляемых объектов.

В обороте экономической информации наибольший удельный вес занимают данные оперативного и бухгалтерского учёта (внутри предприятий), транспортная и платёжно-расчётная документация (в обороте между предприятиями), бухгалтерская и статистическая отчётность, плановые и нормативные документы, данные оперативного управления.

Информационная функция бухгалтерского учета заключается в формировании информации о фактическом состоянии и изменениях в имущественном положении экономического объекта, его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности и достигнутых финансовых результатах. Эта информация необходима внутренним и внешним пользователям для контроля, анализа, выработки и принятия различного рода управленческих решений. Совокупность процедур по сбору, регистрации, передаче, хранению, обработке и представлению пользователям такой информации образует информационный процесс бухгалтерского учета. Это объясняет возрастание роли и значения бухгалтерского учета как функции управления деятельностью организации [7].

Основные направления развития систем сбора и обработки экономической информации определяются задачами совершенствования управления предприятием и формирования его новой техни-

ческой базы. Усложнение функций управления требует повышения полноты, своевременности, достоверности экономической информации, а внедрение современных информационных технологий, средств связи и т.п. создаёт предпосылки для удовлетворения этих требований. Таким образом, управление можно рассматривать как процесс целенаправленной переработки экономической информации и выработки управленческих решений.

В связи с этим руководству предприятия приходится оперировать огромным количеством информации и принимать своевременные и важные решения. От степени информированности руководителя, от скорости поступления актуальной информации, от степени доступа к «качественной» информации зависит своевременное принятие эффективных управленческих решений. Проблема управления информацией в настоящее время существует на каждом предприятии. Это приводит к необходимости отладить информационное обеспечение предприятия и научиться максимально эффективно использовать экономическую информацию.

Исследования показывают, что наличие мощной информационной базы и благоприятной внутрифирменной среды для аккумуляции информации отличает эффективные предприятия от неэффективных. Показателем высокоразвитых организаций обычно является четко налаженная система информационного обеспечения предприятия.

Любая информация, зарождающаяся на предприятии или входящая извне, должна быть учтена и обработана. Однако когда ее поступает слишком много, представляется трудным охватить ее целиком. Акцентируется внимание на наиболее значимой для оперативного управления информации, а остальная часть остается переработанной. Следовательно, структура и внутренняя инфраструктура предприятия должны быть изменены таким образом, чтобы успевать за обработкой и использованием всего объема информации. С практической стороны это является, вероятно, самым трудным моментом в реализации каких бы то ни было оптимизационных мероприятий по использованию информации.

Являясь связующим звеном между разными видами интеллектуальной и материальной деятельности коллективов людей, между управлением и производством, информация, в отличие от других видов ресурсов, в частности природных, не убывает со временем, а наоборот, ее объем постоянно увеличивается, создавая усло-

вия для накопления опыта, способствуя выработке обоснованных управленческих решений.

Возрастающая значимость информации как стратегического ресурса требует усиления внимания и к способам получения и обработки информации. Высокая потребность в информации для целей управления и бурное развитие информационных процессов выдвинули на первый план создание компонентов ее инфраструктуры. Проблему оптимального использования информационного ресурса призваны решать существующие автоматизированные аналитические и бухгалтерские программы. Однако способ их применения, а также присущая программам разрозненность, отсутствие единых баз данных сводят усилия к минимальному результату. Кроме того, необходимо преодолеть во многом косность мышления, определенные стереотипы, когда речь идет, например, о внедрении информационных технологий и связанных с этим преобразованиях всей организационной (в том числе управленческой) структуры предприятия.

Таким образом, всем предприятиям, стремящимся достичь преимуществ полного владения экономической информацией, необходимо отладить систему своего информационного обеспечения. В общем виде направления оптимизации управления потоками экономической информации выглядят следующим образом. Чтобы охватить всю информацию и организовать работу с информационными ресурсами, необходимо, во-первых, четко определиться, как и где зарождается экономическая информация (в рамках производственной системы предприятия). Затем, определившись с целями, которые ставятся перед каждым ее блоком (этапом), и определенным образом «профильтровав» ее, следует создать механизм фиксации информации. Далее, на основе структурирования информации, становится возможной обработка информации с использованием математических методов и, соответственно, программных продуктов. Такая обработка позволяет осуществлять любое планирование или анализ деятельности организации с наибольшей точностью, так как изначально не теряется никакая значимая информация. Планирование на основе достаточно полной, достоверной и точной информации принесет ощутимую экономию всех видов ресурсов. Останется только подсчитать экономический эффект, сопоставив экономию с затратами на все оптимизационные мероприятия, включая внедрение информационных технологий.

В идеальном варианте возможно таким образом настроить информационную систему предприятия, что она сама будет выявлять и приоритеты, и узкие места, и выдавать наиболее совершенные варианты действий для управления, а предприятие может стать гибкой самонастраивающейся системой.

Литература

1. Бронников М. К вопросу о цене информации // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1. С. 81.
2. Бэлл Д. Социальные рамки информационного общества. М.: Прогресс, 1986. С. 300–340.
3. Майминас Е.З. Информационное общество и парадигма экономической теории // Вопросы экономики 1997. № 11 С. 86–95.
4. Пешанская И. Экономика информационного общества // Российский экономический журнал. 1996. № 5/6. С. 103.
5. Румянцев А. Предмет и задачи «информационной экономики» // Российский экономический журнал. 1997. № 3. С. 89.
6. Тамбовцев В.Л. Пятый рынок. Проблемы производства информации. М.: «Дело», 1993. С. 210.
7. Финансовый учет: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 816.
8. Хейне П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. Изд. второе, стереотипное. М.: Изд-во «Дело» при участии издательства «Catallaxy», 1992. С. 704.
9. Ясин Е.Г. Экономическая информация. Что это такое? М., 1976.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Р.А. Асфандиярова, к.э.н., **Л.Г. Садыкова**, ст. преподаватель,
Стерлитамакский филиал Башкирского ГУ

Модернизация экономики России невозможна без поддержки класса мелких и средних предпринимателей, чей динамизм и высокая мобильность позволят ему решать многие проблемы послекризисного периода.

Необходимость развития малого предпринимательства в нашей стране диктуется не только спецификой стоящих перед российским обществом задач системного реформирования, но и обще-

мировыми экономическими тенденциями. Одной из них является растущая роль малой экономики в общем механизме социально-экономического воспроизводства. Начиная с 80-х годов, в развитых странах наблюдается значительный рост предприятий малого бизнеса, в котором в настоящее время занято до 50% активного населения, обеспечивающего 50–60% всего валового продукта этих стран [1]. Назовем наиболее общие причины интенсивного формирования и развития малого бизнеса.

Крупные организационно-технологические изменения, в силу которых меняется соотношение между выгодностью крупномасштабного и мелкого производства. Диверсификация и модернизация крупного частного производства, процессы конверсии и разгосударствления, изменения в отраслевой структуре и структуре занятости населения создают предпосылки для роста малого бизнеса на длительную перспективу.

Развитие транснациональных рынков, коммуникационных и транспортных систем, которое приводит к усилению конкуренции, изменениям международной схемы разделения труда. Эти обстоятельства приводят к усложнению местных рынков; заставляют предпринимателей искать, разрабатывать и использовать новые ресурсы, открывать и занимать дополнительные рыночные ниши.

В этой ситуации малые предприятия, тесно «привязанные» к региональным и местным рынкам, благодаря гибкости малых организационных форм быстро занимают свободные ниши на рынке и добиваются успеха там, где неэффективны крупные предприятия и корпорации.

Усиление конкуренции между предприятиями, что проявляет в полную силу достоинства малого бизнеса и, в первую очередь, способность приспосабливаться к специфической клиентуре и сложившимся стандартам качества. Предпринимательская активность позволяет малым предприятиям быстро и эффективно удовлетворять специализированный спрос, который сегодня все чаще определяется не только качеством и ценой, но и новизной, современным дизайном изделия или «удобством» услуги.

Особое место в структуре современного малого и среднего бизнеса занимает малое инновационное предпринимательство.

Склонность к нововведениям и способность их осуществлять — необходимый признак жизнеспособного общества, развивающегося предприятия. С угасанием такой способности возрастает вероят-

ность кризиса с последующим преобразованием или исчезновением системы или организации.

Суть инновации – в использовании достижений человеческого разума (новых идей, открытий, изобретений, усовершенствований и т.п.) для повышения эффективности деятельности в той или иной сфере: в изготовлении новых средств или продуктов труда, применении более эффективных технологий, источников энергии, создании нового оружия и средств защиты от него, освоении новых архитектурных и художественных стилей, улучшении форм организации труда, финансовых, торговых или социально-политических институтов, форм международного сотрудничества и т.п. Перечень возможных инноваций и сфер их применения неисчерпаем, как неиссякаемы изобретательность человеческого разума и разнообразие сфер деятельности, многогранность интересов человека.

Каковы функции инноваций в общественном развитии? Во-первых, они являются каналом воплощения в жизнь достижений человеческого интеллекта, научно-технических результатов, способствуя интеллектуализации трудовой деятельности, повышению ее наукоемкости (закономерность растущей интеллектуализации общества по мере движения его от ступени к ступени).

Во-вторых, с помощью инноваций расширяется круг производимых товаров и услуг, улучшается их качество, что способствует росту потребностей каждого человека и общества в целом и удовлетворению этих потребностей (закон возвышения и дифференциации потребностей).

В-третьих, инновации дают возможность вовлекать в производство новые производительные силы, создавать товары и услуги с меньшими затратами труда, материалов, энергии (закон экономики труда).

В-четвертых, концентрация инноваций в той или иной сфере помогает привести структуру воспроизводства в соответствие со структурой изменившихся потребностей и структурой внешней среды (закон пропорциональности развития).

В-пятых, инновации служат стимулом предпринимательской деятельности, особенно в сфере малого бизнеса, побуждают к поиску и освоению новых товаров и технологий, чтобы устоять и победить в конкурентной борьбе, занять новые рыночные ниши.

Следовательно, инновации являются непременным элементом реализации основных законов развития общества, условием его жизнестойкости, динамичности, выживания и развития.

Проведенный анализ показывает, что по РФ в целом и, в частности, в регионах за последние годы наблюдается тенденция к снижению числа организаций, занимающихся инновационной деятельностью. Это явление отражено в таблице 1 [2].

С малым предприятием вообще, а с инновационным тем более, связано понятие «предпринимательство» – «предприниматель».

Сущность предпринимательства и инноваций как социально-экономических явлений наиболее глубоко исследовал австрийский ученый И. Шумпетер, который считает, что предприниматель – это субъект экономических изменений и развития, реализующий инновацию как новую научно-организационную комбинацию факторов производства [3].

Таблица 1 – Число организаций, выполнявших исследования и разработки по субъектам Российской Федерации

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	4059	4099	3906	3797	3656	3566	3622	3957	3666
Уральский федеральный округ	261	255	260	253	234	226	225	233	220
Республика Башкортостан	97	85	73	68	65	63	64	71	63

В любой хозяйственно-экономической системе предприниматели выполняют роль новаторов, придающих системе динамизм и новые качества.

Таким образом, инновационность присуща предпринимательству изначально, является необходимым и неотъемлемым его сущностным признаком. В современных условиях предпринимательство обретает черты «социального явления» и рассматривается как важнейший фактор экономического роста, по существу являясь низкзатратной стратегией экономического развития. Наиболее значимое влияние предпринимательство оказывает на следующие направления:

- повышение общественной производительности труда;
- увеличение числа рабочих мест и снижение социальной напряженности в обществе,
- насыщение товарных рынков;

- развитие конкурентной среды;
- внедрение и распространение новых технологий и новых товаров;
- более полное и эффективное использование интеллектуальных и трудовых ресурсов общества.

Без большой натяжки можно согласиться с трактовкой предпринимательства как четвертого фактора общественного производства наряду с землей, капиталом и трудом. Талантливые предприниматели представляют собой один из ценнейших ресурсов нации и являются инновационным потенциалом развития общества.

В этой связи, несмотря на все трудности послекризисного периода, Россия продолжает сохранять достаточно высокий научно-технический потенциал, высококвалифицированные научные и инженерные кадры, развитую научную инфраструктуру, имеет огромные природные ресурсы, большой потенциал внутреннего рынка. Годы реформ показали, что Россия обладает и еще одним ценным ресурсом – предпринимательским потенциалом.

Умение ставить и решать научно-технические задачи позволит малым инновационным предприятиям в практической деятельности стратегически:

- преодолевать организационно-технологические ограничения, что позволяет фирме развиваться, а ее сотрудникам обеспечивать рост качества и уровня жизни, придает им уверенность в будущем;
 - быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, что обеспечивает фирме гибкость в диверсификации производства, придает устойчивость, устраняет авралы и, по сути, становится элементом ее корпоративной культуры;
 - совершенствовать любой объект (устройство, технологический процесс, организационно-управленческую схему), а это важный резерв конкурентной борьбы;
 - уменьшать издержки, что является средством конкурентной борьбы и элементом культуры любой фирмы, производящей товары, выполняющей работы или оказывающей услуги;
- тактически:
- ставить ключевые задачи, решение которых снимет сразу ряд проблем;
 - быстро, стабильно и высокоэффективно решать сложные производственные задачи;

- объективно оценивать результаты своих и «чужих» решений, проводить экспертизу бизнес-планов с точки зрения общесистемных закономерностей;
- прогнозировать развитие производственной активной системы.

Технологическое развитие российского промышленного бизнеса может происходить в таких формах, как внедрение высокоэффективных отечественных технологий, трансферт импортных технологий, распространение мини-технологий. Так как высокоэффективных проектов немного, а новые импортные технологии весьма дороги, то остается третий путь: поиск эффективных интеллектуальных решений, разработка и апробация небольших высокоэффективных технологий с последующим их широким распространением, например, в форме сетевого тиражирования. И хотя такой подход в большей мере относится к сфере организационных инноваций, он может послужить надежным мостом, позволяющим в будущем перейти к отраслевым инновациям в технологической сфере.

Число организаций, выполнявших исследования и разработки по секторам деятельности, представлено в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Число организаций, выполнявших исследования и разработки в Российской Федерации

Годы	Всего	в том числе по секторам деятельности				Годы	Всего	в том числе по секторам деятельности			
		государственный	предпринимательский	высшего профессионального образования	некоммерческих организаций			государственный	предпринимательский	высшего профессионального образования	некоммерческих организаций
1995	4059	1193	2345	511	10	2004	3656	1230	1851	533	42
2000	4099	1247	2278	526	48	2005	3566	1282	1703	539	42
2001	4037	1248	2213	529	47	2006	3622	1341	1682	540	59
2002	3906	1218	2110	531	47	2007	3957	1483	1742	616	116
2003	3797	1233	1990	526	48	2008	3666	1429	1540	603	94

Данные таблицы 2 показывают, что с 1995 г. по 2000 г. число организаций, занимающихся инновационной деятельностью, увеличилось, но начиная с 2001 г. по 2008 г. их количество уменьшилось на 9,2%. Число субъектов малого предпринимательства, занимающихся инновационной деятельностью, также снизилось: в 1995 г. они составляли 58% от общего количества организаций, в 2001 г. – 55%, в 2008 г. лишь – 42%.

По статистическим данным в России в 2009 году зарегистрированы 228 тыс. малых предприятий, 1375 тыс. микропредприятий и 2,7 млн. предпринимателей без образования юридического лица [2].

Актуальная необходимость развития в стране предпринимательской деятельности поставила нас перед необходимостью встраивания (адаптации, привязки) высокоэффективных методов решения научно-технических задач в существующие формы и способы бизнес-управления.

Внедрение в российскую практику качественных технологий и механизмов, определяющих уровень конкурентоспособности предприятий и экономики в целом, возможно при использовании следующих составляющих:

- механизмов элитного отбора кадров, партнеров, организационных форм, проектов;
- технологии решения бизнес-задач и качественного реинжиниринга предприятий, включающие модули управления персоналом, производством, сбытом, финансами, организационными факторами в целом;
- технологии формирования, запуска и согласования информационного, договорного, производственного и инвестиционного инфраструктурных механизмов.

Литература

1. Гуревич М.М. Инжиниринг малого бизнеса. М.; Самара: Агроконсалт, 2008. 250 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. /Росстат. М., 2009. 795 с.
3. Мальшева И.Ю. Развитие системы бизнеса в России. С.: Издательство СурГУ, 2007. 92 с.

РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕГИОНЕ

А.Х. Дусаева, к.э.н., ГНУ ВНИОПТУСХ

В России потребление мяса и мясопродуктов на душу населения составляет 48–50 кг, что соответствует 79,8% от нормы, рекомендуемой институтом питания. Объемы рыночного предложения говядины складываются на треть за счет импорта и лишь частично спрос удовлетворяется продукцией скотоводства мясо-молочного направления. Одной из основных причин является малочисленность поголовья мясных пород скота. Низкая продуктивность обусловливает высокие издержки производства, невыгодные экономические отношения при реализации, увеличивает убыточность отрасли. Российские производители не выдерживают конкуренции с мировыми поставщиками говядины. Поэтому осуществляемый в настоящее время программно-целевой метод управления должен быть ориентирован на повышение эффективности племенной работы и создание условий для стимулирования хозяйствующих субъектов в увеличении поголовья специализированных мясных пород крупного рогатого скота и повышении его продуктивности.

Экономические условия развития специализированного мясного скотоводства следует рассматривать не только как обстоятельства в производстве, основой которого являются природные, трудовые и производственные ресурсы, но и как установленные правила на рынке мясной продукции, позволяющие хозяйствующим субъектам получать доходы для расширенного воспроизводства.

Анализ современных экономических условий развития мясного скотоводства и уровень государственной поддержки организациям, специализирующимся в производстве продукции мясного скотоводства, показывает, что они не позволяют осуществлять расширенное воспроизводство. Принятые целевые программы по развитию мясного скотоводства ориентированы на государственную поддержку организаций по племенной работе. Для достижения конкурентоспособности поддержка требуется всем хозяйствующим субъектам. Она должна осуществляться для интенсификации отрасли на инновационной основе, что позволит обеспечить формирование объемов товарного предложения говядины.

Сокращение поголовья крупного рогатого скота привело к резкому уменьшению объемов товарного предложения говядины.

В 2007 году произведено 1760 тыс. тонн, для сравнения в 1991 г. – 4,3 млн. тонн. Это обуславливает неоправданно большие объемы импорта – 791 тыс. тонн. Повышение уровня потребления населением мяса остается в России важной задачей, и для этого на государственном уровне Министерством сельского хозяйства разработана целевая программа «Развитие мясного скотоводства в России на 2009–2012 годы».

Мировой опыт развитых стран показывает, что по мере роста продуктивности молочного скота поголовье уменьшалось, а его место занимал скот мясного направления. В 12 ведущих странах Европы с 1988 по 1999 годы молочное поголовье сократилось на 4,1, а мясное стадо возросло на 3,9 млн. голов. Так, максимальное использование естественных и улучшенных пастбищ, грубых и сочных кормов, отходов пищевой промышленности и оптимальный расход концентрированных кормов дает преимущество в получении 400-килограммового веса молодняка мясных пород скота за один год, а также сокращение капитальных и текущих производственных затрат. Мясные породы скота морозоустойчивы, пастбищное содержание повышает продуктивность и снижает риски заболеваемости. Основные причины, сдерживающие в России развитие специализированного мясного скотоводства, носят системный характер. Это низкая доля мясного скота в общем поголовье крупного рогатого скота, низкий уровень генетического потенциала продуктивности скота мясных пород в племенных и товарных хозяйствах, плохая организация откорма и реализации молодняка, изношенность, техническая и технологическая отсталость основных фондов, низкая продуктивность естественных кормовых угодий и слабая база производства основных кормов для откормочного контингента, отсутствие мотивации у хозяйствующих субъектов, невыгодность для сельхозпроизводителей условий реализации.

В 2007 г. на долю мясного скота в общем поголовье КРС в среднем по Оренбургской области приходится 18,6%. Основная часть мясного скота сосредоточена в сухой и сухостепной зонах области (южная и восточная зоны), где мясное скотоводство традиционно является ведущей отраслью животноводства. В структуре производственных затрат по отдельным хозяйствам этих зон преобладают затраты на содержание крупного рогатого скота мясного направления (более 90%). В структуре кормопроизводства более 75% занимают

грубые, сочные и пастбищные корма, что способствует развитию отрасли. Основные породы мясного скота – калмыцкая, казахская белоголовая, герефордская. В южной зоне удельный вес крупного рогатого скота мясного направления в общем поголовье составляет 52,7%, а в восточной зоне – 73,2%.

Анализ экономической эффективности мясной отрасли в Оренбургской области позволил установить, что при сложившейся конъюнктуре мясного рынка реализационные цены на крупный рогатый скот не компенсируют производственных затрат, что влечет убыточность отрасли. Низкие закупочные цены на отечественный откормленный скот, не обеспечивающие окупаемость затрат на его содержание, обусловлены отсутствием спроса у мясоперерабатывающих предприятий, поскольку они работают на дешевом импортном сырье. Экономические отношения в цепочке «сельскохозяйственный производитель – перерабатывающая промышленность – оптовая и розничная торговля» приводят к тому, что на долю мясных ферм приходится менее 25% от розничной цены на говядину.

Производство говядины является невыгодным, т.к. сохраняются высокая себестоимость и трудоемкость прироста живой массы. Низкая эффективность отрасли обусловлена и низкими производственными показателями: выход телят менее 70%, что не обеспечивает рентабельного мясного скотоводства; привесы молодняка на откорме ниже 400 г, тогда когда он должен быть не менее 900–950 г; средняя живая масса молодняка при реализации составляет 320–340 кг вместо плановых 450–500 кг. Убыточность производства мяса крупного рогатого скота в Оренбургской области в отдельные годы достигает 35–53%, в 2007 г. – 19,8%. Незаинтересованность производителей, недостаточная государственная поддержка мясному скотоводству, составляющая всего 3–5% от производственных издержек, в то время как в развитых странах размер государственной помощи достигает 30–50%, являются сдерживающими факторами для решения проблемы рентабельности отрасли.

Для удовлетворения платежеспособного спроса населения на качественную говядину необходимо развивать собственную сырьевую базу на основе ускоренного развития мясного скотоводства. Несмотря на положительную тенденцию, в последние годы они не в полной мере обеспечивают научно обоснованные нормы потребления мясных продуктов.

Сопоставление объемов производства и внутреннего потребления позволило выявить уровень регионального самообеспечения мясными продуктами, за период исследования он варьирует в пределах от 82,2 до 92,8%. В связи с этим спрос на продовольственных рынках удовлетворяется также за счет импорта и ввоза продукции из других регионов. Полное самообеспечение региона продукцией мясного скотоводства соответствует фактическому потреблению мясных продуктов в Оренбургской области, однако фактическое потребление мясопродуктов населением области за исследуемый период значительно ниже рекомендованных норм.

Произведенные расчеты свидетельствуют о том, что фактическая емкость мясного рынка Оренбургской области за весь период исследований значительно ниже нормативной. В 2007 г. нормативная емкость мясного рынка, удовлетворяющего потребность населения в соответствии с рекомендуемыми нормами потребления мясопродуктов, составляет 157,1 тыс. тонн, а фактическая емкость мясного рынка — 125,2 тыс. тонн.

Создание экономических условий формирования и устойчивого развития отрасли специализированного мясного скотоводства и производства высококачественной говядины в условиях Оренбургской области направлено на формирование племенной базы мясного скотоводства, по количественному и качественному составу отвечающей современным требованиям разведения наиболее перспективных мясных пород, а также на увеличение производства конкурентоспособной говядины («мраморного» мяса).

Исследование механизма выплат дотаций на продукцию животноводства в Оренбургской области показывает, что они не сыграли существенной роли в стимулировании роста объемов производства и улучшении качества продукции. Выплаченные дотации пополнили оборотные средства хозяйств, но их изъятие за счет диспаритета цен, отсутствия кредитов и инфляция осуществлялось более быстрыми темпами, чем пополнение. В 2008 г. в Оренбургской области на государственную поддержку программ и мероприятий по развитию животноводства выделено 730 млн руб., в т.ч. из федерального бюджета — 152 млн. руб., что составляет 20,8%. На поддержку племенного животноводства — 88 млн руб., из них на содержание племенного маточного поголовья крупного рогатого скота — 18 млн руб., что является недостаточным для обеспечения роста поголовья специализированных мясных пород.

Модель развития специализированного мясного скотоводства в Оренбургской области, в которой дан прогноз увеличения поголовья, объемов производства и реализации говядины в 2009–2016 гг. в сельскохозяйственных организациях сухой и сухостепной зонах Оренбургской области предусматривает среднегодовые темпы увеличения производства говядины в целом по отрасли в сравнении с уровнем 2008 г. – в 2,0 раза. Такое увеличение возможно за счет двух факторов: а) интенсификации использования откормочного контингента, т.е. повышения привесов и съёмной живой массы, и сокращения продолжительности откорма до возраста не более 24 месяцев – 56,3% валового производства и б) увеличения убойного контингента – 43,7% произведенной говядины.

По результатам прогноза рост поголовья племенного скота в ЗАО «Обильное» составит 1,3 раза (до 3210 голов), в СПК «Восточное» – в 2,5 раза (или до 2463 голов). Для достижения целевых показателей в 2009 году и улучшения селекционно-племенной работы планируется покупка до 100 голов телок через систему федерального лизинга.

Ожидаемый по прогнозу рост объемов реализации племенного молодняка составит 2 раза. В отрасли мясного скотоводства расчетный объём производства говядины, предназначенный для реализации в свежем виде, увеличится в сравнении с уровнем 2008 г. в 2–2,5 раза. В 2015 году в ЗАО «Обильное» Адамовского района расчетный объём производства говядины составит 408 тонн в живом весе, или 245 в убойной массе, в СПК «Восточное» Светлинского района – 300 тонн и 180 тонн соответственно.

Для получения высокоценной говядины и повышения рентабельности отрасли предусмотрена государственная поддержка из федерального и регионального бюджетов откорма молодняка до живой массы свыше 450 кг. Она действует на период времени освоения инноваций по интенсивному откорму молодняка мясных пород и реализацию его в возрасте до двух лет. Таким образом, осуществляется стимулирование увеличения объемов производства высококачественной говядины, предназначенной для розничной продажи в свежем виде как наиболее ценного и полезного мяса. Кроме того, это будет стимулировать промышленное скрещивание, необходимое для увеличения откормочного контингента. Размеры субсидий рассчитываются по ставке на 1 голову откормленного молодняка при реализации на мясо, установленной исходя из возмещения средств бюджета не более 30% производственных затрат.

В целях повышения рентабельности отраслей животноводства в Оренбургской области осуществляется финансовая поддержка через субсидирование продукции животноводства и развития племенного дела. Предусмотрены субсидии на содержание маточного поголовья в товарных хозяйствах по системе «корова–теленки» при условии получения здорового теленка к отъему в возрасте 6–7 месяцев. Размеры субсидий определяются по ставкам на одну корову в год исходя из компенсации 30% производственных издержек на содержание коровы.

Прогноз развития мясного скотоводства на 2009–2015 гг. в сельскохозяйственных организациях сухой и сухостепной зонах Оренбургской области показывает, что в сравнении с уровнем 2008 г. возможно увеличение объемов производства говядины в 2–2,5 раза. Интенсификация выращивания и откорма крупного рогатого скота мясного направления позволит сократить производственные затраты в расчете на 1 центнер прироста живой массы на 20–26%. Реализация молодняка крупного рогатого скота со средней живой массой не менее 450 кг позволит увеличить выручку от реализации продукции на 8–10%, а субсидирование интенсивного откорма специализированных мясных пород обеспечит устойчивое развитие отрасли.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.Н. Криволапов, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Проблема качества в современных условиях является важнейшим показателем повышения уровня жизни, экономической, социальной, экологической безопасности, а конкурентоспособность – фактором экономической стабильности и устойчивого развития общества. Конкуренция заставляет всех субъектов экономики постоянно совершенствовать качественные показатели товаров и услуг, набирать оперативную и стратегическую политику в сфере качества.

Сегодня не подлежит сомнению, что качеством выпускаемой продукции можно и необходимо управлять, особенно в условиях конкурентного рынка. Качество является главным инструментом в борьбе за рынок сбыта. Именно качество обеспечивает конкурен-

тоспособность современного продукта, и как следствие – большие объемы реализации продукции и прибыли.

Традиционно под управлением качеством подразумевается общее наименование этого вида деятельности в рамках предприятия (наряду с управлением разработкой, снабжением, производством). При этом управление качеством понимается как воздействие на производственный процесс, включающий три элемента: субъект управления (кто воздействует), объект управления (на что направлено воздействие), процесс взаимодействия путем реализации управленческих функций. В стандарте ИСО 9001:2008 представлены два термина по управлению качеством:

- quality management (менеджмент качества) – скоординированная деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству. Причем в эту деятельность включено и обеспечение качества;

- quality control (управление качеством) – часть менеджмента качества, направленная на выполнение требований к качеству.

Качество агропродукции напрямую связано с безопасностью продовольствия. К сожалению, по имеющимся оценкам на продовольственных рынках нашей страны около 2/3 продуктов питания не отвечают соответствующим требованиям, что отнюдь не способствует выработке механизма стимулирующего развития конкурентоспособности в аграрном секторе.

Низкая конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции обусловлена рядом факторов: технико-технологической отсталостью, нехваткой квалифицированных кадров по всей вертикали соответствующих структур, отсутствием научно обоснованных системных целевых региональных программ и, конечно же, недостаточностью кредитования.

Приходится констатировать, что принятая государственная программа развития АПК в большей части из-за финансового кризиса остается нереализованной. Вместе с тем необходимость подъема производства, роста объемов выпуска высокотехнологичной и наукоемкой продукции, преодоление импортозависимости, ликвидации угрозы продовольственной безопасности выдвигают на передовые позиции проблемы повышения качества и конкурентоспособности продукции АПК, которые неразрывно связаны с усилением государственной поддержки и решительным переходом на использование международных стандартов в отраслях аграрного сектора.

Основным средством повышения эффективности работы предприятия, его выживания, нормального функционирования и долгосрочного успеха в условиях рынка является создание системы управления качеством. Данный процесс увязан со всеми видами деятельности, определяющими качество продукции, и распространяется на все этапы жизненного цикла продукции и процессы, от первоначального выявления потребностей рынка до их окончательного удовлетворения.

Согласно концепции тотального менеджмента качества (TQM) критериями оценки эффективности системы управления качеством предприятия являются результаты, процессы, система качества, а особенно соотношение этих трех оценок.

Наряду с максимизацией получаемых результатов одним из основных направлений совершенствования экономической деятельности сельскохозяйственного предприятия и определяющим его конкурентное преимущество является создание эффективной системы управления затратами, направленными на достижение, поддержание и улучшение качества. Отклонения фактических показателей от нормативных зачастую связаны со всевозможными потерями. Затраты на процессы формирования качества включают расходные материалы на сырье, материалы, заработную плату персонала, амортизацию и прочие затраты и таким образом образуют себестоимость. При этом затраты на установление и поддержания качества сельскохозяйственной продукции являются непроизводительными с точки зрения потребителя, но их вынуждены нести производители. Необходимость достижения высокого качества продукции с наименьшими затратами определяет цель управления затратами на качество продукции. Из этого следует, что затраты на качество являются индикатором экономической эффективности управления качеством. Идентификация затрат на качество является одной из составляющих процесса в рамках системы менеджмента качества.

Качество как результат затрат на производство товара оказывает влияние на величину его стоимости, а как выражение его способности удовлетворять определенные потребности воплощается в его потребительской стоимости. Двудеянная сущность качества может быть выражена как «совокупность характеристик, обуславливающих удовлетворение согласованных или обусловленных потребностей участников». Данный подход не только наилучшим образом

раскрывает сущность термина «качество» как экономической категории, но и создает основу для эффективного управления качеством, которое в наиболее общем виде можно рассматривать как целенаправленное воздействие на производственные процессы. Это позволяет проводить объективную оценку качества потребителем, влиять на параметры со стороны государства, формировать эффективную систему менеджмента качества (СМК) производителем.

Система менеджмента качества должна удовлетворять следующим требованиям:

- охватывать все стадии жизненного цикла продукции;
- обеспечивать строгий учет потребности в продукции данного назначения и удовлетворения этой потребности, а также ущерба, причиняемого обществу от существования данной продукции в течение всего жизненного цикла;
- главным критерием оценки качества станет максимальное удовлетворение потребностей общества при минимуме ущерба для него не только в данный момент, но и в перспективе.

Как и во всякой системе управления, в СМК имеют место материальные и информационные потоки. Поскольку понятие жизненного цикла присуще продукции, т.е. материальному объекту, то материальные потоки представляют как взаимодействие витков жизненных циклов качества продукции.

Здесь следует особо отметить, что на практике организации, специализирующиеся на начальных стадиях жизненного цикла продукции, не всегда учитывают проблемы, возникающие на последних стадиях. И, наоборот, организации, работающие на завершающихся стадиях, имеют недостаточную информацию о стадиях предыдущих.

Каждому этапу развития производства, представляющему часть материальных потоков в системе менеджмента качества, сопутствует отдельный цикл информационного обеспечения, представляющий часть информационных потоков в системе менеджмента качества. Цикл информационного обеспечения по объему охватывает производство, обеспечивающее некоторую стадию или часть стадии жизненного цикла продукции в рамках отдельного витка качества, а по времени совпадает с самим витком, т.е. с жизненным циклом единицы или партии продукции.

Цикл информационного обеспечения представляет собой ряд последовательно протекающих процессов, таких, как:

- получение исходной информации;
- получение оценочной информации;
- принятие управленческого решения по совершенствованию производства на основе оценочной информации;
- осуществление управляющего воздействия в рамках системы с целью совершенствования производства.

Обеспечение эффекта масштаба производства, при котором предприятия получают конкурентные преимущества на уровне издержек, должно происходить непрерывно. Главную роль в этом играют инновации на основе правильного выбора критерия эффективной конкурентоспособности, где приоритетное место занимают технико-экономические индикаторы, адекватно отражающие систему ценностей поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, каналов сбыта и, конечно, потребителей.

Конкурентное преимущество может быть обеспечено на основе более низких издержек или за счет повышения параметров качества, включая сюда и послепродажное обслуживание. Причинами, побуждающими к внедрению инновации, позволяющими достичь конкурентного преимущества, могут стать: новые технологии производства; изменяющиеся запросы покупателей; появление нового сегмента отрасли; изменение стоимости структуры производства в сторону удешевления продукции; государственное регулирование.

Конкурентоспособность и конкурентная среда применительно к продукции сельского хозяйства и в целом АПК имеют свои специфические особенности. Они делают необходимыми выявление и классификацию факторов и условий формирования конкурентной среды; обоснование методики конкурентоспособности продукции; определение рейтингового уровня в данном сегменте; изучение системы внедрения адекватных цен; экономическую оценку мер по обеспечению ценовой и неценовой конкурентоспособности товара, исходя из возможностей повышения качества продукции на основе создания системы управления качеством.

Заниматься качеством должны все участники производственного процесса – от руководителя предприятия до конкретного исполнителя. Улучшение качества продукции на основе внедрения системы менеджмента качества – важнейшее направление интенсивного развития экономики, эффективности общественного производства и конкурентоспособности аграрных отраслей.

Литература

1. Воронин В., Кузнецова С. Управление качеством продукции через концепцию потребительской стоимости // Стандарты и качество. 2007. № 2. С. 82–85.
2. Змиевский В., Колеватов В. Анализ функционирования системы менеджмента качества при сертификации // Стандарты и качество. 2009. № 9. С. 90–94.
3. Мирошников В.В. Система менеджмента качества: методика внедрения и подготовки к сертификации // Сертификация. 2010. № 1. С. 8–11.
4. Пономарев С., Миронов С. Формирование и оценка показателей результативности и эффективности процессов СМК // Стандарты и качество. 2007. № 8. С. 70–72.
5. Пухальский В. Система менеджмента качества и обеспечение качества продукции // Стандарты и качество. 2008. № 4. С. 62–67.
6. Юркова Е. Качество как экономическая категория конкурентоспособности в аграрном секторе // АПК: экономика, управление. 2009. № 5. С. 53–57.

РАЗВИТИЕ САДОВОДСТВА НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Г.А. Хабиров, д.э.н., профессор, **Г.З. Ситдикова**,
ст. преподаватель, Башкирский ГАУ

Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на экономическую эффективность производства продукции садоводства, является уровень его организации, наиболее перспективной формой которой выступает агропромышленная интеграция.

Интегрированное агропромышленное формирование — это объединение, имеющее организационную форму, соответствующую действующему законодательству, соединяющее экономически и технологически взаимосвязанные организации, осуществляющие свою деятельность в аграрном производстве, перерабатывающих и обслуживающих отраслях, а также иных сферах агропромышленного комплекса, работающие на единый конечный результат.

В садоводческом агропромышленном формировании выделяют четыре сферы деятельности:

- производство плодов и ягод (сельскохозяйственные организации);
- хранение (плодохранилища);
- переработка (консервные комбинаты);
- продажа (торговая сеть).

Но не вся продукция садоводства проходит все стадии производства. Часть продукции отпускается потребителям посредством самосбора, другая часть продается населению для потребления в свежем виде через торговую сеть, третья часть закладывается на хранение и далее поступает на продажу в свежем виде, а часть продукции поставляется как сырье перерабатывающим организациям, и в дальнейшем готовая продукция продается в консервированном виде. Движение продукции садоводства в агропромышленном формировании представлено на рисунке 1.

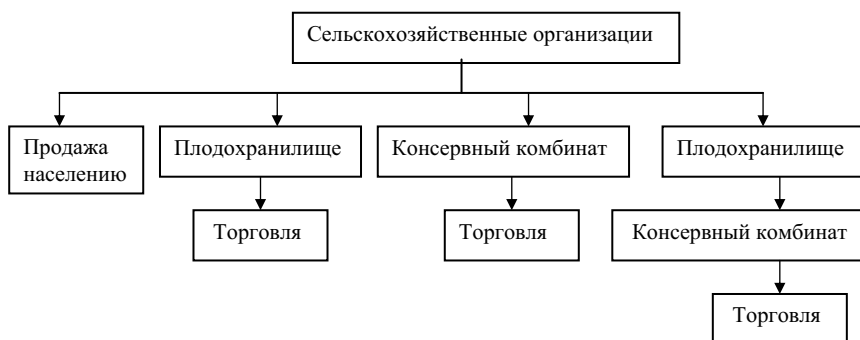


Рис. 1 – Движение продукции садоводства в агропромышленном формировании

Участники агропромышленной интеграции при объединении преследуют следующие основные цели: сельскохозяйственные организации – повысить свою финансовую устойчивость, устранить монопольные действия перерабатывающих предприятий; перерабатывающие предприятия – обеспечить надежную сырьевую базу, максимально возможную загруженность производственных мощностей, завоевать рынки сбыта.

Основными задачами создания интегрированных формирований в садоводстве являются:

- повышение финансовой устойчивости участников;
- внедрение инновационных технологий производства и переработки продукции;
- защита экономических и юридических интересов участников интеграции;
- максимальное снижение потерь, улучшение качества, повышение конкурентоспособности продукции.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что объединение сельскохозяйственных товаропроизводителей в интегрированные формирования приводит к повышению эффективности их функционирования. Поэтому в условиях Республики Башкортостан считаем целесообразным создание объединения садоводческих организаций в форме союза.

Организационная модель интегрированной структуры союза садоводства, комплексом функций связанных научным и финансовым обеспечением производства, переработки и продажи продукции, приведена на рисунке 2.



Рис. 2 – Организационная модель участников союза садоводства РБ

Связующим звеном данной интегрированной структуры является потребительский кредитный кооператив, учредителями которого выступают сельскохозяйственные товаропроизводители, занимающиеся производством продукции садоводства.

Потребительские и перерабатывающие кооперативы обеспечат реализацию продукции садоводства до потребителей, минуя посредников, с максимальным экономическим эффектом для товаропроизводителей.

Экономические взаимоотношения между участниками союза организуются на договорной основе. Высшим органом управления союза является общее собрание участников, основная функция которого – обеспечение достижения целей, ради которых данное объединение создано.

Союз садоводства ведет бухгалтерский учет и статистическую отчетность, представляет информацию о своей деятельности органам государственной статистики, налоговым службам, учредителям и иным лицам в соответствии с законодательством и учредительными документами.

Основными функциями союза садоводства являются:

- установление контактов и делового сотрудничества участников союза;
- выработка и согласование позиций по представлению и защите интересов участников союза в органах государственной власти и управления;
- разработка рекомендаций по технологиям производства, хранения, переработки плодов и ягод;
- разработка предложений и мер по созданию сырьевых зон перерабатывающих предприятий и повышению эффективности ведения отрасли;
- согласование действий по вопросам ценообразования, рынков и каналов сбыта продукции, закупки материально-технических ресурсов.

Литература

1. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК. М.: КолосС, 2007. С. 177–206.
2. Хабиров Г.А., Ситдикова Г.З. Повышение экономической эффективности производства в садоводстве / Научно-практические рекомендации. Уфа: Изд. ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет». 2009. С. 14–19.

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ АГРАРНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

А.Х. Курманова, к.э.н., Оренбургский ГУ

Динамичная рыночная среда и жесткая конкуренция усиливают риски для функционирования организаций аграрного сектора экономики. Это повышает ответственность субъектов за принимаемые управленческие решения. В современных условиях управление организацией невозможно без достоверной информации о ее производственно-финансовой деятельности. Обеспечение руководства организации полной информацией для обоснования ра-

циональных управленческих решений по изменению объемов выпуска, ассортименту и качеству продукции, внедрению достижений научно-технического прогресса, освоению новых видов продуктов, новых технологий, расширению рынков сбыта, осуществлению ценовой политики с учетом рыночной конъюнктуры является залогом эффективного функционирования и прогрессивного развития организации.

Для обеспечения долговременного устойчивого развития организации необходимо определить все возможные альтернативы стратегических и тактических решений, рассчитать экономическую эффективность и выбрать наиболее рациональный вариант. Это требует значительного массива экономической информации. Учетные данные производственного учета, осуществляемого в аграрных предприятиях, недостаточны для решения этих задач, так как обработка информации происходит в традиционной системе бухгалтерского учета. В отечественной и зарубежной практике управления в качестве основного и достоверного источника информации о деятельности экономических субъектов особое внимание уделяется расширению и усилению функций современного бухгалтерского учета, использованию его аналитического потенциала в сочетании с методами экономического анализа, менеджмента, маркетинга, эконометрики, что в полной мере реализуется в системе управленческого учета.

Многие авторы информационно-аналитическую систему управленческого учета разделяют на структурные элементы: производственный, традиционный (оперативный) управленческий и стратегический. В рамках традиционного (оперативного) управленческого учета осуществляется информационно-аналитическое обеспечение процесса принятия оперативных управленческих решений. Он сосредоточен в основном на внутренних аспектах деятельности организаций, и его основная цель — удовлетворение информационных потребностей внутренних пользователей (руководителя организации, менеджеров, специалистов). В функции традиционного управленческого учета входят: обеспечение руководителей всех уровней управления информацией, необходимой для текущего планирования, контроля и принятия оперативных управленческих решений; формирование внутренней информационно-коммуникационной связи между уровнями управления и различными подразделениями одного уровня; оперативный контроль и оценка результатов

деятельности внутренних подразделений в достижении поставленной цели; перспективное планирование и координация развития организации в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов [1, 3, 4].

Обоснование управленческих решений стратегического характера в интересах развития организации требует наличия достоверной и достаточной информации как о внутренней, так и внешней бизнес-среде. Формирование подобной информации реализуется в информационной системе так называемого современного или стратегического управленческого учета, интегрирующего в себе принципы стратегического менеджмента и управленческого учета. В настоящее время относительно понимания сущности и содержания данного направления учета существуют различные точки зрения. Тем не менее, многие ученые и специалисты [1, 2, 3] выделяют следующие отличительные особенности стратегического управленческого учета от традиционного учета:

- во-первых, ориентация не только на анализ внутренних аспектов деятельности организации, но и внешних факторов ее функционирования;

- во-вторых, стратегическая направленность учета, т.е. ориентированность на обеспечение информацией для решения стратегических задач управления.

По нашему мнению, система стратегического управленческого учета – это интегрированная система сбора, обработки и подготовки релевантной информации об условиях и результатах деятельности хозяйствующего субъекта в целях обеспечения эффективного функционирования на сравнительно отдаленное будущее.

Сравнительная характеристика систем стратегического и оперативного управленческого учета представлена в таблице 1.

В неустойчивой внешней среде отсутствие систем долгосрочного и краткосрочного планирования и несистемное применение функций управления в сельскохозяйственных организациях, а именно бухгалтерского учета и анализа, приводит к ослаблению контроля за состоянием и движением активов и обязательств, расходами и снижению доходности производства. Требования современного управления могут быть решены внедрением в сельскохозяйственных организациях управленческого учета и использованием современных методов планирования и контроля, функционирующих в интегрированных учетных системах.

Таблица 1 – Характеристика стратегического и оперативного управленческого учета

Признаки	Оперативный (тактический) управленческий учет	Стратегический управленческий учет
Ориентация	Экономическая эффективность и рентабельность деятельности предприятия	Внешняя и внутренняя среда предприятия
Временные параметры	От 1 до 3 лет	3 года и более
Базовые критерии	Возможности и ресурсы, которыми предприятие располагает в данный момент	Будущие возможности и риски
Цели	Обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия	Обеспечение выживаемости предприятия. Проведение антикризисной политики
Главные задачи	<ul style="list-style-type: none"> – Информационное обеспечение управления результатами деятельности – Планирование и разработка мероприятий по обеспечению ликвидности (текущее и оперативное планирование) – Определение узких и поиск слабых мест для тактического управления – Определение всей совокупности подконтрольных показателей в соответствии с установленными текущими целями – Сравнение плановых (нормативных) и фактических показателей подконтрольных результатов и затрат с целью выявления причин, виновников и последствий отклонений – Анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов – Создание систем информации для принятия текущих управленческих решений – Осуществление контроля за экономической эффективностью 	<ul style="list-style-type: none"> – Участие в установлении количественных и качественных целей предприятия – Ответственность за стратегическое планирование – Разработка альтернативных стратегий – Определение критических внешних и внутренних условий, лежащих в основе стратегических планов – Определение узких и поиск слабых мест – Определение основных подконтрольных показателей в соответствии с установленными стратегическими целями – Сравнение плановых (нормативных) и фактических значений подконтрольных показателей с целью выявления причин, виновников и последствий данных отклонений – Анализ экономической эффективности (особенно инноваций и инвестиций)
Основные инструменты	Расчет плановых показателей, формирование бюджетов и финансовых планов, подведение краткосрочных итогов, контроль и анализ отклонений	Анализ внешней и внутренней среды бизнеса (СТЕП-анализ, построение конкурентных, системных карт), SWOT-анализ и др.

Создание информационной системы управленческого учета в аграрных организациях занимает непродолжительное время и не предполагает «постановку с нуля», так как во многих из них имеется положительный опыт ведения планово-экономической и учетной работы для управления текущей деятельностью. В то же время этот процесс требует значительных затрат как финансового, так и интеллектуального характера. Существуют различные варианты организации управленческого учета. При его постановке необходимо учитывать специфику деятельности, целевые установки, особенности решения управленческих задач. Сбор, обработка и подготовка информации для управления считаются целесообразными, если ценность информации для управления выше затрат на ее получение.

В целях формирования эффективной информационной системы в организации должны быть проанализированы организационно-производственные структуры, методы работы финансово-экономических служб, существующие подсистемы финансового, оперативного (производственного), управленческого учета в их настоящем состоянии, системы планирования (бюджетирования). Необходимо также оценить сложившуюся практику составления и представления управленческих отчетов, качество содержащейся в них информации. Эти мероприятия позволят сформировать организационно-методологическую модель управленческого учета, включающую три составляющие – методологическую, организационную и техническую. Методологическая составляющая отражает объекты, задачи, функции и принципы учета. Организационная составляющая формирует перечень субъектов управления и определяет их роль и взаимодействие в системе стратегического управленческого учета. Техническая составляющая включает управленческие технологии и технические средства, необходимые для функционирования системы управленческого учета.

В большинстве аграрных организаций учет не автоматизирован и используются устаревшие формы учета. Следует отметить, что эффективное функционирование информационной системы стратегического учета возможно при соответствующем техническом, программном обеспечении учета, охватывающем все аспекты внутри- и внешнехозяйственной деятельности организации. Кроме того, система стратегического учета должна быть доста-

точно гибкой, т.е. позволять своевременно корректировать цели и стратегии в соответствии с изменениями бизнес-среды, заранее выявлять возможные последствия этих изменений и адаптироваться к ним.

Литература

1. Управленческий учет: официальная терминология СИМА / пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т.В. Шишковой. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004.
2. Управленческий учет: учебник / под ред. А.Д. Шеремета. М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Суйц В.П. Управленческий учет. М.: Высшее образование, 2007.
4. Хорген Ч.Т. Управленческий учет / пер. с англ. СПб.: Питер, 2007.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА

И.А. Вискова, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Конкурентоспособность становится первостепенной, значимой характеристикой как молодых людей, начинающих трудовую жизнь, так и работающих специалистов. Возрастающий динамизм жизни требует обучения и воспитания духовной, саморазвивающейся, конкурентоспособной личности, умеющей вступать в конкурентное взаимодействие и вести соперничество цивилизованными методами.

В.И. Андреев пишет: «...на рынке труда личность должна достигать высокого профессионализма и на этой основе конкурентоспособности, но при условии ее одновременно высокой духовно-нравственной культуры».

Это многообразие подходов к формулированию понятия конкуренции говорит о его сложной природе, структуре, комплексном характере и многоаспектности. В конкуренции заложены движущие силы развития субъектов и объектов управления.

Возможность развития конкурентоспособности состоит в реализации программы «трех З» — это здоровье (целенаправленное укрепление здоровья), знания (знания — залог успеха) и забота о ближнем (духовно-нравственная культура).

Конкурентоспособная личность является субъектом социальных действий и изменений, осознающим сложную динамику процессов развития и воздействующим на их ход. Исходя из много-

гранности развития, способности, знания и умения, необходимые человеку для активного участия в различных видах деятельности, должны быть такими же разнообразными.

В целом же под конкурентоспособностью можно понимать способность человека принимать решения и нести ответственность за их выполнение. Понятие «конкурентоспособность» предполагает совокупность физических и интеллектуальных качеств человека, а также особенностей, необходимых для самостоятельного и эффективного решения жизненных ситуаций, созданию лучших условий для конструктивного взаимодействия с другими людьми.

Понятие «конкурентоспособность» прочно вошло в психолого-педагогическую науку в связи с исследованиями зарубежных ученых А. Маслоу, О'Делла, Дж. Грейсона, К. Роджерса, Р. Мартенса, Э. Эриксона и других. Представители гуманистической психологии видят человека активным творцом собственной жизни, обладающим свободой выбора, разрабатывающим и развивающим индивидуальный стиль жизни.

А. Маслоу показывает, что человек через самоактуализацию стремится стать тем, кем он может стать. К. Роджерс рассматривает поведение человека как мотив самоактуализации. Он отмечает, что человеку «свойственна тенденция развивать все свои способности, чтобы сохранять и развивать личность». Иначе говоря, в основе структуры личности лежит «Я-концепция», которая формируется во взаимодействии субъекта с окружающей средой и является интегральным механизмом саморегуляции поведения.

При быстром развитии технологии производства человеку приходится нередко менять профессию либо квалификацию. Таким образом, возникает необходимость обучения новым межличностным качествам, равно как и профессиональным навыкам новой работы. Социально компетентная личность успешно осваивает новые социальные роли.

В трудах отечественных педагогов и психологов понятие «конкурентоспособность» стало изучаться в связи с рассмотрением профессиональной деятельности личности. Вопросы конкурентоспособности исследуются В.И. Андреевым, С.Л. Братченко, И.М. Ильинским, Н.В. Матяш, Л.Д. Столяренко, О.Н. Филатовым, В.Н. Харькиным, Д.В. Чернилевским. Понятие «конкурентоспособность» широко и многоаспектно, сложно по структуре и количеству составляющих. Оно присутствует в исследовании определен-

ных сторон жизнедеятельности человека, в его личностных характеристиках.

Отечественные психологи в коммуникативной конкурентоспособности видят способность к быстрой и точной ориентации в ситуации общения, в основе которой заложен коммуникативный опыт индивида либо как комплекс качеств, необходимых для оптимального осуществления межличностного общения.

Одним из важных качеств, способствующих расширению возможностей конкурентоспособной личности, является мобильность. Ряд авторов, изучая проблему мобильности, определяют ее как качество личности, интегративное свойство. Они характеризуют ее как способность быстро менять свой статус или положение в социальной, культурной или профессиональной среде. При этом учитываются изменяющиеся в природе, культуре или социуме ситуации, обстоятельства деятельности субъектов (объектов), взаимодействия.

Мобильность, являясь индивидуально личностным качеством, проявляется в высокой восприимчивости, чувствительности человека к новому, неожиданному. Это способность человека в изменившихся условиях действовать не старыми способами, а поступать так, как подсказывают сложившиеся обстоятельства. Человек должен координировать свои действия и поступки в соответствии с изменяющимися условиями, поступать порою вопреки укоренившимся привычкам и сложившимся стереотипам. Закрытость, рутинность, ригидность являются антиподами мобильности.

С понятием «мобильность» взаимосвязаны такие понятия, как «открытость», «интеллектуальная гибкость». Они, находясь в прямой зависимости, дополняют друг друга. К тому же данные качества способствуют рассмотрению множества взглядов на один и тот же вопрос, признают факт разнообразия, формируют установки на терпимость, позитивное отношение к мнению других.

Для конкурентоспособности важны такие качественные характеристики, как конвергентность и дивергентность. Проявление способностей к конвергентному мышлению заключается в правильности и скорости нахождения единственно возможного ответа, соответствующего ситуации, заданной требованиями. Дивергентные способности же, напротив, представляют собой разнонаправленность и вариативность поиска разных, в равной мере правильных решений относительно одной и той же ситуации.

Для конкурентоспособности характерен произвольный интеллектуальный контроль, получающий проявление в следующих способностях:

- свободное планирование, четкое целеполагание, выбор средств достижения цели;
- прогнозирование развития либо предвидение возможных изменений по ходу решения проблемных вопросов;
- способность приостановления деятельности;
- свободный выбор путей саморазвития.

Креативность, способность к творческой деятельности является значимым компонентом конкурентоспособности. Желание познавать заложено в человеке природой. Это неотъемлемое свойство обнаруживается очень рано. Способность к творческой деятельности характеризуется умениями придумывать, изобретать, генерировать свои оригинальные идеи, находить нестандартные решения. При этом чрезвычайно значима и важна роль преподавателя-профессионала.

Кроме того, конкурентоспособность можно связать со многими другими способностями, такими, как:

- способность прогнозирования;
- способность к принятию рискованных решений;
- способность быть лидером;
- умение добиваться высокого качества конечного продукта;
- способность рассматривать альтернативные позиции;
- умение отказываться от ошибочной точки зрения.

Важным является показатель работоспособности, активная поддержка и укрепление здоровья, создание благоприятного внешнего облика.

Проблема развития конкурентоспособной личности является актуальной как для теории, так и для практики образования. Понимание присутствия данных свойств, эффективность и ответственность их использования в условиях современного уровня развития информатизации невозможны при линейном способе мышления.

Следовательно, профессиональной необходимостью для конкурентоспособной личности становится системность мышления, которая способна обеспечить специалисту, наряду с требуемым объемом знаний и возможности решать практические задачи, трансформировать и творить новые знания, приобретать умения и навыки.

Очевидным является то, что конкурентоспособный специалист активно самоопределяется как в жизненном пространстве, так и в профессиональном. У него наблюдается высокий уровень соотношения независимости во взглядах и поступках с осознанием личной и профессиональной ответственности. Ему присуще чувство собственного достоинства, он способен принимать и нести ответственность за рискованные решения.

Таким образом, для развития конкурентоспособности личности требуется непосредственное педагогическое воздействие, направленное на развитие индивидуального в интегральном.

Литература

1. Андреев В.И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития. Казань: Центр инновационных технологий. 2000. 608 с.
2. Григорьева Н. Вузовский диплом не есть диплом профессионала // Высшее образование в России. № 1. 2004. С.104–110.
3. Дьюи Дж. Демократия и образование: пер. с англ. М.: Педагогика-Пресс. 2000. 384 с.
4. Лопухова Т. Диагноз качества подготовки специалиста // Высшее образование в России. 2001. № 4. С. 33.
5. Психология личности в трудах отечественных психологов / сост. и общ. ред. Л.В.Куликова. СПб.: Питер, 2002. 480 с.
6. Современный философский словарь / под общей ред. д.ф.н. В.Е.Кемерова. 2-е изд., испр. и доп. Лондон, Франкфурт-на-Майне, Париж, Люксембург, Москва, Минск / ПАНПРИТ. 1998. 1064 с.
7. Тамарская Н. Конкурентоспособность будущего педагога // Высшее образование в России 2004. С.118–121.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.:ИНФРА-М, 2009. 312 с.
9. Чернилевский Д.В. Дидактические технологии в высшей школе: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.437 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

Е.Ю. Перехожева, преподаватель, Оренбургский ГАУ

Рыночная экономика характеризуется многообразием взаимосвязей между предприятиями в интегрированных структурах. Возрастающая конкуренция подталкивает субъектов экономики к поиску более эффективных форм сотрудничества, стимулирует

появление интеграционных формирований, различающихся способами взаимосвязи и управления.

Интеграцию необходимо рассматривать как объективный экономический процесс, характеризующийся определенными закономерностями, обусловленными прежде всего развитием форм общественного разделения труда, его кооперацией и необходимостью на этой основе взаимодействия между отраслями и предприятиями аграрного и промышленного производства. Исходя из этого, под интеграцией в аграрной сфере мы понимаем целенаправленный объединительный процесс установления производственно-хозяйственных связей и отношений между участниками воспроизводства сельскохозяйственной продукции, направленный на сближение их экономических интересов и обеспечение роста эффективности хозяйственной деятельности [1].

Преимущества организации бизнеса в интегрированную структуру условно можно разделить на две группы. Первая группа связана с эффектом интеграции вообще, независимо от формы, в которой она представлена: финансово-промышленная группа, холдинг, товарищество, поскольку в период всеобщей экономической глобализации осуществлять деятельность в автономной, неинтегрированной структуре менее выгодно, чем в интегрированной. Вторая группа преимуществ связана со спецификой конкретной формы предпринимательского объединения. Рассмотрим это преимущество на холдинговой форме интеграции.

В результате объединения хозяйственных обществ в холдинг возникает синергетический эффект системы¹, который заключается в том, что преимущества от объединения достигаются умножением возможностей всех организаций, входящих в структуру холдинга, а не посредством арифметического сложения этих возможностей.

Интегрированные формирования в сравнении с неинтегрированными коммерческими организациями обладают такими преимуществами, как:

– реализация масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных средств, трудовых ресурсов),

¹ Синергия, синергический эффект (от греч. synergys – вместе действующий) – возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта, эмерджентности [2].

в том числе возможность привлечения квалифицированного управленческого, научного, производственного персонала;

- общая кадровая политика; широкая возможность для ротации кадров, их обучения, переподготовки, повышения квалификации; целесообразность создания наиболее эффективных стимулов профессионального роста;

- минимизация для участников формирования, в сравнении с обособленными производителями, не входящими в него, отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;

- возможность производства конкурентоспособной продукции (работ, услуг) вследствие создания самодостаточной вертикально интегрированной системы от производства сырья до выпуска законченной продукции высокой степени переработки и её реализации;

- повышение экономической заинтересованности в эффективной деятельности всех субъектов холдинга;

- значительная централизация капитала, который в зависимости от экономической конъюнктуры может «переливаться» из одной сферы предпринимательской деятельности в другую;

- возможность диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности;

- объединение производства, технического опыта и научно-исследовательских разработок, возможность интеграции науки и производства;

- возможность осуществлять согласованную финансовую, инвестиционную, кредитную политику;

- использование единой инфраструктуры;

- развитие корпоративной солидарности, взаимовыручки, поддержки;

- формирование имиджа крупной и влиятельной интегрированной структуры;

- возможность лоббирования интересов в законодательных и правительственных органах;

- гибкость и мобильность в выборе организационно-правовых форм участников формирования, в распределении между ними функций, определении степени их автономии;

- облеглаченность процедур создания и реструктуризации холдингов (отсутствие регистрационных процедур, приобретение бизнеса через покупку акций) [3];
- ограниченный риск ответственности (основное общество несет ответственность по долгам дочернего только в случаях, установленных федеральными законами);
- обеспечение единого стратегического планирования;
- конфиденциальность контроля для владельцев бизнеса, находящихся во главе интегрированного формирования.

В таблице 1 в обобщенном виде представлены основные факторы повышения эффективности при создании интегрированных формирований.

Таблица 1 – Факторы повышения эффективности при создании интегрированной структуры

Основные факторы	Эффект
Интеграция и диверсификация производства	Приращение чистого денежного потока
	Улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости
	Повышение рентабельности
Увеличение масштабов производственной деятельности	Увеличение массы прибыли и финансовых резервов
	Сокращение условно-постоянных затрат
	Приращение чистого денежного потока
Усиление позиций на рынке	Улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости
	Увеличение массы и нормы прибыли
	Сокращение затрат на единицу выпускаемой продукции
Социальная сфера	Привлечение имеющихся квалифицированных и инициативных кадров
	Повышение качества жизни населения

Не каждое интегрированное объединение обеспечивает одновременно реализацию всех перечисленных преимуществ. Отдельные из названных преимуществ оборачиваются для других субъектов (государство, граждане, другие предприниматели, например, контрагенты по договорам) обратной стороной и могут быть отнесены с точки зрения реализации их интересов к недостаткам.

Так, к недостаткам интегрированной модели организации бизнеса наряду с очевидными преимуществами можно отнести:

- отсутствие внутри объединения конкуренции, влекущей за собой возможность сохранения нерентабельных производств и снижения экономической эффективности формирования в целом;

- бюрократизацию управления, сложность иерархической структуры;

- неоптимальное налогообложение участников холдинга, так как отсутствует «налоговое единство» структуры;

- сложность управления холдинговым объединением. Во-первых, влияние оказывает большое количество субъектов корпоративных отношений, имеющих различные интересы; во-вторых, высокие транзакционные издержки (в том числе усложненный документооборот);

- отсутствие адекватного нормативно-правового регулирования интегрированных структур;

- отсутствие особенностей правового регулирования совершения сделок с заинтересованностью внутри формирования.

Таким образом, интегрированная структура представляет собой производственно-хозяйственный комплекс, отвечающий следующим условиям:

- 1) это объединение может выступать в качестве единого субъекта;

- 2) ее участниками являются хозяйственные общества – самостоятельные субъекты гражданско-правовых отношений (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью);

- 3) одно из хозяйственных обществ-участников объединения определяет решения, принимаемые другими хозяйственными обществами-участниками этого же объединения;

- 4) объединение проводит единую политику (инвестиционную, технологическую, производственно-хозяйственную, финансовую или научно-техническую).

Таким образом, деятельность интегрированных формирований весьма неоднозначна. С одной стороны, интегрированные структуры задают тенденции к снижению издержек производства и, соответственно, цен; приводят к повышению конкурентоспособности как интегрированной фирмы, так и отдельного предприятия структуры; являются одним из возможных способов активизации инвестиционной деятельности на предприятиях вследствие грамотного управления финансовыми потоками, с другой — способны увеличить рыночную власть и усилить монополизацию.

Литература

1. Вязьмина Е.Ю. Интеграционные формирования АПК — основа повышения эффективности сельскохозяйственного производства: Молодые ученые агропродовольственному комплексу России: материалы конференции молодых ученых Приволжского федерального округа / под ред. И.Л. Воротникова. Саратов: ИЦ «Наука», 2009. 205 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. ИНФРА-М, 2006.
3. Шиткина И.С. Правовое регулирование холдинговых объединений: учеб.-мет. пособие. М.: Волтерс Клувер, 2007.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Л.А. Будаева, соискатель, Оренбургский ГАУ

В настоящее время условиями развития всей системы птицеводства Оренбургской области продиктована необходимость коренных изменений в отношении к использованию достижений науки в хозяйственной деятельности. К ним нужно относиться как к постоянному и обязательному процессу взаимодействия науки и производства, способствующему экономическому росту производства. В этой связи развитие экономики инновационного типа и радикальное повышение ее эффективности — один из главных ориентиров развития нашей страны до 2020 года, сформулированных Президентом РФ Д. Медведевым, по его мнению, необходимо «встраивать в инновационной среде сквозные технологические коридоры» [1]. Именно создание инновационной среды с целью повышения эффективности производства и должно определять развитие

птицеводства в Оренбургской области на ближайшее десятилетие.

Следует сразу отметить, что тема инноваций в птицеводстве Оренбургской области не нова, но на путь активного внедрения инновационных процессов птицеводческие производства только начинают входить. Поэтому в предлагаемой статье мы покажем достижения птицеводов в Оренбургской области и расскажем о тех направлениях в птицеводстве, которые, на наш взгляд, являются наиболее перспективными.

В последние годы сотрудничество в таких направлениях, как селекция, племенное дело, совместные исследования в биотехнологиях птицеводства – наиболее перспективные направления развития Оренбургской области.

Обеспечение рационов витаминно-минеральными премиксами птицеводческих производств области – тема наукоемкая. Примером активного сотрудничества в области инноваций стало открытие российско-германского предприятия «Виломикс» по производству премиксов для всех видов сельскохозяйственных животных и птицы, построенное в 2008 г. в Оренбурге [2]. Потребности птицы, в зависимости от породы, технологии содержания и продуктивной направленности, очень различны. Так, например, производство яиц имеет совершенно другие требования к корму по сравнению с откормом птицы. Чтобы соответствовать этим потребностям, витаминно-минеральные премиксы приспособлены к соответствующему виду, породе птицы и производственной направленности.

Использование витаминно-минеральных премиксов поможет обеспечить сбалансированность кормов для всех видов птиц по витаминам, минеральным веществам и по другим важным элементам современного кормопроизводства. Применение сбалансированных кормов помогает создать условия для максимального использования генетического потенциала птиц по сельскохозяйственной продуктивности, а также по поддержанию здоровья птиц. Изучение контрольной и опытной групп бройлеров на Оренбургской птицефабрике показали, что при использовании премиксов среднесуточный привес в граммах в опытной группе птицы был на 4 г больше, чем в контрольной группе, сохранность повысилась на 3%, живая масса цыпленка при убое в среднем повысилась на 102 г (табл. 1).

Правильно составленный рацион кормления является одним из определяющих условий для ведения эффективного птицеводческого производства и выпуска конечной продукции высокого качества.

Таблица 1 – Результаты использования инновационных технологий в кормлении на птицефабрике «Оренбургская»

Показатели	Группа	
	контрольная	опытная
Количество бройлеров, голов	28200	29100
Вес цыпленка при посадке, г	42	37
Срок откорма, дней	40	40
Среднесуточный привес, г	39	43
Сохранность, %	88,5	90,5
Конверсия корма	2,1	2,0
Живая масса цыпленка при убое, г	1705	1807

Говоря о тенденциях развития птицеводческих фабрик Оренбургской области в последние годы, необходимо также отметить увеличение количества птицефабрик с клеточным содержанием. Это связано с довольно жесткой конкуренцией на рынке, которая заставляет использовать площади своего хозяйства максимально эффективно (средний сбор мяса с кв. м на фабрике с напольным содержанием составляет 280–300 кг/год против 600 кг/год при использовании клеточных батарей).

Сегодня ситуация резко изменилась, и клетка стала использоваться гораздо активнее. Это связано в первую очередь с внедрением новых технологий, которые позволили сделать ее значительно комфортнее: полки сегодня изготавливаются из пластика, также появились новые системы nippleного поения, ленты для уборки помета. Благодаря этому экономическая эффективность выращивания бройлера в клетке в несколько раз выше, чем на полу и в хозяйствах, где напольное оборудование отслужило свой срок, в большинстве случаев идет его замена на клетку.

В результате показатели, например, на Гайской птицефабрике по средней живой массе в опытной группе были выше на 13–21%, чем в контрольной (табл. 2).

Сегодня 99% яиц производится в клеточных батареях, а из 162 бройлерных фабрик клеточное оборудование используется на 47.

Таблица 2 – Показатели использование клеточной технологии на Гайской птицефабрике

Показатели	Группа		Изменения, %
	контрольная	опытная	
Кол-во голов, шт.	50,0	50,0	–
Срок выращивания, дн.	35,0	35,0	–
Плотность посадки, гол./м ²	26,0	100,0	–
Средняя живая масса в граммах в возрасте:			
21 день	701,0	851,5	121,47
28 день	1252,0	1421,5	113,54

Одним из примеров проведения модернизации с использованием новой техники может служить опыт ЗАО «Оренбургский бройлер». В результате модернизации объемы производства выросли более чем в 2,5 раза, ежегодные объемы производства составляют 32,5 тыс. т мяса птицы и 18 млн штук инкубационного яйца [3].

Для кормления и поения используются бельгийские агрегаты Roxell, а также датское вентиляционное оборудование компании Skov и голландские вентиляторы Tulderhof.

Инновационные технологии, относящиеся к области прикладной биологии, внедрены в практику выращивания гусей в ОАО «Спутник», СПК «Птицефабрика «Гайская» и ЗАО «Птицефабрика «Оренбургская» [4]. Новые технологии повышают эффективность инкубирования гусиных яиц и стимуляцию жизнеспособности молодняка гусей. Перед закладкой в инкубатор яйца погружают на 1 минуту в водные растворы лактоамиловорина, лактомикроцикола и микроцикола соответственно. Полученный из яиц молодняк обладает высокой скоростью роста. В момент вылупления гусят их желудочно-кишечный тракт является стерильным, и первым объектом, с которым контактирует молодняк, является внутренняя и внешняя стороны яичной скорлупы. Новые технологии позволяют сократить заболеваемость птицы.

В конкурсе Оренбургского регионального отделения Российского аграрного движения «Лучший инновационный проект в сфере АПК» в 2009 году ЗАО «Оренбургский бройлер» полу-

чило награду [5], ежегодно присваиваемую поставщикам компании «Метро» региональным сельхозпроизводителям, зарекомендовавшим себя в течение года с наилучшей стороны. Предприятие было отмечено как поставщик продукции высоких стандартов качества и упаковки, своевременно соблюдающий объемы поставок. В плане развития ЗАО «Оренбургский бройлер» на 2010 год предусматривается реконструкция существующих мощностей и доведение объема производства до 55 тысяч тонн. Кроме того, планируется строительство нового цеха убоя и переработки мощностью в 9 тысяч голов в час и завода по производству комбикормов.

Использование качественного сырья и современных производственных технологий позволило увеличить среднесуточный привес живой массы птицы до 53 г в сутки, при этом срок откорма бройлера сократился до 38–39 дней.

Таким образом, инновационные разработки находятся в центре передовых направлений развития производств крупнейших птицеводческих предприятий Оренбургской области.

Инновационный процесс в птицеводстве в Оренбургской области следует рассматривать как процесс создания, распространения и использования новшеств, т.е. совокупности новых идей и предложений, которые потенциально могут быть осуществлены, а при условии масштабности их использования и эффективности результатов могут стать основой птицеводческого производства (рис. 1).

Производителям Оренбургской области для повышения эффективности отрасли необходимо сделать упор на развитие глубокой переработки мяса птицы и яиц, на расширение ассортимента птицы за счет выращивания уток, цесарок, индеек и перепелов. Росптицесоюз, формулируя задачи для птицеводов, подчеркивает необходимость создания сети репродуктивных хозяйств, что позволит ограничить возможность возникновения на территории области новых заболеваний, для чего необходимо создать селекционно-генетические центры и репродукторы птиц.

Основным средством интенсификации производственного процесса в птицеводстве Оренбургской области являются корма (величина их обменной энергии и качество ее сбалансированности по сырому протеину и другим компонентам), эффективность использования которых требует оптимизации методов и условий содержания птицы, ветеринарного обеспечения на основе постоянного мониторинга их состояния.

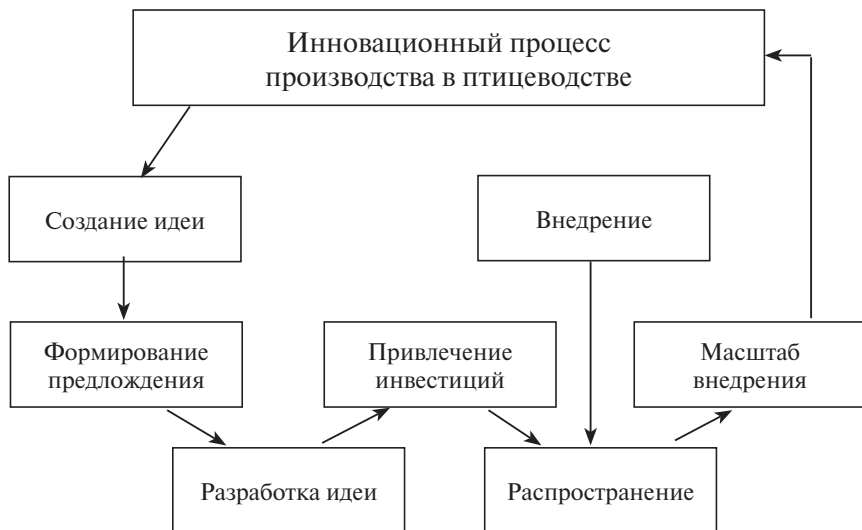


Рис. 1 – Схема инновационного процесса в птицеводстве

В Оренбургской области в птицеводстве совершенствуются системы как клеточного (при производстве яиц), так и напольного (при производстве мяса) содержания птицы. Система кормораздачи в клеточных батареях преимущественно бункерная; при напольном содержании – кольцевая и концевая системы, обеспечивающие ограниченное, раздельное для петухов и кур кормление.

В птицеводстве технологии с управлением производственными процессами позволят регулировать не только величину продуктивности птиц, но и качество получаемой продукции и величину издержек на ее производство.

Дальнейшие направления развития инновационных процессов в Оренбургской области будут интересны и в направлении системных решений в области технологий, в области первичной и глубокой переработки птицы, в области биотехнологий. Актуальность инновационного развития птицеводства в этих направлениях показали и итоги конкурса инноваций, состоявшегося на Международном форуме «Мясная промышленность. Куриный король / VIV Europe 2008». Гран-при завоевали компании: «Farmer Automatic» (Германия) за разработку и внедрение новейших системных решений для птицеводческих хозяйств; «Linko food system» (Дания) за разработку

и внедрение лучшей в отрасли камеры воздушного охлаждения и эффективной системы перевозки живой птицы; «Stork Food Systems» (Нидерланды) за внедрение инновационных разработок в области первичной и глубокой переработки птицы; группа компаний «Ветпром» (Россия, Москва) за разработку нового класса ветеринарных препаратов Альфафлор, повышающих иммунитет и общее здоровье сельскохозяйственных птицы; «ВИК – здоровье животных» (Россия, Московская обл., Люберецкий р-н, пос. Красково) за разработку лекарственного препарата Долинк® для лечения бактериальных инфекций птиц; производственно-техническая фирма «КРИОТЕК» (Россия, Московская обл., г. Люберцы) за разработку специализированного холодильного оборудования для мясных и птицеперерабатывающих производств; «Praxis Engineering Ltd.» (Россия, Москва) за разработку современного птичника ПАТИО Vencomatic для эффективного вывода и рашения бройлеров.

В ближайшей перспективе для птицеводов Оренбургской области будут интересны и применения нанотехнологий в птицеводстве.

Применение нанотехнологий и наноматериалов в настоящее время позволяет решить ряд острых проблем и обеспечивает значительный эффект. В птицеводстве нанотехнологии целесообразно использовать в технологических процессах, где они дают дополнительные преимущества. Например, при формировании микроклимата в помещениях содержания птицы позволяет заменить энергоемкую приточновытяжную систему вентиляции энергосберегающей системой кондиционирования (электрохимическая очистка) воздуха с обеспечением нормативных параметров микроклимата: температура, влажность, газовый состав, микробиообсемененность, запыленность, скорость движения воздуха, устранение запахов с сохранением тепловыделений птиц. В результате поиска решения проблемы была разработана система рециркуляционной очистки в наносекундном коронном разряде (ИНКР) [6].

Технологический процесс заключается в том, что грязный и теплый воздух при вентиляции не выносится в окружающую среду, а проходит через импульсный коронный электрофильтр, где происходит конверсия газов, осаждение пыли и нейтрализация бактерий и вирусов. Для удаления продуктов реакции и остаточного озона воздух проходит через мокрую очистку в виде микродисперсного водного аэрозоля. Осаждается аэрозоль коронным фильтром с постоянным напряжением. Чистый воздух подается в помещение.

Процесс очистки выбросных газов от различных органических и неорганических примесей, в том числе разных запахов, имеющих органическую и неорганическую природу, идет в электрофильтре при питании его короткими высоковольтными импульсами напряжения, наложенными на высокое постоянное напряжение. Длительность импульсов — от десятков наносекунд до нескольких тысяч. В результате частицы вступают в радиационнохимические реакции с молекулами-загрязнителями. В процессе реакции происходит конверсия газообразных примесей в экологически безвредные газообразные продукты — аэрозоли или твердые продукты при одновременной зарядке конверсированных продуктов. Газообразные оксиды азота или серы претерпевают конверсию в аэрозоли соответствующих кислот. Органические соединения разлагаются до простейших соединений (CO_2 , H_2O) либо образуют простейшие органические кислоты. Удаление аэрозолей и твердых частиц из потока воздуха осуществляется в паузах между импульсами, благодаря приложенному постоянному напряжению. Для санирования помещения в водный аэрозоль можно добавлять ароматические масла. Тогда наличие озона в выбросах вообще не наблюдается, так как он вступает в связь с углеводородами, а в воздухе ощущается приятный аромат. Очищенный и ароматизированный воздух снова подается в животноводческие или птицеводческие помещения. При необходимости производится забор свежего воздуха с улицы, который предварительно проходит очистку.

Такая система рециркуляции воздуха с полной очисткой, установленная на птицефабрике, потребляет меньше энергии, чем типовые вентиляционные и тем более подобные очистные системы. Это достигается применением коронных фильтров, новых аэрозольных генераторов и отсутствием приточной вентиляции. Исследования показывают, что расход энергии сокращается в год в 56 раз.

Нанозлектротехнология в технологических процессах птицеводства с использованием электромагнитных излучений высокой и СВЧ позволяет осуществлять:

- ультрафиолетовое облучение инкубационных яиц и молодняка птицы с целью их обеззараживания от болезнетворных микроорганизмов и стимуляции перинатального (в период инкубации) развития молодняка. Исследования показали, что выводимость цыплят возрастает до 94, а их сохранность — до 99%;
- обеззараживание и пастеризацию яиц и яйцепродуктов;
- разделение молодняка птицы по полу.

Таким образом, одним из направлений повышения эффективности птицеводческого производства Оренбургской области должны стать инновационные разработки и внедрения в области содержания птицы в клеточных батареях (производство яиц), напольного и вольтерного (производство мяса), с автоматизированной системой нормированного кормления, сбора и упаковки яиц, со встроенной системой кондиционирования воздуха и подсушкой помета, внедрение био- и нанотехнологий, позволяющих значительно снизить процент заболеваемости птицы.

Литература

1. Выступление Д. Медведева на заседании президиума Госсовета в Дубне. Май, 2009. <http://www.kremlin.ru/>
2. По материалам компании «Веломикс»: www.orenvilomix.ru
3. По материалам ЗАО «Оренбургский бройлер»/ <http://www.orenbro.ru/>
4. Герасименко В.В., Мустафин Р.З., Назарова Е.А. Способ выводимости яиц сельскохозяйственных птиц. Оренбургский государственный аграрный университет. 2007.
5. Положение о конкурсе Оренбургского регионального отделения Российского аграрного движения «Лучший инновационный проект в сфере АПК». Оренбургское региональное отделение Российского аграрного движения. 2008.
6. Федоренко В. Ф. Нанотехнологии и наноматериалы в агропромышленном комплексе. М.: Росинформагротех, 2007.

ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е.В. Балакова, аспирантка, Оренбургский ГАУ

Сегодня призывы к модернизации экономики уже начинают превращаться в навязчивую идею. Что необходимо, чтобы модернизация действительно состоялась?

Последние двадцать лет российская экономика функционировала за счёт прежних достижений. Однако активы изнашиваются, морально устаревают. В связи с этим возникает вопрос: как развиваться российской экономике дальше?

Основные направления развития нашей страны до 2020 г. были сформулированы В.В. Путиным 08.02.2008 г. В «Стратегии 2020» можно выделить три ключевых элемента. Во-первых, это вхождение России в группу ведущих мировых держав по объему ВВП, по среднедушевому доходу. Во-вторых, это переход от энергосырьевой

экономики к инновационной модели. Для этого нужны не только технологические инновации, но и новые системы управления производством, новое содержание образовательных стандартов и, что самое главное, – инновационное поведение граждан. Поэтому третьим элементом стратегии являются фундаментальные социальные изменения – инвестиции в человека. Необходимо создать все условия для раскрытия творческого потенциала, постоянного самосовершенствования и саморазвития каждого гражданина [2].

«Стратегия 2020» появилась не случайно. Она – логическое продолжение того курса, который проводился все последние годы. За последние пять лет по объему ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности, Россия обогнала ряд крупных стран, в том числе Францию, Бразилию и Италию, и сегодня находится среди семи крупнейших экономик мира. Теперь на первый план выходят качество экономического роста и качество жизни наших граждан, повысить которые можно только путем перехода на инновационный тип развития общества.

Стратегия стала предметом широкого общественного обсуждения. Были определены основные ориентиры социально-экономического развития России до 2020 года: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60–70% населения, сокращение смертности в полтора раза и увеличение средней продолжительности жизни населения до 75 лет. При этом все усилия должны концентрироваться на решении трех ключевых проблем: создание равных возможностей для людей, формирование мотивации к инновационному поведению и радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда.

Для перевода страны на инновационный путь развития необходимо поставить задачу кардинального повышения инновационной и инвестиционной активности, переход к стандартам развитых стран в сфере бюджетной политики. Это означает, что уровень финансирования образования должен достичь 7% от ВВП, здравоохранения – 6%, науки – 3%. Иными словами, расходы государства на эти отрасли должны быть удвоены [5].

Кроме того, для реализации стратегии придется пересмотреть многие фундаментальные составляющие экономической политики. В концепции долгосрочного социально-экономического раз-

вития страны до 2020 года говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. При этом представляется три сценария развития: инерционный, энергосырьевой, основывающийся на дальнейшем наращивании инвестиций в области энергетики и сырьевых секторов экономики, и инновационный. По всем трем сценариям предполагается повышение эффективности экономики.

Наибольшее отличие инновационного сценария от инерционного и энергосырьевого заключается в опережающем росте инвестиций. При этом показатели повышения эффективности экономики и прироста валового продукта существенно отстают от прироста инвестиций [4].

Концепция ориентируется главным образом на экстенсивное наращивание основного капитала, которое служит основой роста производства (табл. 1).

Таблица 1 – Вклад факторов модернизации в экономический рост (среднегодовые темпы прироста), %

	2008–2010 гг.	2011–2015 гг.	2016–2020 гг.
Темп роста ВВП	5,5	3,2	3,2
Дополнительный прирост ВВП, за счет:	0,7	3,1	3,4
– развития инновационного сектора	0,4	1,9	2,3
– преодоления инфраструктурных ограничений	0,1	0,7	0,6
– других факторов	0,2	0,5	0,5
Итого – рост ВВП (инновационный вариант)	6,2	6,3	6,6

Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста. Его основным источником должен стать НТП. Согласно концепции доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50% (2005 год –

9,3%), доля инновационной продукции – до 25–35% (2005 год – 2,5%). Соответственно сильно изменится отраслевая структура экономики [1].

Разработчики концепции планируют вывести Россию в число высокоразвитых стран по уровню социально-экономического развития и захватить лидирующие позиции на ряде ключевых направлений роста глобальной экономики.

В концепции говорится о формировании национальной инновационной системы и мощного высокотехнологического комплекса, о диверсификации экономики и создании условий для реализации творческого потенциала личности. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения, создания условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала, построения эффективной, ориентированной на конечный результат, социальной инфраструктуры [3].

Для достижения этих задач государство имеет ограниченный набор инструментов: бюджет и налоги, денежное предложение, регулирование цен и внешнеэкономической деятельности, антимонопольная политика, госпредприятия. Кроме того, необходимо извлечь уроки прошлых лет. На основе их использования государство может сформировать свою политику развития в расчете на правильную реакцию институтов рыночной самоорганизации.

Для реализации инновационного сценария концепция должна быть скорректирована следующим образом.

1. Изменение денежно-кредитной и бюджетной политики. Соответственно параметры монетизации российской экономики и доли государственных расходов на цели социально-экономического развития, планируемые в концепции на 2020 год, должны быть достигнуты к 2011 году.

2. Повышение эффективности антимонопольной политики, создание здоровой конкурентной среды для управления госкорпорациями.

3. Обеспечение соответствия политики госзакупок, включая закупки госкорпораций, приоритетам развития отечественной промышленности.

4. Инвентаризация и переоценка основных фондов, освобождение от налогообложения всех расходов на НИОКР и освоение новой техники.

Выбрана правильная инвестиционная макроэкономическая линия развития страны, поскольку существует необходимость защиты прав личной собственности, социальной стабильности, укрепления международного экономического сотрудничества.

Необходимо переходить к решению практических задач. В 2009 году Россия заняла первое место по добыче нефти, однако нужно развивать другие отрасли экономики, чтобы преодолеть сырьевую зависимость.

Модернизация экономики – важнейшая задача, без решения которой у страны нет будущего. Без перехода к современной высокотехнологичной экономике невозможно справиться с технологической отсталостью. Необходимо научиться правильно использовать природные богатства.

Остается надеяться, что обещанное в концепции становление системы национального стратегического планирования, направленного на выявление приоритетов развития и путей решения возникающих проблем, совместными усилиями бизнеса, государства и общества будет реализовано, что позволит устранить содержащиеся в ней противоречия и действительно повернуть экономику на инновационный путь развития.

Литература

1. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. М.: НИР, 2008.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации / Проект МЭРТ РФ, 2007.
3. Корчагин Ю.А. Современная экономика России. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.
4. Корчагин Ю.А. Три основные проблемы России. Воронеж: ЦИРЭ, 2009.
5. Сорокин Д.Е. Россия перед вызовом. М.: Наука, 2009.

УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ УЧЕТА

Е.М. Дусаева, д.э.н., профессор, **Т.В. Попова**, аспирантка,
Оренбургский ГАУ

Множество страховых организаций и разнообразие страховых услуг обуславливают жесткую конкуренцию, заставляют субъектов стремиться к полной реализации экономических интересов взаимодействующих сторон и повышать эффективность управления страховой деятельностью. Достижение конкурентоспособности субъектов страхового рынка на основе увеличения объемов страховой премии и диверсификации предоставляемых услуг потребителям на современном этапе развития учета требует расширения и использования аналитических возможностей учетной системы в управлении страховым бизнесом. В настоящее время необходима учетно-аналитическая информация, отвечающая требованиям полноты, достоверности, оперативности принятия решений, обеспечения прозрачности экономических отношений страховщиков и страхователей.

По нашему мнению, учетно-аналитическая система страховой организации – это совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов системы, функционирующих на основе учетной политики, рабочего плана счетов, управленческой и финансовой отчетности, которая позволяет полно и достоверно отражать экономические события страховой деятельности и формировать информацию для принятия эффективных управленческих решений, обеспечивающих реализацию функций страхования. Страховая деятельность имеет ряд особенностей [1, 2, 3], влияющих на учетный процесс и обуславливающих ведение бухгалтерских счетов, отражающих специфические черты бизнес-процессов (рис. 1).

Для эффективного управления использование аналитических возможностей учетно-аналитической системы предполагает организацию разных уровней аналитического учета по страхователям, видам страховых услуг, сегментам рынка, по подразделениям и другим классификационным признакам. Исследование учетных систем разных страховых организаций показало, что в учете существует ряд проблем: отсутствует информационная база для исчисления фактической себестоимости страховых услуг по видам, что негативно влияет на договорные отношения страховщика и страхователя; все

расходы на управление и организацию страхового дела относятся на финансовые результаты организации, что затрудняет определение эффективности конкретных страховых услуг; ощущается информационная недостаточность для суждения о прозрачности страхового бизнеса.

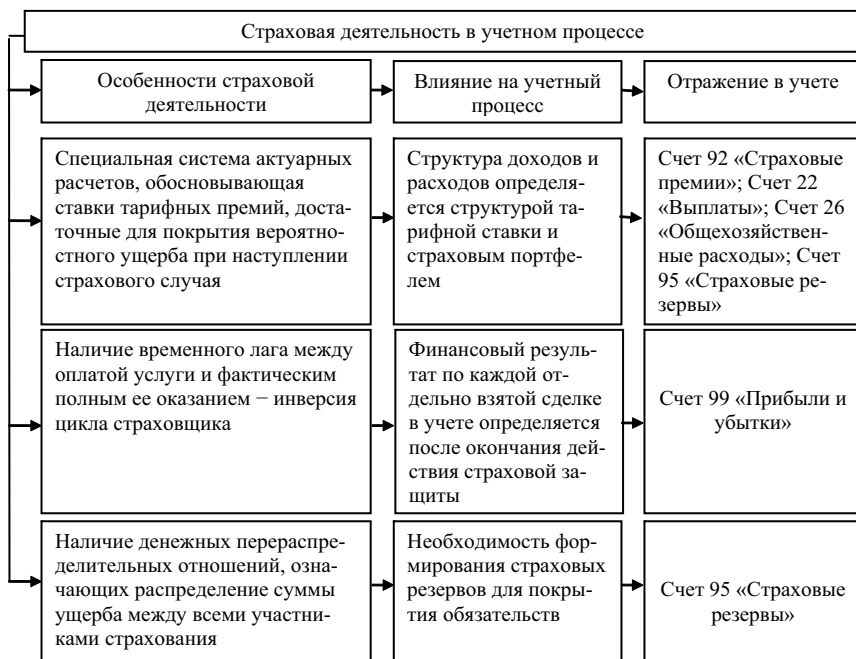


Рис. 1 – Особенности страховой деятельности и их влияние на учетный процесс

Экономические интересы страхователя и страховщика отражаются в страховом тарифе. Его структура предопределяет специфические объекты бухгалтерского учета, взаимосвязь которых представлена на рисунке 2.

Согласно составу тарифа, страховые организации при проведении актуарных расчетов имеют возможность изначально закладывать в структуре нагрузки норму прибыли [1]. Единственным ограничением при получении страховщиком прибыли от страховой деятельности служит тот факт, что в условиях рынка деятельность страховщиков строится на конкурентных началах и, следовательно, каль-

куляционная цена страховой услуги не совпадает с ценой продажи. Структурные элементы страхового тарифа позволяют заключить, что основой устойчивого функционирования страховой организации выступает соответствие фактически получаемых доходов и осуществляемых расходов структуре тарифной ставки [4]. Следовательно, учетно-аналитическая система должна обеспечивать возможность оперативного мониторинга фактических результатов деятельности страховщика в разрезе оказываемых видов страховых услуг. Основной задачей совершенствования построения учетно-аналитической системы страховщика выступает, на наш взгляд, возможность сопоставления фактических доходов и расходов со структурой тарифной ставки. Реализация мероприятий по оперативному мониторингу плановой и фактической структуры тарифной ставки в разрезе видов страхования позволит менеджерам контролировать уровень расходов на ведение страховых операций, уровень выплат, соответствие планового и фактического финансового результата, определять направления рационального использования ресурсов организации.



Рис. 2 – Специфические объекты учета страховой деятельности и их отражение на бухгалтерских счетах

Организацию системы счетов, на наш взгляд, следует рассматривать с позиций детализации финансового учета. В этой связи с целью расширения аналитических возможностей управления бизнес-процессами в страховании предлагаем ввести в действующий план счетов страховой организации систему счетов и субсчетов по учету доходов, расходов и финансового результата в разрезе конкретных видов страхования. С целью рационализации учетного процесса предлагаем организовать финансовый учет расходов на ведение дела следующим образом. Учет прямых затрат осуществлять на счете 20 «Прямые расходы на ведение страховых операций». К данному счету считаем необходимым открыть четыре субсчета согласно калькулируемым видам страхования: личное страхование, страхование имущества, ответственности и ОСАГО.

Счет 26 «Общехозяйственные расходы» предлагаем использовать для формирования информации об административных расходах. К данному счету предлагаем организовать четырехзначную систему субсчетов, два знака которых отражают статью осуществляемых расходов, третий — функциональное подразделение, четвертый — вид страхования. Для получения информации об эффективности вида страхования необходимо распределять административные расходы по видам страхования (рис. 3).

Выбор базы распределения административных расходов по видам страхования, на наш взгляд, целесообразно реализовывать, исходя из функционального подразделения, осуществившего соответствующие расходы. Таким образом, процесс распределения административных расходов по видам страхования предлагается разбить на два этапа: непосредственное распределение расходов по функциональным подразделениям филиала и отнесение расходов подразделений на виды страхования на основе базы распределения.

В этой связи предлагаем выделять четыре функциональных подразделения страховой организации:

- первое функциональное подразделение — управленческий персонал и служба обеспечения операций инфраструктуры, в которое входят директор, бухгалтерская служба, сотрудники отдела кадров, рекламы, юридической службы, IT-поддержки, обслуживающий персонал;

- второе функциональное подразделение — служба сопровождения договоров страхования — это сотрудники, осуществляющие проверку правильности заключения и оформления договоров,

а также ввод договоров в единую информационную базу страховой организации;

- третье функциональное подразделение – служба урегулирования убытков, в которую входят специалисты, осуществляющие урегулирование убытков по страховым случаям;

- четвертое функциональное подразделение – продающее подразделение, в которое входят менеджеры, занимающиеся непосредственно заключением договоров страхования.

Распределение косвенных расходов по перечисленным функциональным подразделениям предлагаем организовать в рамках аналитических субсчетов, открываемых к счетам учета расходов. При этом расходы, прямое отнесение которых по структурным подразделениям затруднено, детализируются пропорционально численности сотрудников того или иного подразделения филиала.

Вторым этапом предлагаем расходы соответствующих функциональных подразделений распределять по видам страхования на основании принятой базы распределения.

В качестве базы распределения расходов на содержание управленческого персонала филиала и службы обеспечения операций инфраструктуры, на наш взгляд, будет объективным принять суммы страховых премий (взносов), полученных страховой организацией.

Распределение расходов, связанных с содержанием службы сопровождения договоров по видам страхования, рекомендуем осуществлять пропорционально количеству заключенных договоров по определенному виду страхования. Рекомендуемая база распределения расходов, связанных с содержанием специалистов отделов урегулирования убытков – количество заявленных страховых случаев по определенному виду страхования.

Учет страховых выплат по аналогии с расходами на ведение дела предлагаем осуществлять в разрезе видов страхования. В этой связи считаем целесообразным к счету 22 «Выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования» открыть двузначную систему субсчетов.

Для сопоставления доходов и расходов по видам страхования считаем целесообразным к счету 90 «Финансовый результат от страховой деятельности» открыть двузначную систему субсчетов следующего содержания. Первый знак означает тип страховой операции, по которой начислена страховая премия, второй знак отражает вид страхования. Расходы по видам страхования с кредита счетов учета

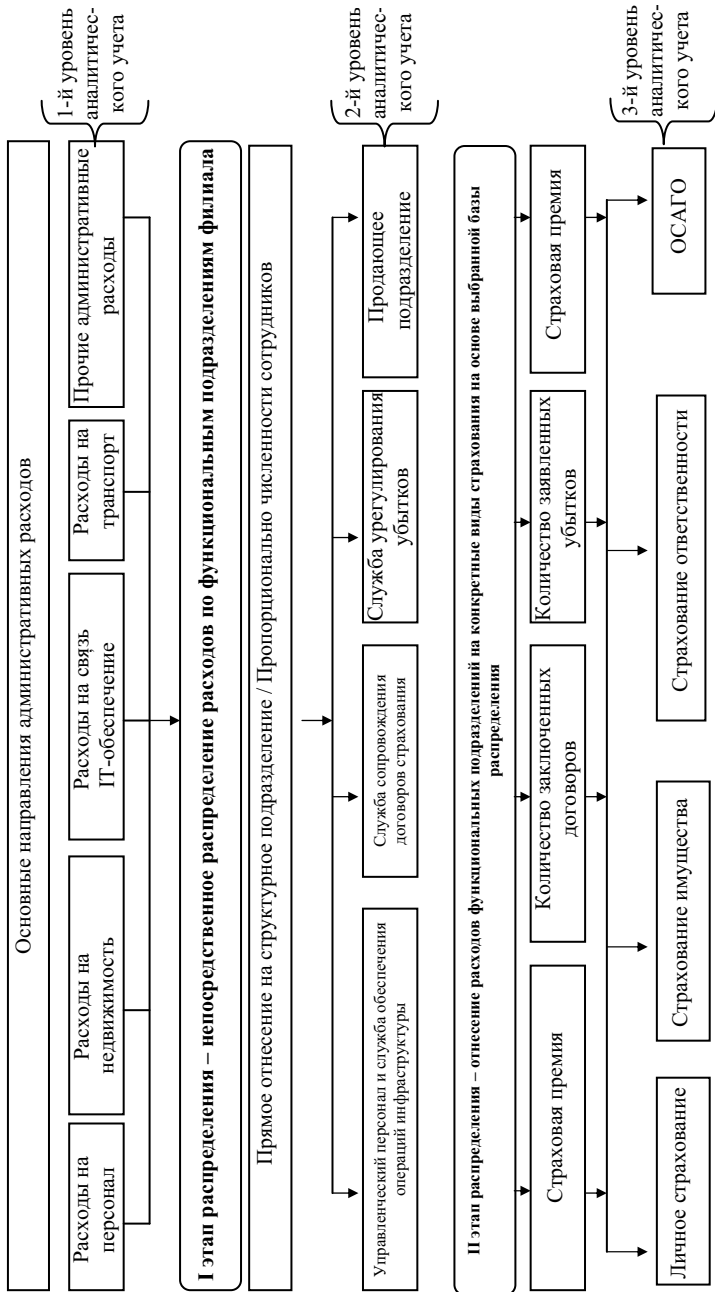


Рис. 3 – Предлагаемая схема распределения административных расходов на виды страхования

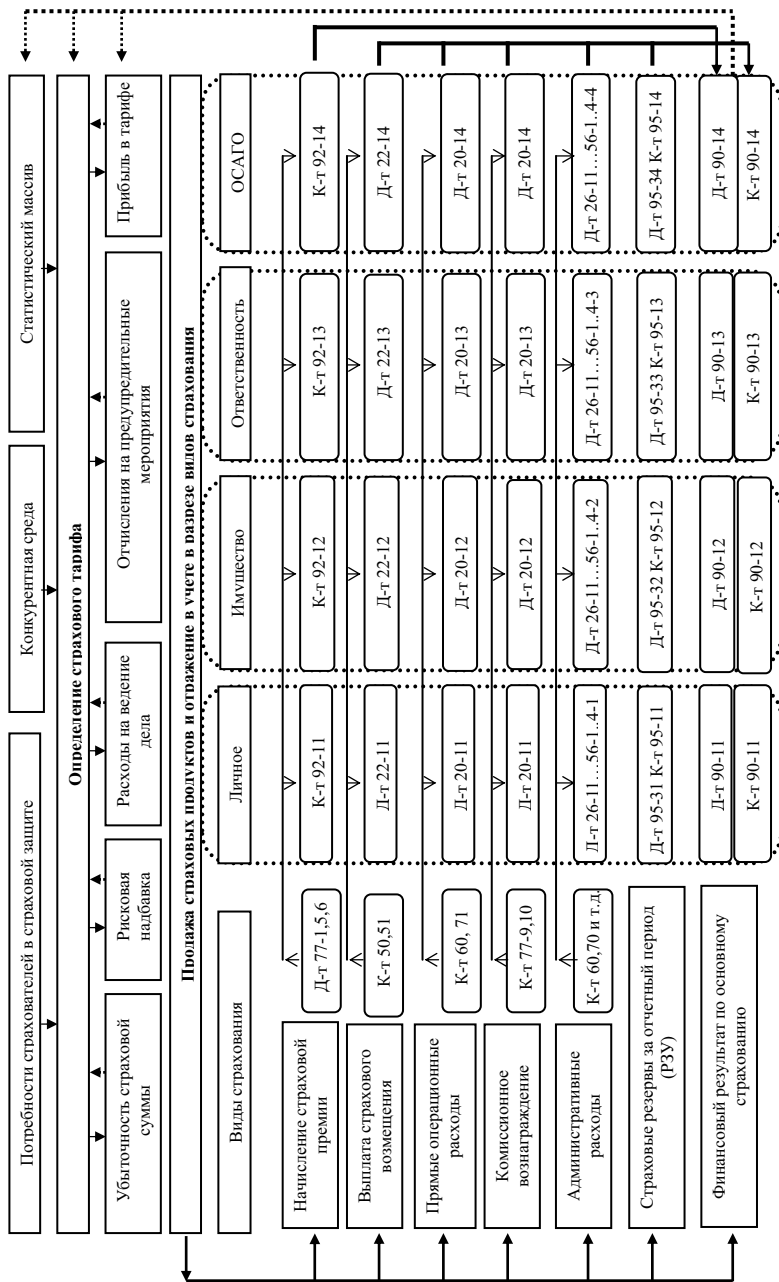


Рис. 4 – Предлагаемая схема отражения в учете операций основного страхования в разрезе видов

затрат переносить в дебет счета 90 «Финансовый результат от страховой деятельности» на соответствующие субсчета (рис. 4).

Предлагаемая схема отражения и группировки учетной информации приведет к повышению ее качества, а также позволит усилить аналитические возможности бухгалтерского учета в направлении получения объективных данных о фактически сложившейся себестоимости страховой услуги в разрезе видов страхования.

Процесс составления управленческой отчетности выступает неотъемлемой и заключительной стадией учетного процесса.

Предлагаемый подход к управлению страховой деятельностью на основе сопоставления доходов и расходов по видам страхования предопределяет требования к содержанию управленческой отчетности страховой организации. На наш взгляд, с целью оперативного отражения текущей ситуации и принятия соответствующих решений управленческая отчетность должна включать информацию о выполнении плана продаж в разрезе видов страхования и расходов на ведение дела, заложенных в структуре тарифной ставки соответствующих видов и фактически произведенных страховщиком.

Таким образом, с целью управления доходами и расходами страховой организации и оперативного принятия решений управленческая отчетность должна содержать следующий перечень показателей:

- начисленная страховая премия в разрезе видов страхования (план, факт, выполнение плана) и ее структура;
- плановая и фактическая сумма, а также уровень расходов на ведение дела, приходящийся на конкретный вид страхования в разрезе основных составляющих (прямые расходы, комиссионное вознаграждение, административные расходы);
- постатейный состав и структура административных расходов;
- сумма и уровень выплат в разрезе установленных видов страхования;
- финансовый результат каждого вида страхования.

Исходя из выбранных отчетных критериев, управленческая отчетность должна включать следующий перечень отчетов: отчет по выполнению плана продаж в разрезе видов страхования, отчет по расходам на ведение дела в разрезе видов страхования, отчет об использовании административных расходов в разрезе статей и видов страхования, отчет о произведенных выплатах в разрезе видов страхования, отчет о финансовом результате от страховой деятельности в разрезе видов страхования.

Предлагаемая схема отражения и группировки учетной информации приведет к повышению ее качества, а также позволит усилить аналитические возможности бухгалтерского учета в направлении получения объективных данных о фактически сложившейся себестоимости страховой услуги в разрезе видов страхования, что позволит на качественном уровне исполнять обязательства страховщика, внедрять прогрессивные методики страхования рисков видов деятельности организаций и своевременно реагировать на колебания страхового рынка.

Литература

1. Шахов В.В. Страхование: учеб. для вузов. М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. 311 с.
2. Полазна Т.В. Учет доходов и расходов от страховых операций в страховых организациях. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Н.Новгород, 2007. 198 с.
3. Соловьева О.В. Разработка методов комплексного анализа прибыли страховой организации. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Челябинск, 2006. 218 с.
4. Соснаускесне О.И. Страховые организации: бухгалтерский учет и отчетность: справ. М.: РОСБУХ, 2007. 280 с.

УЧЕТ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

З.Г. Гафиятуллина, ст. преподаватель, Башкирский ГАУ

В условиях коренных преобразований системы социально-экономических отношений и вступлением в ВТО остро встали вопросы исследования рыночных механизмов и способов повышения эффективности как экономики в целом, так и АПК в частности. Проблема качества имеет универсальный характер. Качество является мощным средством экспансии в мировом экономическом пространстве и важнейшим фактором повышения конкурентоспособности продукции.

Опыт показывает, что невозможно обеспечить конкурентоспособность, выпуск высокотехнологичной продукции на мировой рынок без применения международных стандартов на системы качества.

Интенсификация производства и рост его эффективности требуют повышения качества продукции при рациональном использо-

вании материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Значимость проблемы повышения качества продукции определяется ее активным воздействием на все основные факторы, от которых зависит экономический рост и эффективность производства.

Низкое качество продукции приводит к потерям в народном хозяйстве, снижает темпы развития экономики и, в конечном итоге, ограничивает возможности повышения уровня народного благосостояния.

Главным путем удовлетворения растущих общественных потребностей является увеличение производимых потребительских стоимостей. В современных условиях эта проблема должна решаться во многом на основе повышения качества продукции.

Анализ качества продукции с точки зрения экономической науки предполагает прежде всего выяснение его сущности как экономической категории. В связи с этим всестороннее исследование продукции возможно лишь при условии определения места этой категории в системе других категорий и в первую очередь по отношению к категории «потребительная стоимость», под которой понимают полезность вещи как предмета потребления, наличие у нее свойств и качеств, позволяющих удовлетворять потребности человека.

Качество продукции имеет два аспекта своего проявления:

- как совокупности свойств, создающих качественную определенность продукта (например, молоко, мясо, хлеб и т.д.);
- по степени удовлетворения какой-либо потребности определенными продуктами (например, молоко с содержанием жира 2,5%, 3,2%, 4,0%; мясо животных разной упитанности и т.п.).

До последнего времени в определениях качества продукции получал отражение, как правило, первый аспект. Между тем, гораздо более актуальным является правильное понимание второго аспекта и его сочетание с первым.

Обычно продукт имеет много различных полезных свойств, совокупность которых позволяет отличать его от другого. При этом разные полезные свойства продукта выражают способность удовлетворять различные потребности. Совокупность полезных свойств продукта, их соотношение образуют его качественную определенность, способность удовлетворять личные или общественные потребности, т.е. его общественную полезность.

Полезность продукта создается конкретным трудом в процессе производства, а признается она в потреблении. Потребитель, ис-

следуя и оценивая способность продукта удовлетворить его потребности, признает его полезность. Очевидно, что полезность продукта объективна. Внешне самостоятельные оценки полезности различными индивидуумами представляют собой субъективные образы объективной действительности.

Повышение качества продукции должно носить не периодический, а системный характер. В этой связи имеет важное значение повседневное стимулирование труда на основе повышения культуры производства, соблюдения технологической дисциплины и требований нормативной документации, строгое соблюдение условий кормления и содержания животных, ветеринарно-санитарных требований и т.д. Показатель, учитывающий повседневное качество труда (работы), можно определить по формуле:

$$K_{\tau} = 1 - K_c + K_n = 1 \pm \sum_{i=1}^n X_i, \quad (1)$$

где K_{τ} – фактический коэффициент качества труда;

K_c – сумма коэффициентов за снижение качества в работе;

K_n – сумма коэффициентов за повышение качества труда;

1 – исходный коэффициент качества;

X_i – частные параметры отклонения качества оценок;

n – количество частных оценок.

В тех случаях, если максимальную оценку принимают за единицу, а работы, выполненные с отклонением от установленных требований, – за более низкие коэффициенты, то оценку качества работы определяют по формуле:

$$K_{\tau} = \sum_{i=1}^n a_i / n, \quad (2)$$

где n – количество частных оценок;

$a_1 + a_2 + \dots + a_n$ – величины частных оценок.

Таким образом, из приведенных формул получаем частную и общую оценку качества труда, которая должна быть важнейшей составляющей в системе мер по повышению качества труда и продукции и основой усиления мотивации труда на всех этапах жизненного цикла продукции.

Для оценки конкурентоспособности продукции рекомендуется использовать методику сравнительной оценки качественных и стоимостных параметров продукции, которая дает возможность с помощью показателя конкурентоспособности выбрать продукцию, в наибольшей степени соответствующую конкурентным условиям целевого рынка.

Конкурентоспособность оценивается по показателю конкурентоспособности K :

$$K = \frac{I_{\text{кп}}}{I_{\text{сп}}}, \quad (3)$$

где $I_{\text{кп}}$ – индекс параметров качества;
 $I_{\text{сп}}$ – индекс стоимостных параметров;

$$I_{\text{кп}} = \sum_{i=1}^n D_i \times g_i, \quad (4)$$

где D_i – коэффициент значимости параметра;
 g_i – относительный параметр качества;

$$g_i = \frac{P_{\text{оцен.}}}{P_{\text{конк.}}}, \quad (5)$$

где $P_{\text{оцен.}}$ – значение параметра качества оцениваемой продукции;
 $P_{\text{конк.}}$ – значение параметра качества продукции конкурирующего предприятия;

$$I_{\text{с}} = \frac{S_{\text{оцен.}}}{S_{\text{конк.}}}, \quad (6)$$

где $S_{\text{оцен.}}$ – стоимостной параметр оцениваемой продукции;
 $S_{\text{конк.}}$ – стоимостной параметр продукции конкурирующего предприятия.

Значение показателя K конкурентоспособной продукции будет max.

В условиях перехода России к открытой рыночной экономике борьба за потребителя на внутреннем и внешнем рынках требует создания и производства действительно конкурентоспособных товаров.

В этой связи возникает проблема поиска экономически рациональных уровней конкурентоспособности товаров и затрат на их достижение. Все это повышает роль управления в целенаправленном воздействии на конкурентоспособность продукции.

Любой товар, поступающий на рынок, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей — тот товар, который наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующие с ним товары.

И поскольку у каждого покупателя свой индивидуальный критерий оценки удовлетворения собственных потребностей, конкурентоспособность приобретает еще и индивидуальный оттенок. Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях.

Таким образом, уже сам по себе рыночный фактор служит действенным средством, заставляющим производить товары требуемого в конкретный момент уровня качества. Но этим не исчерпывается роль конкурентного рынка. Он оказывает мощное воздействие на конкретные экономические, организационно-управленческие и контрольные функции изготовителей, направленные на решение проблем конкурентоспособности. Развитие рынка и повышение его требований к товарам, усиление на нем роли покупателей — все это заставляет совершенствовать формы и методы решения проблемы конкурентоспособности, механизма управления конкурентоспособностью продукции.

Важными по значимости факторами воздействия на конкуренцию являются:

1. Разработка и выпуск новых изделий.
2. Комплексное исследование рынка.
3. Организация работы торгового аппарата.
4. Реклама и стимулирование сбыта.
5. Усовершенствование выпускаемой продукции.
6. Политика цен.

7. Совершенствование организационной структуры управления.

Конкуренцию, конкурентов и их стратегию изучают теми же методами, что и рынки. Для рыночного успеха важны все составляющие, но особо значимыми являются следующие:

- главные факторы конкурентоспособности чужих товаров;
- деятельность в области рекламы и стимулирования сбыта;
- практика присвоения торговых марок товарам;
- привлекательность упаковки товара;
- организация сервиса;
- сбыт и его организация;
- каналы товародвижения.

По методам конкуренция делится на ценовую и неценовую.

Ценовая конкуренция заключается в том, что однородные товары различают ценой. Способ конкуренции – снижение цены.

Неценовая конкуренция характеризуется тем, что на первый план выдвигается более высокое, чем у конкурентов качество товара. Товар совершенствуется в области надежности, дизайна, комфорта, особое внимание при этом уделяется цене потребления.

Причем с переходом к рыночной экономике отношение к показателю качества кардинально меняется. Ценовая конкуренция дополняется соперничеством в качестве предлагаемой продукции.

Однако качество пока не стало первоочередной задачей для отечественных производителей. В какой-то степени это можно объяснить тем, что сегодня российский покупатель из-за низкой покупательной способности руководствуется при выборе того или иного товара в первую очередь все же не качеством продукции.

На конкурентоспособность продукции влияют многие факторы, и все их необходимо учитывать при решении проблемы повышения конкурентоспособности продукции на предприятии. Главным фактором является качество продукции. Оно составляет «стержень» конкурентоспособности. Низкокачественный товар обладает и низкой конкурентоспособностью, поэтому необходимо уметь выделять те факторы, от которых зависит качество продукции.

Конкурентоспособность товара определяется, в отличие от качества, совокупностью только тех конкретных свойств, которые представляют интерес для данного покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности.

Таблица 1 – Номенклатура показателей для оценки уровня конкурентоспособности молока и молочной продукции

Группы показателей	Состав, содержание показателей
Экономические	Цена реализации
Нормативные	Механическая загрязненность, бактериальная обсемененность, кислотность, плотность
Функциональные	Пищевая, энергетическая ценность, калорийность
Химический состав	Углеводы, белки, жиры, сахар, минеральные вещества, витамины и др.
Физические	Регламентирующая масса – физический вес, зачетный вес
Экологические	Нитраты, пестициды, тяжелые металлы, радионуклеиды
Кулинарные (технолог.)	Цвет, вес, консистенция и др.
Транспортабельность	Малотранспортабельное (цельно-молочная продукция) и транспортабельная (сыры, масло, сухое молоко, консервы)
Надежность	Срок хранения

Стандартизация, сертификация, формирование систем качества как виды деятельности направлены на обеспечение качества и конкурентоспособности продукции. Необходимым условием победы в конкурентной борьбе является выполнение требований стандарта на конкурентную продукцию.

Важнейшей задачей дальнейшего совершенствования стандартизации является гармонизация нашей стандартизации с международной и особенно с системами стандартизации наиболее развитых стран. Это относится к процедуре разработки стандартов, правил их построения и требований. К сожалению, в большинстве случаев мы не можем сегодня конкурировать в этой области ни с одной развитой страной. Поэтому необходимо решительно взять курс на практическое внедрение международных стандартов как важнейшей предпосылки выхода на внешний рынок и новейшей научной системой управления качеством продукции.

Вся мировая и отечественная практика убедительно свидетельствует, что обеспечение высокого качества продукции без соответствующего метрологического обеспечения производства невозможно. Это в равной мере относится и к определению качественных

показателей продукции при ее сертификации, являющейся важной компонентой конкурентоспособности продукции.

Ущерб от недостаточного уровня метрологического обеспечения, особенно в аграрном секторе экономики, трудно переоценить, что обусловлено влиянием природно-климатических условий на процесс производства и необходимостью принятия соответствующих мер по ослаблению или недопущению негативных последствий.

В условиях достаточности товаров на рынке, превышение в целом их предложения над спросом покупатель в полной мере реализует свое право выбора, предпочитая тот товар, который, с его точки зрения, обладает наилучшим соотношением потребительских качеств и цены в тот или иной момент.

Невостребованные потребителем продукты труда остаются у производителя, и он должен сам разобраться в том, качество каких товаров и в какой степени необходимо улучшить.

При выборе товаров происходят сложные процессы оценки отношения «цена — качество». Они могут быть более или менее сознательными и организованными и происходить как у отдельных лиц, так и в коллективах.

Следовательно, цена, присутствующая на рынке, задает необходимое качество товара, т.е. то, которое нужно потребителю. Только такое качество должен обеспечивать производитель, чтобы получить прибыль через удовлетворение потребности. Это также подчеркивает вторичность стадии производства в производственном процессе. В связи с этим возникает проблема ёмкости рынка, причём ёмкость рынка является категорией ограниченной, зависящей от воздействия ряда факторов внешней среды. К таким факторам, которые способствуют установлению равновесия на рынке, относят цены, спрос, предложение и конкуренцию.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СВЯЗИ

А.Х. Курманова, к.э.н., **Т.В. Черемушникова**, соискатель,
Оренбургский ГУ

Эффективное управление хозяйственной деятельностью экономического субъекта возможно при использовании современных методов и во многом обусловлено уровнем информационно-аналитического обеспечения процесса принятия решений руководством субъекта. В общей совокупности информации о состоянии и использовании факторов производства, о финансовых результатах деятельности ведущая роль принадлежит учетной информации, выступающей важным средством принятия эффективных управленческих решений и основой для осуществления процессов прогнозирования, планирования, анализа и контроля. В связи с этим в условиях финансового кризиса актуальными становятся вопросы формирования учетно-аналитической системы, выступающей одним из определяющих факторов непрерывности и эффективности деятельности экономического субъекта.

Проведенный анализ исследований в области учетно-аналитических систем позволил сделать следующие выводы:

- учетно-аналитическая система предприятия представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, обеспечивающих процесс сбора, обработки и подготовки информации, необходимой для обоснования управленческих решений;

- учетно-аналитическую систему можно рассматривать как совокупность подсистем учета (финансового, управленческого, налогового), анализа и аудита, объединенных информационными потоками для управления экономическими процессами. При этом базовой в учетно-аналитической системе является учетная подсистема;

- управленческий учет, как элемент учетной подсистемы, выступает в качестве информационного фундамента управления внутренней деятельностью организации, ее стратегией и тактикой.

Построение системы управленческого учета в конкретной организации зависит в первую очередь от поставленных целей и задач учета. Одной из важнейших задач предприятий электросвязи на современном этапе считается обеспечение прозрачности учета всех

затрат и совершенствование управления ими. Специфика деятельности предприятий связи обуславливает влияние на построение учетно-аналитической системы отраслевых особенностей, выражающихся в специфике создаваемого продукта, сетевом характере оказания услуг, неравномерности нагрузки во времени, фондоемкости производства, государственном регулировании деятельности посредством установления цен (тарифов), преобладании в себестоимости услуг косвенных (накладных) расходов. Это существенно усложняет процесс исчисления себестоимости предоставляемых услуг предприятиями электросвязи. Поэтому длительное время в отрасли затраты учитывались котловым методом с последующим распределением между оказываемыми услугами пропорционально доходам, приносимым каждой из них. В этом случае отсутствовала объективная информация, позволяющая определить уровень рентабельности отдельных видов услуг, принимать решения о расширении или прекращении оказания услуг [4].

Следует отметить, что согласно международному и российскому законодательству операторам связи в целях обоснования тарифов на услуги связи необходимо вести отдельный учет доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи [3]. Используемая операторами система учета затрат должна базироваться на принципе причинно-следственной связи между деятельностью и затратами. При этом необходимо учитывать только те затраты, которые необходимы для предоставления определенной услуги. В этой связи встает вопрос о создании учетно-аналитической системы управления затратами, которая позволит операторам связи аргументированно обосновывать тарифы на услуги связи, точно рассчитывать себестоимость каждой услуги и принимать верные управленческие решения по выбору ассортимента оказываемых услуг. В целях эффективного управления затратами предприятий электросвязи построение системы учетно-аналитического обеспечения управления затратами, охватывающей процесс формирования учетных данных о затратах, а также аналитической информации, необходимой для принятия управленческих решений, должно осуществляться с учетом особенностей отрасли.

Оценка состояния учетно-аналитических систем осуществлена на примере ЗАО «Инфосвязь» – оператора электросвязи, предлагающего полный комплекс высококачественных услуг оператив-

ной электросвязи для широкого круга пользователей на территории г. Оренбурга. Основными видами деятельности организации являются: предоставление услуг связи; строительство сетей связи; монтаж и ремонт оборудования связи; проектирование сетей связи; торговля оборудованием связи. В ходе исследования выявлено, что при формировании себестоимости услуг в ЗАО «Инфосвязь» используется метод неполных затрат (вариант классического «директ-костинга»), позволяющий вести обособленный учет постоянных и переменных затрат, проводить анализ зависимости затрат, объемов производства и прибыли, определять валовую маржу. В то же время организация не располагает комплексной информационной базой о затратах и формировании полной себестоимости отдельных услуг и процессов, что необходимо согласно требованиям законодательства, а также для целей внутреннего управления ЗАО «Инфосвязь». Кроме того, отчеты для анализа и принятия управленческих решений по затратам собираются вручную.

С учетом специфики отрасли, в которой функционирует организация, в целях совершенствования действующей учетно-аналитической системы управления затратами ЗАО «Инфосвязь» целесообразно использование ABC-метода или метода учета затрат по видам функциональной деятельности (процессам). По нашему мнению, внедрение метода ABC в ЗАО «Инфосвязь» будет способствовать снижению затрат предприятия, более гибкому ценообразованию, формированию оптимального набора услуг и в целом повышению конкурентоспособности услуг электросвязи.

Возможные варианты организации управленческого учета на предприятиях различных отраслей, в том числе посредством ABC – модели, рассматривались В.Ф. Палием, В.Б. Ивашкевичем, Е.А. Мизиковским, С.А. Николаевой, Л.З. Шнейдманом и др. [1, 2]. Сбор, накопление, систематизация и обработка управленческой информации могут происходить как по системному, так и внесистемному вариантам, с помощью введения специальных счетов управленческого учета, так и без их использования, в автономной системе, либо в интегрированной системе. Интегрированная система учета, объединяющая счета управленческого и финансового учета в рамках единого учетного цикла, подходит для внедрения управленческого учета на предприятиях малого бизнеса, как и является ЗАО «Инфосвязь». По вышеуказанным причинам, в рамках совершенствования действующей на предприятии учетно-

аналитической системы наиболее приемлемой является разработка интегрированной системы учета на основе ABC-метода.

Проектирование интегрированной системы учета на основе ABC-метода в организации выполнено поэтапно. Для этих целей в ходе исследования выделены основные и совместные производственные процессы организации в разрезе отдельных операций. Каждой выполняемой операции присвоен код и определен собственный носитель затрат (табл. 1).

Таблица 1 – Основные и совместные производственные процессы ЗАО «Инфосвязь» и соответствующие им носители затрат (драйверы процессов)

Основные производственные процессы			Совместные производственные процессы		
Код	Вид операций	Носитель затрат	Код	Вид операций	Носитель затрат
1	2	3	4	5	6
Услуги связи			Расчеты с клиентами		
A00199	Предоставление в пользование местного телефонного соединения абонентам	Количество подключений абонентов	E00199	Заключение договоров с клиентами	Количество договоров
A00299	Предоставление в пользование прямых проводов и соединительных линий ГТС	Количество проведенных соединительных линий			
A00399	Предоставление в пользование каналов, цифровых потоков ГТС	Количество предоставленных каналов (потоков)	E00299	Выставление счетов	Количество счетов
A00499	Телематические услуги связи	Количество скаченной информации (Кбайт)			
A00599	Услуги присоединения сетей электросвязи	Количество точек присоединения	E00399	Контроль оплаты счетов	Время (мин.), затраченное на контроль оплаты
A00699	Услуги по пропуску трафика	Количество минут трафика (Мбайт трафика)			

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Работы по устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций			Информационная поддержка		
Б00199	Строительство телефонных канализаций	Количество построенных телефонных канализаций (км)	Ж00199	Компьютерное обеспечение	Количество ПК
Б00299	Строительство волоконно-оптических линий связи	Количество построенных волоконно-оптических линий связи (км)	Ж00299	Поддержка программных приложений	Количество пользователей
Б00399	Строительство электрических сетей связи	Количество построенных электрических сетей связи (км)			
Проектирование внутренних и наружных сетей объектов			Финансы		
В00199	Проектирование телефонных канализаций	Количество объектов строительства	300199	Финансовый учет	Неотносимые
В00299	Проектирование волоконно-оптических линий связи	Количество объектов строительства	300299	Отчетность	Неотносимые
В00399	Проектирование электрических сетей связи	Количество объектов строительства	300399	Аудит	Неотносимые
Оптовая торговля			Управление и администрирование		
Г00199	Закупка товаров	Количество закупаемых товаров	И00199	Управление организацией	Неотносимые
Г00299	Доставка товаров	Расстояние до места назначения (км)			
Г00399	Погрузка и выгрузка	Масса товара (кг)	И00299	Проекты	Неотносимые
Г00499	Послепродажное обслуживание	Время, затраченное на послепродажное обслуживание (часы)			

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Монтаж и ремонт технологического оборудования			Развитие сети электросвязи (маркетинг)		
Д00199	Определение неисправностей оборудования	Количество единиц исправленного оборудования	К00199	Анализ рынка	Неотносимые
Д00299	Приобретение запасных частей	Количество запасных деталей	К00299	Разработка ценовой политики	Неотносимые
Д00399	Проведение монтажных и ремонтных работ	Время (часы) на ремонтные работы	К00399	Реклама	Неотносимые

Совершенствование учетно-аналитической системы на основе АВС-метода предполагает выделение центров ответственности по функциональному признаку. В ЗАО «Инфосвязь» отсутствуют положения о деятельности структурных подразделений, функции отделов точно не определены. Поэтому нами выделены и закодированы центры финансовой ответственности (отделы) по трем уровням управления: стратегический, тактический и оперативный (рис. 1), каждый из которых выполняет свои функции (табл. 2). Для каждого центра ответственности (отдела) определен перечень операций, в выполнении которых принимает участие тот или иной отдел.

Использование центров финансовой ответственности позволит разграничить основные функции, полномочия, права и обязанности, необходимые для осуществления деятельности.

В целях внедрения интегрированной системы учета по методу АВС в ЗАО «Инфосвязь» рекомендуется в рабочий план счетов организации ввести дополнительные счета и субсчета аналитического учета, выстроенные в соответствии с методикой учета издержек по производственным процессам согласно порядку ведения раздельного учета расходов операторами связи [3]. Аналитический учет по счетам 20 «Основные производственные процессы» и 26 «Совместные производственные процессы» рекомендуется организовать по процессам, центрам ответственности и носителям затрат (табл. 3). К счету 90 «Продажи» могут быть введены такие же аналитические счета.

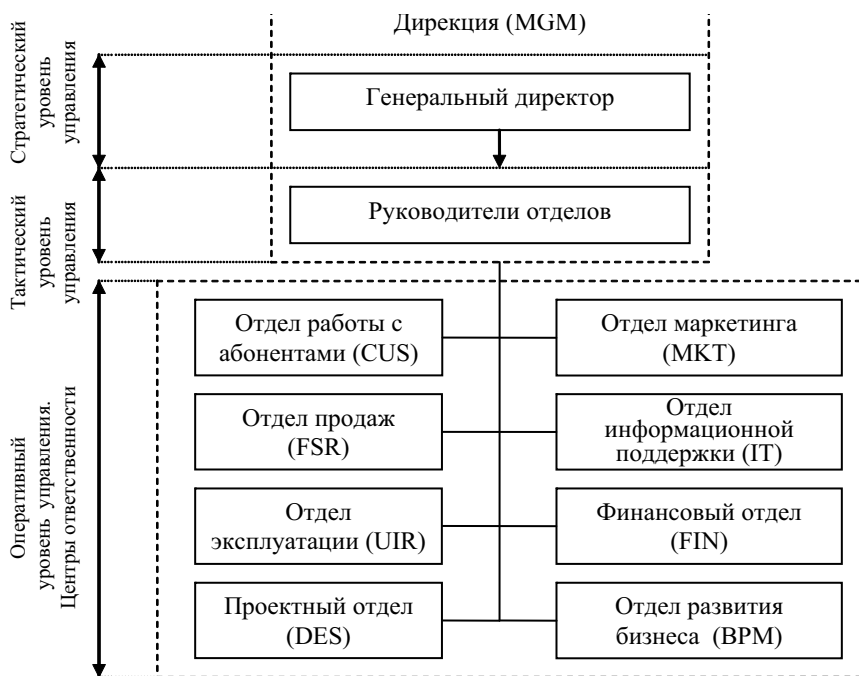


Рис. 1 – Предлагаемая структура центров ответственности по функциям для ЗАО «Инфосвязь»

Кроме этого, для каждого элемента затрат рекомендуется открыть специальные счета бухгалтерского учета, аналитический учет по которым ведется в разрезе центров ответственности: 30 «Материальные затраты»; 31 «Затраты на оплату труда»; 32 «Амортизация»; 33 «Себестоимость товара»; 34 «Налоги»; 35 «Оплата сторонним организациям»; 36 «Прочие затраты»; 37 «Отражение расходов по элементам». Учетные по элементам расходы ежемесячно списываются в дебет отражающего счета 37 «Отражение расходов по элементам». Собранные на этом счете суммы распределяются между счетами 20 и 26 на основе выбранных баз распределения – драйверов ресурсов. Например, материальные затраты – пропорционально объему потребляемых материальных ресурсов; заработанная плата персонала – пропорционально времени, необходимому для выполнения каждого вида деятельности; аморти-

зация – пропорционально количеству наладок оборудования и т.д. Таким образом формируется неполная себестоимость оказанных услуг.

Таблица 2 – Функции центров ответственности по уровням управления для ЗАО «Инфосвязь»

Уровень управления	Структурные звенья	Функции
Стратегический уровень	Генеральный директор (MGM)	Анализ отчетов тактического уровня, при необходимости – запрос детализированных отчетов для оперативного уровня Принятие решений стратегического уровня и разработка предложений для стратегического уровня Контроль за деятельностью предприятия в целом
Тактический уровень	Руководители отделов (MGM)	Разработка заданий для оперативного уровня Контроль за деятельностью подразделения Анализ отчетов оперативного уровня Принятие решений тактического уровня и разработка предложений для стратегического уровня Подготовка отчетов для стратегического уровня
Оперативный уровень	Специалисты отделов (CUS, FSR, UIR, DES, MKT, IT, FIN, BPM)	Сбор внутренней и внешней информации Формирование отчетов

Схема формирования полной себестоимости оказываемых услуг представлена на рисунке 2.

Затраты организации и каждого отдела распределяются по основным и совместным процессам на основе выбранных баз распределения (драйверов ресурсов) (табл. 1). Путем суммирования данных определяется стоимость каждой операции (процесса) в целом. Затраты, отнесенные на совместные производственные процессы, распределяются с помощью носителей затрат (драйверов

процессов) по основным процессам, таким образом формируется полная себестоимость последних. Стоимость единицы носителя затрат (одной операции) рассчитывается путем деления суммарных затрат по процессам на количество носителей затрат, взятых из статистических данных организации [5].

Таблица 3 – Структура аналитического учета затрат

Код	Наименование процесса	Счет 1-го уровня	Счет 2-го уровня	Счет 3-го уровня
20	Основные производственные процессы	Центр ответственности	Вид процесса	Носитель затрат
26	Совместные производственные процессы	Центр ответственности	Вид процесса	Носитель затрат
Например:				
20. CUS. A00199 – затраты на оказание услуг связи: предоставление в пользование местного телефонного соединения отдела работы с абонентами основного производственного процесса.				
26. MGM. И00199 – затраты на управление организацией отдела дирекции и администрирования, относящегося к совместному производственному процессу и т. д.				

Использование дополнительных счетов и субсчетов аналитического учета позволит обеспечить менеджеров ЗАО «Инфосвязь» детальной информацией о затратах по видам деятельности, местам возникновения и видам затрат, что увеличит информационно-аналитические возможности учета для обоснования управленческих решений по оптимизации затрат. В целях внутреннего управления ЗАО «Инфосвязь» рекомендуется формировать регистры и отчеты управленческого учета (рис. 3).

Формирование регистров управленческого учета и отчетов может быть осуществлено на базе применяемой на предприятии программы «1С: Бухгалтерия 8». Для этого рекомендуется совместить ведение бухгалтерского учета с функциями по ведению управленческого учета в целях контроля и анализа затрат. В этих целях возможно использование стандартных отчетов («Оборотно-сальдовая ведомость», «Обороты счета», «Анализ счета», «Сводные проводки», «Диаграмма» и др.) для получения данных по остаткам и оборотам счетов, субконто и проводками в различных аналитических разрезах. Для облегчения обработки учетных данных с помощью ЭВМ

и построения управленческой отчетности необходимо использовать разработанную кодировку основных и совместных процессов, а также центров ответственности.

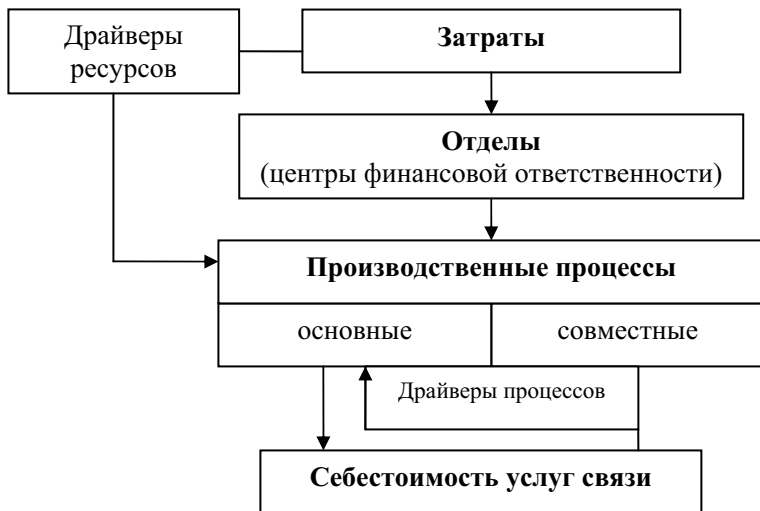


Рис. 2 – Формирование полной себестоимости услуг при использовании метода ABC в ЗАО «Инфосвязь»



Рис. 3 – Формирование учетно-аналитической информации по обеспечению управления затратами

Рекомендуемая система управленческой отчетности для ЗАО «Инфосвязь» включает отчеты по уровням представления: отчеты для высшего руководства, отчеты для менеджеров структурных под-

разделений и отчеты для менеджеров низшего звена (рис. 4). В целом управленческая отчетность будет способствовать обеспечению необходимой информации о затратах.

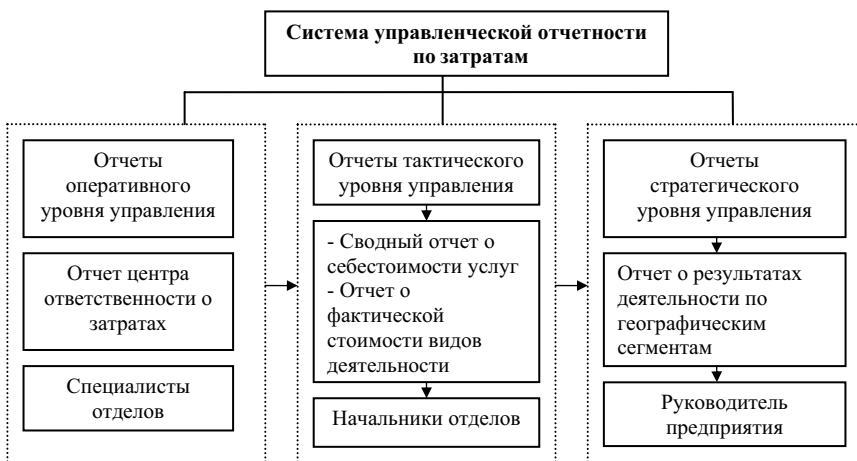


Рис. 4 – Система управленческой отчетности по затратам для ЗАО «Инфосвязь»

В ЗАО «Инфосвязь» к использованию предложены управленческие отчеты о затратах: отчет центра ответственности о затратах; сводный отчет о себестоимости услуг; отчет о стоимости видов деятельности; отчет о результатах деятельности по районам г. Оренбурга. Из отчетов центров ответственности о затратах руководители подразделений получают детализированную информацию о затратах производства по центрам ответственности и предприятию в целом в поэлементном разрезе, а также информацию об отклонениях от показателей предыдущих периодов. Использование отчетов о затратах по центрам ответственности позволит оперативно выявить излишние расходы центра ответственности, своевременно принимать меры по их устранению и тем самым предотвращать необоснованный рост затрат на предоставление услуг, что является первостепенной задачей каждой организации в современных условиях.

Сводный отчет о себестоимости услуг содержит информацию о стоимости каждого вида деятельности (операции, процесса) организации, а также их долю в общей сумме затрат организации.

Использование данного отчета позволит менеджерам выявить более затратные услуги, на которые следует обратить внимание при изыскании резервов снижения затрат. Так, в ходе исследования выявлено, что наиболее затратными операциями в ЗАО «Инфосвязь» являются:

- предоставление телематических услуг связи (9,51% от общих суммарных затрат), которые за год составили 1865,99 тысяч рублей;
- предоставление в пользование каналов, цифровых потоков ГТС – 1643,49 тысяч рублей за год (8,38% от общих суммарных затрат);
- строительство волоконно-оптических линий связи – 1594,95 тысяч рублей за год (8,13% от общих суммарных затрат).

Менее затратными операциями являются доставка товаров – 159,28 тысяч рублей за год (0,81% от общих суммарных затрат) и погрузка и выгрузка – 177,07 тысяч рублей (0,90% от общих суммарных затрат).

Отчет о фактической стоимости видов деятельности является более обобщенным отчетом по сравнению с отчетом о себестоимости услуг. Показатели отчета рекомендуется группировать не по отдельным услугам, а по видам деятельности организации. Возможный вариант данного отчета представлен в таблице 4. Отчет о фактической стоимости видов деятельности позволяет выявить самые дорогостоящие и самые дешевые виды деятельности. Так, к самым дорогим видам деятельности отнесены: предоставление услуг связи (6876 тысяч рублей) и работы по устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций (3754 тысяч рублей), а к самым дешевым – развитие сети электросвязи (541 тысяч рублей) и оптовая торговля (678 тысяч рублей).

Отчетом для руководства высшего звена является отчет о результатах деятельности организации по районам г.Оренбурга, представленный в таблице 5. Отчет о результатах деятельности отражает информацию о доходах, расходах и финансовых результатах, связанных с осуществлением основных видов деятельности в обслуживаемых районах г. Оренбурга. Использование данного отчета позволит руководству организации выявить наиболее прибыльные и убыточные сегменты деятельности.

Таблица 4 – Рекомендуемый отчет о фактической стоимости видов деятельности за год, тыс. руб.

Вид деятельности	Предыдущий год	Текущий год	Отклонение
Услуги связи	5678	6876	+ 1198
Работы по устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций	4567	3754	– 813
Проектирование внутренних и наружных сетей объектов	1689	1543	– 146
Оптовая торговля	654	678	+ 24
Монтаж и ремонт технологического оборудования	1168	1143	– 25
Расчеты с клиентами	768	874	+ 106
Информационная поддержка	987	967	– 20
Финансы	1654	1542	– 112
Управление и администрирование	1567	1699	+ 132
Развитие сети электросвязи (маркетинг)	534	541	+ 7
ИТОГО	19266	19617	+ 351

Таблица 5 – Рекомендуемый отчет о результатах деятельности ЗАО «Инфосвязь» за год по районам г.Оренбурга

Показатели	Районы г. Оренбурга			
	Дзержинский	Ленинский	Промышленный	Центральный
Выручка от продажи услуг, тыс. руб.	9307	3651	10956	2989
Совокупные расходы по основным видам деятельности, тыс. руб.	3612	3462	4619	3262
Процент «неотносимых» затрат	19,28%	19,28%	19,28%	19,28%
Полные расходы, тыс. руб.	4308	4130	5509	3891
Финансовый результат, тыс. руб.	4999	– 479	5447	– 902
Рентабельность деятельности, %	53,71	– 13,12	49,72	– 30,18

В отчете о результатах деятельности организации данные о полной себестоимости оказываемых услуг, полученные на основе использования ABC-метода в компании, соотнесены с данными о годовой выручке от продажи услуг по географическим сегментам. По результатам исследования выявлено, что стратегически более выгодными для компании является Дзержинский и Промышленный районы. Рентабельность в данных сегментах составляет 53,7 и 49,7% соответственно. Убыточным является обслуживание районов Ленинского (-13,12%) и Центрального (-30,18%). Таким образом, при принятии решений о перспективах развития деятельности по оказанию абонентских услуг связи руководству компании рекомендуется обратить внимание на расширение объемов деятельности в Дзержинском районе, так как он является наиболее прибыльным.

Использование интегрированной системы учета на основе ABC-метода в организации ЗАО «Инфосвязь» обеспечит расширение аналитических возможностей учета; исчисление полной себестоимости отдельных видов услуг, носителей затрат, а также бизнес-процессов; выявление наиболее затратных, а также рентабельных услуг; аргументированное обоснование тарифов и ассортиментов оказываемых услуг связи. В целом построение учетно-аналитической системы позволит создать единую информационную базу, способствующую повышению качества принимаемых управленческих решений и осуществлению эффективного управления организацией.

Литература

1. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции. М.: Финансы, 1974.
2. Палий В.Ф., Палий В.В. Счета управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2001. № 7. С. 72–78.
3. Приказ Министерства информационных технологий и связи РФ № 54 от 02.05.2006. «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи».
4. Трапезникова Н. Г. Формирование себестоимости услуг на предприятиях электросвязи // Управленческий учет. 2008. № 7. С. 17–22.
5. Черемушникова Т.В., Курманова А.Х. Управленческий учет затрат на предприятиях связи // Современные проблемы российской экономики и статистики: материалы межвузовской студенческой научно-практич. конференции. Оренбург, 2009.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВЕ

Т.Н. Шилова, к.э.н., РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева

В современных условиях эффективно управлять затратами означает, прежде всего, контролировать их по метам осуществления и ответственным исполнителям. Недостатки действующей системы учета, контроля и анализа затрат в зерновой отрасли способствовали снижению ответственности и заинтересованности в эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что способствовало росту себестоимости продукции, снижению эффективности отрасли.

Основная задача учета по центрам ответственности – создать условия, при которых производственные подразделения будут нести ответственность за результаты своей деятельности и участвовать в проведении мероприятий по снижению себестоимости производимой продукции.

На рисунке 1 представлена последовательность мероприятий по организации управленческого учета по центрам ответственности.

Начальным этапом организации системы учета и контроля затрат по центрам ответственности является разработка карты ответственности, определяющей организационные единицы, на которые будут возложены конкретные обязанности по контролю затрат.

Перечень центров ответственности устанавливается в соответствии с организационной и технологической структурой предприятия, исходя из их специализации и степени самостоятельности. При формировании центров ответственности важно учитывать сложившиеся формы внутривладельческих отношений в организации, так как при таких формах хозяйствования, как подряд, аренда существуют наиболее предпочтительные условия для внедрения учета затрат по центрам ответственности.

Центрами ответственности (центрами затрат) в зернопроизводстве являются структурные подразделения (звенья, бригады, отделения), занимающиеся выращиванием сельскохозяйственных культур и возглавляемые ответственными руководителями (звеньевыми, бригадирами, управляющими). При этом центр ответственности будет включать несколько мест возникновения затрат, которыми являются поля (участки).



Рис. 1 – Организация управленческого учета по центрам ответственности

Поскольку учет по центрам ответственности служит, прежде всего, целям контроля затрат, необходимо в составе издержек выделить те затраты (в целом и по видам), которые зависят от деятельности структурных подразделений, подконтрольны им и за которые должны нести ответственность руководители подразделений. К ним относятся: заработная плата, семена, горюче-смазочные материалы, удобрения (органические, минеральные), стоимость услуг вспомогательных подразделений, общебригадные расходы (по отделению, бригаде). Разделение затрат центра ответственности на контролируемые и неконтролируемые является основным условием планирования и оценки его деятельности.

Учет затрат по центрам ответственности требует определенных изменений в организации первичного и аналитического учета затрат в зернопроизводстве. Для осуществления текущего контроля

производственных затрат по местам их возникновения предлагаем учет затрат в подразделении вести не только по культурам, но и по полям. Для этого в первичных документах по учету затрат и выхода продукции следует ввести реквизит «номер поля». Следует отметить, что в некоторых действующих формах первичных документов такой реквизит имеется, например, акт расхода семян и посадочного материала, учетный лист труда и выполненных работ и др. Однако на практике в хозяйствах эти графы часто не заполняются. Вследствие чего одним из условий построения учета затрат в разрезе полей является правильное и полное заполнение всех реквизитов, предусмотренных в первичных документах.

Особое внимание следует уделить лицевым счетам (производственным отчетам) подразделений — главной информационной базе по центрам ответственности. Для накопления информации о производственных затратах по центрам ответственности в разрезе культур и мест возникновения затрат (полей) следует в первом разделе этого регистра «Затраты на производство» отражать плановые и фактические значения контролируемых статей затрат по полям и культурам. Во втором разделе отражать выход основной и побочной продукции по бригаде также необходимо по культурам и полям. Информация, формируемая в предложенной форме лицевого счета (производственного отчета) подразделения, позволит руководителю центра ответственности следить за осуществляемыми затратами на возделывании культур в пространстве (по полям) и во времени (ежемесячно). Производственный отчет центра ответственности составляется ежемесячно на основании первичных документов в подразделении (при децентрализованном учете) или в бухгалтерии (при централизованном учете).

На основании лицевых счетов (производственных отчетов) центров ответственности в бухгалтерии составляется сводный лицевой счет (производственный отчет) по всем бригадам растениеводства. Кроме того, данный регистр станет основой при формировании внутренней отчетности для руководителей и специалистов разных уровней управления.

Система внутренней отчетности сельскохозяйственной организации должна отражать информацию, необходимую каждому конкретному руководителю для оперативного управления производственной деятельностью, что позволит контролировать деятельность каждого центра ответственности и объективно оценивать качество их работы.

Для руководителей подразделений большую ценность представляет информация о фактических (контролируемых) затратах и об их отклонениях от запланированных в разрезе культур. Такие данные представляются в «Отчете о производственных затратах по центру ответственности». Этот документ составляется ежемесячно на основании лицевых счетов (производственных отчетов) центров ответственности. Отклонения от плана в нем представляются по статьям и видам контролируемых затрат (в том числе в расчете на 1 га), что позволит руководителю в течение производственного периода отслеживать затраты подразделения, сравнивать их с планом, определять причины и виновников перерасхода затрат по статьям, принимать меры по их снижению.

Для получения сводной информации о затратах, осуществляемых на выращивании зерновых культур, по всем центрам ответственности предлагаем составлять «Сводный отчет о контролируемых производственных затратах по центрам ответственности». В этом отчете данные о затратах формируются в целом по зерновым культурам и предоставляются в расчете на 1 га для того, чтобы руководитель и главные специалисты организации на их основании могли оценить, проанализировать результаты деятельности центров ответственности в текущем месяце.

Проблема определения реального вклада каждого подразделения в общие результаты деятельности сельскохозяйственных организаций относится к числу наиболее важных и малоизученных вопросов управленческого учета.

По окончании года работу центров ответственности можно оценивать по различным показателям: окупаемость затрат, рентабельность производства и др. В течение года рассчитать указанные показатели в зернопроизводстве невозможно, поэтому ежемесячную оценку эффективности деятельности структурных подразделений предлагаем проводить на основе анализа изменения контролируемых затрат в расчете на 1 га (отклонение их фактического значения от запланированного). Результаты расчетов можно представлять также в виде отчета «Оценка деятельности центров ответственности по контролю затрат на производстве продукции зерновых культур». Этот отчет в отличие от предыдущих открывается на год и ведется с использованием вкладных листов.

Следует заметить, что для оценки деятельности центров ответственности, а именно центров затрат, в зернопроизводстве не-

достаточно использовать лишь финансовые показатели, так как в некоторых случаях такой подход может привести к стремлению уменьшать затраты за счет снижения качества продукции. Поэтому весьма важным в системе управленческого учета является наблюдение за качеством производимой продукции. В качестве основного показателя для оценки качества зерна следует учитывать содержание клейковины с подразделением на группы, влажность и т.д. Формируемая таким образом информация позволит исключить имеющиеся недостатки в системе внутривладельческого контроля и усилить мотивацию труда.

Основные принципы создания и функционирования центров ответственности в зернопроизводстве закрепляются в «Положении о центрах ответственности». Этот документ регламентирует назначение, структуру центра ответственности, права и обязанности руководителя, перечень имущества, закрепленного за подразделением, порядок организации труда и его оплаты, а также порядок ведения учета и отчетности в подразделении.

Предлагаемая методика организации учета по центрам ответственности позволит сельскохозяйственным организациям, занимающимся производством зерна, создать благоприятное информационное поле для управления затратами и повышения эффективности отрасли.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ

Т.В. Остапчук, к.э.н., РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева

Мэр столицы Юрий Лужков при посещении хозяйства столичного агрохолдинга ОАО «МосМедынаагропром» отметил как одну из положительных особенностей хозяйства — безотходное производство. Оно не дает тяжелой нагрузки на природную среду. Для утилизации биологических отходов задействована установка. Навоз путем биосинтеза превращают в биогаз, который освещает и отапливает пока только одну из ферм. Но планируется расширить использование биогаза и запустить автоматическую линию по производству биоконтейнеров или микрокапсул, позволяющих выращивать кукурузу в средней полосе.

Экология – это система научных знаний и комплекса государственных, международных и общественных мероприятий, направленных на рациональное использование, охрану и восстановление природных ресурсов, на сохранение биологического разнообразия, на защиту окружающей среды от загрязнения и разрушения; для создания оптимальных условий существования человека, удовлетворения материальных и культурных потребностей ныне живущих и будущих поколений.

Природоохранные мероприятия – все виды хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, направленные на уменьшение и ликвидацию отрицательного воздействия на окружающую среду, сохранение, улучшение и рациональное использование природно-ресурсного потенциала страны. Затраты на природоохранные мероприятия подразделяются на текущие затраты и затраты капитального характера.

При организации сельскохозяйственного производства особое внимание необходимо уделять вопросам экологии.

Экологизация сельскохозяйственного производства должна развиваться по следующим направлениям:

- совершенствование технологических процессов и разработка нового оборудования с меньшим уровнем вредных примесей и отходов в окружающую среду;
- широкое внедрение экологической экспертизы всех видов производств и сельскохозяйственной продукции;
- замена токсичных и не утилизируемых отходов на нетоксичные и утилизируемые;
- широкое применение дополнительных методов и средств защиты окружающей среды.

В качестве дополнительных средств защиты применяется различное очистное оборудование, к которому относятся аппараты и системы очистки газовых выбросов, сточных вод, глушители шума при выбросе газов в окружающую среду.

Основным нормативным документом, регулирующим вопросы экологической безопасности является Федеральный закон от 10.01.02 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (в ред. от 26.06.07 г.). В частности, им утвержден порядок осуществления платы за негативное воздействие на окружающую среду; введено понятие экологического риска и экологического страхования.

Использование природных ресурсов является платным. Платность природопользования включает в себя плату за природные ресурсы; плату за загрязнение окружающей природной среды и за другие виды воздействия.

Плата за природные ресурсы взимается:

- за право пользования природными ресурсами в пределах установленных лимитов;
- за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов;
- на воспроизводство и охрану природных ресурсов.

Плата за загрязнение окружающей природной среды и другие виды воздействия взимается за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды загрязнения в пределах и сверх установленных лимитов. Например, у птицефабрик отходы составляют большую часть в составе затрат на природоохранные мероприятия (у одних – 100%, у других – 82,3% от общей суммы платежей).

Отходы производства – это остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, химических соединений, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ (услуг) и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Отходы потребления – изделия и материалы, утратившие свои потребительские свойства.

В начале года хозяйствующий субъект разрабатывает план предполагаемого выброса вредных веществ. Согласно этому плану предприятие производит расчет 10-процентных отчислений от оплаты за загрязнение окружающей природной среды на отчетный год, направляемых в федеральный бюджет РФ. Если в течение отчетного года план предполагаемого выброса вредных веществ фактически будет превышен, то хозяйствующий субъект доплачивает сумму, на которую был превышен план.

Ростехнадзор утвердил методические рекомендации по администрированию платы за негативное воздействие на окружающую среду в части выбросов в атмосферный воздух. Этим документом руководствуются инспекторы при проверке экологических платежей за выбросы в атмосферный воздух.

Плата за нормативные и сверхнормативные выбросы и сбросы вредных веществ, размещение отходов перечисляется предприятиями, учреждениями, организациями в бесспорном порядке: 10% –

в доход федерального бюджета для финансирования деятельности территориальных органов государственного управления в области охраны окружающей природной среды; 90% – на специальные счета внебюджетных государственных экологических фондов. Внесение платы за загрязнение окружающей природной среды не освобождает природопользователей от выполнения мероприятий по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов, а также от возмещения в полном объеме вреда, причиненного окружающей среде, здоровью и имуществу граждан, народному хозяйству загрязнением окружающей природной среды в соответствии с действующим законодательством.

Сточные воды от административного здания и столовой должны сбрасываться по канализационным сетям, а сточные воды от гаража, пилорамы собираться в выгребную яму. Санитарно-защитная зона должна существовать для центральной усадьбы, для животно-водческого комплекса.

Транспорт является одним из основных источников загрязнения воздуха. Автомобильные выхлопные газы содержат примерно 200 видов веществ. От устаревшей техники концентрация выхлопных газов превышает предельно допустимые нормы.

В ремонтной мастерской, где осуществляются ремонт и техосмотр, образуются следующие отходы: покрышки отработанные, аккумуляторы. Покрышки должны храниться на специальной бетонированной площадке. К наиболее опасным, 2 класса опасности, относится серная кислота, 3 класса – аккумуляторы свинцовые, шлам очистки и нефтяной шлам, 3 класса – масла автомобильные отработанные. Навоз от КРС, 5 класс опасности, должен храниться на специально удаленной, бетонированной, отведенной для целей хранения площадке с бортами. Перепревший навоз вывозится сельхозтехникой в качестве удобрений на поля. Наименее опасный мусор от бытовых помещения необходимо собирать в баки и вывозить. Должен быть заключен договор на вывоз мусора.

Надо обратить внимание на наличие оборудованного пункта для мойки автомашин и сельхозтехники.

Хорошо вводить экономические стимулы, с помощью которых будет возможно заинтересовать работников в более бережном отношении к природе.

Минеральные удобрения в зависимости от их физико-химических свойств перевозят и хранят в прочной водонепроницае-

мой таре – бумажных и полиэтиленовых мешках. Химические средства защиты растений (пестициды), в зависимости от их физико-химических свойств и степени токсичности, хранят в стальных и полиэтиленовых банках, канистрах, бочках, специальных бутылках, бумажных мешках, деревянных ящиках. Жидкие удобрения хранят в металлических и других емкостях. Каждый вид минеральных удобрений хранят на складах отдельно.

В животноводстве стараются предотвращать загрязнение почвы и воды отходами, следят за их утилизацией и исправностью сооружений.

Учет экологических расходов, имущества природоохранного назначения, их отражение в бухгалтерской отчетности определены положениями по бухгалтерскому учету: ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 10/99 «Расходы организации», Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденными приказом Минсельхоза РФ от 6.06.2003 г. № 792. Отражение операций по учету экологических затрат текущего и капитального характера осуществляется с применением плана счетов учета финансово-хозяйственной деятельности, утвержденного приказом Минфина РФ от 31.10.01 г. № 94 – н. Налоговый учет экологических расходов ведется в соответствии с требованиями гл. 25 Налогового кодекса РФ.

Начисление расходов на природоохранные мероприятия отражаются в бухгалтерском учете корреспонденцией Дт 26 Кт 68, а перечисление денежных средств – Дт 68 Кт 51.

Для улучшения организации и состояния экологии необходимо внедрять следующие мероприятия.

1. Укомплектовать уголки по охране экологии, не допускать возникновения стихийных свалок мусора на территории ферм.

2. Оборудовать типовой пункт мойки тракторов и машин на территории мастерской.

3. Следить за своевременным и правильным формированием и использованием финансовых ресурсов на природоохранные мероприятия, рационально организовывать учет и контроль за правильной эксплуатацией действующих объектов, предназначенных для охраны природы, обеспечивать надлежащий подсчет причиненного ущерба от нарушения правил.

4. Необходимо планировать потребность в основных средствах на охрану природы, определив источники их финансирования, производить расчет экономической эффективности и окупаемости затрат на мероприятия по охране природы.

5. Вовремя очищать животноводческие помещения от навоза с целью предотвращения попадания стоков в почву и загрязнения окружающей среды.

Перечисленные мероприятия позволят снизить выброс вредных веществ в окружающую среду и тем самым более полно использовать природные ресурсы.

Рациональное использование ресурсов и обеспечение качества окружающей среды являются общей задачей, которую должны решать специалисты различных областей науки и техники.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДСТВА

Е.Ю. Башкатова, преподаватель, Оренбургский ГАУ

Свиноводство — важнейшая отрасль сельскохозяйственного производства. Оно призвано удовлетворять потребность населения страны в высококачественных продуктах питания. При интенсивном откорме в возрасте 6—8 месяцев свиньи достигают живой массы 100—120 кг, затрачивая на 1 кг прироста живой массы 4—4,5 кормовых единиц (крупнорогатый скот — 9—10 кормовых единиц и более). Они имеют самый высокий убойный выход продукции: при откорме до 100 кг — 73 процента, а при откорме 130—150 кг — 80 процентов [1]. За годы социально-экономических преобразований мощная, высокомеханизованная и автоматизированная отрасль свиноводства подверглась разрушительному воздействию во всех регионах страны. В связи с этим поиски резервов увеличения производства, снижения себестоимости и повышения рентабельности и конкурентоспособности мяса свиней представляют особый интерес и имеют практическое значение для аграрного сектора экономики региона [2].

Наращивание объемов производства в свиноводстве является сложной и многоуровневой задачей. Фактическая себестоимость продукции может быть определена после полного учета всех затрат и оприходования готовой продукции. Все расходы на производство

продукции свиноводства учитывают по определенным статьям затрат: оплата труда с отчислениями на социальные нужды; средства защиты растений и животных; корма; содержание основных средств, в том числе: а) нефтепродукты, б) амортизация (износ) основных средств, в) ремонт основных средств; работы и услуги; организация производства и управления; платежи по кредитам; потери от падежа животных; прочие затраты.

Эффективность свиноводческого хозяйства определяется показателем прибыли. Прибыль – стоимость произведенной продукции минус затраты на производство. Стоимость произведенной продукции зависит от количества и качества полученных при отъеме поросят. Затраты на производство делятся на постоянные затраты – накладные расходы и переменные – прямые затраты. Накладные расходы – оплата труда, амортизационные отчисления от стоимости помещений, затраты на механизацию производственных процессов и ремонт маточного стада. Прямые затраты – затраты на корма, ветеринарное обслуживание, отопление и подстилку.

Накладные расходы остаются постоянными, независимо от уровня производства поросят. Прямые затраты возрастают с увеличением производства поросят. Отношение величины годового дохода к величине всех затрат составляет уровень рентабельности.

Большой удельный вес прямых затрат занимают корма. Значительная часть которых идет на кормление племенного стада и прямо не связана с выпускаемой продукцией, поэтому на прямые затраты оказывает значительно меньшее влияние уровень производства, чем годовой доход, и это существенный стимул повысить выход продукции на одну свиноматку, для того чтобы увеличить чистую прибыль.

Уровень выхода продукции, необходимой для рентабельного хозяйствования, зависит от цен на свиное мясо и затрат на его производство. При низких ценах на свинину, для достижения рентабельности, необходима высокая продуктивность свиноматок. Таким образом, при любой рыночной конъюнктуре можно сделать попытку увеличить чистую прибыль, сократив затраты или увеличив выход продукции.

Следует учитывать, что на общие затраты при производстве отъемышей влияют следующие факторы: корма, оплата труда, накладные расходы на амортизацию помещения, отопление, ветеринарное обслуживание и ремонт основного стада. Наибольшие

возможности для экономии средств заложены в стоимости кормов. Максимальный уровень расхода кормов достигается за счет рационального их использования и подготовки к скармливанию. Оплата труда составляет значительную долю всех затрат [4].

На основе данных учета о затратах на производство и выпуске продукции в соотношении с соответствующими плановыми показателями осуществляется калькуляция фактической себестоимости продукции. Калькуляция продукции свиноводства – это определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции: 2-месячного поросенка, 1 ц привеса, 1 ц свинины или на объем выполненных работ. Калькуляция себестоимости продукции определяет нижнюю границу отпускных цен, поэтому проблемы калькулирования себестоимости продукции актуальны.

Себестоимость продукции относится к числу важнейших качественных показателей, отражающих все стороны хозяйственной деятельности предприятия, ее достижения и недостатки. Уровень себестоимости связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходом фондов оплаты труда и т.д.

Для исчисления себестоимости продукции свиноводства в СПК «Восход-2» затраты группируются и учитываются по статьям калькуляции (табл. 1).

Из таблицы 1 мы видим, что наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают затраты на корма (72, 69 и 47 процентов соответственно в 2007 г., 2008 г. и 2009 г.). Далее идут затраты на оплату труда (доля затрат на оплату труда за 2007–2009 гг. увеличилась на 14 процентов). Проводя анализ статей калькуляции, можно сделать вывод, что сумма материальных затрат уменьшилась на 113 тыс. руб. (или на 22 процента), в том числе корма на 112 тыс. руб. (или на 25 процентов), электроэнергия уменьшилась на 1 тыс. руб., нефтепродукты на 3 тыс. руб. (или на 2 процента), плата работ и услуг, выполненных сторонними организациями, и прочие материальные затраты остались без изменения и незначительно уменьшились затраты по зоотехническому и ветеринарному обеспечению – на 1 тыс. руб.

Затраты по всем установленным на данном предприятии статьям калькуляции составляют производственную себестоимость, то есть производственная себестоимость продукции свиноводства в СПК «Восход-2» в 2007 г. составила 250 тыс.руб., в 2008 г. – 274 тыс.руб., а в 2009 г. – 145 тыс.руб.

Таблица 1 – Калькуляционные статьи затрат на производство продукции свиноводства

Статьи калькуляции	2007 г.		2008 г.		2009 г.		Изменения в структуре 2009 г. к 2007 г. (+;-),%
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	
1. Материальные затраты	198	79	176	64	85	57	-22
в том числе корма:	181	72	162	59	69	47	-25
из них собственного производства	181	72	162	59	69	47	-25
прочая продукция сельского хозяйства (навоз, подстилка)	3	1	3	1	3	2	+1
электроэнергия	4	2	5	2	3	2	0
нефтепродукты	4	2	8	3	7	5	+2
оплата работ и услуг, выполненных сторонними организациями, и прочие материальные затраты	3	1	3	1	3	2	+1
по зоотехническому и ветеринарному обслуживанию	3	1	3	1	2	1	0
2. Затраты на оплату труда	46	18	80	29	47	32	+14
3. Отчисления на социальные нужды	8	3	10	4	6	4	+1
4. Амортизация	1	1	4	2	2	1	0
Итого затрат по свиноводству	250	100,0	274	100,0	145	100,0	x

Для определения полной себестоимости продукции к производственной себестоимости прибавляют внутрипроизводственные (коммерческие) расходы, то есть расходы, связанные с реализацией продукции. По данным статьям производится калькулирование себестоимости продукции и составляются калькуляции.

Полная себестоимость продукции свиноводства в СПК «Восход-2» в 2007 г. составила 254 тыс. руб., в 2008 г. – 279 тыс. руб., а в 2009 г. – 148 тыс. руб.

Способ исключения затрат на побочную продукцию состоит в том, что из общей суммы затрат на производство исключается стоимость побочной продукции (навоза). Данная побочная продукция используется предприятием в качестве удобрения продукции растениеводства

Для исчисления себестоимости продукции свиноводства необходимо из общей суммы производственных затрат исключить стоимость побочной продукции. Стоимость побочной продукции свиноводства (навоза) определяется, исходя из нормативных (расчетных) затрат на его уборку и хранение, стоимости подстилки (соломы, торфа, опилок и др.), суммы износа основных средств по удалению навоза из ферм и других расходов. В 2007 г. стоимость побочной продукции в СПК «Восход-2» составила 776 руб., в 2008 г. – 1053 руб., а в 2009 г. – 795 руб.

Объектами калькуляции являются 1 ц прироста живой массы (с приплодом), 1 ц живой массы по всем возрастным группам. Побочной продукцией является навоз. Метод калькуляции – исключение затрат на побочную продукцию. Калькуляционной единицей является один центнер продукции.

Себестоимость 1 ц прироста живой массы (с приплодом) определяется делением затрат на выращивание без стоимости побочной продукции на количество прироста живой массы с приплодом (включая прирост павших животных). В 2007 г. в СПК «Восход-2» себестоимость 1 ц прироста живой массы (с приплодом) составила 5319 руб., в 2008 г. – 6089 руб., в 2009 г. – 9667 руб.

Себестоимость 1 ц живой массы свиней определяется делением стоимости поголовья (балансовой стоимости животных на начало года, плюс стоимость приплода с приростом, плюс стоимость поступивших животных со стороны и минус плановая оценка павших) на количество живой массы без живой массы павших животных на дату последнего взвешивания. В СПК «Восход-2» себестоимость 1 ц живой массы свиней в 2007 г. составила 7766 руб., в 2008 г. – 10533 руб., в 2009 г. – 7956 руб.

Система учета себестоимости позволяет выявлять неблагоприятные отклонения (потери), снижающие прибыль предприятия, а также предоставлять точные данные о себестоимости производ-

ства, на основании которых можно планировать объем продаж и устанавливать оптимальные цены.

Рассмотрим анализ затрат на производство продукции свиноводства в СПК «Восход-2».

Таблица 2 – Динамика поголовья свиней в СПК «Восход-2»

Группы свиней	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Изменения 2009 г. к 2007 г. (+;-)
Хряки	3	2	1	-2
Основные свиноматки	20	19	14	-6
Свиноматки проверяемые	24	19	17	-7
Всего свиней	47	40	32	-15

По данным таблицы 2 видно, что по всем группам свиней происходит их уменьшение. Численность хряков уменьшилась на 2 гол., основные свиноматки уменьшились на 6 гол., свиноматки проверяемые – на 7 голов. В целом по хозяйству за анализируемый период произошло уменьшение свиней на 15 гол.

Таблица 3 – Производство продукции свиноводства в СПК «Восход-2», ц

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Изменения 2009 г. в % к 2007 г.
Прирост свиней	47	45	15	32

Как видно из таблицы 3, прирост свиней с каждым годом уменьшался, что является отрицательной тенденцией развития хозяйства. Расчеты показывают, что прирост свиней в СПК «Восход-2» в отчетном году по сравнению с базисным уменьшился на 32 ц, или на 68 процентов.

Анализ производительности труда имеет первостепенное значение, поскольку это главный фактор увеличения объемов выпускаемой продукции, ключевой показатель интенсификации и эф-

фективности производства, а от уровня и динамики производительности зависят все остальные показатели производства и все трудовые показатели: производство продукции, численность персонала, фонд оплаты труда, уровень оплаты труда. При этом решающим фактором выпуска продукции и снижения ее себестоимости является именно повышение производительности труда [3].

Таблица 4 – Анализ затрат труда на производство 1 ц продукции свиноводства

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Изменения 2009 г. к 2007 г. (+;-)
Прирост синей	52,5	54	68	+15,5

Из таблицы 4 видно, что при снижении поголовья свиней, а следовательно, и объема выпуска продукции, затраты на оплату труда увеличились на 15,5 тыс. руб., то есть темпы их роста несколько выше. Затраты на оплату труда возросли, поскольку средняя заработная плата одного работника растет быстрее производительности труда.

Таблица 5 – Размер и структура затрат труда на производство продукции свиноводства

Показатели	Прямые затраты труда, тыс. чел.-ч.			Структура, %		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Прирост поросят-отъемышей	2	2	2	25	33	33
Прирост	6	4	4	75	67	67
Итого по свиноводству	8	6	6	100,0	100,0	100,0

По данным таблицы 5 видно, что за последние три года затраты труда по свиноводству уменьшились на 2 тыс. чел.-ч. В 2007 г. наибольшие затраты приходились на прирост и составили 75 процентов всех затрат по свиноводству, а в 2009 г. произошло их снижение до 67 процентов. Наименьшие затраты приходятся на прирост

поросят-отъемышей: в 2007 г. – 25 процентов, а к 2009 г. они увеличились до 33 процентов.

Проведя анализ соотношения темпов роста объема продаж и материальных затрат, можно сделать вывод, что темп роста выручки превышает темп роста материальных затрат. Так как соотношение темпов роста выручки и материальных затрат в 2008 г. равно 0,6 меньше 1, следовательно материальные затраты использовались неэффективно. В 2009 г. соотношение темпов выручки и материальных затрат равно 2,6, можно сделать вывод, что в данном году материальные затраты использовались эффективно.

Таблица 6 – Анализ соотношения темпов роста объема продаж и материальных затрат в свиноводстве

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	105	54	68
Темп роста выручки от продажи продукции к уровню прошлого года, %	x	51	126
Материальные затраты, тыс. руб.	198	176	85
Темп роста материальных затрат к уровню прошлого года, %	x	89	48
Соотношение темпов роста выручки и материальных затрат	x	0,6	2,6

По данным таблицы 7 можно сделать вывод, что среднесуточный привес за анализируемый период уменьшился на 40 г, выручка от продажи продукции уменьшилась на 37 тыс. руб. Уровень рентабельности в 2007 г. составил 36 процентов, а в 2008 г. и в 2009 г. наблюдается убыточность на 49 и 14 процентов соответственно. В 2007 г. прибыль от реализации продукции составила 28 тыс. руб., а с 2008 г. прослеживается убыточность – 51 тыс. руб., в 2009 г. убыток составил 11 тыс. руб. За период 2007–2009 гг. количество реализованной продукции уменьшилось на 25 ц, а производительность

труда увеличилась на 15,5 тыс. руб. Недополучение прироста живой массы, следствием которого стало низкое использование воспроизводительной функции животных, привело к упущенной денежной выручке и прибыли от реализации поголовья.

Таблица 7 – Экономическая эффективность производства продукции свиноводства

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Изменения 2009 г. к 2007 г. (+;-)
Среднесуточный привес, г	198	268	158	-40
Производительность труда, тыс.руб.	52,5	54	68	+15,5
Количество реализованной продукции, ц	47	32	22	-25
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	105	54	68	-37
Прибыль (+), убыток (-) от реализации продукции, тыс. руб.	+28	-51	-11	x
Уровень рентабельности (+), убыточности (-), %	+36	-49	-14	x

Развитие отрасли свиноводства во многом зависит от организационно-экономической деятельности самого предприятия, от его основных экономических показателей деятельности, от размера получаемой выручки, от наличия собственных оборотных средств и ряда других показателей.

Основными возможными источниками резервов увеличения производства мяса в СПК «Восход-2» являются рост поголовья и увеличение продуктивности свиней. Для роста продуктивности свиней необходимо повышать уровень их кормления и эффективность использования кормов, улучшать возрастную и породную состав стада, а также условия содержания свиней.

Существенным резервом увеличения производства продукции свиноводства является сокращение ее потерь. Значительные потери продукции связаны с болезнями животных, нарушением технологической дисциплины. Результат этого – падеж, вынужденный убой, снижение прироста живой массы, выхода приплода.

Вывод свиней в летние лагеря дает возможность провести качественный санитарный ремонт в зимних помещениях, осуществить их двукратную дезинфекцию (после вывода животных и перед вводом) и просушить. При такой системе содержания отпадает необходимость в дополнительном введении в рацион ряда минеральных добавок, микроэлементов и витаминов.

Одним из факторов интенсификации свиноводства является комплексная механизация основных производственных процессов на фермах, позволяющая не только резко повысить производительность, но и намного улучшить условия труда на рабочих местах исполнителей.

Экономическая эффективность отрасли свиноводства во многом зависит от организации воспроизводства стада, интенсивности использования маток и хряков как основных средств производства и равномерности получения свинины по сезонам.

В настоящее время важно восстановить оптимальное поголовье свиней, перевести свинофермы на интенсивную технологию с законченным циклом производства свиней и использованием собственных кормов, рационально использовать лугопастбищные угодья и применять передовые технологии при заготовке кормов; повышать роль племенных хозяйств в целях оптимизации породного состава и формировать стадо животных с высокой продуктивностью, это позволит создать условия для снижения себестоимости продукции, а также обеспечить рентабельность и конкурентоспособность свиноводческой продукции.

Литература

1. Корнеева Л. Учет затрат и исчисление себестоимости продукции свиноводства // Главный бухгалтер. Сельское хозяйство. 2008. № 2.
2. Тедтова В.Т. Резервы повышения производства свинины // Свиноводство. 2009. № 6. 22–24 с.
3. Шлендер П.Э. Аудит и контроллинг персонала организации: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник, 2009. 224 с.
4. <http://fermer.ru>

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РФ

Г.З. Ахметова, С.Ю. Нестерова, М.В. Раковец, Омский ГТУ

В начале 90-х гг., в период экономического спада в России, именно малый бизнес поддержал российскую экономику и быстро адаптировался в новых условиях, чего нельзя сказать о государственных предприятиях. Он продемонстрировал свою «живучесть», укрепляя и развивая рыночную экономику. Наряду с гибкостью, малый бизнес является одним из основных источников налоговых поступлений.

Современное состояние рынка и экономики РФ обуславливают необходимость внедрения инновационных технологий и в малом предпринимательстве. Перестройка малого бизнеса в инновационную направленность позволит подготовить основу для развития производства в технически передовых областях. Его развитие имеет большое значение для превращения экономики России в высококонкурентоспособное государство, использующее достижения научно-технического процесса. Благодаря большей гибкости малой фирмы, узкой специализации, творческому поиску, небольшому персоналу и, самое главное, ориентации на конечный результат, генерация и внедрение инноваций осуществимы в кратчайшие сроки.

В настоящее время государство осознаёт необходимость поддержки и развития малого бизнеса. Региональные департаменты поддержки и развития малого предпринимательства разрабатывают многочисленные программы, такие, как «Бизнес-инкубатор», «Выставочно-ярмарочная деятельность», «Приобретение основных средств и лизинг», бизнес-планы для участия в программах финансирования и многое другое. С каждым годом возрастают ассигнования на развитие малого инновационного бизнеса. Например, в период с 2006 года по 2009 год ассигнования увеличивались более чем в 40 раз. Помощь государства через Внешэкономбанк увеличилась до 30 млрд рублей. Требования к обеспечению заявки для участия международной службе подразделений в борьбе на госзаказ снижены с 5% до 2%. И это только некоторые из принятых решений [1].

Невозможно оценить итоги 2009 года в отрыве от глобального экономического кризиса, в условиях которого в наиболее затруднительном положении оказался малый бизнес. Среди основных негативных факторов, оказавших значительное влияние на малый биз-

нес, можно выделить низкую инвестиционную активность, снижение ликвидности и неплатежи контрагентов за товары и услуги. В существующей ситуации многие представители малого бизнеса резко снизили инвестиции в модернизацию и расширение производства, соответственно уменьшили объёмы производства и товарооборот, некоторым пришлось сокращать и численность персонала [2].

Малые предприятия г.Омска и Омской области также смогли ощутить на себе влияние кризиса. У многих из них возникли проблемы с привлечением необходимых дополнительных финансовых ресурсов. Поэтому доля отгруженных инновационных товаров промышленных предприятий в общем объеме отгруженных товаров собственного производства на территории Омской области являлась крайне низкой в 2008 году.

Экспорт технологий из Омской области составил 122,4 млн руб., а импорт технологий в Омскую область – 3669,7 млн руб. Многократное превышение импорта технологий над экспортом усиливает тенденцию к инновационной зависимости Омской области [3].

По оценкам руководства предприятий основными факторами, препятствующими инновациям, являются отсутствие собственных оборотных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства и высокая стоимость нововведений. Таким образом, основными проблемами, с которыми столкнулась инновационная система Омской области в условиях кризиса 2008 года, являются:

- малая доля отгруженных инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров;
- недостаточная востребованность потенциала науки Омской области;
- увеличение инновационной зависимости Омской области от разработок других регионов и стран;
- наличие неиспользованного инновационного потенциала в ряде отраслей экономики Омской области;
- неразвитость механизмов финансирования инновационной деятельности [3].

Для их устранения в регионе правительством Омской области была разработана концепция развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года. Документ ориентирован на стимулирование инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, развитие научно-технического потенциала Омской области и выпуск наукоемкой продукции.

Литература

1. pda.info.sibnet.ru/?id=282426
2. bank.infomsk.ru/buisness
3. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ УКРЕПЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

П.А. Продолятченко, к.э.н., Туапсинский филиал РГГМУ

Решение проблемы недостаточности финансовых ресурсов для банковского сектора экономики является хронической на протяжении всех этапов развития российской банковской системы. Совершенно очевидно, что задачи модернизации отечественной экономики невозможно решить без обеспечения потребностей реального сектора экономики банковскими ресурсами надлежащего качества. Банковская система России, что в очередной раз демонстрирует финансовый кризис, в настоящее время не обладает достаточным экономическим потенциалом, слабо осуществляет воздействие на удовлетворение текущих и инвестиционных потребностей хозяйствующих субъектов и населения. В деятельности банковской системы и ее отдельных институтов сохраняется ряд противоречий, которые снижают эффективность хозяйствования, возможность устойчивого развития высокими темпами.

О необходимости существенных преобразований банковского сектора страны, содействующих повышению эффективности банковской деятельности, построению более устойчивой модели, адекватной рыночной экономике и отвечающей международным стандартам, говорится на различных уровнях уже второй десяток лет. Однако до настоящего времени банковской системы нового типа, более устойчивой к кризисным явлениям, не создано, а сами коммерческие банки из локомотивов экономики грозят превратиться в ее тормоз. В связи с этим на данном этапе общественного развития проблемы устойчивости российских коммерческих банков и их системы в целом приобретают ключевое значение.

Кризисные явления со всей очевидностью показывают, что для развития отечественной экономики нет иных финансовых источников, кроме внутренних. В связи с этим возрастает значение

формирования финансовых ресурсов коммерческих банков за счет денежных средств населения. Для улучшения ситуации по мобилизации временно денежных ресурсов населения в банковский бизнес необходимо преодолеть кризис доверия. Данный кризис, в частности, выражается в снижении доверия населения, имеющего свободные денежные средства, к банковской системе в целом и отдельным коммерческим банкам в частности. В свою очередь и кредитные организации демонстрируют снижение степени доверия к потенциальным заемщикам – физическим и юридическим лицам, а также к членам банковского сообщества – участникам рынка межбанковских кредитов.

Доверие населения к российской банковской системе определяется уровнем устойчивости и надежности кредитных организаций, что вызывает острую необходимость исследования и регулирования обеспечения как устойчивости, так и надежности коммерческих банков и их системы. Причем в последнее время кризис доверия населения к коммерческим банкам сопровождается увеличением депозитов населения в кредитных организациях, так как размещение временно свободных денежных средств на депозитных счетах по сути осталось единственным способом сохранения сбережений.

Рост вкладов физических лиц в 2009 году отдельными аналитиками воспринимается как безусловная победа антикризисных мер Банка России и Правительства, результат укрепления доверия населения к банковской системе и показатель преодоления кризиса банковской ликвидности. Безусловно, увеличение размера депозитов физических лиц, охваченных системой страхования вкладов до 700 тыс. рублей, в определенной мере повлияло на изменение объема привлеченных кредитными организациями вкладов физических лиц. Однако эта мера в большей мере предотвратила отток вкладов из коммерческих банков и «волнения населения по поводу сохранения своих вкладов» [4,31].

По нашему мнению, в течение 2009 г. увеличение объема депозитов населения на 1 триллион рублей (на 01.01.2010 г. вклады физических лиц составили 6998751 млн руб.) в основном обусловлено увеличением ставок коммерческих банков по привлекаемым финансовым ресурсам. Кроме того, угроза безработицы, которая стала сегодня очень реальна, заставила людей менять свое «сберегательное поведение». Если ранее население было ориентировано на то, чтобы тратить, то сегодня многие предпочитают положить

деньги в банк [3,57]. Следует отметить, что в 2009 году при росте реально располагаемых денежных доходов населения страны на 1,9% расходы на покупку товаров и оплату услуг снизились на 5,9%. В структуре привлеченных коммерческими банками вкладов депозитов наблюдается тревожная тенденция снижения доли долгосрочных вкладов со сроками хранения свыше трех лет, так, за минувший год сумма таких вкладов возросла лишь на 57 миллиардов рублей и составили 477181 млн руб., при этом их доля в общем объеме привлеченных кредитными организациями вкладов снизилась с 7,1% до 6,8%. Все это делает проблему регулирования повышения устойчивости отечественной банковской системы еще более актуальной.

В самом общем виде устойчивость можно определить как способность объекта восстанавливать свое исходное состояние и сохранять свои качественные характеристики при воздействии случайных и (или) прогнозируемых внешних и (или) внутренних факторов. Например, коллектив авторов под руководством Д.Н. Ушакова определяет понятие «устойчивость» как способность сохранить данное состояние, несмотря на действие различных сил, и как положение, при котором обеспечивается неподверженность колебаниям и изменениям [1,1167]. Однако применительно к банковской деятельности понятие «устойчивость» следует определять, исходя из особых подходов в функционировании банковской системы и деятельности составляющих ее коммерческих банков.

Следует отметить, что в настоящее время в отечественной экономической литературе нет единого, исчерпывающего определения устойчивости банковской системы и понятия «устойчивость кредитной организации». Чаще всего под устойчивостью кредитной организации экономисты понимают ее способность «устоять», «удержаться», «не поддаться» при неблагоприятном воздействии любых внешних и внутренних факторов. При этом устойчивость кредитной организации как экономическая категория определяется в первую очередь финансовыми показателями ее деятельности, однако, говоря об устойчивости кредитной организации в широком смысле, следует оценивать также ее способность реагировать на внешние и внутренние воздействия и использовать складывающуюся ситуацию в своих интересах [5,68].

Кредитная организация должна находиться в состоянии устойчивого развития, совершенствования банковских процессов, опе-

раций, расширения спектра услуг и сферы их оказания. Поэтому, оценивая устойчивость коммерческого банка, следует учитывать не только его финансовые показатели, но и организационные, управленческие и иные характеристики.

Однако способность кредитной организации обеспечить своевременное исполнение своих обязательств перед вкладчиками и кредиторами является очень важным показателем ее финансовой устойчивости, поскольку демонстрирует, насколько сбалансированы активы и пассивы баланса и насколько сроки размещенных активов соотносятся со сроками привлеченных банком пассивов. Именно вера вкладчиков в то, что они могут получить свои деньги в любой момент, когда они пожелают, порождает доверие к банковской системе, что в свою очередь стимулирует процесс привлечения коммерческими банками денежных средств сберегателей.

В период финансовых кризисов организаторы банковского дела неизбежно сталкиваются с волнениями населения по поводу сохранности своих вкладов. При этом паническими процессами в России управлять никто не умеет — нет эффективных форм и методов такой работы ни у государственных структур, ни у банковских руководителей (нет такого опыта и в других крупных странах) [4,31].

Понятие устойчивости применимо не только к самим коммерческим банкам, но и ко всей банковской системе в целом, одной из существенных характеристик которой является особый статус ее отдельных элементов и способность самой влиять на них, вызывая изменения их свойств. Устойчивость отдельно взятой кредитной организации во многом зависит от устойчивости банковской системы, функционирующей в экономике страны. Не может быть речи о высокой устойчивости любого коммерческого банка, даже из числа наиболее передовых, социально значимых, пользующихся поддержкой государства, при слабой и подверженной колебаниям под влиянием различных внешних и внутренних факторов банковской системе.

Банковская система не находится в статическом состоянии, она постоянно в движении, в нее включаются и из нее исключаются отдельные элементы. Устойчивость банковской системы характеризует не неизменность ее характеристик и элементов, а статика, динамизм развития и совершенствования при сохранении возможности выполнять возложенные на нее функции. В этом заключается одно из основных противоречий системы.

Так, с одной стороны, необходимость сохранения устойчивости наделяет систему как целое, состоящее из частей, свойством сопротивляемости к воздействиям, в том числе к управляющим воздействиям, и обеспечения сохранения самих элементов системы. С другой стороны, потребность учета изменений внутренней и внешней среды при сохранении необходимости целенаправленного движения для достижения поставленных целей и совершенствования для соответствия требованиям экономического развития обязывает систему видоизменяться. Поэтому банковская система должна быть организована таким образом, чтобы обеспечить и поддерживать собственную устойчивость и оставаться стабильной в процессе устойчивого прогрессивного развития.

Банковская система должна быть незыблемой в отношении негативных, разрушительных воздействий на нее и восприимчивой к позитивным влияниям, улучшающим как систему в целом, так и ее отдельные элементы. Устойчивость банковской системы и устойчивость отдельных ее элементов – коммерческих банков взаимозависимы, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Однако наиболее устойчивой система будет тогда, когда будет состоять еще и из взаимозаменяемых элементов, обеспечивающих при своей реструктуризации и трансформации бесперебойное удовлетворение в банковских услугах потребностей экономики и населения и безусловное выполнение своих обязательств перед вкладчиками и кредиторами.

Устойчивая банковская система в экономическом смысле всегда демонстрирует позитивное развитие как в настоящем, так и в будущем, не отдельные случаи успеха или временную стагнацию, стабилизацию либо подъем ее отдельных секторов, а устойчивое, постоянное динамичное развитие, не подверженное риску потерь. При этом следует заметить, что абсолютной устойчивости банковской системы и ее отдельных блоков не существует.

Проблема устойчивости банковской системы перерастает национальные границы. Развивающиеся страны – не единственные субъекты, где действие деструктивных процессов оказалось наиболее разрушающим. Построение модели банка, банковской системы, наиболее защищенной от общеэкономических и социальных потрясений, становится общенациональной проблемой, приоритетной экономической задачей современного мира. Вероятно, не одному поколению XXI века придется сталкиваться с необходи-

мостью создания прочной банковской конструкции, способной защитить общество от потерь. Протекающий в настоящее время мировой финансовый кризис подчеркивает, что России не удалось оставаться островом стабильности. Зависимость экономики страны и ее банковского сектора от внешних финансовых источников, катастрофическая нехватка «длинных денег», кратное увеличение объемов кредитования при низком качестве обеспечения возвратности и обеспеченности ссуд, стремление государства навязать банкам политику снижения процентных ставок по привлеченным средствам, как стимул к дешевому кредитованию, и множество других деструктивных моментов в банковском бизнесе свидетельствуют о том, что до создания прочной банковской системы в России еще далеко.

Представляется очевидным, что переход современного мира к устойчивой модели банковской системы потребует кардинальных изменений, отказа от сложившихся представлений о регулировании денежно-кредитной сферы, разработки новых подходов к управлению банковским делом.

В настоящее время обеспечение устойчивости банковской системы достигается, в основном, путем:

- создания условий для возникновения системы и функционального поля для ее деятельности;
- установления определенных принципов построения и функционирования системы;
- обеспечения взаимодействия между элементами системы и инфраструктурой;
- осуществления контроля и надзора за функционированием системы и ее элементов, проведения мониторинга банковской деятельности;
- своевременного реагирования корректировки принципов построения, реформирования и функционирования системы;
- применения адекватных мер воздействия к нарушителям.

Основными характеристиками устойчивости банковской системы являются: ликвидность; качество активов и пассивов; состояние капитала; доходность. Большинство из данных показателей является предметом исследования экономического анализа, для их оценки разработана система количественных и качественных показателей деятельности кредитных организаций и функционирования системы в целом.

Устойчивость банковской системы характеризует и такой нематериальный актив, каким является деловая репутация. Формирование положительной репутации – необходимое условие достижения продолжительного и устойчивого развития любой компании, для такого же финансового посредника, каким является банк, это является основным критерием существования. Деловая репутация становится важным орудием привлечения финансовых ресурсов, укрепления позиций кредитной организации, поскольку обеспечивает приобретение дополнительных конкурентных преимуществ на рынке банковских услуг, рынке капиталов, ценных бумаг и др. Для финансово-кредитных организаций наработанный «репутационный капитал» [2, 2] выходит по важности на первый план, поскольку в значительной мере определяет предпочтения клиентов и партнеров, обеспечивает прочность и эффективность деловых связей, достижение намеченных финансовых показателей и рыночное благополучие банка.

В посткризисный период модернизации российской банковской системы, по нашему мнению, государству необходимо осуществить реализацию ряда мер, способных укрепить устойчивость банковской системы с позиций вкладчиков-сберегателей, среди которых можно отметить следующие.

1. Изменение необлагаемой налогами ставки привлечения банковских депозитов до уровня двухкратной ставки рефинансирования, установленной Банком России.

2. Дифференциация максимальных размеров страхового возмещения депозитов с приоритетом значительного увеличения данного показателя по долгосрочным вкладам (депозитам). Долгосрочные депозиты в ближайшей перспективе должны быть охвачены системой страхования вкладов в полном объеме по дифференцированной ставке.

3. Приоритетное размещение собственных средств и резервов Банка России на депозитных счетах в российских коммерческих банках.

4. Использование дифференцированной ставки по обязательным нормативам в зависимости от срока привлечения денежных средств коммерческими банками. Долгосрочные депозиты должны облагаться по минимальным ставкам отчислений, поэтому при увеличении данных показателей в посткризисный период, на наш взгляд, целесообразно сохранить ныне действующие ставки – 2,5%. Банку России необходимо отказаться от существующей практики

установления единых нормативов обязательных резервов, не зависящих от сроков привлечения средств, субъектов депозитных отношений и валюты депозитов.

5. Изменения ставки налогообложения доходов населения от размещения свободных денежных средств на депозитных банковских счетах. Возможно введение моратория на применение существующей ставки налогообложения в части доходов от долгосрочных депозитов, ограничив налоговые отчисления ставкой подоходного налога.

6. Государственная программа по активизации банковского кредитования должна основываться на материально-вещественной структуре и финансовых ресурсах российской экономики, для чего необходимо заботиться, прежде всего, о сберегательной способности населения и стимулировании данного процесса.

7. Обеспечение создания резервов в размере не менее 15% от обязательств банков.

8. Разработка общей концепции реструктуризации и развития банковской системы в целом при рассмотрении банков как коалиции вкладчиков.

Хочется надеяться, что представленные в данной статье предложения будут реализованы и помогут укрепить доверие клиентов к кредитным организациям, обеспечат банковскую систему финансовыми ресурсами.

Литература

1. Большой толковый словарь русского языка: Ок. 60000 слов / под ред. Д.Н. Ушакова. М.: ООО «Издательство АСТ»»: ООО «Издательство Астраль», 2004.

2. Важенина И.С. Деловая репутация банка: особенности формирования и управления // Финансы и кредит. 2006. № 27.

3. Мехряков В. Российские банки: решение назревших проблем // Аналитический банковский журнал. 2009. № 08 (171).

4. Спицын С.Ф. Искать новые инструменты и новые формы // Банковское дело. 2009. № 8.

5. Тарасенко О.А., Хоменко Е.Г. Банковская система Российской Федерации и ее антикризисное регулирование. М.: Норма, 2009.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИИ

Т.В. Муравлёва, к.э.н., Саратовский ГСЭУ

Профессиональные пенсионные системы предполагают учет особых условий труда при назначении пенсии. В большинстве своём это касается вредных профессий, дающих право на понижение стажа и повышение пенсии, в Советском Союзе они носили название льготных пенсий. В 1956 г. были утверждены Списки № 1 и № 2 льготных профессий и должностей, которые почти не менялись вплоть до 1991 г., но совершенствовалась практика их применения. Кабинет Министров СССР постановлением от 26 января 1991 г. № 10 утвердил новые Списки № 1 и № 2. Эти списки были пролонгированы постановлением Совмина РСФСР от 2 октября 1991 г. № 517 и действуют до сих пор. Одновременно за периоды работы до 1 января 2002 г. применяются Списки № 1 и № 2 1956 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ от 24 апреля 2003 г. № 239. Вместе с тем, помимо Списков № 1 и № 2 в нашей стране имеют силу ещё более 20 различных списков и перечней производств, работ, профессий и должностей, то есть более 1,7 тыс. наименований профессий и должностей, работа в которых даёт право на получение пенсий на льготных условиях, а также определённых категорий работников, численность которых в целом в 2001 г. составляла более 5 млн. человек. Ежегодно на пенсионное обеспечение в связи с досрочным выходом на пенсию этих категорий трудящихся расходуется до 14% бюджета Пенсионного фонда России. Из получателей досрочных пенсий в связи с особыми условиями труда 66,7% трудились в промышленности; 16,3% – на транспорте, 8,6 – в строительстве и около 8% – в непромышленной сфере (здравоохранение, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, конструкторские и научно-исследовательские учреждения).

Так, например, в Саратовской области широко распространено производство искусственного и синтетического волокна, где правом на досрочную пенсию в основном пользуются рабочие, руководители и специалисты, занятые полный рабочий день в производствах вискозного, триацетатного, ацетатного, синтетических волокон в химических, вискозных, прядильных, отделочных цехах, а также занятые на ремонте и обслуживании технологического и электрооборудования в этих цехах. В области также широко при-

меняется раздел «Химическое производство», в соответствии с которым правом на досрочную пенсию пользуются рабочие, руководители и специалисты

Всего в Саратовской области получателями досрочных трудовых пенсий являются более 118 тысяч человек, что составляет 19,65% от получателей трудовых пенсий по старости, в том числе: по Спискам № 1 и 2—79434 человека, за работу на Крайнем Севере — 10386 человек, в связи с педагогической деятельностью — 14204 человека, в связи с лечебной деятельностью — 7029 человек, в связи с работой в гражданской авиации — 1219 человек, в связи с творческой деятельностью — 134 человека. Источником для профессиональных пенсий должны стать средства, направляемые в профессиональные пенсионные системы работниками, работодателями и государством на основе коллективных договоров и других соглашений, регулирующих трудовые отношения. За счет этих средств и должна производиться выплата профессиональных пенсий до достижения человеком общего пенсионного возраста и обретения им права на трудовую пенсию на общих основаниях.

В условиях современной экономики, когда более 80% выпускаемой продукции и услуг не относится к государственному сектору экономики, применение ранее действовавшей системы льготного пенсионного обеспечения становится очень затруднительным. Требуется переход к системе, предусматривающей страховую ответственность за условия труда, его опасность, тяжесть и вредность.

В ранее действовавшем пенсионном законодательстве система предоставления пенсий работникам ряда отраслей, профессий и должностей при льготном исчислении трудового стажа или при снижении установленного законом возраста выхода на пенсию была формализована в качестве самостоятельного вида пенсии — пенсии за выслугу лет. Пенсии за выслугу лет назначались при наличии специального (профессионального) трудового стажа определённой продолжительности, как правило, независимо от возраста получателя и фактического состояния трудоспособности, при оставлении работы, дающей право на данный вид пенсии. С 1 января 2002 г. пенсии за выслугу лет стали именоваться досрочными пенсиями по старости. Досрочные пенсии по старости в связи с особыми условиями труда установлены отдельным категориям работников, занятым: на подземных работах; на работах с вредными условиями труда; в горячих цехах; на работах, связанных с напряжённостью и интенсивностью труда.

Требования к пенсионному возрасту и к продолжительности страхового стажа и специального трудового стажа работников, занятых на таких работах, различны. При пониженных требованиях к возрасту и страховому стажу, а также при наличии специального трудового стажа досрочные пенсии по старости гражданам устанавливаются: мужчинам — по достижении 50 лет при наличии страхового стажа не менее 20 лет, из них не менее 10 лет должны приходиться на подземные работы, на работы с вредными условиями труда и в горячих цехах; женщинам — по достижении 45 лет и при страховом стаже 15 лет, из них специального стажа на таких работах должно быть не менее 7,5 лет.

В сущности своей предоставление возможности досрочного выхода на пенсию — это форма компенсации вероятной (хотя и не обязательно) утраты профессиональной трудоспособности работника.

Предприятия «льготного» цикла, несмотря на более ранний выход на пенсию своих работников, вносят равные по тарифам страховые платежи в ПФР, что и предприятия, работники которых выходят на обычную пенсию по старости. За счёт существования досрочных пенсий и одинакового (с обычными предприятиями) размера страховых платежей в ПФР работодатели не заинтересованы во вложении средств в улучшение условий труда, модернизацию производства. Кроме того, отсутствуют установленные и обязательные к исполнению научно обоснованные критерии оценки уровней профессиональных рисков, связанных с вредными и тяжёлыми условиями труда, и существующее законодательство не предусматривает обязательную систему реабилитации лиц, утративших трудоспособность за время работы на предприятиях с тяжёлыми, вредными и опасными условиями труда и пр.

Существование системы досрочных пенсий вступает в противоречие с формирующимися принципами обязательного пенсионного страхования. И существует объективная необходимость коренного изменения подходов к финансированию льготных пенсий. Введение института профессионального пенсионного обеспечения и создание профессиональных пенсионных систем — это наиболее интересный путь решения данной проблемы.

Финансироваться профессиональные пенсии должны за счёт отдельных страховых платежей, предназначенных на эти цели. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» предусматривает сохранение права от-

дельных категорий граждан на досрочное установление трудовых пенсий. Статья 27 данного закона устанавливает категории работников, имеющих такое право. Право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости из ПФР было сохранено только теми, кто на 1 января 2003 г. отработал менее этого срока, пенсии должны устанавливаться по правилам профессиональной пенсионной системы, образованной согласно нормам отдельного федерального закона. Его принятие предусмотрено программой пенсионной реформы, однако до настоящего времени закон о профессиональных пенсиях не принят. Считаем крайне необходимым в кратчайшие сроки довести до логического завершения данный закон и ввести его в действие. В рамках данных законопроектов необходимо пересмотреть круг профессий и лиц, которым могут быть предоставлены льготные пенсии, а также солидарная ответственность работника, работодателя и государства за риски, связанные с потерей возможности трудиться в особых условиях. Это будет способствовать и снижению нагрузки на бюджет Пенсионного фонда, и обеспечению страховой сущности финансирования пенсионного обеспечения, и позволит учесть особые условия работы в будущей пенсии.

Однако в рамках развития профессиональных пенсионных систем наибольшее развитие получили корпоративные пенсионные программы. При отсутствии достойной государственной пенсии и непривычности добровольных пенсионных накоплений корпоративные пенсии — хороший выход повышения будущей пенсии. Если 15 лет назад корпоративные программы финансировались исключительно за счёт взноса работодателя и преобладали пенсионные планы с установленными выплатами, то теперь по мере накопления опыта и доверия участников программы наблюдается тенденция перехода к пенсионным планам с установленными взносами и широкое привлечение работников к совместному финансированию пенсионных программ.

Ещё в 2003 году совместное финансирование профессиональных пенсионных схем работодателей и работников применялось лишь в 40% случаев. Сегодня порядка 53% корпоративных пенсионных программ финансируется совместно работодателями и сотрудниками. Более того, крупные фирмы, у которых пенсионные программы существуют давно, начинают переводить их на долевое участие. Присоединяясь к корпоративной пенсионной программе, человек начинает заботиться о своём будущем самостоятельно, при

этом получая от своего работодателя серьёзную поддержку. Кроме того, такие программы основаны на накопительных принципах, то есть накапливаемые деньги инвестируются, что ещё более удешевляет для компании пенсионную программу. Однако профессиональные пенсионные системы работают в единичных крупных предприятиях. Помимо крупных фирм, о пенсиях заботятся отдельные компании с иностранным участием. Средний бизнес слабо участвует, а малый бизнес вообще не участвует в создании корпоративных пенсионных программ.

Систему профессиональных пенсионных систем развитой назвать нельзя. Две трети компаний, имеющих ППС, расходуют на финансирование собственной пенсионной программы менее 5% от фонда оплаты труда, хотя установленные налоговые льготы позволяют относить на расходы, снижающие базу по налогу на прибыль, до 12% от фонда оплаты труда. В полной мере применяют предоставленную льготу лишь 7% компаний, имеющих ППС. На сегодняшний день на государственном уровне отсутствуют стимулы развития ППС в нашей стране. И у предприятий возникает огромное количество сложностей при запуске своей программы, что далеко не все могут внедрить ППС. 12% от фонда оплаты труда, которые можно направлять на корпоративные пенсионные программы (КПП), с 2003 года не облагаются налогом на прибыль организаций и налогом на доходы физических лиц, но при этом закон предъявляет к пенсионным программам очень большое количество условий: не должно быть солидарных счетов и не может быть схем с пожизненными выплатами (до 2004 года, наоборот, были запрещены схемы с временными выплатами). Более того, при смене условий программы вы лишаетесь всех льгот по налогу на прибыль организаций, которыми до этого пользовались. Корпоративные пенсионные программы нуждаются в стимулировании со стороны государства. Для этого необходимо:

1. Наличие налоговых льгот. В частности, освобождение взносов в ППС от страховых взносов и НДФЛ.

2. Возможность реинвестировать накапливаемые средства в своё развитие. То есть корпорациям необходимо разрешить вложения в собственные пенсионные фонды своих же ценных бумаг. Но ввести ограничение доли вложений до 40%.

СУЩНОСТНОЕ НАПОЛНЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

М.С. Рыбьянцева, к.э.н., Кубанский ГАУ

Информационная система организации включает несколько массивов финансовых данных, применяемых для различных целей. Для принятия управленческих решений используется система контроллинга, двумя важнейшими элементами которой следует считать управленческий учет и управленческий анализ (рис. 1).

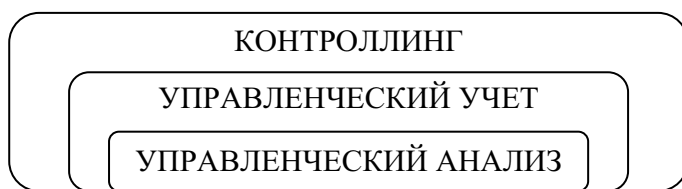


Рис. 1 – Структура системы контроллинга

Очевидно, что управленческий анализ является составной частью управленческого учета и контроллинга, поскольку управленческий анализ – внутренний экономический анализ, нацеленный на оценку как прошлых, так и будущих результатов хозяйствования структурных подразделений организации [1, с. 29]. В сфере его рассмотрения уделено внимание следующим вопросам анализа: запасов организации; методов оптимального ценообразования; будущих доходов, расходов и финансовых результатов; нефинансовых параметров деятельности и принятия решений в нестандартных ситуациях; рисков предпринимательской деятельности; инвестиционных проектов; перспектив реструктуризации бизнеса с использованием трансфертного ценообразования и др. Таким образом, управленческий анализ является эффективным инструментом, облегчающим процесс принятия управленческих решений.

Взаимная иерархия контроллинга и управленческого учета представляется спорной. Развитие рыночной экономики приводит к циклическим процессам: резкое вычленение контроллинга из информационной управленческой среды сменяется его идентификацией с системой управленческого учета (понимаемого в широком смысле как процесса в рамках организации, обеспечивающего

принятие управленческих решений). На наш взгляд, систему контроллинга следует трактовать именно в контексте тождества данных понятий. Данную мысль иллюстрируют основные положения, раскрывающие сущность контроллинга.

Контроллинг – совокупность видов деятельности по координации управления и обеспечения руководства предприятия информацией для принятия оптимальных решений и достижения целей предприятия. Контроллинг позволяет анализировать, прогнозировать и корректировать деятельность организации по достижению плановых целей с учетом интересов деловых партнеров и конечных потребителей [4].

Цель контроллинга – достижение стабильного и успешного развития предприятия путем реализации стратегических и тактических стратегий на основе ориентации на «узкие места» организации (например, рынок сбыта, производство, ликвидность и др.). Основные задачи контроллинга представлены на рисунке 2 [4].



Рис. 2 – Основные задачи контроллинга

Предмет контроллинга – информационно-аналитическое обеспечение таких сфер управления, как логистика, производство, маркетинг, финансовая деятельность, инвестиционный процесс, инновации и др.

Основные функции контроллинга заключаются в следующем:

- информационное обеспечение процесса управления;
- координационная функция (согласование деятельности различных служб, а также тактических и стратегических целей, задач, планов);
- консультационная деятельность (предоставление необходимых разъяснений персоналу организации, например, по методикам оценки и анализа);
- учетно-контрольная деятельность (например, определение допустимого диапазона отклонений фактических показателей от нормативных значений).

В экономической литературе выделяются следующие виды контроллинга:

- стратегический (акцент на достижение долгосрочных целей организации);
- оперативный (основное внимание на выполнение тактических задач, согласованных с миссией и стратегией компании);
- диспозитивный (выработка мероприятий по устранению негативных тенденций, оптимизации протекающих процессов и т.п.).

При внедрении на практике системы контроллинга основное внимание уделяется следующим вопросам:

- 1) внедрению финансовой структуры с распределением ответственности за объекты контроллинга;
- 2) реализации комплексного подхода к стратегическому и оперативному управлению компанией;
- 3) созданию системы ключевых показателей эффективности (разработка которых может быть основана на сбалансированной системе показателей).

Сбалансированная система показателей позволяет согласовывать стратегические результаты и факторы их достижения, устанавливать и отслеживать причинно-следственные связи между ними. Сбалансированная система показателей позволяет перевести стратегию в плоскость конкретных задач, увязать стратегические цели бизнеса с результатами деятельности каждого сотрудника и правильно мотивировать персонал. Суть системы заключается в следующем [2]:

– на основе выбранной стратегии в таблицы вносятся стратегические цели, отражающие данные по выделенным направлениям (финансы, рынок/клиенты, внутренние процессы и производство, сотрудники/инфраструктура). Далее, с учетом принятых стратегических решений для каждой цели определяется показатель (показатели или диапазон значений), характеризующий степень достижения цели, и формируется перечень мероприятий, выполнение которых должно обеспечить достижение заданного показателя. Общее направление разворачивания показателей осуществляется от перспективы к перспективе «сверху вниз»;

– затем процесс изменяет свое направление – проверяется сбалансированность, согласованность установленных показателей. Для этого устанавливается логика причинно-следственных связей: как через достижение показателей нижних уровней (перспектив) будут достигнуты показатели верхних уровней;

– показатели проецируются на подразделения организационной структуры, поэтому в каждом подразделении следует назначить ответственное лицо за выполнение мероприятий;

– далее необходимо определить, как будет организован сбор данных. Для этого для каждого показателя (сверху вниз по перспективам) устанавливается процесс обратной связи, формируются плановые критерии и «коридоры» отклонений;

– завершающим шагом является создание диаграммы причинно-следственных связей, которая наглядно показывает, как взаимосвязаны показатели перспектив между собой.

В то же время сбалансированная система показателей имеет ряд недостатков [3]:

– значительные ограничения и условности в процессе прогнозирования, что приводит к искажениям ожидаемой управленческой информации;

– ориентирована на внутренний производственный учет, калькулирование и контроль издержек производства, создание центров ответственности как способа решения возникающих проблем, что подменяет детализированный бухгалтерский учет;

– внедрение сбалансированной системы показателей не гарантирует положительных перемен без дополнительных управленческих воздействий.

В то же время использование данной системы позволит комплексно рассмотреть критерии и условия обеспечения качества

и эффективности управленческих решений, повысить конкурентоспособность компании благодаря оптимизации бизнес-процессов.

- 4) разработке и внедрению системы бюджетирования;
- 5) постановке управленческого учета и отчетности с оптимальной структурой затрат, отвечающей потребностям управления компанией;
- 6) разработке эффективной мотивации персонала;
- 7) реализации эффективного управления расчетами;
- 8) автоматизации функций планирования, учета и контроля по всем уровням финансовой ответственности.

Таким образом, контроллинг — система перманентной оценки деятельности организации с точки зрения достижения стратегических и тактических целей, мобилизующая всю управленческую среду компании, основанная и практически тождественная системе управленческого учета.

Литература

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2005. 432 с.
2. Герасимов Е, Русин А. Сбалансированная система показателей как инструмент реализации стратегии // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2007. № 17.
3. Сергеев Д.В. Прогнозирование финансовых показателей в системе управленческого учета предприятия // Бухгалтерский учет. 2008. № 15. С. 59–63.
4. <http://walw.ru/kontrol/index.php?11>.

ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Т.А. Михайлова, гл. бухгалтер, Казанский ГАСУ

Управленческий учет в вузе, как и в любой другой сфере деятельности, — это прежде всего система учетной политики. В настоящее время на рынке образовательных услуг присутствуют различные типы вузов: учреждения, созданные государством, и коммерческие, созданные физическими или юридическими лицами. Учреждения, в свою очередь, делятся на категории: бюджетные и автономные. Правительством Российской Федерации принимается закон, и с января 2011 года будет существовать еще одна категория — это казенные учреждения. Для всех типов вузов актуален вопрос управленческого

учета, т.к. это система, которая позволяет руководящему звену принимать решения для эффективного управления. Для получения необходимой информации и расстановки приоритетов в деятельности учреждения важен правильно поставленный управленческий учет.

Учетная политика вуза, как представляется, должна состоять из трех частей:

- учетная политика в части финансового учета,
- учетная политика в части налогового учета,
- учетная политика в части управленческого учета.

Существует регламент для составления учетной политики в части финансового учета (приказы Минфина РФ). Налоговый кодекс Российской Федерации является ориентиром для составления учетной политики в части налогового учета. Учетной политикой в части финансового (бухгалтерского) учета и налогового учета занимается бухгалтерия, в ряде учреждений называемая управлением бухгалтерского учета и финансового контроля.

Деятельность бухгалтерии направлена на обеспечение финансового, налогового учета, составление отчетной информации для внешних структур (вышестоящая организация, органы налоговой службы, органы государственной статистики, административные органы). Информация создается в текущих объемах доходов и расходов, дебиторской и кредиторской задолженности и т.п. Вся информация собирается и обрабатывается в рамках действующих приказов Министерства финансов России. В учреждениях, применяющих план счетов бюджетного учета, коды КОСГУ в части доходов и экономической классификации расходов являются, как правило, ориентиром для составления отчетной информации. Финансовый и налоговый учет не являются коммерческой тайной. Сформированная отчетность проверяема различными контролирующими органами.

Что касается управленческого учета, то здесь нет никаких утвержденных регламентов. Собранная информация является коммерческой тайной и служит для принятия управленческих решений. Контролирующими органами данный вопрос не проверяется.

Пригодны ли данные бухгалтерского учета и отчетности для составления управленческого учета? Ответ на этот вопрос представляется только положительный.

В литературе и изданиях об управленческом учете чаще встречаются работы, переведенные на русский язык, и относятся они

к англо-американской школе. В них рассматривается управленческий учет в производственной деятельности. Особого внимания заслуживают так называемые центры ответственности, калькуляция затрат, управление себестоимостью и прибылью, методы учета затрат и др. Огромное значение для управления имеет платежеспособность и рентабельность. Себестоимость, прибыль, состояние источников финансирования деятельности организаций отражаются в регистрах бухгалтерского учета и отчетности.

При анализе финансового-хозяйственной деятельности, отчетности бухгалтерского и налогового учета раскрываются вопросы, относящиеся к рентабельности и платежеспособности.

Задача организации системы управленческого учета: «не дублируя информационные массивы финансового аналитического учета, заполнить реальный информационный вакуум, который не может ликвидировать традиционная финансовая бухгалтерия и который действительно относится к области управленческого учета» [1].

Руководители вузов всех уровней управления понимают необходимость формирования системы управленческого учета. В настоящее время нет единого подхода к самой системе управленческого учета. Разными специалистами предлагаются различные варианты. При анализе изучаемых вариантов можно выделить общие моменты, одним из которых является бюджетирование. Бюджетирование связано с возникновением отдела, имеющего цель «схематическое, легкое определение хода производства и его результатов на основе предварительно составленной сметы бюджета» [2].

Организация системы управленческого учета зависит от конкретных потребностей управления и экономических возможностей учреждения. Функционирование систем направляется на решение уставных задач, улучшение финансового положения, что должно отразиться и на повышении качества образования, расширении научного потенциала. Качество образования должно присутствовать на всех уровнях образования: как среднего, так и высшего, и послевузовского.

При реорганизации высшей школы, развитии трех типов учреждений представляется несколько разный подход к организационным и финансовым вопросам деятельности. Изменения в законодательстве, в частности, в Гражданском и Бюджетном кодексах Российской Федерации, определяют отличия и особенности каждого из видов учреждений.

В настоящее время к источникам финансирования в учреждении высшего образования чаще относятся следующие виды:

- бюджетное финансирование по смете расходов. В дальнейшем планируется выделение субсидий;
- доходы от приносящей доход деятельности.

В первом источнике идет речь о той части бюджетного финансирования, которая обеспечивается собственником, т.е. государством.

Обратившись немного к истории, позволим заметить, что в 90-х годах прошлого века, в период распада Советского Союза, все существовавшие в то время вузы ощутили острую нехватку бюджетных средств на осуществление деятельности. Менялось законодательство, и высшая школа тоже стала меняться и начала осуществлять платную деятельность.

Второй указанный источник характеризует доходы, прежде всего от платной деятельности. Рассмотрим разновидность указанных доходов.

Одним из видов является доход от аренды имущества, находящегося у учреждений в оперативном управлении. В большинстве случаев это дополнительное бюджетное финансирование. Доход, основываясь на Законе о бюджете РФ на очередной финансовый год, поступает в размере 100% на счет учреждения. Расход осуществляется по утвержденной вышестоящей организацией смете по статьям экономической классификации расходов.

Обратившись к практике последних лет, позволим выделить спорный вопрос, относящийся к доходам от аренды имущества. Неотрегулированный законодательством РФ момент негативно отразился на деятельности многих вузов. С одной стороны, получаемый доход является бюджетным, то есть полностью контролируется органами Федерального казначейства. Согласно приказам Министерства финансов РФ использование полученных средств производится по смете, в которой не было предусмотрено уплаты налога на прибыль. Полученные доходы направляются на развитие материально-технической базы и осуществления иных уставных задач учреждения. Налоговые органы, напротив, рассматривают доход от аренды как налоговый доход с последующей уплатой налога на прибыль.

Как известно, ставка налога на прибыль до 2009 г. составляла 24%, в настоящее время 20% от суммы налогооблагаемой прибыли. Нетрудно представить, какая нагрузка ложится на учреждения, когда встает вопрос уплаты налога: в каком размере и из каких ис-

точников, если в смете от аренды эта возможность отсутствовала. Кроме суммы самого налога на прибыль, возникает вопрос пеней за просрочку платежа и, возможно, штрафов за незадекларированную в предыдущих налоговых периодах сумму налогового дохода.

Следующим видом дохода является платное обучение. Специфика образования разная. Так, например, обучение творческим специальностям требует практически индивидуального подхода. К примеру, в консерваториях на одного обучаемого один преподаватель по специальности. В других случаях возможно групповое обучение. Рассматриваются вопросы платного образования, к примеру: подготовительные курсы, получение первого высшего, второго высшего образования, обучение в аспирантуре, докторантуре, организация различных видов курсов повышения квалификации, дополнительного образования и пр. В итоге: доход от платной образовательной деятельности в разных вузах формируется по-разному.

Одним из существенных видов дохода в высшем учебном заведении является доход от реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. На основе научного потенциала проводятся различные конкурсы, в результате которых у вуза появляется возможность получения грантов на выполнение работ. Кроме того, заключаются хозяйственные договоры с хозяйствующими субъектами с использованием научного потенциала на возмездной основе. Следовательно, этот источник является немаловажным при наличии имеющихся у высшей школы потенциалов для привлечения источников финансирования.

Кроме указанных средств от приносящей доход деятельности, у вузов присутствуют иные источники доходов. К примеру, это может быть:

- доход от проживания в жилых помещениях учреждений (общежития, гостиницы, профилактории, стационарные лагеря для отдыха и спорта и т.п.);
- организация и проведение различных мероприятий (конференции, семинары, конкурсы и пр.);
- организация дополнительных услуг (центры копирования и ламинирования);
- другие виды доходов.

В настоящее время бюджетным учреждениям запрещено пользоваться кредитами и размещать свободные денежные средства на депозитных счетах в банках.

Как видно, у образовательных учреждений вопросов относительно источников осуществления финансового-хозяйственной деятельности, грамотного их использования в целях решения уставных задач и принятия управленческих решений не меньше, чем в производственных организациях. Это означает, что организация системы управленческого учета в высших образовательных учреждениях в условиях российской действительности актуальна.

Многие российские вузы предпринимают попытки организации элементов бюджетирования. К примеру, вся финансовая деятельность бюджетного учреждения организуется на основе ранее утвержденных и вновь составляемых, принимаемых смет доходов и расходов. Это относится не только к бюджетному финансированию, но и к каждому виду деятельности, приносящей доход. Таким образом, для каждого источника просчитывается плановый доход и расход, группируемый по мере необходимости в различные сводные базы данных (таблицы). По мере исполнения собирается информация по доходам и расходам с использованием расширенного аналитического учета в синтетических счетах бухгалтерского учета. Полученные данные не только формируют регистры бухгалтерского учета, но и служат основанием для контроля и анализа в соотношении с плановыми данными.

Оперативно разместить и сгруппировать как плановые, так и фактические данные, предоставить необходимую информацию руководству учреждения в требуемом виде для принятия управленческих решений возможно при наличии:

- готового программного продукта, требующего поддержки грамотных программистов;
- умелых специалистов, которые готовы мыслить и действовать не односторонне, а разнопланово. Такими людьми могут быть не обязательно бухгалтеры, но и экономисты-плановики, менеджеры и другие специалисты.

В итоге можно смело сказать, что у высших учебных заведений имеется востребованность и возможности для создания системы управленческого учета.

Литература

1. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Минск, 1997. 571 с.
2. Пятова Л.М. Анализ бухгалтерской информации, его методы и возможности //«БУХ.1 С». 2009. № 6.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ПТИЦЕВОДСТВЕ

Д.А. Карагодин, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Птицеводство является одним из скороспелых производств в сельском хозяйстве, призванным обеспечивать население диетическими и высококалорийными продуктами питания: яйцом и мясом. Учет затрат играет важную роль в калькуляции себестоимости продукции и определении ее эффективности производства. Бухгалтерский учет затрат делится по двум направлениям: по горизонтали – объекты учета затрат, по вертикали – статьи затрат.

Объекты учета затрат в птицеводстве зависят от вида выращиваемой птицы. Так, например, при выращивании кур-несушек выделяют следующие объекты учета затрат:

- затраты цеха родительского стада;
- затраты инкубационного цеха;
- затраты на выращивание молодняка птицы (от 1 до 150 дней);
- затраты по цеху промышленного стада кур-несушек.

При выращивании бройлеров группировка затрат производится следующим образом:

- затраты цеха родительского стада;
- затраты инкубационного цеха;
- затраты цеха по откорму мясных цыплят (бройлеров);
- затраты на выращивание ремонтного молодняка (от 1 до 180 дней).

На птицефабриках мясного направления, выращивающих уток, индеек, гусей, цесарок, учет ведут по трем группам цехов: родительского стада, инкубационного, молодняка. Затраты на перепелок и фазанов учитывают по цехам без подразделения на возрастные группы.

В последнее время для птицеводства характерна растущая популярность разведения страусов. В страусоводстве выделяют мясное и мясо-яичное направление. Для данных направлений объектами учета затрат являются:

- затраты цеха родительского стада;
- затраты инкубационного цеха;
- затраты на выращивание и откорм молодняка (от 1 дня до 14 месяцев);
- затраты на выращивание ремонтного молодняка (от 14 месяцев до 2–3 лет);
- затраты по основному стаду.

Следует отметить, что в отличие от бройлеров, где ремонтный молодняк формируется с суточного возраста, в страусоводстве ремонтный молодняк формируют из откормочного стада. Птица в возрасте 12–14 месяцев идет на убой или в группу ремонтного молодняка. В этой группе птица находится, пока не сформируется семья. Она формируется при наступлении половой зрелости у страусов-самцов в возрасте 24–30 месяцев, у самок – в 18–24 месяцев. Как правило, семья состоит из двух особей женского пола и одного самца. Те страусы, которые не сформировали семьи, идут на забой.

По каждому объекту учета затраты учитываются в разрезе статей. Для птицеводства характерны общепринятые статьи затрат, утвержденные методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях. К ним относят:

- материальные ресурсы, используемые в производстве (корма, медикаменты, средства защиты животных, нефтепродукты, топливо и энергия на технологические цели, работы и услуги сторонних организаций);

- оплата труда (основная, дополнительная, натуральная, другие выплаты);

- отчисления на социальные нужды;

- содержание основных средств (амортизация, ремонт и техническое обслуживание основных средств);

- работы и услуги вспомогательных производств;

- налоги, сборы и другие платежи;

- прочие затраты;

- потери от падежа животных;

- общепроизводственные расходы;

- общехозяйственные расходы.

Также в птицеводстве применяются специфические, характерные только для данной отрасли статьи затрат. Так, для инкубационных цехов характерна статья затрат стоимость яиц, заложенных в инкубаторы. По остальным объектам учета по статье корма выделяют подстатьи – комбикорма промышленной выработки, белково-витаминные добавки, животные корма и т.д. Если у птицы напольное содержание, то в отдельную статью выделяют подстилку.

Для объектов учета затрат, где основной продукцией является яйцо, характерна статья затрат по учету разницы в стоимости взрос-

лых несущек при их выбраковке и полученной выручке от их реализации. По данной статье затрат в бухгалтерском учете птицеводства всегда возникает много споров. Размер разницы стоимости по несущкам выявляется при их выбытии, то есть в тот момент, когда от них продукции уже не получают. Поэтому данная разница списывается на затраты производства яиц, полученных от следующей группы птицы, что приводит к удорожанию себестоимости в совершенно другом отчетном периоде. Правильнее было бы ежемесячно списывать нормативную величину этих сумм, например, путем начисления амортизации на птицепоголовье.

Внедрив данное предложение, методика учета затрат в птицеводстве была бы более точной.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ю.А. Игошина, ст. преподаватель, Нижегородский ГИЭИ

Проблемы организации и ведения управленческого учета актуальны для многих предприятий, их руководителей, которых в первую очередь интересует опыт и подходы других организаций, внедривших управленческий учет. Выбор варианта постановки управленческого учета в значительной степени определяется особенностями производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его возможностями.

Среди экономистов отсутствует единое мнение о сущности, роли и назначении управленческого учета, его месте в системе управления предприятием, что затрудняет процесс внедрения управленческого учета в хозяйственную практику предприятий. Главным предназначением управленческого учета является удовлетворение потребностей руководства компании в информации, необходимой для принятия оперативных и стратегических управленческих решений, т.е. для управления компанией.

Сегодня вопрос быть или не быть бюджетированию на предприятии уже не ставится, ответ практически во всех случаях положительный. Но на многих ли предприятиях используется бюджетирование как основной способ управления предприятием? Насколько методология бюджетирования на предприятии применима в плане управления? Дает ли бюджетирование всю информацию для

управления ресурсами? Используются ли все инструменты бюджетирования в полной мере? Ответ, к сожалению, в большинстве случаев отрицательный. Методика бюджетирования на многих предприятиях существует в неизменном (или с небольшими поправками) виде в течение многих лет [1].

Методология, составленная несколько лет назад, соответствует требованиям многолетней давности, и такая информация малоприменима для управления, как и информация классического бухгалтерского учета. Принимать решения на основе этих данных можно, но имеющаяся информация или не соответствует специфическим требованиям предприятия, так как построена на основе регламентных положений, или опаздывает по срокам, и для управления используется мертвая отчетность или не гибкая, скованная действующим законодательством. У предприятия, которое стремится преуспеть в конкурентной борьбе, должен быть план стратегического развития. Инструментом для его создания является бюджетирование.

Вопрос бюджетирования особенно актуален для сельскохозяйственных предприятий, на которых процесс составления бюджетов заключается в разработке «Плана производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственного предприятия» на предстоящий год.

В процессе изучения проблемы было выделено несколько понятий бюджетирования различных авторов:

- бюджетирование – это процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период времени [3];
- бюджетирование – фундамент стратегии развития организации [4].

В одном авторы единодушны: бюджетирование – это процесс планирования для управления организацией.

Система бюджетирования включает операционный и финансовый бюджеты.

Основой для разработки операционного бюджета являются бюджеты текущей деятельности: бюджет продаж, запасов, производства, материалов, труда, накладных расходов, себестоимости реализованной продукции и коммерческих расходов.

Составление финансового бюджета имеет целью разработать прогнозный баланс предприятия. Он составляется с использованием плана прибылей и убытков, бюджета капитальных вложений или инвестиций и прогноза движения денежных средств[2].

Но поскольку бюджетирование не имеет широкого применения на сельскохозяйственных предприятиях, то целесообразно предложить этапы внедрения системы в хозяйства, где предпосылками внедрения системы бюджетирования станет:

- 1) получение максимума прибыли организацией;
- 2) необходимость в инвестиционной привлекательности;
- 3) создание эффективного механизма управления ресурсами организации;
- 4) контроль производственной деятельности.

Проект внедрения бюджетирования включает в себя этапы.

Первый этап – диагностика финансовой структуры для формулировки финансовых целей различных уровней управления.

Второй этап – формирование бюджетной структуры предприятия. Обоснование и выбор бюджетных показателей, а также составление схемы бюджетной структуры.

Третий этап – закрепление ответственных за каждым подразделением.

Четвертый этап – регламентация. Разработка регламента бюджетирования.

Пятый этап – автоматизация.

Шестой этап – составление единого глоссария терминов.

Седьмой этап – определение системы показателей для осуществления эффективного бюджетного процесса в увязке с процессом формирования стратегии развития организации.

Внедрение системы бюджетирования на предприятие как части управленческого учета позволит сельскохозяйственному предприятию:

- 1) осуществлять своевременный контроль производственной деятельности;
- 2) повысить эффективность распределения и использования ресурсов организации;
- 3) производить учет появившихся возможностей в текущем периоде, которых не существовало в прошлом;
- 4) повысить бдительность каждого руководителя структурного подразделения;
- 5) принимать решения в части анализа безубыточности производства.

Литература

1. Ветрова Л.Н. Бюджетирование – фундамент стратегии развития организации // Все для бухгалтера. 2008. № 5. С. 25–27.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов. М.: Экономика, 2006. 618 с.
3. Шаховская Л.С., Хохлов В.В., Кулакова О.Г. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2009. 400 с.
4. Ширококов Н.Н. Проблемы становления и развития управленческого учета в России // Бухгалтерский учет. 2007. № 1. С. 62–68.

ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТНО-УЧЕТНОЙ МОДЕЛИ

Н.С. Дробина, аспирантка, Ставропольский ГУ

В условиях повышения значимости информации, необходимой для анализа, контроля, планирования и управления предприятием, появляются предпосылки обоснованности управленческих решений, эффективности управленческой деятельности в целом. В этой связи значимость системно получаемой оперативной отчетности способствует усилению контрольных функций в целом по предприятию. Однако информацию, представленную в бухгалтерской отчетности, невозможно использовать для бюджетного управления по двум основным причинам: во-первых, она неоперативная, во-вторых, в ней отсутствует нужное аналитическое представление, например, по центрам финансовой ответственности. Таким образом, планирование и контроль должны осуществляться только на основе системных данных управленческого учета, то есть с использованием счетов и двойной записи. Ошибкой также можно считать использование системы бюджетирования в отрыве от системы нормирования. Ведь бюджетное планирование затрат предполагает движение по цепочке: запланированный объем производства – нормы расхода на единицу продукции (товара) – затраты. План объемов производства зависит от плана продаж и, как правило, проблем не вызывает. Сложности возникают на этапе применения нормативов, когда предприятия нередко допускают следующие ошибки:

– нормативы расходов на единицу продукции не пересматриваются в течение длительного времени. Старое оборудование, выра-

ботав свой ресурс, не в состоянии соответствовать установленным в момент его выпуска нормам, и показатели бюджета заранее планируются с ошибкой. Пересмотр нормативов – сложный, но необходимый процесс. Нормы расхода и распределения косвенных затрат по видам продукции рекомендуется пересматривать в среднем один раз в год;

– пересмотр нормативов нередко сводится к субъективному индексированию прошлогодних норм по принципу «лучше заложить резерв, чем потом оправдываться», поэтому необходимо проводить фактические замеры производительности оборудования, составлять фотографии рабочего времени и т.д.

В нормативы, применяемые при бюджетировании, заложен не только технологически обоснованный брак, но и другие сверхнормативные расходы, осуществляемые в компании из месяца в месяц. При использовании подобных нормативов последние попадают в статью «Прямые материальные расходы», хотя в реальности это «хищения», «Сверхнормативный брак» или другие подобные затраты.

Увеличение объемов и видов экономической информации, необходимой для управления, вызванное современными изменениями в условиях хозяйствования, обусловило рост объемов отчетных форм. При этом резервы уменьшения объемов учетных работ за счет упрощения учета и сокращения отчетности весьма ограничены. И если мы хотим усилить контрольные функции, то не за счет сокращения потока информации.

В рамках этого проводимые мероприятия должны быть направлены прежде всего на дальнейшее совершенствование организации учета, интеграции обработки данных применительно к требованиям автоматизации учетных работ и составления отчетности как оперативной, так и итоговой, формируемой на основе отражения всего комплекса информации о производственно-хозяйственной деятельности в системном порядке на счетах. При этом надо подчеркнуть, что мероприятия по упрощению учета не должны превращаться в сокращение информации о затратах, необходимых для оценки эффективности производства.

Однако в профессиональной литературе редко ставится вопрос о повышении качества внутренней бухгалтерской отчетности с точки зрения обслуживания приемов бюджетирования. Он в большей мере увязывается с оценкой достоверности и прозрачности отчет-

ности и в меньшей степени – с повышением ее информативности на этапе бюджетирования.

Достоверность отчетности обеспечивается четким соблюдением правил ведения бухгалтерского учета и полнотой представления в отчетности данных, характеризующих специфику субъекта хозяйствования, что предполагает самостоятельное форматирование отчетности, т.е. ее индивидуализацию по форме при универсальности содержания показателей. При этом, определяя технологию бюджетирования, может возникнуть проблема, связанная с агрегированием бюджетных показателей. В действительности показатели должны быть ранжированы в зависимости от подготовленности пользователя, а отчетность – проста для восприятия. Перегруженные цифрами и всевозможными показателями отчеты не воспринимаются пользователями в полном объеме. Как правило, просматриваются только ключевые показатели, и только по необходимости – их детализация. При создании системы бюджетирования следует стремиться к максимально простым отчетам и системе показателей.

Повышение информативности отчетности предполагает ее широкую интерпретацию, формирование дополнений и пояснений, в которых бухгалтерская информация, получаемая из отчетности, тесно переплетается с неучетной и внешней информацией (данные о развитии товарного рынка, рынка труда и капитала, показатели работы конкурентов и т.п.).

Если вопрос о составе неучетной информации, необходимой для обоснования перспективы развития организации, достаточно широко обсуждался, то проблема реализации системного приема увязки учетных показателей и бюджетных показателей обойдена вниманием. Этим определяется повышенный интерес к взаимосвязи двух видов информации: управленческого учета и бюджетной информации и их выходу на единую отчетную информацию, но опять же в системном режиме.

Бюджетный подход к процессу управления в современных условиях предполагает полную информационную поддержку. Поэтому бюджетно-учетная система должна обеспечивать сопряженность и взаимосвязь различных информационных потоков как основы для взаимодействия всех функций управления: планирования и организации, учета и контроля, анализа и регулирования. Достижение этой цели позволит осуществить переход к интегрированному управлению, под которым понимается принятие решений, обеспе-

чивающих выполнение согласованных действий всеми службами предприятия.

Систематизируя инструментарий приема бюджетирования, который используется в системе управления, мы предполагаем, что на предприятии развиты все функции, присущие данной системе: планирование; учет; мотивация; контроль; анализ. Но все эти функции реализуются через систему внутренней отчетности. Если мы говорим о функции планирования, то результатом исполнения функции планирования будут являться составленные планы как таковые. Если речь идет о функции учета как одного из приемов бюджетирования, то в качестве отчетов выступают учетные регистры по бухгалтерским счетам, которые имеют выход на Главную книгу и баланс.

Функция мотивации обязывает результат учета разложить по составляющим вклада конкретных подразделений в создание общей прибыли предприятия (в лучшем случае) или по участию в общих затратах предприятия (в худшем случае). При этом вклад каждого подразделения оценивается в сравнении с планируемыми показателями с целью определения мотивации за достигнутые показатели и подготовки информационной базы для осуществления функции контроля и анализа.

Однако формирование бюджетно-учетной модели предполагает не только организовать систему бухгалтерских записей, включающей первично учет бюджетных показателей, вторично – учет отклонений от бюджетов (как было обосновано ранее), но и интерпретировать учетные регистры для распознавания вышеуказанного вклада.

Для многих российских предприятий типична следующая ситуация. До начала планируемого периода завершены все бюджеты: определены форматы, пройдены все регламентные процедуры, рассчитаны сводные бюджеты и т.д. Формально бюджеты готовы, но они не позволяют оперативно выявить отклонения фактических показателей от бюджетных в момент совершения операций, а не по окончании отчетного периода и, соответственно, принять грамотно управленческие решения.

Чтобы получить ответы на эти вопросы, необходим принципиальный подход к формированию оперативной отчетности о выявленных отклонениях от бюджетов. Ведь возможна ситуация, когда затрачен серьезный потенциал на формирование структуры бюдже-

тов по всем направлениям, сформирована бюджетно-учетная модель компании, но эти усилия не имеют выход на внутренние формы управленческой отчетности.

В связи с этим предложен прием системного учета как бюджетов (по всем направлениям), так и фактического исполнения. Фактическое исполнение предполагает пооперационное отражение всех хозяйственных операций с указанием обязательных реквизитов первичных документов, на основании которых проведены операции. Например, при вводе операции по начислению задолженности за оказанную услугу производственного характера обязывает бухгалтера ввести не только корреспондирующий счет (20, 23, 25 или 26), но и контрагента, оказавшего услугу, со всеми его опознавательными реквизитами: номер акта, его дата, номер и дата счета-фактуры, индивидуальный номер операции, номер рабочего места и пр.

Завершающим этапом документооборота будут являться отчеты об исполнении бюджетных показателей, которые в свою очередь будут являться результатом системного бухгалтерского учета затрат предприятия.

Бюджетно-учетная модель наполняется из двух подсистем: на основании первичных документов из подсистемы производственного учета в учетных регистрах формируются фактические расходы, из бюджетной системы — планируемые расходы. В результате в отчетах об исполнении сметы в системном режиме формируются отклонения от бюджетных показателей. Возникает потребность определить, какие службы участвуют в бюджетировании, как распределяются функции и полномочия отдельных служб, устанавливается порядок взаимодействия служб, составляются организационно-распорядительные документы, регламентирующие процесс бюджетирования.

При этом документооборот должен включать назначение, описание и сроки представления как входной, так и выходной информации, этапы выполнения регламента, перечисление подразделений, участвующих в последовательности документооборота, ответственных лиц на каждом этапе.

Следует отметить, что регламент разработки и корректировки бюджетов обязательно должен содержать сроки, когда подразделения получают свои целевые показатели и ресурсные ограничения, поскольку без этого они не могут начать разработку своих бюджетов.

Объем бюджетно-учетной отчетности зависит от структуры центров затрат, центров ответственности, объективно разработанной предельной шкалы отклонений, а также от целенаправленного взаимодействия функционально обособленных производственных, обслуживающих и управленческих звеньев как по вертикали между уровнями управления (предприятие – цех – участок – рабочее место), так и по горизонтали – между функциональными отделами и службами.

Справочник таких объектов станет основанием для формирования бюджетов расходов на этапе планирования, а также аналитическими объектами учета бюджетов по этим объектам и отклонений от них. В результате в производственном учете появится возможность системного формирования фактической стоимости издержек производства по всем подразделениям как разницы между бюджетными значениями и отклонениями от них.

Таким образом, единство приемов бюджетирования, управленческого учета и управленческой отчетности подтвердит эффективность бюджетно-учетной системы и положительно скажется на организации системы управления коммерческим предприятием в целом. Сделана попытка уточнить модель бюджетирования как основного приема управленческого учета на основе многоуровневой аналитичности показателей сначала на этапе планирования, затем на этапе непосредственно производственного учета. Детализация уровней бюджетов без дальнейшей их адаптации в управленческой бухгалтерии не может в полной мере дать воплощение стратегии предприятия.

Поэтому бюджетирование в организации, на наш взгляд, должно осуществляться не только путем детализации бюджетов, но и путем детализации уровней управленческого учета. Общая стратегия взаимосвязи бюджетно-учетной модели представляет собой целостную основу для объединения перспектив развития бизнеса.

Несмотря на то, что системы бюджетирования сегодня внедрены на многих предприятиях, ответственность за исполнение бюджетов не всегда контролируется через учетные приемы. Стратегия предложений сводится к возможности взаимосвязанности результатов функционирования бюджетно-учетной модели с мотивацией сотрудников на достижение запланированных показателей.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

Т.С. Яковлева, аспирантка, Оренбургский ГАУ

Главной целью любого торгового предприятия является получение максимальной прибыли, и товарооборот, эффективное управление товарными запасами выступают как важнейшее и необходимое условие, без которого не может быть достигнута эта цель. Для эффективного управления товарными запасами необходима оперативная и точная информация о наличии и движении товаров. Основным источником этой информации является управленческий учет [4]. Поскольку торговое предприятие получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли [1, с. 8].

Размер товарных запасов определяется объемом и структурой товарооборота торгового предприятия. Поддержание оптимальной пропорции между величиной товарооборота и размерами товарных запасов — одна из важных задач торговых предприятий [3, с. 23].

На основе данных таблицы 1 можно увидеть, какие товары составляют основу товарооборота, а какие лишь увеличивают товарные запасы.

Исследования проведем по предприятию СПК «Агрофирма «Заветы Ленина», основным направлением деятельности которого является производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции.

За анализируемый период запасы увеличились на 280 тыс. рублей. Причем наибольший удельный вес занимает оптовая торговля. Это свидетельствует о том, что на предприятии коммерческий отдел не уделяет должного внимания решению вопросов поставки и продаж. Например, кормовые культуры за рассматриваемый период поступили в сумме 2061 тыс. руб., а продано лишь на 2006 тыс. руб. Запасы при этом по данной статье увеличились на 55 тыс. руб. И это не единственный случай на предприятии.

Ярким примером также является формирование запасов технических культур на сумму 126 тыс. руб. в результате неэффективной продажи продукции. Данные обстоятельства вызывают негативные последствия. В результате получается, что предприятие вкладывает денежные средства в медленно реализуемые активы.

Таблица 1 – Движение товаров по их видам
за 2009 г., тыс. руб.

Товарные группы и то- вары	Остаток на начало года	Поступило за год	Продано за год	Остаток на конец года
Оптовая торговля, в том числе:	2290,0	16917,0	16647,0	2560,0
овощные, пакетированные	369,0	16,0	7,0	378,0
овощные, весовые	307,0	271,0	254,0	324,0
зерновые	630,0	13010,0	13019,0	621,0
кормовые	312,0	2061,0	2006,0	367,0
однолетние злаковые	275,0	1107,0	1035,0	347,0
технические культуры	179,0	451,0	325,0	305,0
подкормки, удобрения	89,0	-	-	89,0
средства защиты	82,0	0,16	0,16	82,0
грунты	9,0	-	-	9,0
прочие	38,0	0,84	0,84	38,0
Розничная торговля, в том числе:	226,0	154,0	144,0	236,0
овощные, пакетированные	12,0	8,0	8,0	12,0
овощные, весовые	102,0	60,0	105,0	57,0
зерновые	52,0	32,0	6,0	50,0
луковичные	27,0	10,0	2,0	86,0
кормовые	22,0	43,0	22,0	20,0
средства защиты	5,0	0,35	0,35	5,0
подкормки	4,0	0,65	0,65	4,0
грунты	2,0	-	-	2,0
Итого	2516,0	17071,0	16791,0	2796,0

Поставки товаров и их запасы тесно связаны между собой. Работникам необходимо вести жесткий контроль за использованием продукции, ее остатками и движением, так как рациональное управление запасами обеспечит конкурентоспособность предприятия. Как видно, одной из причин невыполнения плана продаж СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина» является неудовлетворительное управление складскими запасами.

Необходимость формирования запасов объясняется рядом причин, важнейшими из которых являются: колебание спроса на продукцию; колебание сроков поставки; определенные условия, требующие закупки продукции партиями; наличие некоторых издержек, связанных с запаздыванием поставки. Размер запаса обеспечивает непрерывность потребления даже в случае колебаний уровня снабжения [2, с. 68].

Вместе с тем формирование запасов требует серьезных финансовых вложений, причем эти средства временно отвлекаются из оборота. В этой связи менеджеру компании необходимо уметь определять оптимальный уровень инвестирования в запасы, удовлетворяющий одновременно двум требованиям:

- иметь запасы, достаточные для удовлетворения потребностей реализации;
- избежать избыточных запасов, приводящих к замораживанию денежных средств.

Первым шагом в управлении запасами СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина», на наш взгляд, является определение целевых показателей для управленческого персонала:

- 1) минимизация суммарных затрат, связанных с запасами (стоимость хранения, стоимость выполнения заказа, убытки, связанные с отсутствием необходимых товаров);
- 2) ускорение оборачиваемости;
- 3) снижение риска возможных срывов продаж.

Основными слагаемыми затрат, связанных с формированием запасов, являются расходы на размещение заказов и их последующее хранение.

Расходы на размещение заказов СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина» включают расходы на ведение учетной документации, на подготовительно-заключительные операции по закупке товаров, транспортные расходы по перемещению продукции между складами и на получение заказов. Они зависят от частоты размещения заказов. Если за один раз заказывается большое число единиц продукции, то в течение года число заказов будет меньшим. Это приведет к сокращению расходов на размещение заказов.

Однако при меньшем числе заказов средний размер заказа будет увеличиваться, что в свою очередь приведет к возрастанию расходов на хранение. Поэтому возникает проблема поиска компромисса между расходами на хранение больших запасов и размещение боль-

шего числа заказов. Оптимальным размером заказа является такое количество продукции, при котором общие затраты на размещение заказов и их хранение становятся минимальными.

Указанная проблема, по нашему мнению, решается с помощью модели экономически обоснованного размера заказа. Данная модель проста в применении и дает хорошие результаты.

Проблема управления запасами в исследуемой организации сведена к определению объема запаса (Q) и частоты выполнения заказов (T) за планируемый промежуток времени, что в свою очередь рассчитывается посредством балансирования между затратами, связанными с выполнением одного заказа (O_1), и затратами на хранение единицы запасов (C_1). Размер заказа следует увеличивать до тех пор, пока снижение затрат на заказ перевешивает увеличение затрат на его хранение.

В модель вводится дополнительное ограничение: поставка новой партии осуществляется в момент завершения запасов предыдущей. Таким образом, средний объем хранящихся на складе материалов найдем по формуле:

$$\bar{Q} = Q \div 2. \quad (1)$$

Соответственно, издержки хранения запасов за период между двумя поставками равны произведению затрат хранения единицы материала на средний объем запасов:

$$C = \frac{(C_1 \times Q)}{2}. \quad (2)$$

Кроме того, в модель вводится дополнительное ограничение — постоянная стоимость размещения заказов — в связи с чем затраты по заказу определяются путем умножения затрат на один заказ на единицу запаса (S_1) и делением полученного результата на число заказов за отчетный период:

$$O = \frac{(S_1 \times O_1)}{Q}. \quad (3)$$

Оптимальный размер заказа будет достигнут при минимальных суммарных издержках, связанных с управлением запасами (Z):

$$Z = \frac{(C_1 \times Q)}{2} + \frac{(S_1 \times O_1)}{Q} \rightarrow \min. \quad (3)$$

Приравнивая первую производную от функции суммарных затрат к нулю, найдем непосредственное значение оптимального размера заказа:

$$Q = \sqrt{2 \times S \times O_1 \div C_1}, \quad (4)$$

где S – общий спрос за период;

O_1 – расходы на размещение одного заказа;

C_1 – расходы на хранение единицы заказа.

Результаты вычислений, полученные с использованием метода экономически обоснованного размера заказа, следует трактовать с осторожностью, поскольку модель основывается на ряде важных допущений:

1) расходы на хранение единицы остаются постоянными, хотя некоторые виды расходов могут ступенчато возрастать при увеличении запасов. Например, при увеличении запасов до определенного уровня может потребоваться нанять дополнительных работников склада. И наоборот, если запасы сокращаются ниже какого-то уровня, может возникнуть необходимость в увольнении работников, занятых на складе;

2) общие расходы на хранение вычисляются по среднему размеру запаса, равному половине заказываемого количества. Если постоянное количество запасов в день не сохраняется, это допущение перестает быть строгим. Более того, существует большая вероятность того, что из-за сезонных и циклических факторов использование запаса в течение рассматриваемого периода будет неравномерным.

Эффективное управление запасами СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина» включает определение времени размещения заказа (точки повторного размещения заказа), что предполагает установление временного интервала между моментами размещения заказа и его фактического поступления. Это время называется временем выпол-

нения заказа.

Существуют различные факторы, которые могут влиять на размер заказа[4]:

– нехватка будущих поставок. Предприятие не всегда способно рассчитать стабильные будущие поставки. Предвидя подобные обстоятельства, предприятие может завысить размер заказа, чтобы имеющиеся у нее запасы стали достаточными, пока поставки будут ограниченными;

– рост будущих цен. Когда поставщик объявляет о повышении цен на свою продукцию с какого-то числа в будущем, предприятие может выгодно закупить излишний объем его продукции по сравнению со своими текущими требованиями. Во время высокой инфляции у предприятия может появиться стимул хранить большие, чем в обычных условиях, запасы;

– устаревание. Некоторые типы запасов подвержены устареванию. В этих случаях подходящей тактикой становятся частые закупки небольших партий и наличие небольших заказов.

Определив теоретические основы управления запасами, обратимся к практике. Определим экономически обоснованный размер заказа, используя приведенную выше формулу (4).

За анализируемый период общий спрос на зерновые в оптовой торговле СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина» составил 3311 тонн, а в розничной торговле – 1500 мешков. На размещение одного заказа исследуемая организация тратит соответственно 105000 руб. и 3000 руб.

Для того, чтобы узнать, сколько составляют расходы на хранение единицы заказа, необходимо стоимость заказа среднего размера умножить на 25%. Произведем эти расчеты:

$$C_1 = 570000 \times 25\% = 142500 \text{ руб.};$$

$$C_1' = 5079 \times 25\% = 1270 \text{ руб.}$$

Таким образом получим, что расходы на хранение единицы заказа в оптовой торговле составили 142500 руб., а в розничной торговле – 1270 руб.

Вычислим оптимальный размер заказа для торговой деятельности СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина», рассчитав формулу Уилсона:

$$Q = \sqrt{2 \times 1500 \times 3000 \div 1270} = 84;$$

$$Q' = \sqrt{2 \times 3311 \times 105000 \div 142500} = 70.$$

На основании данных можно сделать вывод, что для оптовой торговли оптимальный размер заказа составит 70 тонн зерновых, а для розничной торговли – 84 мешка.

При сохранившемся спросе на зерно, равном для оптовой торговли 3311 тонн, а для розничной – 1500 мешков, определим оптимальное число заказов:

$$T = 3311/70 = 47,3;$$

$$T' = 1500/84 = 17,9.$$

Следовательно, для осуществления эффективной деятельности СПК «Агрофирмы «Заветы Ленина» необходимо осуществлять в оптовой торговле 47 заказов, а в розничной – 18.

В настоящее время в деятельности торговых организаций товарные запасы представляют собой основной актив компании. Большая часть денежных средств сосредоточена именно в этом виде актива. Специфика товарных запасов заключается в том, что из всех видов активов компании они, как это ни парадоксально, по сути являются наименее ликвидной их частью. Следовательно, если у торговой организации большая часть средств размещена в товарных запасах, то возникает риск неплатежеспособности этой компании. Однако товарными запасами, как и любым другим видом актива, можно управлять. Более того, эффективная система управления товарными запасами позволяет поддерживать уровень платежеспособности и ликвидности компании на необходимом уровне.

Предложенная модель, на наш взгляд, поможет исследуемому предприятию оптимизировать состав и количество запасов, сократить до минимума расходы на их хранение, а также уменьшить затраты на выполнение заказа. Предприятию в целях нормализации товарных запасов следует проводить систематический тщательный анализ данного показателя как в целом по предприятию, так и по каждой товарной группе.

Литература

1. Андреева Н.Б., Шарипов Г. С. Сетевое планирование в торговле и управление товарными запасами: метод. пособие. М., 2007.
2. Баканов М.И. Бухгалтерский учет в торговле. М.: Финансы и статистика, 2007. 624 с.
3. Муратов С.В. Автоматизация управленческого учета // Российская торговля. 2009. № 1–2.
4. Методология определения товарных запасов // <http://1 cv8.net.ua>

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.В. Чернова, к.э.н., Самарская ГСХА

Одна из важнейших проблем современной отечественной экономики – преодоление кризиса платежей, который охватил практически все сферы и отрасли производства и услуг. Многие предприятия в результате неплатежей и, как следствие, сужения собственной финансовой базы испытывают нехватку средств для финансирования производства, теряют преимущество перед другими организациями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Не являются исключением и сельскохозяйственные товаропроизводители.

Степень обеспеченности обязательств (включая долгосрочные кредиты и займы) финансовыми ресурсами, сроком обращения, соответствующим сроку погашения обязательств, можно оценить, используя общий (реальный) коэффициент платежеспособности.

Расчет общего (реального) коэффициента платежеспособности производится по данным форм № 1 «Бухгалтерский баланс» (при этом используются средние значения активов и обязательств) и № 2 «Отчет о прибылях и убытках» бухгалтерской отчетности предприятий в следующем порядке.

1. Оборотные активы предприятия подразделяются в зависимости от степени ликвидности на 3 группы:

– наиболее ликвидные активы (OA_1) – краткосрочные финансовые вложения (строка 250 бухгалтерского баланса) и денежные средства (строка 260);

– быстро реализуемые активы (OA_2), срок оборачиваемости которых менее 3 месяцев. Для этого сначала определяется период оборачиваемости (в днях) всех текущих активов, за исключением отнесенных к первой группе. Если он превышает 3 месяца, то из стоимости оборотных активов последовательно исключаются группы активов с наименьшей степенью ликвидности (сначала строка 211 «Сырье и материалы», затем строка 212 «Животные на выращивании и откорме», далее строка 213 «Затраты в незавершенном производстве» и т.д.) до тех пор, пока не будет выделена группа активов с периодом оборачиваемости менее 90 дней;

– медленно реализуемые активы (OA_3) – оборотные активы, не включенные в группы OA_1 и OA_2 .

2. Выделяются 3 группы обязательств разной срочности:

– наиболее срочные обязательства (O_1) – обязательства, по которым в соответствии со ст. 855 ГК РФ установлен первоочередной порядок списания средств со счета (строки 622 «Задолженность перед персоналом организации», 623 «Задолженность перед государственными внебюджетными фондами», 624 «Задолженность по налогам и сборам» бухгалтерского баланса). При возможности привлечь внутреннюю аналитическую информацию сюда также следует отнести задолженность за товары и услуги, погашаемую в безакцептном порядке;

– срочные обязательства (O_2) – обязательства, не перечисленные выше, со сроком погашения менее 3 месяцев (строки 621 «Поставщики и подрядчики» и 625 «Прочие кредиторы» баланса);

– среднесрочные (от 3 до 12 месяцев) и долгосрочные (свыше 1 года) обязательства (O_3) – краткосрочные займы и кредиты (строка 610 бухгалтерского баланса), задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (строка 630), доходы будущих периодов (строка 640), резервы предстоящих платежей (строка 650) и долгосрочные обязательства (строка 590).

3. Определяется удельный вес каждой группы обязательств в общей их величине (d_i).

4. Рассчитываются промежуточные коэффициенты ликвидности (k_i):

$$k_i = \frac{OA_i}{O_i}.$$

5. Вычисляется общий (реальный) коэффициент платежеспособности ($L_{\text{общ}}$) по формуле:

$$L_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^3 d_i \cdot k_i.$$

Предприятие является платежеспособным при выполнении условия $L_{\text{общ}} \geq 1$, так как имеет возможность погасить свою задолженность по обязательствам в течение 3 месяцев по истечении установленного срока. В противном случае обязательства организации не обеспечены финансовыми ресурсами [1, 2].

По приведенной методике проведена оценка реальной платежеспособности 20 сельскохозяйственных предприятий Самарской области (табл. 1).

Таблица 1 – Общая (реальная) платежеспособность сельскохозяйственных организаций Самарской области в 2009 году

Предприятие	Значение коэффициента	Предприятие	Значение коэффициента
ПСК «Мирный» Елховского района	0,363	СПК имени Ленина Кинель-Черкасского района	1,712
СПК «Пензино» Больше-черниговского района	1,208	ПСК имени Фрунзе Кошкинского района	2,014
КСП «Волгарь» Куйбышевского района	2,060	СХПК «Хрящевский» Ставропольского района	0,723
ЗАО «Северный Ключ» Похвистневского района	3,625	СПК «Родник» Челно-Вершинского района	0,953
Колхоз «Правда» Камышлинского района	1,361	СПК имени Калягина Кинельского района	0,632
СПК «Луч» Клявлинского района	0,849	ЗАО «Луначарск» Ставропольского района	3,626
СПК «Восход» Алексеевского района	3,733	Колхоз имени Куйбышева Кинельского района	1,230
СПК «Вязовское» Красноармейского района	3,636	ГУП ОПХ «Красногорское» Безенчукского района	0,411
ООО СХП «Два Ключа» Иса克林ского района	1,115	СПК имени Антонова Кинельского района	1,501
ООО «Нива» Пестравского района	2,143	ООО «Победа» Красноярского района	0,171

Согласно полученным данным, у 35% обследуемых хозяйств значение реального коэффициента платежеспособности составляет величину менее единицы, следовательно, они не могут в срок и в

полном объеме удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала и вносить платежи в бюджет. В наименьшей степени обеспечены финансовыми ресурсами такие предприятия, как ООО «Победа», ПСК «Мирный», ГУП ОПХ «Красногорское»: за счет своих текущих активов они способны погасить только 17,1%, 36,3% и 41,1% совокупных обязательств.

Среди предприятий, общий коэффициент платежеспособности которых превышает единицу, наблюдается значительная вариация значений данного показателя: от 1,115 (ООО СХП «Два Ключа») до 3,733 (СПК «Восход»). Это указывает на то, что хотя все эти товаропроизводители являются платежеспособными, они сильно различаются между собой по уровню обеспеченности долговых обязательств финансовыми ресурсами.

Для выделения однородных групп сельскохозяйственных предприятий, обладающих схожими возможностями погашения заемного капитала, осуществим их типологизацию по показателю общей (реальной) платежеспособности. Число групп, на которые будет разбита совокупность предприятий, определим, исходя из характера распределения эмпирических данных [3]. Совокупность значений коэффициента реальной платежеспособности подчинена закону Шарлье, следовательно, ее необходимо разбить на четыре однородных класса.

В результате проведенной типологизации сельскохозяйственных предприятий выделены 4 группы товаропроизводителей с различным уровнем платежеспособности (табл. 2).

1. Неплатежеспособные предприятия (реальный коэффициент платежеспособности менее единицы).

2. Предприятия со средним уровнем платежеспособности – имеют возможность погасить все свои обязательства, но при этом у них практически не останется средств для продолжения производственной деятельности.

3. Организации с высоким уровнем платежеспособности – после уплаты всех обязательств в их распоряжении останется 50–53% оборотных средств для дальнейшего производства и реализации продукции.

4. Предприятия с наиболее высоким уровнем платежеспособности – после исполнения всех обязательств перед кредиторами у них сохранится не менее 72% текущих активов для осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Таблица 2 – Типология сельскохозяйственных предприятий Самарской области по общему (реальному) коэффициенту платежеспособности

Интервалы значений	Характеристика группы	Число предприятий	Состав групп
до 1,062	неплатежеспособные	7	ООО «Победа» Красноярского района, ПСК «Мирный» Елховского района, ГУП ОПХ «Красногорское» Безенчукского района, СПК имени Калягина Кинельского района, СХПК «Хряшевский» Ставропольского района, СПК «Луч» Клявлинского района, СПК «Родник» Челно-Вершинского района
1,063–1,953	средний уровень платежеспособности	6	ООО СХП «Два Ключа» Иса克林ского района, СПК «Пензино» Большечерниговского района, СПК им. Куйбышева Кинельского района, колхоз «Правда» Камышлинского района, СПК имени Антонова Кинельского района, СПК имени Ленина Кинель-Черкасского района
1,954–2,844	высокий уровень платежеспособности	3	ПСК имени Фрунзе Кошкинского района, КСП «Волгарь» Куйбышевского района, ООО «Нива» Пестравского района
2,845 и выше	наиболее высокий уровень платежеспособности	4	ЗАО «Северный Ключ» Похвистневского района, ЗАО «Луначарск» Ставропольского района, СПК «Вязовское» Красноармейского района, СПК «Восход» Алексеевского района
Итого		20	

Сравним значения реального коэффициента платежеспособности со значениями коэффициента текущей ликвидности, широко применяемого для оценки финансового состояния предприятий (рис. 1).

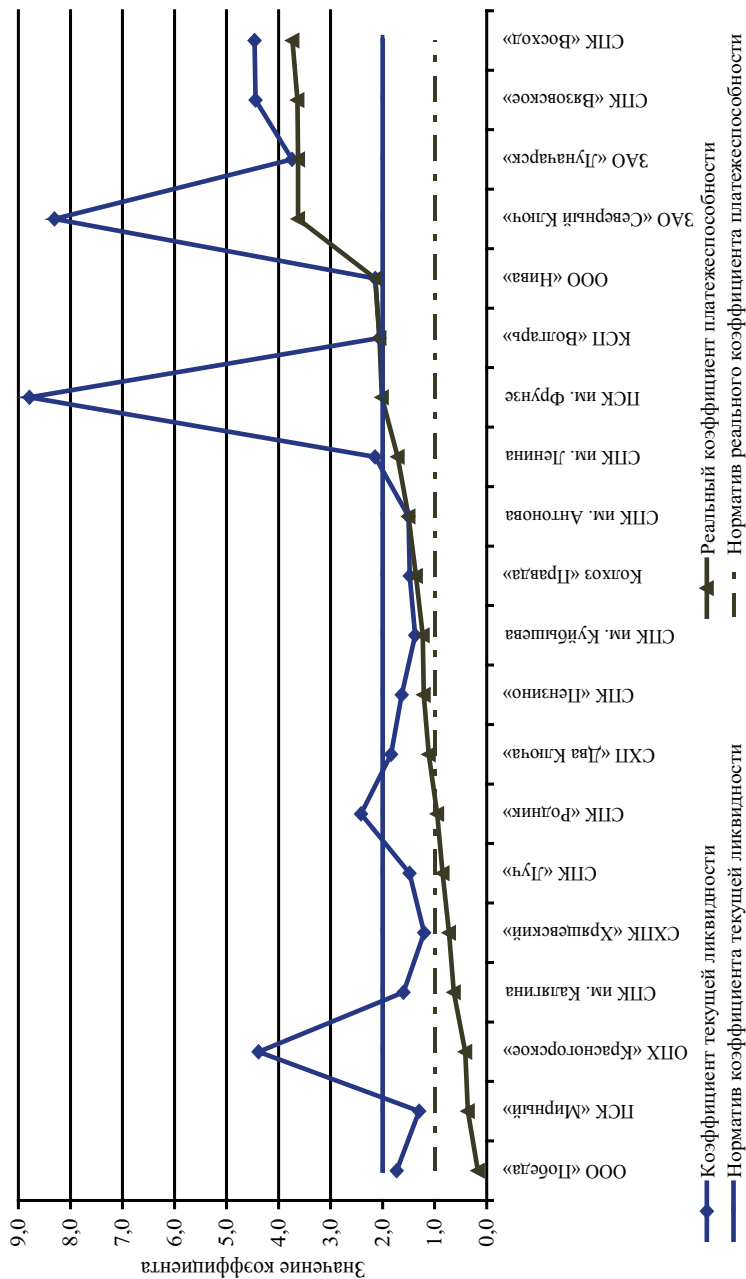


Рис. 1 – Платежеспособность сельскохозяйственных предприятий Самарской области в 2009 году

На рисунке 1 видно, что в ряде случаев предприятия могут быть признаны несостоятельными (или, наоборот, ликвидными) как на основе общего (реального) коэффициента платежеспособности, так и согласно коэффициенту текущей ликвидности. Так, значения обоих показателей не соответствуют нормативам у следующих товаропроизводителей: ООО «Победа», ПСК «Мирный», СПК имени Калягина, СХПК «Хрящевский», СПК «Луч». У таких организаций, как СПК имени Ленина, ПСК имени Фрунзе, КСП «Волгарь», ООО «Нива», ЗАО «Северный Ключ», ЗАО «Луначарск», СПК «Вязовское», СПК «Восход» значения рассматриваемых коэффициентов соответствуют нормативному ограничению, то есть их платежеспособность подтверждена обеими методиками.

Результаты оценки ликвидности других сельхозпроизводителей противоречивы: например, ГУП ОПХ «Красногорское» и СПК «Родник» хотя и могут удовлетворить платежные требования кредиторов за счет имеющихся активов (значения коэффициента текущей ликвидности превышают норматив), но не располагают финансовыми ресурсами, достаточными для расчета по обязательствам, погашение которых должно быть произведено в ближайшие три месяца ($L_{\text{общ}} < 1$). И наоборот, такие хозяйства, как ООО СХП «Два Ключа», СПК «Пензино», СПК имени Куйбышева, колхоз «Правда», СПК имени Антонова имеют реальную возможность расплатиться со всеми кредиторами, однако их фактические значения общего коэффициента покрытия не соответствуют критериальному, то есть у них практически не останется средств для воспроизводства.

Следует отметить также, что у трех организаций (СПК имени Антонова, КСП «Волгарь» и ООО «Нива») значения обоих коэффициентов совпадают, что обусловлено отсутствием у них долгосрочных обязательств.

Таким образом, платежеспособность предприятия зависит не только от величины текущих активов, скорости и полноты их превращения в денежную наличность, но и от рациональности пропорций собственного и заемного капитала. Следовательно, достижение оптимальной структуры капитала по составу и источникам образования предоставит организации возможность выполнять производственные планы и обеспечить нужды производства необходимыми ресурсами.

Литература

1. Адамайтис Л.А. Анализ финансовой отчетности. Практикум: учебное пособие. М.: Кнорус, 2007. 400 с.
2. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. 2-е изд., стер. М.: Кнорус, 2008. 320 с.
3. Чернова Ю.В. Типология регионов РФ по показателям вклада сельского хозяйства в обеспечение конкурентоспособности региона // Экономические проблемы развития аграрно-промышленного комплекса: сб. науч. тр. Самара, 2003. С. 16–21.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИЕМЛЕМОСТИ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РИСКА НА ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТАХ

О.В. Афанасьева, к.э.н., Тюменский ГНГУ

Предприятия и организации осуществляют свою деятельность в окружающей среде, под которой понимается комплекс абиотической и биотической сред, представляющих собой сочетание природных, природно-антропогенных, техногенных и социально-экономических элементов. Та или иная форма, оказывающая непосредственное или опосредованное воздействия на хозяйствующий субъект, выступает в форме факторов окружающей среды, изменение которых приводит к нарушению нормативных параметров производственных процессов и влечет за собой возникновение аварийных ситуаций.

В настоящее время специалистами признается, что риск присутствует в деятельности предприятий любого типа. Однако для разных хозяйствующих субъектов роль риска неодинакова. Функционирование предприятий ряда отраслей (например, добывающая, нефтехимическая, строительная) связано с повышенным уровнем риска, который оказывает существенное влияние на успешное ведение бизнеса. Многообразие ситуаций и проблем, возникающих в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, порождает стремление обозначить различные виды рисков.

Согласно авторской логике, как самостоятельный вид риска для опасных производственных объектов следует рассматривать

производственно-экологический риск. Данный вид риска формируется при одновременном проявлении производственного и экологического рисков и может быть определен как вероятностная опасность наступления в ходе производственного процесса события (аварии или иных инцидентов), приводящего к негативному изменению окружающей среды и возникновению связанных с этим прямых и косвенных издержек нефтедобывающего предприятия.

На сегодняшний день понятие абсолютной безопасности производственно-хозяйственной деятельности признается неадекватным внутренним законам техносферы, и полное исключение риска либо практически невозможно, либо экономически нецелесообразно. В связи с этим предприятию необходимо осуществлять оценку приемлемости существующего уровня производственно-экологического риска с целью определения возможности дальнейшего продолжения целевой деятельности и разработки мер, направленных на снижение негативного влияния последствий рискованных ситуаций.

Приемлемость производственно-экологического риска для хозяйствующего субъекта традиционно определяется на основе вероятности наступления негативного события. Данный критерий рекомендуется дополнить исследованием приемлемости риска с экономической точки зрения, то есть степенью влияния последствий реализации риска на финансово-экономическую деятельность предприятия. Используемые при этом подходы представлены в таблице 1.

С точки зрения автора, наиболее целесообразно выполнять экономическую оценку приемлемости производственно-экологического риска в рамках расчетно-аналитического подхода. В качестве одного из вариантов рекомендуется исследовать влияние размера возможного ущерба на платежеспособность предприятия. Данный выбор обусловлен тем, что она является одним из важнейших показателей финансово-экономического состояния предприятия, характеризует способность организации выполнять свои краткосрочные обязательства, тем самым определяя перспективы ее функционирования в будущем.

Оценка платежеспособности, как правило, выполняется с помощью трех основных коэффициентов: коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента быстрой и текущей ликвидности.

Таблица 1 – Подходы к определению приемлемого уровня риска с экономической точки зрения

Подход	Содержание подхода
Исторический	Установление значения несущественных потерь базируется на основе опыта прошлых периодов
Аналоговый	Степень приемлемости возможных потерь определяется на основе уровня, установленного для аналогичных операций, производственных объектов, подразделений, предприятий
Ситуационный	Изначально установленный уровень приемлемого риска подлежит корректировке с учетом влияния ряда факторов, например: -устойчивость производства и реализации продукции; -прибыльность деятельности предприятия; -социально-политическая обстановка в регионе; -психологическое восприятие складывающейся ситуации; -правовые границы производственно-хозяйственной сферы и др.
Расчетно-аналитический	Приемлемость риска устанавливается в зависимости от влияния размера ущерба на значение плановых финансово-экономических показателей деятельности хозяйствующего субъекта
Экспертный	При отсутствии необходимых данных для расчетов и сравнений выводы об уровне приемлемого риска основываются на мнении квалифицированных специалистов в различных областях с последующей математической обработкой полученных результатов

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) исчисляется как соотношение денежных средств (ДС) и быстро реализуемых ценных бумаг (КФВ) к краткосрочным обязательствам (КО). Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время. Его величина зависит от отраслевой принадлежности, и рекомендуемое значение может колебаться в пределах от 0,2 до 0,5.

Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{ол}$) отражает прогнозируемые платежные способности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Он определяется как отношение денежных средств, высоколиквидных ценных бумаг и дебиторской задолженности (ДЗ) к краткосрочным обязательствам. Этот коэффициент показывает, какую часть краткосрочных

обязательств организация может погасить за счет наличности, ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Значение этого показателя рекомендуется в пределах от 0,8 до 1,0.

Общую оценку платежеспособности дает коэффициент текущей ликвидности, который равен отношению оборотных активов (ОА) к краткосрочным обязательствам. Он позволяет установить, в какой кратности оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Значение этого показателя рекомендуется в диапазоне от двух и более.

Для оценки приемлемости уровня риска предлагается корректировка расчета указанных коэффициентов с учетом тех обязательств, которые могут возникнуть у предприятия как реципиента ущерба в результате наступления события, несущего негативные последствия. Следовательно, расчетные формулы будут выглядеть следующим образом:

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КО + ДО}, \quad (1)$$

$$K_{бл} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО + ДО}, \quad (2)$$

$$K_{тл} = \frac{ОА}{КО + ДО}, \quad (3)$$

$$ДО = ДО_{тс} + ДР, \quad (4)$$

где ДО – дополнительные обязательства (расходы), возникающие у предприятия в связи с наступлением иницирующего события;

ДО_{тс} – дополнительные обязательства, возникающие по отношению к третьей стороне;

ДР – дополнительные расходы, необходимые для обеспечения дальнейшего нормального функционирования предприятия.

Возможный перечень дополнительных обязательств, возникающих у предприятия в результате реализации производственно-экологического риска, отражен в таблице 2.

Таблица 2 – Дополнительные обязательства (расходы) предприятия

Показатель	Содержание
Дополнительные обязательства перед третьей стороной (ДО _{тл})	<ul style="list-style-type: none"> – затраты на ликвидацию последствий аварии (устранение разлива нефти, стоимость рекультивационных работ и др.); – плата за аварийные выбросы/сбросы загрязняющих веществ; – штрафные санкции за аварийное загрязнение окружающей природной среды; – компенсация за причинение вреда здоровью и жизни людей
Дополнительные расходы для продолжения деятельности (ДР)	<ul style="list-style-type: none"> – затраты на ликвидацию аварии; – затраты по восстановлению уничтоженного или поврежденного имущества, коммуникаций и т.п.; – стоимость работ по уборке и расчистке территории; – стоимость потерянной продукции и убытки от приостановки производственных процессов

Полученные результаты являются основой для принятия решения о целесообразности создания внешних или внутренних фондов покрытия производственно-экологического риска, необходимости использования тех или иных страховых возможностей и определения дальнейших действий по формированию страховой защиты предприятия.

ПРАКТИКА ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЭКОНОМИКИ

Н.Б. Клишевич, к.э.н., **Е.О. Подорожная**, студентка, ИЭУиП СФУ

Одним из инструментов стратегического и оперативного управления затратами является метод функционально-стоимостного анализа (ФСА). Метод позволяет осуществлять управление затрата-

ми на основе их точного отнесения на функции, бизнес-процессы и конечные продукты, что способствует непрерывному совершенствованию продукции, производственных и коммерческих технологий, процессов, организационных структур.

Практика использования метода основывается на универсальной методологии ФСА. Она может быть адаптирована к различным объектам и с различными целями, это и порождает особенности ее применения.

В настоящее время интерес к функционально-стоимостному анализу вновь возрастает. Ставятся новые задачи, решаемые с его помощью. Актуальным является рассмотрение новых областей его применения.

Цель исследования – выявление отраслевых особенностей применения функционально-стоимостного анализа как технологии финансового менеджмента в различных сферах экономики. Для ее достижения были решены следующие задачи:

изучена методика проведения анализа;

рассмотрены области применения метода (отечественный и зарубежный опыт);

выявлены особенности применения ФСА в зависимости от целей его проведения.

Современные организации делятся на подразделения по видам специализации. Подобная специализация в рамках организационной структуры резко увеличивает потенциальную эффективность организации. Однако для того, чтобы реализовать этот потенциал, руководству необходимо ввести в организационную структуру механизм интеграции всех этих подразделений. Применение метода функционально-стоимостного анализа может частично помочь руководству осуществлять процесс координации.

Реализация метода функционально-стоимостного анализа не требует больших инвестиций. Поэтому его внедряют как в компаниях с крупным капиталом, так и на малых и средних предприятиях.

Первоначально метод ФСА применялся в отраслях промышленности, при проектировании и модернизации конструкций изделий. В настоящее время его начинают использовать и при совершенствовании управления.

Необходимо отметить, что в области ФСА различного вида услуг практически исследований нет. Только недавно стали появляться публикации с описанием опыта внедрения ФСА-моделей в банках.

Волна внедрения ФСА в банковской сфере началась с 2005 года, когда стало происходить укрупнение российских банков, расширение банковской деятельности. Но несмотря на активный интерес со стороны банков и усилия консультантов, в российской банковской практике не так много примеров реально внедренной технологии ФСА, а ведущиеся проекты внедрения ФСА сопровождаются значительными методологическими трудностями, ресурсными затратами и рисками. В основу методологии функционально-стоимостного анализа должны быть заложены принципы детального анализа процессов банка как связанных с разработкой и реализацией банковских продуктов (процессы продаж), так и направленных на материально-техническое и сервисное обеспечение (процессы сопровождения продаж) [1].

Целью ФСА в данной сфере является контроль финансовых результатов сбытовой деятельности банка путем выявления убыточных и доходных продуктов в каждой точке продаж, оптимизация затрат на управление.

ФСА полезен банку для решения следующих задач: контроль доходности банковских продуктов в точках продаж, расчет себестоимости банковских продуктов, оптимизация организационной структуры, перенос затрат на филиалы и точки продаж с целью компенсации расходов головного офиса.

Для проведения анализа необходима следующая информационная база: каталог банковских продуктов, по которым будет калькулироваться себестоимость; функции, выполняемые подразделениями; информация об управленческих затратах подразделений банка; значения кост-драйверов в разрезе подразделений, процессов и продуктов.

Рабочий план проведения анализа в банке несколько отличается от стандартно разработанной методики. Большое внимание уделяется созданию проектной команды, которая состоит из привлеченных консультантов и сотрудников банка. Привлечение консультантов полезно, так как они являются независимыми от любых подразделений банка и если они имеют опыт организации подобных работ и готовые модели ФСА.

Следующим этапом является разработка первоначальной модели ФСА, которая начинается с разработки функционально-производственных анкет. Анкета содержит значимые функции, выполняемые каждым подразделением; каждая функция класси-

фицируется типом процесса (например, основной процесс, процесс управления, обслуживающий процесс). Для каждой функции определяют получателей расходов и кост-драйвер, то есть способ переноса стоимости функции на получателей расходов. Модель ФСА характеризуется последовательным «каскадным» переносом затрат между объектами калькуляции, при этом перенос затрат последующих этапов включает результаты переноса предшествующих этапов перераспределения. Уровни распределения расходов в модели ФСА, как правило, соответствуют иерархии организационной структуры банка.

На третьем этапе на основе разработанной модели производится пробный расчет по данным прошлого месяца или квартала с целью устранения ошибок в модели и утверждение результатов членами правления банка. Результатом проделанной работы является комплект типовых отчетов, которые наглядно демонстрируют итоги анализа. Особенностью проведения анализа в данной сфере является отсутствие творческого этапа.

Заключительным является этап внедрения: модель начинает использоваться, специальная служба ежемесячно производит корректировки, обновляет базы данных, выпускает разработанный комплект отчетов.

В отраслях машиностроения, электротехнической и электронной промышленности, где и начиналось развитие теории ФСА, задачей анализа было выявление структуры рассматриваемого объекта, разложение его на простейшие элементы. Элементы оценивались со стороны потребительной стоимости и со стороны затрат на их производство. Сложности при использовании ФСА могут возникать при оценке затрат, если отсутствуют связи между действующим на предприятии порядком учета затрат и применяемыми для этого документами. Проблемой является и обоснование применения конкретных показателей для различных форм и объектов ФСА.

В строительных отраслях при проведении ФСА в качестве основной задачи ставится снижение названных затрат на единицу полезного эффекта. Цель – избежать излишних затрат не только за весь цикл возведения объекта, но и за время его эксплуатации. Анализ проводят посредством семи взаимосвязанных этапов, без каких-либо исключений. Системное использование ФСА в строительстве позволяет избежать ошибок в определении приоритетов развития отдельных направлений, способов строительства и несо-

гласованности интересов проектных и строительных коллективов. Концепция функционально-стоимостного анализа в строительстве представляет собой объективный метод оптимизации общих затрат на сооружение, рассчитанное на определенное количество лет. Под термином «общие затраты» понимают основные затраты на строительство, эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт сооружения на протяжении всего его жизненного цикла. Таким образом, ФСА строительных объектов должен охватывать весь проект, а не посвящаться удешевлению какой-либо одной его части, хотя прежде всего он должен касаться дорогостоящих этапов строительства [3].

Учет только начальных затрат и неумение определить общие затраты на весь жизненный цикл представляет собой недостаток при проектировании строительных объектов. Эти скрытые затраты оказывают значительное влияние на реальные издержки заказчика. Поэтому в процессе выделения компонентов, которые следует подвергнуть тщательному ФСА, необходимо точно определить номенклатуру всех затрат на протяжении жизненного цикла объекта, проанализировать их величину, определив возможные направления и причины их изменения в будущем.

Анализу подвергаются: материалы и оборудование, требующие наиболее высоких затрат на эксплуатацию и техническое обслуживание; компоненты объекта, имеющие длительные сроки строительства; часто повторяющиеся в проекте элементы; сложные в техническом отношении компоненты объекта строительства.

Затраты на программы ФСА должны находиться в прямой зависимости от получаемых результатов. После первого года работы руководство должно оценить результаты проведения программы и в соответствии с полученными оценками увеличить или уменьшить затраты на ее реализацию [3].

За рубежом метод ФСА имеет название *value analysis* или *value engineering*. В США впервые был применен в электротехнической промышленности, так же как и в России, но применялся только к уже выпускаемым изделиям. Позднее стал использоваться министерством обороны для кораблестроения и производства другой военной техники уже на стадии проектирования. В настоящее время в Америке создано общество американских инженеров – специалистов по ФСА (*SAVE*), деятельность которого распространена на все отрасли промышленности.

Основными сферами применения ФСА в России были машиностроение и электротехническая промышленность. Для этих отраслей были разработаны программы (методические указания, инструкции) использования данного метода. Кроме того, известны факты его применения в аэрокосмической и атомной промышленности.

В Германии освоение данного метода началось наиболее интенсивно в технически передовых отраслях промышленности, где основная часть средств направляется на НИОКР. Хотя в этой стране издана инструкция № 2801, где даны общие рекомендации по проведению ФСА, большинство промышленных фирм использует свои методики, учитывающие специфику продукции и структуру управления предприятием [2].

На современном этапе развития функционально-стоимостного анализа постепенно произошло смещение акцента из области управления затратами в область поиска путей методологического комплекса анализа для всех сфер деятельности, в частности, для определения стратегии развития техники и производства, организации и управления.

Подводя итог, можно сказать, что проведение данного анализа направлено на повышение эффективности деятельности организации. В ходе его проведения руководство выявляет полезные функции, выполняемые подразделениями, связанные с достижением общих целей предприятия (функциональные связи между ними). Даная информация может быть использована для координации действий всех звеньев организации.

Существуют некоторые препятствия широкого применения метода ФСА. Внедрение его в практику затрудняется отсутствием информационного обеспечения, публикаций с описанием опыта внедрения на конкретных предприятиях, что отражается на слабой информированности специалистов о возможностях функционально-стоимостного анализа.

Литература

1. Ашкинадзе А.В., Сливчиков К.В. Функционально-стоимостной анализ в многофилиальном банке // Банковское дело. 2008. № 9.
2. Грамп Е.А., Салтыкова В.П. Применение функционально-стоимостного анализа в промышленности ФРГ. М.: Информэлектро, 1973.
3. Проява С.М., Журко В.Ф. Функционально-стоимостной анализ в строительстве // Бухгалтерский учет. 2007. № 9.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРИРОДООХРАННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕМЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

М.М. Кудин, аспирант, Саратовский ГСЭУ

Формирование информационной базы анализа эффективности природоохранных затрат цементного производства обусловлено сложностью измерения результатов от природоохранных мероприятий и невозможностью качественного обоснования управленческих решений в области природоохранного инвестирования.

Проблема выбора базового материала для анализа чрезвычайно важна, потому что исходная информация должна быть достоверной, максимально адекватной фактическому состоянию описываемого объекта и измеряться в единицах, позволяющих проводить дальнейшие расчеты. От проведения анализа эффективности природоохранных затрат цементного производства зависит качество планирования природоохранной деятельности предприятия и формирования экологической политики.

В целях формирования информационного поля о природоохранных затратах требуется создание структурированных массивов технологической, экономической, социальной и технической информации с определением учетно-контрольных потоков данных, которые, как показало изучение экономической литературы, имеют наибольший объем и значимость в принятии оптимальных управленческих решений. От надежности информации о природоохранных затратах зависят качество и степень объективности конечных результатов оценки получения прибыли от продажи цемента.

Как показали исследования, современная информационная система анализа рентабельности природоохранных расходов должна основываться на следующих принципах:

– аналитичность, выражающаяся в обеспечении поступления данных именно о тех направлениях природоохранной деятельности предприятий цементной промышленности и с той детализацией, которая необходима для всестороннего исследования экономических явлений и в определении основных факторов, влияющих на эффективность осуществляемых затрат;

- единство, характеризующееся устранением обособленности и дублирования разных источников информации;
- сопоставимость, предполагающая возможность сопоставления данных о деятельности предприятия за разные периоды времени;
- рациональность, выражающаяся в минимизации затрат на сбор, хранение и использование данных, соотношения затрат на сбор данных и выгоды от их применения;
- теснота связи между сбором информации о природоохранных затратах и ее анализом;
- понятность и однозначность трактования системы показателей, формируемых в информационном пространстве;
- существенность, предполагающая формирование такой информации, которая является основной для принятия управленческих решений её пользователями.

Исполнение данных принципов позволит:

- осуществить объективный мониторинг внешних и внутренних факторов, влияющих на рентабельность природоохранных затрат, и определить их значимость;
- обеспечить возможность прогнозирования зависимости между природоохранными затратами и экологической политикой предприятия цементной промышленности.

На основе изучения научной экономической литературы установлено, что для создания информационной базы важное значение имеет совокупность единой системы классификации информации. Это подтверждается тем, что при анализе рентабельности природоохранных затрат имеет место множество источников информации, которые требуют их систематизации с целью объединения учетно-аналитических потоков, ресурсов и технологии для формирования информационной базы о природоохранной деятельности в целом, отвечающей заданным параметрам для принятия оптимальных управленческих решений.

Изучив множество разнообразных потоков информации о природоохранных расходах, содержащихся в различных источниках и представляющих собой сложную систему показателей, в целях формирования оптимальной базы для проведения анализа рентабельности расходов на природоохранную деятельность сгруппированы учетные и внеучетные документы:

– учетные документы: калькуляции по бизнес-процессам цементного производства; бюджет отдела охраны окружающей среды; налоговые декларации;

– внеучетные документы: документы по экологической аудиторской деятельности; правила и требования по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов; нормативные документы, лимитирующие загрязнение воздушной среды и водной среды; разрешение на вывоз и захоронение твердых отходов, водопользование, землепользование; материалы инвентаризации источников техногенного загрязнения; документы по сертификации и лицензированию производственной деятельности; технические паспорта очистных сооружений и средств экологического контроля; экологический паспорт промышленного предприятия; статистические формы: № 2-ТП (водхоз); № 2-ТП (воздух); № 2-ТП (токсичные отходы); № 3-ОС; № 4-ОС; № 70-ТП; № 18-КС.

Особое внимание в этой группе документов следует уделить показателям, формируемым в калькуляциях по бизнес-процессам цементного производства.

Так, формирование затрат по статье «Сырьевые материалы», удельный вес которой в общей сумме затрат достигает 30%, зависит от их вида и способа поступления. Как правило, цементные заводы размещаются вблизи карьеров и фактическая себестоимость добываемого известняка и глины складывается из следующих затрат:

- стоимости права пользования недрами;
- стоимости лицензии на право пользования недрами с целевым назначением: геологическое изучение, разведка и добыча глины;
- стоимости права на разработку месторождения;
- суммы налога на добычу природных ископаемых;
- стоимости лицензии;
- стоимости вскрышных и бульдозерных работ при добыче сырья;
- стоимости транспортировки до цементного завода.

Что касается стоимости искусственных материалов, получаемых в виде отходов, то рассчитывается стоимость их производства.

Учитывая приведенную специфику формирования стоимости сырьевых материалов, предлагаем группировать материалы по признаку их получения или приобретения:

- добываемые из карьера;
- получаемые в процессе технологического производства;
- закупаемые у поставщиков.

Используя предложенный принцип деления, рекомендуем выделить три аналитических статьи к статье «Сырьевые материалы» с открытием к ним субсчетов второго уровня (табл. 1).

Таблица 1 – Аналитические счета статьи «Сырьевые материалы»

Аналитические счета	
первого уровня	второго уровня
«Сырьевые материалы, добываемые из карьера»	«Известняк»; «Глина»; «Прочие сырьевые материалы»
«Сырьевые материалы, получаемые в процессе технологического производства»	«Огарки»; «Шлак»; «Гипс»; «Клинкер»; «Прочие сырьевые материалы»
«Сырьевые материалы, закупаемые у поставщиков»	«Технологические добавки»; «Прочие сырьевые материалы»

Другой значимой статьей калькуляции при производстве цемента является «Топливо», удельный вес которой в общей сумме затрат достигает 35–40%. Такая высокая энергоемкость связана с использованием мокрого способа производства. При этом наиболее энергоемким процессом в производстве цемента является отжиг клинкера (клинкер – обожженная до спекания смесь известняка и глины-сырья для производства цемента).

Как показали проведенные исследования, 53,5% цементных заводов используют в качестве топлива газ; 9,8% – мазут; 19,5% – уголь; 17,2% – смешанное топливо, в том числе: газ и мазут – 9,8%; уголь и горючий сланец – 2,5%; уголь и мазут – 4,9%. Как видно, основным видом органического топлива в цементной промышленности являются природный газ и уголь. Поэтому рекомендуем данные виды топлива объединить в одну группу.

В составе технологического топлива при производстве цемента также применяются вторичные «альтернативные» виды топлива – отходы нефтепереработки, отработанные автомобильные покрышки, отработанные масла, отработанные фракции из промышленных и ремесленных отходов (пластиков, бумаги, текстиля), топливосодержащие отходы бытового мусора (животной муки и жиров, утиля

древесины, растворителей, подзолов) и другие вторичные топливосодержащие отходы.

Используя принцип деления по видам топлива, рекомендуем выделить три аналитических статьи к статье «Топливо» с открытием к ним субсчетов второго уровня (табл. 2).

Таблица 2 – Аналитические счета статьи «Топливо»

Аналитические счета	
первого уровня	второго уровня
«Традиционное топливо»	«Газ»; «Мазут»; «Уголь»; «Смешанное топливо»
«Альтернативное топливо»	«Отходы нефтепереработки»; «Шины, резина»; «Отработанные масла»; «Отработанные фракции из промышленных отходов»; «Топливосодержащие отходы бытового мусора»

К следующим статьям открываются аналитические счета только первого уровня. Так, к статье «Электроэнергия» предлагаем открыть счета: «Электроэнергия постоянная» и «Электроэнергия переменная». В статье «Дизельное топливо/ Бензин» выделить: «Дизельное топливо/ Бензин – прямое потребление» и «Дизельное топливо/ Бензин – через склады». К статье «Материалы для ремонтов» открыть счета в разрезе необходимых материалов для зданий и сооружений; механического оборудования; электрооборудования; транспортных средств. В статье «Оплата труда» выделить: «Оплата труда собственного персонала»; «Оплата труда рабочих, занятых ремонтом и техобслуживанием»; «Прочие расходы на персонал»; «Услуги ТС»; «Услуги, связанные с ремонтами»; «Услуги ТС, связанные с карьером»; «Налог на добычу полезных ископаемых».

Другим важным информационным документом для проведения анализа является бюджет отдела охраны окружающей среды предприятия цементной отрасли, который выполняет основную контрольную функцию по бизнес-процессам и служит основой для принятия управленческих решений по контролю за природоохранными затратами и их оптимизации.

В группе внеучетных документов значимыми являются статистические формы экологической отчетности, показатели которых формируются на основании оперативных данных, накапливаемых как в специально разрабатываемых регистрах учета, так и суще-

ствующих первичных учетных документов: по охране атмосферного воздуха (ПОД-1; ПОД-2; ПОД-3); по использованию воды (ПОД-11; ПОД-12; ПОД-13); журналов учета работы установок очистки газов; журналов учета работы очистных сооружений.

Особое внимание в этой группе следует уделить показателям, формируемым на основе нормативных документов в области экологического аудита. Так, методологической основой создания стандартов систем управления окружающей средой серии ИСО (ISO) 14000 послужили стандарты по системам управления качеством продукции серии ИСО 9000 и британский стандарт BS 7750–1992, регламентирующий экологическое наполнение этой технологии. Как показали исследования, система стандартов ИСО 14000 ориентирована не на количественные параметры (объем выбросов, концентрации веществ и т.п.) и технологии (требование использовать или не использовать определенные технологии, требование использовать «наилучшую доступную технологию»), а на создание системы управления окружающей средой.

Документы, входящие в систему стандартов ИСО 14000 условно можно разделить на группы: 1) ISO 14001, 14004, 14014 – принципы создания, использования системы экологического менеджмента (EMS); 2) ISO 14010, 14011/1, 14012, 14031 – инструменты экологического контроля и оценки; 3) ISO 14020 (серия документов), 14040 – стандарты, ориентированные на продукцию; 4) ISO 14050 – Глоссарий; 5) ISO 14060 – руководство по учету экологических аспектов в стандартах на продукцию. Основным документ серии – ИСО 14001 – не содержит никаких требований к воздействию организации на окружающую среду за исключением того, что организация в специальном документе должна объявить о своем стремлении соответствовать национальным природоохранным нормативам.

В отличие от остальных документов все требования являются «аудируемыми», т.е. проверяемыми – предполагается, что соответствие или несоответствие им конкретной организации может быть установлено с высокой степенью определенности. Именно соответствие стандарту ИСО 14001 и является предметом сертификации. Все остальные документы рассматриваются как вспомогательные. В настоящее время введены в действие российские стандарты в области экологического аудита, системы экологического менеджмента.

Таким образом, сформированная нами информационная база анализа эффективности природоохранных затрат позволяет, с одной стороны, определить максимальный уровень таких расходов, с другой – максимизировать возврат от осуществленных таких вложений.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСЧИСЛЕНИЮ СУММ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

Г.Р. Нигматуллина, ассистент, Башкирский ГАУ

Процесс накопления информации на счетах бухгалтерского учета имеет циклический характер и состоит из отдельных, повторяющихся учетных циклов предприятия. Так, в условиях цикла страховые взносы находят свое отражение в составе коммерческих, управленческих и прочих затрат.

Нами предложена методика расчета, заключающаяся в выявлении, анализе и оценке соотношений между показателями, формирующими обязательства по страховым взносам. Эффективность методики определения обязательства по страховым взносам зависит не только от знания методов анализа, но и от правильного их сочетания.

Она учитывает сложность и объем системы налоговых обязательств организаций, имеющих обособленные подразделения, дочерние компании, применяющих разные режимы налогообложения (общий режим у головной организации и единый налог на вмененный доход у обособленного подразделения).

Методика расчета страховых взносов предусматривает определение общей величины обязательств организации, возникших в процессе ведения деятельности за календарный год.

База начисления сумм страховых взносов определяется из величины выплат и иных вознаграждений, начисленных с начала расчетного периода до окончания соответствующего календарного месяца в производстве, в управленческих расходах, коммерческих расходах и в прочих расходах. Это отражается на соответствующих счетах бухгалтерского учета.

Сумма обязательств по каждому из платежей, возникших за отчетный период, отражается в бухгалтерском учете предприятия на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Кредитовые обороты по данным счетам возникают в результате операций начисления страховых взносов.

Начисленную сумму страховых взносов можно представить в виде формулы:

$$СВ = П\Phi_{\text{нач}} + \Phi\text{СС}_{\text{нач}} + \Phi\text{ФОМС}_{\text{нач}} + \text{ТФОМС}_{\text{нач}}, \quad (1)$$

где СВ – сумма начисленных страховых взносов за год;

ПΦнач – суммы начисленных за год платежей налогоплательщиком в Пенсионный фонд РФ;

ΦССнач – суммы начисленных за год платежей налогоплательщиком в Фонд социального страхования РФ;

ΦФОМСнач – суммы начисленных за год платежей налогоплательщиком в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

ТФОМСнач – суммы начисленных за год платежей налогоплательщиком в территориальный фонд обязательного медицинского страхования.

Сумма начисленных страховых взносов в фонд социального страхования не совпадает с суммой их перечисления. Это связано с тем, что сумма страховых взносов на обязательное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, подлежащая уплате в Фонд социального страхования РФ, подлежит уменьшению на сумму произведенных расходов по указанным видам выплат:

$$\Phi\text{СС}_{\text{упл}} = \Phi\text{СС}_{\text{нач}} - Р, \quad (2)$$

где ΦССупл – сумма, подлежащая уплате в фонд социального страхования;

Р – расходы, признанные в отчетном году в качестве страхового обеспечения.

Таким образом, для расчета уплачиваемой суммы страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации необходимо учитывать:

- сумму начисленных обязательств предприятия по страховым взносам при исполнении обязанностей плательщика, производящего выплаты физическим лицам;
- сумму расходов, в виде страхового обеспечения, приводящую

к уменьшению суммы начисленных обязательств по ФСС РФ до величины обязательств к погашению.

В соответствии с нормами налогового законодательства при осуществлении нескольких видов предпринимательской деятельности, подлежащих налогообложению в рамках разных налоговых режимов, учет показателей, необходимых для исчисления налогов, ведется раздельно по каждому виду деятельности.

В соответствии со ст.5 закона № 212-ФЗ налогоплательщики, перешедшие на специальные налоговые режимы, не освобождаются от уплаты страховых взносов. Так, сумма начисленных страховых взносов рассчитывается для каждого вида деятельности отдельно:

$$\text{СВП} = \text{СВ1} + \text{СВ2} + \dots + \text{СВi}, \quad (3)$$

где СВП – начисленная сумма страховых взносов по предприятию в целом;

СВ1,2...i – начисленная сумма страховых взносов по видам деятельности.

Суммы страховых взносов начисляются на этапе производства продукции и ее продажи (рис. 1). Затраты на оплату труда включают суммы страховых взносов. Необходимо заметить, что сумма начисленного ФСС может быть уменьшена на сумму возникшего расхода в части страхового обеспечения.

Данные рисунка 1 позволяют сделать следующие выводы:

– расходы организации на выплату обязательного страхового обеспечения уменьшают величину обязательств предприятия по уплате страховых взносов;

– исчисленная сумма включается в состав затрат на производство, формирующих производственную себестоимость продукции (работ, услуг).

Страховые взносы включаются ежемесячно в состав расходов через счета 44 «Коммерческие расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы», на которых накапливаются данные о коммерческих и управленческих затратах. Сумма страховых взносов, начисленная на счете 44 в составе коммерческих расходов и на счете 26 при признании управленческих затрат, принимается в расчет в полной сумме при определении величины финансового результата.

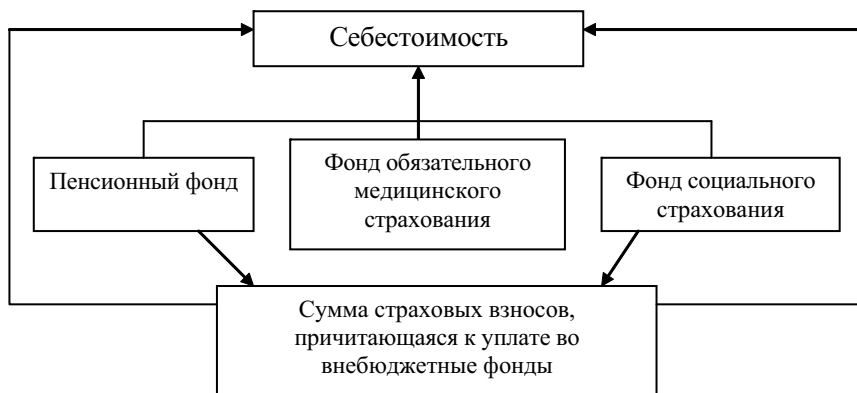


Рис. 1 – Алгоритм начисления страховых взносов

Так общей схемой можно отобразить возникновение обязательств страховых взносов в составе расходов бухгалтерского учета (рис. 2).



Рис. 2 – Отражение обязательств по страховым взносам на счетах бухгалтерского учета

Предприятия, в своем большинстве, несут в составе прочих расходов расходы по заработной плате и одновременно возникают начисления на заработную плату в виде страховых взносов, сумма которых отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы» и непосредственно участвует в формировании финансового результата от продажи.

Установив структуру и состав показателей (начисленные суммы страховых взносов и расходы на выплату обязательного страхового обеспечения), необходимо оценить периодичность их возникновения в течение календарного года и факторов, определяющих их величину.

Законодательством определена периодичность отражения в учете начисленных сумм по страховым взносам. Так, расчетным периодом по страховым взносам признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие, девять месяцев календарного года, календарный год.

Начисляемые в бухгалтерском учете суммы страховых взносов, плательщиком которого является организация, рассчитывается в налоговом учете как произведение базы начисления и тарифа страховых взносов:

$$CB = B \times T, \quad (4)$$

где CB – сумма начисленного страхового взноса;

B – база начисления страхового взноса;

T – тариф страховых взносов.

По итогам каждого календарного месяца нарастающим итогом с начала года плательщики страховых взносов производят исчисление ежемесячных авансовых платежей, исходя из величины выплат, осуществленных с начала расчетного периода до окончания соответствующего календарного месяца.

В условиях персонифицированного учета необходимо определить начисленную сумму страховых взносов по каждому работнику:

$$CB_i = 3Pi \times TP\Phi + 3Pi \times T\Phi OMC + 3Pi \times T\Phi CC, \quad (5)$$

где i – работник, в отношении которого рассчитывается сумма единого социального налога;

$3P$ – заработная плата i -го работника;

$TP\Phi$ – тариф страхового взноса, перечисляемого в Пенсионный фонд;

$T\Phi OMC$ – тариф страхового взноса, перечисляемого в Фонд обязательного медицинского страхования;

$T\Phi CC$ – тариф страхового взноса, перечисляемого в Фонд социального страхования.

Исчисленная сумма страховых взносов в целом по организации составляет их совокупную сумму:

$$CB = \sum CVi. \quad (6)$$

Предложенный алгоритм расчета страховых взносов учитывает деятельность организации и дает возможность определить базу начисления обязательств по уплате во внебюджетные фонды.

Предложенная методика расчета позволяет рассмотреть такие существенные факторы, как специфика основных хозяйственных операций экономического субъекта, соответствие применяемого организацией порядка начисления страховых взносов нормам действующего законодательства, оценить уровень обязательств по страховым взносам и потенциальных нарушений. Применение данной методики позволит выявить проблемные моменты в налоговой системе организации в части страховых взносов.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Т.А. Ефремова, к.э.н., **Ю.М. Пряхина**, студентка,
Мордовский ГУ им. Н.П. Огарева

Современная система налогового администрирования в России переживает период своего становления. В этом процессе приходится преодолевать значительные трудности, связанные с рядом проблем, которые можно условно разбить на три группы:

1) необходимость налаживания налогового администрирования, наличие пробелов и недоработок в общих принципах налогового права;

2) недостатки в формулировках и режимах налоговых законов, регулирующих применение конкретных налогов;

3) недостатки в работе налоговых органов: в управлении и организационной структуре, в отношениях между вышестоящими и нижестоящими налоговыми органами, в отношениях налоговых органов с органами власти соответствующих административно-территориальных образований, в организации использования информационных возможностей других органов государственной власти и информации, находящейся в распоряжении «третьих лиц»,

а также в практическом применении некоторых действующих режимов, правил и норм, формально закреплённых налоговым законодательством, но используемых либо с отклонениями, либо с недостаточной эффективностью.

Администрирование налогов — наибольший вызов реформам системы налогообложения. Налоги играли ограниченную роль в плановой экономике. Они были частью системы распределения рядом с фиксированными ценами, субсидиями и кредитами. Количество налогоплательщиков было низким, а степень свободы налоговых инспекторов — высоким. Налогоплательщики, по большей части государственные предприятия, не имели весомых экономических стимулов уменьшать свои налоговые обязательства. Эта ситуация радикальным образом изменилась на протяжении переходного периода. Сейчас существует много частных компаний, которые работают в рыночных условиях и таким образом имеют сильную мотивацию для уменьшения своих налоговых обязательств.

Расходы на реформы в системе налогообложения охватывали также расходы на налоговое администрирование в виде обучения персонала и капиталовложений на первом этапе налоговой реформы. В этом вопросе имеется еще один аспект. Расходы и эффективность администрирования налогов зависят от качества обучения персонала и оборудования налоговых администраций, а также от разработки налогов, системы апелляции решений налоговых инспекторов к судам и положениям о работе государственных служащих. Недостаточно разработаны правила налогообложения, которые являются непонятными и неоднозначными, увеличивают расходы налогоплательщика на выполнение законодательных положений. В то же время администрирование налогов открыто для коррупции, и расходы на содержание такого администрирования достаточно высокие.

Анализ материалов, поступивших из субъектов Российской Федерации, показывает, что регионам достаточно сложно точно прогнозировать доходы консолидированных бюджетов, что, в первую очередь, связано с отсутствием необходимой налоговой и статистической информации.

Также затруднен процесс прогнозирования налоговых доходов и принятия мер к исполнению доходной части местных бюджетов, особенно бюджетов городских и сельских поселений. Это вызва-

но недостатком или отсутствием налоговой информации в разрезе муниципальных образований (о налогоплательщиках, объектах налогообложения, начисленных и поступивших платежах, возвратах налогов, налоговых льготах, задолженности по налогам), а также отсутствием базы статистических данных об основных показателях развития экономической и социальной сферы муниципальных образований.

Отсутствие информации налоговых и статистических органов на поселенческом уровне не позволяет в настоящее время разрабатывать перспективные планы социально-экономического развития муниципальных образований и осуществлять формирование доходной части местных бюджетов с учетом оценки налогового потенциала.

Для обеспечения эффективной работы местного и регионально-го уровней налоговых органов необходимо расширить объём взаимодействия с соответствующими подразделениями федерального казначейства, другими государственными органами, министерствами и ведомствами в части обмена информацией в электронном виде. В первую очередь это касается приёма сведений о платежах от подразделений федерального казначейства. Оперативный обмен этой информацией позволит существенно сократить непроизводительный труд инспекторов по вводу данных, уменьшит сроки взыскания недоимки и повысит обоснованность наложения санкций на налогоплательщиков за просрочку платежей. Обмен информацией в электронном виде с другими органами государственной власти, министерствами и ведомствами, позволит оперативно получать и использовать в аналитической работе налоговых органов косвенные сведения о хозяйственной деятельности налогоплательщиков, необходимые для контроля налогооблагаемой базы.

Отдельно можно остановиться на проблеме достоверности и полноты сведений, получаемых Службой от иных ведомств и напрямую влияющих на результаты работы ФНС России. Налоговая база по земельному и транспортному налогам и налогу на имущество физических лиц определяется на основании сведений, направляемых в налоговые органы регистрирующими органами, такими, как Роснедвижимость, Росрегистрация, БТИ, ГИБДД МВД России и др. На практике сведения, направляемые регистрирующими органами, часто являются неполными, неактуальными и некорректными, что приводит к невозможности корректно начислить налог.

Как следствие, возникают споры с налогоплательщиками, а суммы налогов поступают в бюджет в неполном объеме. На протяжении 2006–2009 годов при администрировании земельного налога налоговые органы сталкиваются с проблемой несвоевременного получения кадастровой стоимости земельных участков, поскольку в передаваемых Роснедвижимостью сведениях о правообладателе земельного участка при наличии кадастрового номера отсутствует кадастровая стоимость, являющаяся налоговой базой по земельному налогу. Также существует проблема при исчислении земельного налога по земельным участкам, занятым многоквартирными жилыми домами (у налоговых органов отсутствует возможность исчислить земельный налог собственникам — налогоплательщикам, так как отсутствует информация о доле собственника помещений в многоквартирном жилом доме).

При администрировании налога на имущество физических лиц и земельного налога возникает проблема полноты учета налогоплательщиков. Она является основной проблемой в сфере взимания указанных налогов, поскольку есть ряд сложностей при проведении идентификации получаемых сведений из органов, осуществляющих ведение государственного земельного кадастра, органов, регистрирующих права на недвижимое имущество и сделки с ним, и органов, проводящих инвентаризацию объектов недвижимости. Получаемый налоговым органом информационный массив не содержит ИНН налогоплательщика, нередко адрес земельного участка и/или кадастровый номер одной программы указанных органов не совпадает с адресом и/или кадастровым номером земельного участка другой программы, нет возможности идентифицировать правообладателей земельных участков при реорганизации налогоплательщика. Проведение идентификации налогоплательщика затруднено тем, что каждая указанная выше структура функционирует на основе своей, разработанной на федеральном уровне системы учета земельных участков и иной недвижимости. Отсутствие единых требований к структурам баз данных, передаваемых в налоговый орган, не позволяет идентифицировать объекты в автоматическом режиме. Сопоставление записей нескольких баз данных вручную не обеспечивает должной достоверности сведений для исчисления налогов. В результате количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговом органе по месту нахождения земельного участка, не совпадает с числом подавших налоговые декларации.

При администрировании имущественных налогов налоговый орган нередко сталкивается с проблемами, связанными с обеспечением налогоплательщиков налоговыми уведомлениями на уплату налога на имущество физических лиц и земельного налога. Например, у инспекции ФНС России по городу Томску возникла проблема с вручением налоговых уведомлений физическим лицам об уплате земельного налога и налога на имущество физических лиц. Раньше налоговые уведомления направлялись налогоплательщикам в виде простого письма через почтовые отделения, при этом реестр отправленной корреспонденции заверялся почтовым отделением. В настоящее время в подтверждении отправки корреспонденции налоговому органу отказано и предложено отправление заказным письмом. Налогоплательщики зачастую не получают такие письма, возможно умышленно, и письма возвращаются в налоговый орган. При предъявлении иска в судебном порядке у налогового органа нет доказательства факта начисления платежа и предъявления финансовых санкций за несвоевременную уплату налога. Кроме того, отправление налогового уведомления заказным письмом требует дополнительных финансовых средств. Следовательно, необходимо наладить взаимодействие Федеральной службы почтовой связи и Федеральной налоговой службы по налогам и сборам по данному вопросу.

Таким образом, из вышеизложенного следует, что в сфере налогового администрирования остается много нерешенных проблем, требующих дальнейшего совершенствования налогового законодательства.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Г.В. Морозова, к.э.н., **Е.В. Гордеева**, студентка,
Мордовский ГУ им. Н.П. Огарева

Приоритетным направлением развития налоговой политики России является повышение эффективности налогового администрирования. По результатам рассмотрения современной системы имущественного налогообложения физических лиц можно заключить, что в настоящее время налоговая реформа затронула систему имущественных налогов и внесла в механизмы их исчисления зна-

чительные перемены. Однако в рамках администрирования имущественных налогов остаются нерешенными целый ряд проблем, среди которых можно выделить следующие:

- не ясен порядок определения момента, с которого начинается начисление налога на вновь построенное имущество, а также порядок информирования налогоплательщика о сумме налога, подлежащей взносу в бюджет;

- не налажен обмен информацией о наличии транспортных средств у физических лиц между органами, вовлеченными в процесс администрирования транспортного налога;

- существует большое количество расхождений в данных земельного кадастра, опубликованных данных и фактической информацией;

- не разработаны единые требования к структурам баз данных по учету объектов недвижимости и правообладателей земельных участков органов, по сведениям которых налоговый орган осуществляет исчисление платежей.

На современном этапе развития налоговой системы мы можем предложить ряд мероприятий по повышению результативности и эффективности администрирования имущественных налогов с физических лиц.

Одной из самых серьезных проблем, возникающих при исчислении налога на имущество физических лиц, является проблема определения момента, с которого начинается начисление налога на вновь построенное (возведенное) имущество. Гражданским кодексом и Федеральным законом от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» предусмотрена государственная регистрация строений, но не предусмотрены сроки и ответственность граждан за уклонение от государственной регистрации своих строений [1]. Кроме того, высокие расценки на работы по технической паспортизации имущества не способствуют повышению доли оцененного имущества и приводят к тому, что граждане обращаются в предприятия технической инвентаризации только в случае необходимости.

В этом случае происходит следующее: объект до момента завершения строительства не регистрируется, а следовательно, нет возможности определить право на недостроенный объект. В процессе строительства застройщик имеет право собственности на исполь-

зубые строительные материалы, из которых строится объект. Но основания для возникновения права собственности на строящийся объект пока не существует, поскольку на данной стадии сам объект как индивидуальная сложная вещь еще не создан [2, с. 72–75]. Поэтому и случай с незавершенным строительством не имеет практического применения, так как только при завершении строительства объекта недвижимости и государственной регистрации права на него можно говорить о существовании объекта как целого, о возникновении права на объект и вследствие этого о возможности налогообложения созданной недвижимости.

Вместе с тем одним из методов борьбы с физическими лицами-застройщиками, умышленно затягивающими оформление государственной регистрации права на вновь созданную недвижимость в целях избежания налогообложения, может выступать установление нормативного срока строительства объекта недвижимости и регистрации права на него, по истечении которого физическое лицо императивно признается налогоплательщиком.

Главной проблемой транспортного налога, взимаемого с физических лиц, является то, что программные продукты налоговых служб, Ростехнадзора и ГИБДД просто не соответствуют друг другу. Именно поэтому администрирование данного налога в настоящее время затруднено. Многие сведения, имеющиеся в регистрирующих органах, устарели, что произошло из-за недостаточной обеспеченности средствами автоматизации. Тем более, что ранее перед органами ГИБДД не стояло задачи по созданию единой информационной базы о транспортных средствах и их владельцах. Кроме того, выявилась несовместимость программного обеспечения налоговых органов и ГИБДД, а в некоторых регистрирующих органах вообще не было необходимого программного обеспечения.

Решить данную проблему можно путем объединения в программном ключе всех баз и создать единый продукт, который увяжет базы налоговых служб, Ростехнадзора и ГИБДД. Тогда не будет такой проблемы, что за одними автовладельцами числятся годами не принадлежащие им машины, а другие столь же долго находятся вне рамок соответствующих налоговых баз [3, с. 28–32].

При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что данная база данных должна отвечать нескольким немаловажным принципам, без соблюдения которых ее работа не может считаться эффективной. Это прежде всего такие принципы, как:

- единство системы и технологии ведения единой базы данных по учету и регистрации транспортных средств как в отдельных регионах, так и по всей территории Российской Федерации;
- непрерывность внесения в единую базу данных изменяющихся характеристик ТС для более точного отражения информации при начислении налоговыми органами налога;
- сведения единой базы данных по учету и регистрации транспортных средств должны быть сопоставимы и совместимы со сведениями, содержащимися в других государственных и иных базах данных и информационных ресурсах [5, с. 74–77].

С созданием такой базы возможно будет решить основные проблемы в сфере налогообложения транспорта, принадлежащего физическим лицам, так как в налоговые органы будут предоставляться достоверные и полные сведения не только о транспортных средствах, но и налогоплательщике, что облегчит работу налоговым органам в том случае, если плательщик налога живет не в этом регионе, так, как в настоящий момент времени указанный адрес в регистрационной карточке ГИБДД не соответствует фактическому месту проживания физического лица и, как следствие этого, налоговое уведомление налогоплательщик не получает. Также решится проблема с определением категории транспортного средства, когда оно было поставлено или снято с учета. Для решения этих и других проблем необходимо прежде всего создание единой базы данных по учету и регистрации транспортных средств как в отдельности по регионам, так и по всей территории Российской Федерации.

Кроме того, существуют определенные сложности с администрированием земельного налога, что обусловлено в первую очередь несовершенством законодательства в вопросах ведения земельного кадастра.

Сведения земельного кадастра должны быть сопоставимы и совместимы со сведениями, содержащимися в других государственных и иных кадастрах, реестрах и информационных ресурсах (в водном кадастре, лесном, горном, градостроительном, мониторингах природных ресурсов и др.) [4, с. 13–14]. Однако для этого должен существовать информационный ресурс об общем количестве объектов недвижимости, подлежащих включению в государственный кадастр недвижимости.

Получается так, что органы, которые проводят кадастровую оценку земель, не отвечают за ее достоверность и не несут никакой ответственности, а значит создаются предпосылки для целенаправ-

ленного занижения цены земли, площади, т.е. предпосылки для коррупции. С целью предотвращения данного фактора проводится специальный муниципальный земельный контроль за использованием земель на территории муниципального образования.

Рассматривая непосредственно результаты налогового администрирования в области имущественного налогообложения физических лиц, в первую очередь необходимо обратить внимание на информационные ресурсы, создаваемые налоговыми и другими тесно взаимодействующими с ними органами. Необходимым условием данного информационного ресурса является то, что базы данных для органов технической инвентаризации и налоговых органов должны быть едины и достоверны.

Именно исходя из этих условий, на данный момент времени одной из важнейших проблем является идентификация в получаемых налоговыми органами сведениях об объектах налогообложения и налогоплательщике, т.е. отражение всех параметров объекта налогообложения и данных о налогоплательщике, позволяющих их идентифицировать в общей массе сведений (с целью, чтобы ограничить или не перепутать с другими объектами и налогоплательщиками).

Реализация всех указанных выше мероприятий позволит повысить эффективность администрирования имущественных налогов с физических лиц, что в свою очередь приведет к увеличению поступлений данных налогов в бюджетную систему.

Литература

1. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: федеральный закон от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ.
2. Анашкин А. К. К вопросу о совершенствовании налогового администрирования и его организационно-правовом обеспечении в соответствии с современными требованиями // *Финансы и кредит*. 2006. № 3. С. 72–75.
3. Базарова И. Т. Транспортный налог // *Налоги*. 2008. № 38. С. 28–32.
4. Жижина О. Д. Кадастровая стоимость участка и земельный налог // *Главбух*. 2008. № 18. С. 12–15.
5. Истратова Л. Н. Создание базы данных по транспортному налогу с физических лиц // *Налоговый вестник*. 2008. № 2. С. 70–77.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ЖАЛОБ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В.А. Тищенко, заместитель начальника юридического отдела
ИФНС России по Октябрьскому району г. Ставрополя

Совершенствование административных процедур по рассмотрению налоговых споров – утверждение начал законности в правоприменительной деятельности налоговых органов. Отделы налогового аудита как специальные структурные подразделения появились в налоговых органах в 2006 году [1], их создание преследовало четыре главных цели: 1) улучшение качества контрольных мероприятий, проводимых налоговой службой; 2) контроль законности проводимых налоговиками мероприятий; 3) слежение за соблюдением прав налогоплательщиков; 4) снижение нагрузки арбитражных судов.

Структуры налогового аудита должны были способствовать созданию условий для реализации прав налогоплательщиков при возникновении споров с налоговыми органами, при рассмотрении заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие налоговых органов Российской Федерации (должностных лиц налоговых органов Российской Федерации), а также на акты ненормативного характера налоговых органов Российской Федерации, связанные с применением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, либо иных актов законодательства Российской Федерации, контроль за исполнением которых возложен на налоговые органы. Законодательством Российской Федерации оговорено право физического или юридического лица на обжалование актов налоговых органов ненормативного характера, действия или бездействия их должностных лиц, если, по мнению этого лица, такие акты, действия или бездействие нарушают его права. Порядок обжалования действий (бездействия) налоговых органов определен Федеральным законом РФ от 02 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». Этим же законом закреплено положение о порядке рассмотрения жалоб (обращений, заявлений) граждан. Регламент рассмотрения заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие, а также на акты ненормативного характера налоговых органов Российской Федерации во внесудебном порядке утвержден приказом ФНС России от 24.03.2006 г.

№ САЭ-4–08/44 дсп. Механизм рассмотрения жалоб (обращений, заявлений) приведен ниже (рис. 1). Налогоплательщик представляет жалобу (обращение) в налоговый орган по месту постановки на учет в налоговом органе. Данную жалобу, не позднее следующего рабочего дня, передают в подразделение налогового аудита (далее аудит, отдел налогового аудита), на которое возлагается обязанность по рассмотрению жалоб (обращений, заявлений).



Рис. 1 – Механизм рассмотрения жалоб

Податель жалобы в своем письменном обращении в обязательном порядке указывает наименование налогового органа, в которое направляет письменное обращение, свои фамилию, имя, отчество (инициалы), почтовый адрес, по которому должен быть направлен ответ. В жалобе заявитель излагает суть предложения, заявления или жалобы и ставит личную подпись, дату. В случае необходимости в подтверждение своих доводов гражданин прилагает к письменному обращению копии документов или материалов [2].

На практике нередки случаи отсутствия в жалобах предмета и обоснований заявленных требований, указания на налоговый орган, акт которого обжалуется. Налогоплательщику необходимо изложить обоснования заявленных требований со ссылкой на подтверждающие документы, которые заявитель вправе приложить к жалобе (обращению). Анализ рассмотрения жалоб показывает, что результат их рассмотрения во многом зависит от того, насколько полно в ней изложены доводы заявителя и обоснования заявленных требований, имеются ли ссылки на нормативные акты и подтверждающие документы. Отдел налогового аудита направляет служебные записки в структурные подразделения для представления обоснованного заключения с приложением копий материалов по жалобе. Отсутствие заключения структурного подразделения не является основанием для нерассмотрения жалобы налогоплательщика отделом налогового аудита [3].

Подразделение налогового аудита обеспечивает объективное, всестороннее и своевременное рассмотрение обращения. В случае необходимости приглашает гражданина, направившего обращение, а также запрашивает необходимые для рассмотрения обращения документы и материалы в других государственных органах, органах местного самоуправления и у иных должностных лиц, за исключением судов, органов дознания и органов предварительного следствия. Подразделение налогового аудита принимает меры, направленные на восстановление или защиту нарушенных прав, свобод и законных интересов гражданина. В целях полного и всестороннего рассмотрения жалоб (заявлений) физических и юридических лиц по оспариванию действия (бездействия) и (или) актов ненормативного характера территориальных налоговых органов, а также во исполнение положений статей 101.2, 137–141 Налогового кодекса Российской Федерации, 30.1–30.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, Федерального закона от 02.05.2006

№ 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», регламента рассмотрения заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие, а также на акты ненормативного характера налоговых органов Российской Федерации во внесудебном порядке, утвержденного приказом ФНС России от 24.03.2006 № САЭ-4–08/44 дсп, считаем целесообразным рассмотрение жалоб (заявлений, обращений), поступивших в налоговый орган, проводить с обязательным участием отдела налогового аудита, юридического отдела и при необходимости структурных подразделений, предусмотрев и прописав процедуру составления протокола рассмотрения, в котором должно быть отражено мнение всех принимавших участие в разборе специалистов.

После детального исследования всех доводов налогоплательщика с учетом заключения структурного подразделения, имеющихся материалов и информации в налоговом органе, после изучения законодательства и судебной-арбитражной практики по предмету спора отдел налогового аудита дает аргументированный письменный ответ по существу поставленных в обращении претензий. Ответ на обращение подписывается руководителем налогового органа либо уполномоченным на то лицом [2].

Литература

1. Письмо Федеральной налоговой службы от 26.02.2006. № САЭ-6–08/207@ «О подразделениях налогового аудита».
2. Федеральный закон от 02 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации».
3. Приказ ФНС России от 24.03.2006 г. № САЭ-4–08/44 дсп «Об утверждении регламента рассмотрения заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие, а также на акты ненормативного характера налоговых органов Российской Федерации во внесудебном порядке».

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В.С. Кусмарцева, ст. преподаватель, Саратовский ГСЭУ

В современных условиях малое предпринимательство относится к числу необходимых элементов рыночной экономики. Социально-экономическое значение данного сегмента экономики бесспорно. Подтверждением тому является тот факт, что в развитых странах

малые предприятия производят до 70% ВВП, а также являются основными работодателями для населения (до 2/3 занятых). В российской практике вклад данного сектора в экономику значительно скромнее – порядка 17,6% (чуть более 10% занятых). Причинами сложившегося положения являются недостаточная привлекательность малого бизнеса для вложения внешних инвестиций, недостаточность собственных средств как источника финансирования капитальных вложений, а также малоэффективная налоговая поддержка малого бизнеса в России.

В настоящее время малые предприятия могут функционировать в условиях одной из 4 систем налогообложения: 1) общепринятой; 2) упрощенной; 3) системы единого налога на вмененный доход; 4) системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. За период с 2003 г. по 2008 г. (на начало года) количество налогоплательщиков, применяющих указанные специальные налоговые режимы, увеличилось с 2,2 млн. до 4,2 млн., в том числе организаций с 246 тыс. до 1227 тыс., или в 1,9 раза. Что касается поступлений от налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов, то они выросли с 33,8 млрд руб. до 141,9 млрд руб., или в 4,2 раза.

Рассмотрим отдельные моменты применения упрощенной системы налогообложения (далее – УСН) более подробно. Так, для малых предприятий, функционирующих в рамках режима УСН, стимулирование инвестиционного процесса предусмотрено в виде списания стоимости приобретенных основных средств и нематериальных активов в момент постановки их на учет. При этом стоимость основных средств, приобретенных налогоплательщиком в период применения УСН, включается в расходы не одновременно, а частями в течение года. Кроме того, налогоплательщики могут учитывать расходы на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств при определении налоговой базы по единому налогу. Разрешается списание указанных расходов с момента ввода основного средства, подвергнувшегося изменениям в эксплуатацию независимо от того, приобретено ли само модернизированное основное средство до перехода на специальный налоговый режим или после. Списание данных расходов осуществляется по факту оплаты соответствующих работ.

Такое «ослабление» налоговой нагрузки на предприятие малого бизнеса приводит к тому, что налогоплательщик по итогам нало-

гового периода может получить убыток, который затем может быть списан в последующих налоговых периодах. Однако включение в состав затрат вышеназванных расходов может привести к увеличению цены на конечный продукт, поскольку налогоплательщик будет стремиться к тому, чтобы быстрее получить свободные оборотные средства. В результате возникает проблема конкурентоспособности продукции. В этой связи целесообразно списание основных средств осуществлять через амортизационные отчисления, тем самым налогоплательщик может конкурировать на рынке без рисков. Преимущество начисления амортизации при УСН также заключается в том, что в любом случае через три года затраты предприятия на приобретение основного средства окупятся без коммерческого риска, и при этом предприятие будет иметь определенные оборотные средства на текущие цели.

При реализации амортизационной политики для предприятий, применяющих УСН, представляется целесообразным отменить освобождение от обязанностей плательщика налога на добавленную стоимость (далее – НДС). При покупке основного средства предприятие-покупатель оплачивает его стоимость вместе с НДС. Однако возместить из бюджета сумму «входного» налога предприятие, применяющее УСН, не может. Сумма НДС, фактически перечисленная поставщикам, включается в состав расходов, как и стоимость самих основных средств, к которым относится налог, при расчете единого налога. Однако в случае освобождения от обязанностей плательщика НДС при любом составе затрат неизбежны потери: во-первых, у самих предприятий в части прибыли, остающейся в распоряжении предприятия; во-вторых, у предприятий-покупателей в части НДС, причитающегося к уплате в бюджет; в-третьих, у государства – как по НДС, так и по налогу на прибыль, то есть государство не только не получит НДС, но и получит единый налог в меньшем размере. Таким образом, подобные меры позволили бы в значительной степени снизить налоговую нагрузку на малый бизнес, что, в свою очередь, повлекло бы за собой развитие производства, расширение инвестиционной деятельности, увеличение занятости населения, снизило бы издержки налогоплательщиков на ведение налогового и бухгалтерского учета и повысило бы эффективность налогового администрирования. Кроме того, указанные меры стимулировали бы переход субъектов предпринимательской деятельности на специальные налоговые режимы, в том числе из сферы «теневого» бизнеса.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ У ИСТОЧНИКА ВЫПЛАТ

Г.В. Морозова, к.э.н., **О.В. Ежовкина**, студентка,
Мордовский ГУ им. Н.П. Огарева

Развитие экономических отношений в России сопровождается преобразованием финансово-бюджетной, налоговой, кредитно-денежной и других систем хозяйствования. Налоговые отношения – отношения перераспределительного характера, основанные на первичных распределительных отношениях.

По мнению большинства ученых, на современном этапе реформирования налоговой системы необходима разработка концепции налогообложения доходов граждан, которая должна учитывать как мировой опыт, так и специфические особенности государственной системы России.

В 2000 г. была проведена реформа подоходного налога, или налога на доходы физических лиц, согласно новой редакции главы 23 НК РФ с введением единой ставки налога в размере 13%. Данная реформа предполагала снижение номинального налогового бремени (предельной ставки налогообложения доходов) с целью сокращения масштабов уклонения от уплаты налога.

С переходом с 1 января 2001 г. на новые налоговые технологии по отдельным налогам у организаций возникло значительное число проблем практически по всем аспектам механизма реализации налогообложения – по расчету доходов, расходов и налогооблагаемой базы.

Годы практической реализации нового механизма взимания НДФЛ показали, что ожидаемые от реформы результаты не были достигнуты. Увеличение поступлений налога на доходы физических лиц произошло только по причине роста номинальных доходов населения в связи с общим повышением цен и незначительного увеличения реальных доходов в условиях современной экономики.

В этой ситуации актуализировалось изучение методологических основ квалификации налога на доходы физических лиц, поскольку Правительство Российской Федерации и Федеральная налоговая служба РФ ввели особый адаптационный период – для обобщения

результатов и выявления преимуществ нового режима налогообложения доходов физических лиц.

Прошедшие восемь лет применения нового порядка формирования и взимания налога на доходы физических лиц показали определенное несовершенство законодательства по данному налогу в связи с недостаточной разработанностью методико-методологических подходов к нему.

Требуется упрощения схема взимания налога на доходы физических лиц, так как здесь существуют как концептуальные, так и практические сложности. Одной из таких сложностей является определение полной оплаты труда работника с включением дополнительных выплат и выгод, осуществляемых работодателем в пользу своих сотрудников.

Все вышеизложенное обуславливает объективную необходимость методологического, методического пересмотра основ налогообложения доходов граждан с целью выведения налоговой системы на оптимальный уровень. Налоги должны стать не только средством обеспечения сбалансированного бюджета, но и мощным стимулом развития народного хозяйства страны.

Необходимость обновления теоретико-методологической трактовки закона о НДФЛ предопределило актуальность разработки и такого его элемента, как целостная концепция системного совершенствования механизма начисления и взимания налога на доходы физических лиц.

Характерной особенностью названной концепции должна стать ее адекватность новому механизму взимания названного налога к происходящим изменениям в законодательной базе. Однако практическая разработка Налогового кодекса РФ вошла в противоречие с общей целевой установкой обеспечения эффективности системы налогообложения. Более того, сложность расчетов и неоднозначность толкования отдельных норм налогового права по данному налогу способствовали резкому возрастанию нелегитимного сектора экономики, себестоимости работ, услуг и товаров, что, в свою очередь, способствовало снижению налогооблагаемой базы, сокращению доходной части бюджетов всех уровней (поскольку НДФЛ является «бюджеторегулирующим» налогом).

Формирование новых методологических подходов к определению фонда оплаты труда предприятия, представляющих основу для взимания налога на доходы физических лиц, возможно только на основе специального исследования практики его применения,

выявления недоработок и определения перспективных тенденций в системе налогообложения с целью разработки предложений по его системному совершенствованию.

Необходимостью проведения реформы налога на доходы физических лиц явилась его незначительная роль в качестве инструмента фискальной политики из-за низких поступлений и слабых перераспределительных свойств. Подобное положение обусловили три причины: низкий уровень доходов населения; сложность законодательства, регулирующего этот налог при наличии большого количества малоэффективных льгот; а также слабое его администрирование и массовое уклонение от его уплаты. Указанные обстоятельства частично учитывались в ходе перманентно проводимой в России налоговой реформы. Применение единой ставки показало, что она не позволяет реализовать принцип справедливого налогообложения граждан в условиях большой дифференциации доходов физических лиц (разрыв по доходам колеблется 1:25, по ставкам налога – 1:3). Необходимо введение сложной прогрессивной шкалы налогообложения, когда рост ставок налога на доходы, получаемые плательщиком, будет осуществляться сверх законодательно установленного предела.

Исследование опыта системы налогообложения граждан в зарубежных странах показало, что налог на доходы физических лиц имеет прогрессивный характер, широкую систему льгот, скидок, вычетов, сложный и разветвленный механизм взимания. Налогообложение доходов физических лиц гармонизировано с налогами на юридические лица, налогами, удерживаемыми у источника получения дохода, в том числе социальными платежами, налогами на доходы от капитала. Налоги на прибыль корпораций и подоходный налог (налог на доходы физических лиц) во многих странах взаимно дополняют друг друга и различаются лишь в подходах к их администрированию, что способствует упрощению налоговой системы и снижению склонности к занижению налоговых обязательств. Происходит также постепенный переход от шедулярного подхода к налогообложению доходов, полученных из разных источников, к глобальному, при котором все доходы рассматриваются для целей налогообложения в совокупности. Исследование зарубежного опыта начисления и взимания НДФЛ позволяет использовать положительный опыт других стран и совершенствовать налоговое законодательство в России, подвергающееся значительным изменениям.

Исследование действующего механизма НДФЛ, реализуемого на практике в течение последних лет, показало, что наибольшие методологические недоработки законодательства связаны с несовершенством системы льгот. Одной из главных задач по оптимизации налогового администрирования является изменение порядка предоставления стандартных налоговых вычетов — денежных сумм в твердо определенном размере, вычитаемых из налоговой базы некоторых категорий налогоплательщиков. Необходимо увязать размер стандартного налогового вычета с инфляционными изменениями и уровнем прожиточного минимума, что обеспечит социальную защиту малообеспеченным слоям населения.

Перспективы реформирования НДФЛ должны быть связаны с новым подходом к взиманию НДФЛ, заключающемся в изменении порядка зачисления налоговым агентом суммы налога на доходы физических лиц, а именно в зачислении налога в соответствующий бюджет по месту жительства налогоплательщика, а не по месту учета налогового агента в налоговом органе (работы).

Предложенный новый подход к механизму функционирования НДФЛ, заключающийся в изменении порядка зачисления суммы налога в соответствующий бюджет по месту жительства налогоплательщика, а не по месту работы, создаст механизм финансирования бюджетных услуг, которые получает потребитель по месту его проживания, повысит мотивацию муниципалитетов к конкуренции за налогоплательщиков, снизит дотационность муниципальных бюджетов.

Отсутствие однозначного ответа на вопрос о характере перераспределительных свойств налога на доходы физических лиц в отношении совокупных доходов населения свидетельствует о том, что требуется разработка и внедрение комплекса мер как по усилению прогрессивности налоговой системы в целом, так и налога на доходы физических лиц. Установление налога на недвижимость при условии приближения оценки налогооблагаемого имущества к рыночной стоимости, повышение прогрессивности акцизного налогообложения, а также установление достаточной прогрессивности транспортного налога призваны усилить прогрессивность всей налоговой системы. В области подоходного налогообложения речь, в частности, идет о необходимости отмены имущественного налогового вычета, вычетов расходов на благотворительность, о разработке системы прогрессивного обложения процентных до-

ходов, о совершенствовании методов обложения дополнительных натуральных выгод работников предприятий. В то же время следует иметь в виду, что сокращение льгот по уплате налога на доходы физических лиц может иметь достаточно сильную политическую оппозицию.

Еще одним возможным путем повышения прогрессивности подоходного налога может служить увеличение необлагаемого минимума. Однако данная мера требует тщательного анализа с точки зрения бюджетных потерь и, по-видимому, должна носить поэтапный характер.

К числу наиболее существенных выводов, вытекающих из проведенного анализа, можно отнести следующие. Малая роль налога на доходы физических лиц в России обуславливалась тремя основными причинами: во-первых, невысоким средним уровнем доходов населения, и в первую очередь заработной платы, являвшейся основной составляющей частью базы налога; во-вторых, высокой сложностью налогового законодательства, сложившегося в результате многочисленных изменений в процессе лоббистского давления, с одной стороны, и желания усовершенствовать налог, с другой; в-третьих, слабостью администрирования налога и, как следствие, высоким уровнем уклонения от него.

Литература

1. Александров И.М. Налоги и налогообложение: учеб. пособие. М.: Дашков и Ко, 2007. 296 с.
2. Евстигнеев Е.Н. Основы налогообложения и налогового законодательства. СПб.: Питер, 2008. 256 с.
3. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение в России: учебник. М.: Дело, 2006. 384 с.
4. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. Д. Г. Черника. М.: Инфра-М, 2009. 328 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ УЧЕТЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

В.П. Кулешова, к.э.н., **О.Ш. Рахимова**, ассистент,
Башкирский ГАУ

Одним из важнейших направлений деятельности бухгалтерии любого предприятия является учет заработной платы работников предприятия. Учет труда и заработной платы – один из наиболее трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера. Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль за количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера. Значение учета заработной платы состоит в том, что работодатель обязан вести отчетность, подтверждающую обязательства по начислению заработной платы и удержаний из нее.

Система учета заработной платы нуждается в строгом контроле и эффективной обработке данных, а также в регулярном информировании соответствующих финансовых органов. Организация грамотного учета расчетов с персоналом в современных условиях является весьма актуальной проблемой для многих предприятий. Ввиду многообразия форм и систем оплаты труда, постоянно изменяющейся законодательной базы в этой области, а также целого ряда особенностей расчетов с персоналом существуют различные трудности и проблемы в бухгалтерском учете оплаты труда и расчетов с персоналом.

Применение бухгалтерских программ при учете данного участка способствует более эффективному принятию управленческих решений в регулировании учета и заработной платы работников. В настоящее время на рынке появляются автоматизированные системы управления предприятием (АСУП) нового поколения, такие, как, например, прикладное решение для «1С: Предприятие 8.0» «Зарплата и управление персоналом», редакция 2.0. Оно несёт в себе не просто автоматизацию рутинных кадровых функций (делопроизводство, табельный учет, расчет зарплат) – в нем заложены современные технологии управления персоналом более высокого уровня: управление по целям, оценка эффективности сотрудников, управление карьерой, планирование замещений.

В результате получается не просто информационная оболочка, но и целостная система управления персоналом, оснащенная самыми современными HR-инструментами.

Типовая конфигурация «Зарплата и управление персоналом» предлагается в качестве инструмента для реализации кадровой политики предприятий, а также автоматизации различных служб предприятия, начиная от службы управления персоналом и линейных руководителей до работников бухгалтерии по следующим направлениям:

- учет кадров и анализ кадрового состава;
- трудовые отношения, в том числе кадровое делопроизводство;
- расчет заработной платы персонала;
- исчисление регламентированных законодательством налогов и взносов с фонда оплаты труда;
- отражение начисленной зарплаты и налогов в затратах предприятия.

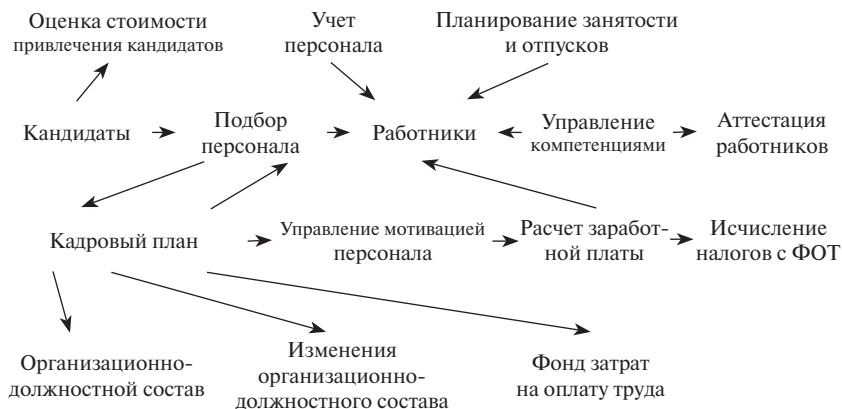


Рис. 1 – Структура системы «Зарплата и управление персоналом»

Для успешного развития предприятия следует использовать методы оплаты труда, которые способствуют созданию деловой атмосферы и ориентируют работников на увеличение личного вклада в успех общего дела. Подсистема обеспечивает автоматическое начисление заработной платы и связанных с ней налогов и сборов в соответствии с действующим законодательством.

Подсистема полностью автоматизирует комплекс трудоемких расчетов с персоналом, начиная от ввода документов о фактической выработке, оплаты больничных листов и отпусков, заканчивая формированием документов на выплату зарплаты и отчетности в государственные контролирующие органы. Автоматизируется расчет регламентированных законодательством начислений и удержаний, отражение результатов расчетов в затратах предприятия. Схема основных движений данных при расчете зарплаты показана на рисунке 2.

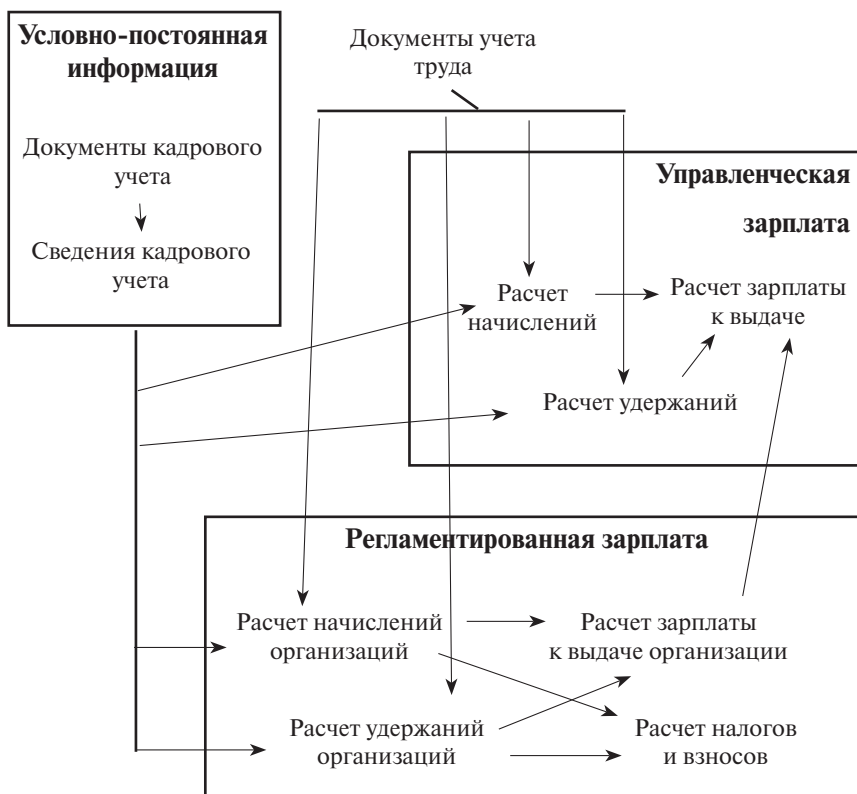


Рис. 2 – Схема основных движений данных при расчете зарплаты

Предусмотрено автоматическое заполнение текущего календаря графика работы с учетом общегосударственных праздников, в котором отражаются рабочие дни, укороченные предпраздничные дни и перенесенные дни отдыха. Список общегосударственных праздников также хранится в информационной базе. Конфигурация содержит достаточный набор предопределенных видов начислений и удержаний. В частности, предусмотрены начисления по нескольким видам отпусков и нескольким видам простоев в рабочее время, удержания алиментов и др. Но пользователи могут добавлять неограниченное количество собственных видов начислений и удержаний со всеми предусмотренными в конфигурации способами расчета для начислений (удержаний).

Кроме этого конфигурация содержит необходимые средства для учета депонированной заработной платы. Помимо регламентированной зарплаты, конфигурация предоставляет возможность начисления управленческой зарплаты работникам предприятия. Управленческая и регламентированная зарплаты могут соотноситься между собой следующим образом:

- управленческая зарплата для работника специально не рассчитывается – при этом его регламентированная зарплата считается управленческой зарплатой;
- управленческая зарплата рассчитывается в дополнение к регламентированной зарплате;
- управленческая зарплата и регламентированная зарплата рассчитываются независимо друг от друга; при этом выплаты регламентированной зарплаты регистрируются одновременно и как выплаты управленческой зарплаты.

Управленческая зарплата может отличаться от регламентированной зарплаты алгоритмами и временем выполнения расчета. Структуру управленческой зарплаты составляют начисления и удержания. Перечень начислений и удержаний для каждого работника устанавливается при регистрации приема на работу и кадровых перемещений. Суммы управленческих начислений и удержаний могут рассчитываться по различным формулам, установленным разработанными на предприятии схемами мотивации, с использованием различных показателей эффективности деятельности (KPI) как отдельного работника, так и предприятия в целом. В конфигурацию включено несколько предопределенных показателей (для определения отработанного работниками времени, зарегистрированного

сдельного заработка и др.) и включена возможность произвольно расширять список используемых показателей. Списки начислений и удержаний, используемые для расчета заработной платы работникам организаций, можно дополнять. Каждая схема мотивации разрабатывается для конкретного рабочего места предприятия, которое представляет собой определенную должность в конкретном подразделении.

Как правило, при внедрении системы автоматизации невозможно оценить явный экономический эффект. Однако можно рассчитать экономию от установки данной программы по сравнению с действующей (рис. 3).

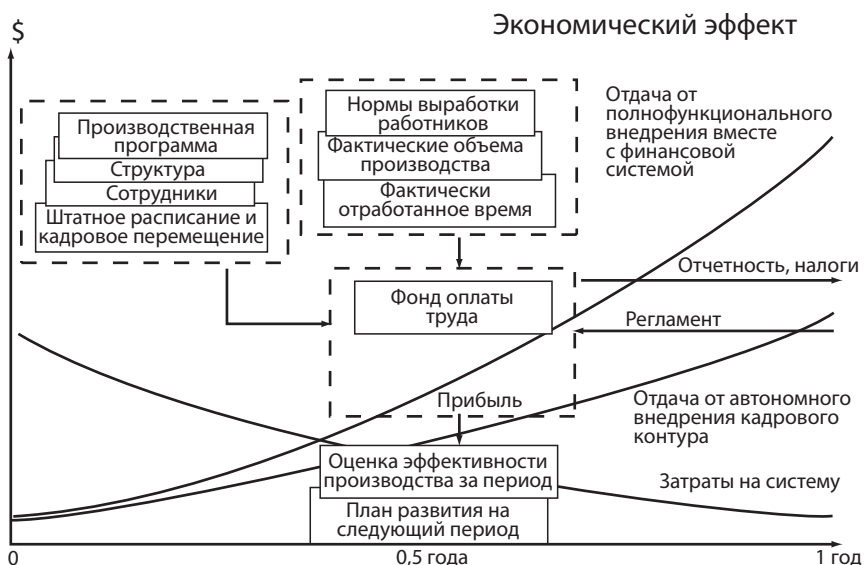


Рис. 3 – Экономический эффект от внедрения системы

Программа обеспечивает обмен данными с конфигурацией «1С:Бухгалтерия 8.0» в формате обмена данных XML, для чего необходимо доустановить компоненту Microsoft XML-Parser 4.0. Обмен данными предполагает перенос данных об элементах аналитического учета.

Факт выплаты управленческой зарплаты регистрируется расходными кассовыми ордерами, отражаемыми в управленческом учете.

Внедрение современной системы автоматизации управления персоналом и расчетом заработной платы будет иметь целый ряд положительных моментов.

Таблица 1 – Расчет экономической эффективности от внедрения конфигурации

Показатель	Зарплата и управление персоналом
Стоимость системы, руб.	44 720
Стоимость списываемой программы, руб.	6 100
Приобретение дополнительной техники (компьютер и принтер), руб.	45 000
Стоимость обслуживания системы, руб.	36 000
Итого затрат, руб.	131 820
Экономия на приобретении первичных и сводных документов (в месяц), руб.	13 750
Экономия фонда оплаты труда	151 200
Итого доходов, руб.	164 950
Период окупаемости программы, мес.	10

Стоимость сетевой версии программы «Зарплата и управление персоналом» составит 44 720 рублей (без НДС), включая установку и первоначальное обучение персонала. Стоимость одного года обслуживания системы составит 36 000 рублей (без учёта НДС). Таким образом, затраты на внедрение конфигурации окупятся через 10 месяцев.

Одной из важнейших проблем является совершенствование организации труда на предприятии. На основе проведённых исследований можно сделать вывод, что основным экономическим результатом совершенствования организации труда является снижение издержек при реализации товаров и получение дополнительной прибыли за счет прироста производительности труда.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

С.А. Полеева, преподаватель, Оренбургский ГАУ

Минэкономразвития обнародовало прогноз развития российской ИТ-отрасли до 2012 г. При пессимистическом сценарии в следующие 3 года рынок не сможет восстановиться до уровня 2008 г. Если же ИТ в России начнут применять более активно, то сектор продемонстрирует подъем уже в 2010 г.

По данным Минэкономразвития, в 2008 г. доля сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в ВВП составила 4,2%. В условиях финансового кризиса в 2009 г. наблюдается замедление темпов развития сектора, что определяется снижением темпов роста доходов населения и корпоративной активности.

При этом в общем объеме сектора ИКТ около 70% составляет объем услуг связи: по прогнозам Минэкономразвития, на связь в 2009 г. придется 1 358 млрд руб. – это на 2% больше в сопоставимых ценах к уровню 2008 г. Объем рынка ИТ при этом, как ожидается, достигнет 496,5 млрд руб., что на 12,7% ниже показателя 2008 г. Рынок аппаратных средств в текущее время занимает 51,4% всего ИТ-рынка. При этом доля программного обеспечения составляет 20%, а ИТ-услуг – 28,6%.

В будущем Минэкономразвития допускает два варианта развития ИТ-отрасли. Начальный из них – более пессимистический – предполагает, что в следующие 3 года рынок не сможет восстановиться до уровня 2008 г. (прогноз на 2012 г. – 91% по сравнению с 2008 г.). На формирование отрасли будут оказывать влияние: понижение спроса на ИТ-услуги, оптимизация расходов коммерциала на ИТ, увеличение неплатежей за предоставленные услуги, замораживание проектов, снижение индексов промышленного производства, сокращение численности ИТ-персонала компаний. Результаты прогноза представлены в таблице 1.

Согласно пессимистическому сценарию, доля аппаратных средств в структуре ИТ-рынка будет снижаться медленнее, чем при более эффективном развитии отрасли. При этом рынок аппаратных средств в 2012 г. составит около 85% к уровню 2008 г., а численность ПК к 2012 г. увеличится в 1,9 раза по сравнению с 2008 г. Показатель

оснащения населения компьютерами достигнет 64,3 компьютеров на 100 человек, цифра интернет-пользователей увеличится в 1,9 раза (проникновение достигнет 60,5%).

Таблица 1 – Структура рынка информационных технологий, %

Показатели	2008 г.	2012 г., прогноз 1	2012 г., прогноз 2
Объем рынка информационных технологий, в т.ч.	100,0	100,0	100,0
рынок аппаратных средств	51,4	41,4	36,5
рынок программных средств	20,0	26,8	28,5
рынок услуг	28,6	31,8	35,0

При более оптимистичном раскладе, предполагающем активное применение информационных технологий, Минэкономразвития ожидает повышение объемов ИТ-рынка в годовом сравнении уже начиная с 2010 г. и до конца прогнозного периода – 2012 г. В целом же в 2012 г. объем рынка ИТ увеличится по сравнению с 2008 г. в 1,6 раза и достигнет более 1 141 млрд руб. При этом в структуре отрасли доля аппаратных средств снизится к 2012 г. до 36,5% при росте доли рынка программного обеспечения до 26,8% и рынка услуг – до 35%. Данные прогноза развития ИТ-рынка представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогноз развития ИТ-рынка до 2012 г.

Показатели	2009 г.	2012 г., прогноз 1	2012 г., прогноз 2
Объем рынка ИТ	Снижение на 12,7% по сравнению с 2008 г. до 496,5 млрд руб.	Снижение на 9% к 2008 г.	Рост в 1,6 раза к 2008 г. до более 1 141 млрд руб.
Количество ПК на 100 человек населения	-	64,3	68,5
Количество интернет-пользователей на 100 человек населения	-	60,5	72,0

При таком варианте развития отрасли к 2012 г. число ПК в России возрастет более чем в 2 раза по сравнению с 2008 г., достигнув 97 млн единиц. При этом большая часть компьютеров (78%) будет подключена к Интернету. Показатель оснащения населения компьютерами достигнет 68,5 ПК на 100 человек против 33,3 в 2008 г. Количество интернет-пользователей увеличится более чем в 2 раза, составив 72 пользователя на 100 человек населения РФ. К 2012 г. с помощью ИТ можно будет получить 50% всех госуслуг. Количество патентов, выданных в сфере ИКТ, увеличится к 2012 г. на 24%. Их доля в общем количестве выданных патентов увеличится до 7,4% против 5,7% в 2008 г.

Наиболее перспективным направлением развития ИТ-сектора, по мнению специалистов Минэкономразвития, остается разработка программного обеспечения (ПО). Особую важность приобретает выполнение работ по проектированию наиболее важных государственных информационных систем и разработке типовых решений в рамках опытной зоны, а кроме того создание систем электронного документооборота (СЭД). Об этом свидетельствуют данные прогноза в секторе ИТ, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика основных показателей прогноза в секторе информационных технологий (в% к предыдущему году)

Показатели	2008 г.	2009 г. оценка	Прогноз							
			2010 г.		2011 г.		2012 г.		2012 г. к 2008 г., %	
			вари-ант 1	вари-ант 2	вари-ант 1	вари-ант 2	вари-ант 1	вари-ант 2	вари-ант 1	вари-ант 2
Объем рынка ИТ, в сопоставимых ценах	101,7	87,3	100,8	120,6	100,8	121,0	102,3	123,7	90,9	157,6
Наличие ПК	151,6	110,5	121,6	134,1	120,8	134,1	118,9	103,5	193,1	205,7
Количество ПК на 100 человек населения	152,1	110,5	121,7	134,2	120,8	134,2	118,9	103,3	193,2	205,8
Количество пользователей Интернета на 100 человек населения	-	130,3	118,5	136,3	112,8	111,7	107,5	112,3	187,3	222,9

На рынке услуг планируется увеличение объема консультирования по аппаратным и программным средствам, техническому обслуживанию и ремонту офисных машин и вычислительной техники, работ по обработке данных, использованию баз данных и информационных ресурсов, созданию информационных систем и сетей органов госуправления всех уровней, диагностических и экспертных систем.

Развитию рынка ИТ, по мнению экспертов Минэкономразвития, будут содействовать реализация ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 гг.)», госпрограммы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», а ещё информатизация приоритетных национальных проектов, повышение компьютерной грамотности, совершенствование налогового и таможенного регулирования.

В 2007–2008 гг. доля России в мировом потреблении ИТ почти не менялась и составляла примерно 2,0%, если рассчитывать показатель по оценкам IDC (рис. 1).

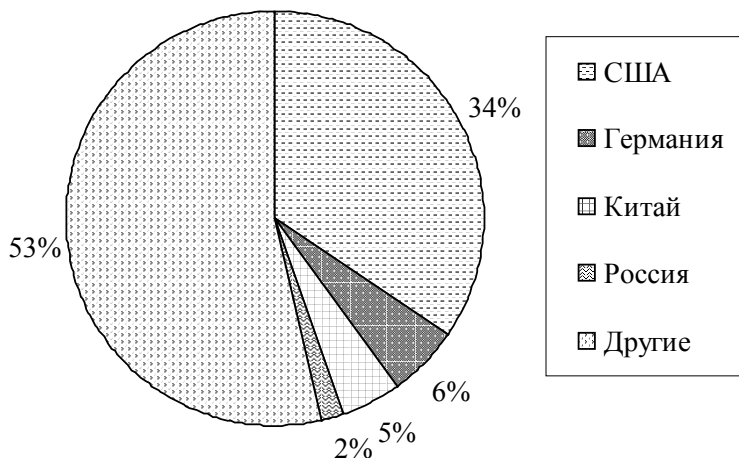


Рис. 1 – Доли некоторых стран в потреблении ИТ в 2008 г.

Для сравнения, доля Китая в 2008 г. составила 4,6% (годом ранее – 3,6%), доля Германии – 5,6% (годом ранее – 5,8%) и доля США – 34% (годом ранее – 36,16%). Отечественные ИТ демонстрировали типичную структуру развивающегося рынка – с высокой

(более 60%) долей расходов на аппаратные средства. За последние два года очень быструю динамику начали демонстрировать секторы ИТ-услуг и ПО. Однако в изменившихся экономических условиях эта тенденция была нарушена.

Исследования компании IDC показали, что совокупная выручка ста крупнейших ИТ-компаний России по итогам 2009 г. составила 521,9 млрд руб. Показатель сократился на 13% по сравнению с данными 2008 г. Можно говорить об откате почти до уровня 2007 г., когда совокупный показатель составил 516 млрд руб. Таким образом, прогнозы о спаде в 20–30% пока не оправдались. Однако Минкомсвязи оценило объем отечественного ИТ-рынка в 2009 г. в 500 млрд руб. Напомним, что в 2008 г., по данным ведомства, этот показатель был равен 580 млрд руб. — спад составил около 8% (табл. 4).

Таблица 4 – Различные оценки объема рынка ИТ в 2008–2009 гг.

Показатель	Минком- связи (млрд руб.)	Минэконом- развития (млрд руб.)	IDC (млрд руб.)	IDC (млрд долл.)
Выручка отрасли ИТ в 2008 г.	580	570,7	615,3	24,8
Выручка отрасли ИТ в 2009 г.	500	496,5	446,7	14,1

Как прокомментировал Александр Нарукавников, директор департамента экономики и финансов Минкомсвязи, в целом оборот отрасли информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) России по итогам 2009 г. составил 1,8 трлн руб. (рост на 2%). Доля ИКТ в ВВП составила 4,6%. Доходы от услуг связи составили 1,3 трлн руб. (рост на 6,4%). Таким образом, на долю ИТ-рынка остается 28% от общего объема выручки ИКТ-отрасли.

Совокупные показатели объема ИТ-рынка складываются из продаж компьютерного и сетевого оборудования, программного обеспечения и ИТ-услуг. По оценкам IDC за 2008 г., на долю аппаратного обеспечения в целом пришлось 66% рынка, на ПО — 14% и на ИТ-услуги — 20%. По данным CNews Analytics, доля ИТ-услуг в 2008 г. составила 23%, а доля оборудования — 63%. Годом ранее

структура затрат в отрасли представлялась следующим образом: компьютерное и сетевое оборудование – 66,6%, ИТ-услуги – 21%, ПО – 12,4%.

Объем совокупных затрат в 2009 г. характеризуется значительным сокращением по сравнению с уровнем 2008 г. (рис. 2).

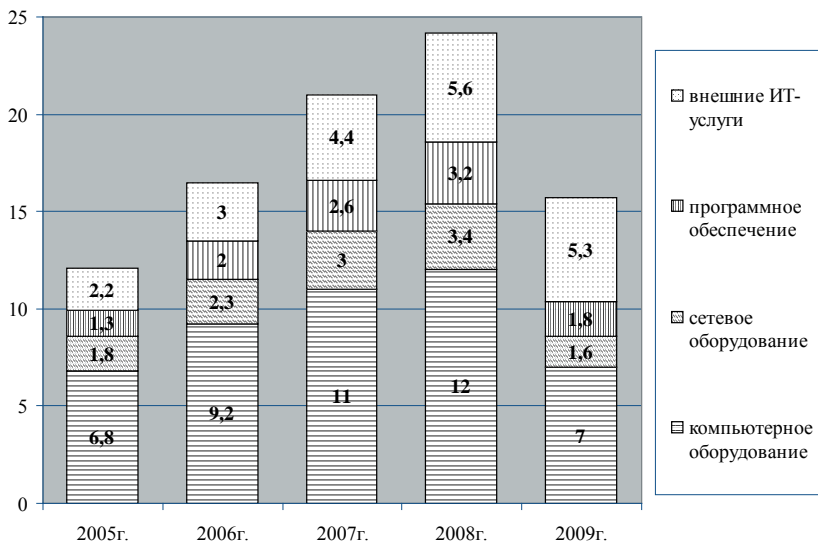


Рис. 2 – Динамика совокупных затрат на ИТ по категориям, млрд долл.

Организации в 2 раза сократили затраты на сетевое оборудование и программное обеспечение. По данным опроса, проведенного CNews Analytics в феврале-марте 2009 г., большинство компаний (всего в исследовании участвовали более 110 респондентов) урезали свои затраты на модернизацию аппаратного обеспечения и развитие ИТ-инфраструктуры, при этом 23% сообщили о «заморозке» таких проектов в принципе.

Причина такой высокой эластичности российского рынка ИТ не только в уже упомянутой структуре с высокой долей расходов на аппаратные средства. Скорее здесь сказывается психологический фактор. Вплоть до недавнего времени в России к ИТ относились как к своего рода предмету роскоши, товару не первой необходимости – тем, без чего можно в крайнем случае обойтись или чем

удастся пренебречь. Отчасти такое отношение сформировала низкая отдача от использования высокотехнологичных решений, провалы, трудности и дороговизна проектов внедрения. Хотя и провалы, и трудности, и малая эффективность, в свою очередь, были тоже производной такого снисходительного и презрительного отношения, которое формировалось в эпоху обильного притока нефтедолларов. Замкнутый круг, который если не разорвал, то точно подорвал осенний кризис.

Новые экономические условия изменили ИТ-приоритеты – компании в большинстве своем «заморозили» проекты развития и перераспределили затраты в пользу поддержания работоспособности существующих процессов и инструментов (рис. 3). Отсюда и оптимизм относительно ближайшего будущего сектора услуг. Заказчиков может заинтересовать консалтинг, позволяющий понять, как сократить расходы с помощью ИТ, они рассматривают возможность аренды центров обработки данных, использования ПО как услуги.

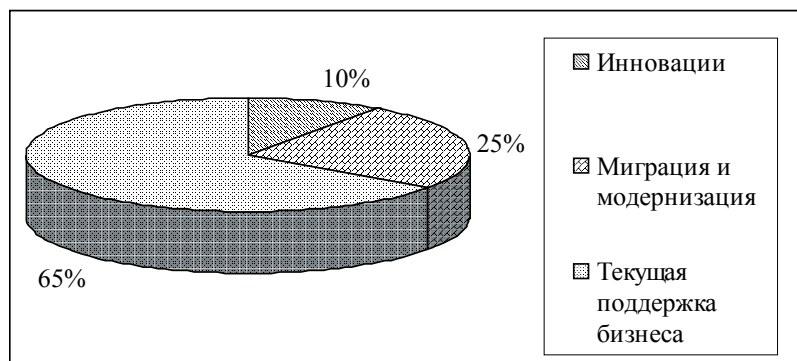


Рис.

3 – Структура затрат на ИТ в кризис

В новых реалиях на ИТ все же пытаются взглянуть как на способ повышения эффективности и оптимизации. Отсюда интерес к решениям, которые демонстрируют быструю и явную отдачу. Актуальны технологии виртуализации вычислительной инфраструктуры, системы, расширяющие возможности анализа, прогнозирования, планирования, контроля. Другими словами, в секторе ПО спрос смещается в сторону приложений для бизнес-аналитики, а также управления персоналом, цепочками поставок. Приоритет будет за решениями средней ценовой категории. Ведь основная за-

дача ИТ-директора в текущей ситуации – максимальное повышение эффективности существующей инфраструктуры при помощи минимальных средств.

Финансовый кризис, коснувшийся российской экономики во второй половине 2008 г., привел к существенному сокращению затрат российских компаний на информационные технологии. Больше всего это стало заметно в первой половине 2009 г. Исправляться ситуация начала лишь к концу года. По итогам всего прошлого года рынок ИТ в России просел на 25% – до 407 млрд руб. Такие цифры приводятся в отчете исследовательской компании PMR, посвященном перспективам развития российского рынка ИТ в 2010–2014 гг.

Для сравнения: аналитики IDC считают, что объем российского ИТ-рынка в 2009 г. в долларах сократился на 43% и составил 14,1 млрд долл. по сравнению с 24,8 млрд долл. годом ранее. Сегмент услуг, по данным IDC, сократился в два раза – с 5,2 млрд долл. до 2,6 млрд долл., поставки оборудования – с 16,4 млрд долл. до 9,5 млрд долл., сегмент ПО – с 3,2 млрд долл. до 2,0 млрд долл. В пятилетний прогнозируемый период расходы на ИТ в России будут расти ежегодно в среднем на 1,1% и в конце 2013 г. составят 25,9 млрд долл.

В 2010 г. продолжится постепенное оживление экономики, что позволит заказчикам вернуться к приостановленным или отмененным ИТ-проектам. Однако акценты информатизации, безусловно, сместятся по сравнению с докризисными и, скорее всего, подвергнутся некоторым коррективам по сравнению с 2009 г.

Подход к выбору быстро окупаемых и недорогих ИТ-проектов, отличавший информатизацию полутора «послекризисных лет», продолжит доминировать и в ближайших планах отечественных заказчиков. Но круг проектов, отобранных к реализации в 2009–2010 гг. – это не только экономический, но и субъективно-эмоциональный выбор. Он обусловлен различными причинами: актуальными бизнес-потребностями, продолжением реализации ИТ-стратегий (пусть даже скорректированных по итогам кризиса), антикризисными мерами, выбранными компанией.

В новых условиях уже не так важно, к статье затрат или инвестиций относятся ИТ, – важно, чтобы они помогали быстро ориентироваться в ситуации и экономить, сохраняли клиентов и обеспечивали стабильное финансовое состояние предприятия. В настоящее время ИТ проникли и прочно закрепились в организациях различных видов экономической деятельности.

Таблица 5 – Самые актуальные ИТ-проекты 2009–2010 гг.

Тип проекта	Доля компаний, реализовавших проект в 2009 г.	Доля компаний, планирующих реализацию проекта в 2010 г.
Обновление компьютерного парка	62,9%	61,4%
Внедрение бизнес-приложений	57,9%	67,9%
Модернизация корпоративной системы связи	48%	46%
Виртуализация	42,1%	51,4%
Переход на Open Source	29%	26%

В рамках исследования CNews Analytics на примере 140 компаний анализировался круг наиболее часто реализуемых ИТ-проектов 2009 г., а также возможных ключевых проектов в 2010 г.

По итогам 2009 г. российский рынок ИТ продемонстрировал ожидаемый спад, но в целом пережил его относительно неплохо, не оправдав самых пессимистичных прогнозов. Сейчас все больше участников ИТ-рынка говорят о начале восстановления. Однако никто не ждет, что оно будет быстрым. Экономические изменения продолжают влиять на структуру спроса и предложения в области ИТ. На рынке в 2010 г. предполагают реализацию отложенного спроса, с одной стороны, а также новую волну консолидационных процессов, с другой стороны.

Кризис показал, что эффективность, гибкость бизнеса и прозрачные финансовые инструменты являются критическими аспектами выживания и что ИТ являются жизненными составляющими этого набора. Российские компании находятся на раннем этапе внедрения ИТ-систем, поэтому рынок еще далек от насыщения. Помимо традиционных крупных потребителей высоких технологий, среди которых операторы связи, нефтегазовые предприятия и финансовый сектор, аналитики ожидают увидеть увеличение спроса со стороны игроков индустрии розничных продаж и производства. Дополнительным фактором роста продаж ИТ-оборудования и услуг остается активность госсектора, особенно в 2011 г., когда планируется ввод большого числа новых электронных сервисов.

Литература

1. Фариш Р. IDC: исследования рынка информационных технологий // Проблемы теории и практики управления. 2009. 11 ноября. С. 58–63.
2. Ершова Э. ИТ-проекты в России 2009/2010: лидеры и аутсайдеры // www.cnews.ru
3. Легезо Д., Попсулин С. Российский ИТ-рынок начинает восстанавливаться? // www.cnews.ru
4. Попова М. Рейтинг CNews100 2009: сильный иммунитет или слабый вирус? // www.cnews.ru
5. Отраслевой информационно-аналитический журнал «Современные телекоммуникации России» // www.telecomru.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

М.Н. Якубенко, к.э.н., Омский ГАУ

Широкое внедрение компьютерной техники во все сферы деятельности человека привело к изменениям в обществе. Развитие компьютерных технологий позволило во многих областях заменить бумажный документооборот электронным. В настоящее время в России наблюдается рост интереса к системам электронного документооборота среди государственных и коммерческих структур.

Системы электронного документооборота уже активно применяются на крупных и средних предприятиях, в государственных структурах, и, что самое главное, интерес к ним непрерывно растет.

Под «электронным документооборотом» подразумевается передача электронным способом структурированных в соответствии с согласованными стандартами сообщений между информационными системами.

Система электронного документооборота (СЭД) — это в первую очередь система, позволяющая решать все типовые задачи электронного документооборота для работы с документами — регистрация и ввод документов, поиск документов, маршрутизация, создание отчетов, ведение архива, установление правами доступа в системе.

Компании-разработчики готовы предоставить СЭД как для небольших организаций численностью 5–10 человек, так и для круп-

ных предприятий численностью тысячи человек. Всего на рынке представлено более пятидесяти решений этого класса, такие, как система «Дело», «Босс Референт», «Контур Экстерн» и другие.

Но на вопрос, по каким критериям правильно выбирать систему, ответ знают далеко не все. В данном обзоре мы предлагаем анализ наиболее популярных разработок в области автоматизации документооборота и делопроизводства.

Таблица 1 – Цены на услуги организации системы электронного документооборота

Система	Цена программы, тыс. руб.	Цена лицензии, тыс. руб.
СЭД «ДЕЛО»	130	80
СЭД «КОНТУР ЭКСТЕРН»	105	60
СЭД «ЕФРАТ»	ПО	75
СЭД «СБИС++»	70	11
СЭД «PAYDOX»	40	7

Системы управления документами в Омской области используют такие организации, как «Омскэнерго», «Иртышское пароходство», «Навигационные системы», «ОмскВодоканал» и другие.

Можно выделить два уровня внедрения и использования элементов электронного документооборота: документооборот внутри организации и ее внешние коммуникации. Вопросы внутреннего электронного документооборота в основном относятся к сфере корпоративного регулирования. Одной из наиболее распространенных систем организации внутреннего документооборота является система «ДЕЛО».

Первая версия системы выпущена в 1996 году. Система «ДЕЛО», разработанная компанией «Электронные офисные системы», обеспечивает автоматизацию процессов делопроизводства, а также ведение полностью электронного документооборота организации. Система нацелена на повышение эффективности и качества работы сотрудников с электронными документами.

В настоящее время «ДЕЛО» используют 2000 компаний, учреждений и организаций в России, а общее число установленных рабочих мест составляет более 150 000. Семнадцать субъектов Федерации реализуют программы автоматизации органов власти всех уровней на базе системы «ДЕЛО».

Данная система характеризуется гибкими вариантами ценообразования, современностью и многофункциональностью, автоматизацией полного цикла работы с документами, поддержкой всех основных функций в области документооборота.

Можно выделить категории документов, для которых следует использовать электронный документооборот внутри организации, такие, как распорядительные документы организации (приказы по основной деятельности, распоряжения); исходящая переписка, внутренняя переписка между подразделениями организации и другие.

Одной из наиболее распространенных систем обеспечения внешнего электронного документооборота является система «Контур-Экстерн». Начиная с 2002 года, российские предприятия, выбирающие «Контур-Экстерн», могут формировать и отправлять отчеты с любого компьютера, подключенного к сети Интернет. Отчетность через Интернет с помощью «Контур-Экстерн» – это самая массовая система электронного документооборота, проверенная временем. С «Контур-Экстерн» можно не только отправлять отчеты, но и получать выписки о состоянии лицевого счета, а также вести неформализованную переписку с контролирующими органами. «Контур-Экстерн» – это быстрое подключение, произвольная конфигурация рабочих мест, отсутствие необходимости обновлений.

Преимуществами системы «Контур-Экстерн» является отсутствие необходимости обновлений, бесперебойное функционирование даже в дни пиковых нагрузок; круглосуточная техническая поддержка; возможность работы с разных мест; доступность для предприятий любого типа.

Представляемый программный комплекс «Контур-Экстерн» позволяет реализовать электронный защищенный и юридический значимый документ с разными контролирующими органами, такими, как Федеральная налоговая служба, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и другие.

В последние годы системы электронного документооборота стали активно внедряться и в нашей стране. Ряд крупных банков и банковских объединений создают и используют в работе с клиентами и в межбанковском обмене указанные системы.

В 1976 г. американские математики У. Диффи и М.Э. Хеллмэн опубликовали работу, которая привела к появлению такого понятия, как «цифровая подпись».

Цифровая подпись служит достаточно надежным способом подтверждения подлинности документов. Она обеспечивает высокий уровень защиты документа от внесения несанкционированных изменений, подделать ее практически невозможно. Единственный ее недостаток, по сравнению с обычной подписью, в том, что по ней нельзя с такой же степенью уверенности определить, кто именно подписал документ. Это обусловлено тем, что некоторые физические характеристики человека практически неповторимы (почерк, отпечаток пальца и т.п.).

Необходимо отметить, что согласно федеральному закону «Об электронной цифровой подписи», который обеспечивает правовые условия использования электронной цифровой подписи в электронных документах, данная подпись признается равнозначной собственноручной подписи в документе на бумажном носителе.

Очевидно, масштабы использования систем электронного документооборота в коммерческой деятельности будут увеличиваться благодаря множеству несомненных ее преимуществ, а именно:

- широкому распространению на международном рынке;
- применению в крупных и средних организациях;
- формированию нового поколения систем автоматизации предприятий;
- увеличению скорости обработки и передачи информации;
- значительному сокращению пространства, необходимого для хранения документов;
- получению значительного экономического эффекта.

Выбор системы документооборота – это не просто технологическая или инженерная задача, он связан с общей стратегией развития организации. Если это коммерческая компания, то выбор определяется во многом ее целями, конкурентной средой, структурой, которая имеется на данный момент, и, кроме того, экономическим эффектом внедрения. Если это государственное учреждение, то надо перенести акцент на полноту учета задач, решаемых организацией, особенности этих задач, связанных со спецификой ее деятельности. В общем, преимущества внедрения электронного документооборота очевидны.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

А.Х. Евстафьева, к.э.н., Казанский ГАСУ

Дебиторская задолженность — это денежное выражение обязательств других лиц (юридических и физических) перед организацией, возникающих в силу различных видов взаимоотношений или действующих законодательных актов.

Образование дебиторской задолженности зависит от множества обстоятельств. Эти обстоятельства можно разделить на внешние и внутренние. Внешние факторы — это факторы, которые не зависят от деятельности организации. К ним относятся: общее состояние экономики в стране, инфляция, доступность кредитных ресурсов, емкость рынка. Факторы, которые зависят от деятельности организации, относятся к внутренним. К ним относятся: финансовое состояние организации, кредитная политика организации, формы расчетов.

Для учета дебиторской задолженности в бухгалтерском учете предназначены счета: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчет «Расчеты по авансам выданным», 62 «Расчеты с разными покупателями и заказчиками», 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Задолженность налоговых органов», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» субсчет «Задолженность внебюджетных фондов», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями» субсчет «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность подразделяется на два вида: задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес. после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты. Как правило, учет суммы задолженности, проходящей по счетам, имеет смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения.

Особенности строительной отрасли обусловлены следующими факторами: характером ее конечной продукции; специфическими условиями труда; спецификой применяемой техники, технологии производства и организации труда.

Неплатежи, экономический кризис и обусловленный этим рост дебиторской задолженности подрядных строительного-монтажных организаций определяют значимость и актуальность проблем, связанных с бухгалтерским учетом, разработкой методических основ и созданием системы анализа дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является одной из разновидностей активов строительной организации, который может быть реализован, передан, обременен на имущество, продукцию, результат выполнения работ или оказания услуг.

Анализ дебиторской задолженности целесообразно проводить по срокам образования (до 1 мес., от 1 до 3 мес., от 3 до 6 мес., от 6 мес. до 1 года, свыше 1 года). При анализе дебиторской задолженности большое внимание необходимо уделять изучению структуры, состава, динамики, оценки оборачиваемости и эффективности использования дебиторской задолженности. Главной целью анализа является определение мероприятий для оптимизации величины дебиторской задолженности и уменьшение неплатежей, которые направлены на улучшение платежеспособности и финансовой устойчивости строительной организации.

Безусловно, проблема управления дебиторской задолженностью занимает особое место в финансово-хозяйственной деятельности подрядных строительного-монтажных организаций. Как правило, дебиторская задолженность возникает не только из-за отсутствия денежных средств у заказчика (застройщика) строительства, но и его желания «воспользоваться» чужими денежными средствами.

Существенное влияние на характер и возникновение дебиторской задолженности подрядных строительного-монтажных организаций оказывают: долгосрочный характер выполнения заказа; неподвижность изготавливаемой продукции; участие различных организаций при осуществлении строительных работ; высокая материалоемкость и возможность использования материалов заказчика, полученных на давальческой основе; влияние климатических и сезонных условий на процесс осуществления и сдачи строительных работ; конструктивная сложность и высокая себестоимость сооружаемых объектов.

Увеличение дебиторской задолженности при постоянном несвоевременном ее погашении приводит к недостатку собственных оборотных средств, которые необходимы для обеспечения производственного процесса. В данном случае строительные организа-

ции вынуждены использовать заемные средства, например, дебиторскую задолженность.

Необходимым условием обеспечения платежеспособности строительной организации является управление уровнем дебиторской задолженности покупателей, которое может осуществляться через определение норматива максимально возможной для организации задолженности покупателей, сроков ее накопления и погашения. При этом нормирование дебиторской задолженности должно, с одной стороны, способствовать обеспечению производственного процесса оборотными средствами, с другой стороны — поддерживать ликвидность дебиторской задолженности через уменьшение доли просроченной дебиторской задолженности.

Как показывает опыт экономически развитых стран, дебиторская задолженность — это нормальное явление, сопутствующее деятельности абсолютного большинства субъектов рыночной экономики. Более того, оптимальное сочетание дебиторской и кредиторской задолженности может способствовать повышению эффективности использования денежных средств подрядной строительной организацией.

Изучение действующей практики показывает, что наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской и кредиторской задолженности подрядных строительно-монтажных организаций занимает задолженность заказчиков (застройщиков). Подрядная строительная организация в составе дебиторской задолженности, относящейся к заказчикам (застройщикам), должна отразить числящуюся на отчетную дату в бухгалтерском учете задолженность заказчиков (застройщиков) в сумме, соответствующей условиям договоров строительного подряда. Время, на которое может быть отсрочен платеж за выполненные строительные работы, определяется также договором строительного подряда и является одним из существенных его условий.

Как объект бухгалтерского учета дебиторская задолженность по сроку платежа классифицируется на отсроченную (срок исполнения обязательств по которым еще не наступил) и просроченную (срок исполнения обязательств по которой уже наступил). Подрядная строительная организация может создавать резервы по долгам, не погашенным в срок при осуществлении расчетов с заказчиками (застройщиками), путем отнесения сумм создаваемых резервов на финансовые результаты своей деятельности.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью помимо грамотно разработанной кредитной политики, можно придерживаться следующих простых правил:

- выставлять счета дебиторам чуть раньше положенного срока в надежде на более раннюю оплату или же выставлять промежуточные счета по этапам работы (если это позволяют сфера бизнеса и договорные условия);

- делать напоминание дебитору сразу на следующий день после истечения срока платежа. Напоминание об оплате в письменной форме должно быть адресовано соответствующему лицу. В нем следует осведомить о наличии какой-либо причины неплатежа и попросить немедленно сообщить о ней;

- если после напоминания платеж не поступает в течение ближайшего времени (например, недели), следует связаться с лицом, ответственным за платежи, и настойчиво требовать осуществления платежа, не откладывая эту процедуру на потом, поскольку с течением времени вероятность поступления оплаты снижается.

Погашение дебиторской задолженности может производиться разными способами: уплата денежными средствами; поступление товаров (выполнение работ, оказание услуг), в счет которых перечислялись авансовые платежи; уплата неденежными средствами; зачет встречных однородных требований; продажа (переуступка) прав (договор цессии); расчеты векселями.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

Дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности списывается на основании приказа руководителя на уменьшение финансовых результатов строительной организации или резерва по сомнительным долгам. Но эта списанная задолженность не считается аннулированной, ее отражают на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет и наблюдают за возможностью взыскания.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике организации по отношению к покупателям либо увеличение объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

Управление дебиторской задолженностью – процесс, от грамотного выстраивания которого зависит конкурентоспособность строительной организации, а в условиях кризиса работа с дебиторской задолженностью является необходимой частью комплексных мер по выводу организации из кризиса ликвидности.

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

С.М. Пестунова, ст. преподаватель, Челябинский ГУ

Препятствием для эффективного управления нематериальными активами является отсутствие единого, систематизированного подхода к описанию нематериальных объектов.

Для выявления сущности нематериальных активов используются такие термины, как «неосязаемые активы», «нематериальные ресурсы», «интеллектуальная собственность», «исключительные права», «интеллектуальный капитал», «товарный знак», «деловая репутация», «техническое решение», «ноу-хау» и др. Это связано с тем, что изначальный ресурс экономики знаний – результат интеллектуальной деятельности (РИД), трансформируется (формируется) из объекта РИД в объекты техники, в объекты права, в объекты собственности, в информационные объекты, снова в РИД и т.д. Каждый этап изменяющейся формы нематериальной сущности входит в сферу компетентности специалистов различных областей знаний: техники, экономики, права, социологии и др. Перечисленные понятия, характеризующие нематериальные активы (НМА), различаются не только по сферам применения, но и по составу объектов, охватываемых этими понятиями, по показателям и критериям отнесения их к системам учёта.

Само по себе понятие «нематериальные активы», используемое в бухгалтерском учёте, оценочной деятельности и других областях экономики, тоже трактуется по-разному, что предопределяет возможные проблемы в практической деятельности. В частности, оценщики понимают НМА несколько шире, чем бухгалтеры.

Оценочная деятельность предполагает определение рыночной стоимости компаний, поэтому необходимо принимать в расчёт не только учитываемые на балансе нематериальные активы, но и не учитываемые на нём. Это обусловлено тем, что в последнее время

роль неучитываемых на балансе активов в стоимости компаний (особенно виртуальных, основанных на знаниях) резко возросла – теперь она может составлять до 70–80% стоимости компании. Соответственно, возникла необходимость учёта подобных активов, несмотря на то, что они не могут существовать отдельно от компании и потому могут считаться активами лишь с определённой долей условности, например, «персональный гудвилл» или «собранная вместе и обученная рабочая сила». [5] Поэтому в широком смысле НМА – это специфические активы, для которых характерны: отсутствие осязаемой формы, долгосрочность использования и способность приносить доход [2].

Письмо Минфина СССР от 31 июля 1990 г. № 99 «О ведении бухгалтерского учета в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» впервые ввело в План счетов 1985 г. 04 счет «Нематериальные активы». Под нематериальными активами в этот период понимались имущественные права, включающие в себя как права пользования объектами материального мира, так и права на объекты интеллектуальной собственности. Отсутствие четко сформулированных критериев отнесения объектов бухгалтерского учета к нематериальным активам препятствовало его расширительному толкованию. К тому же ограниченные сферы применения этого понятия лишь АО и ООО исключило его из числа общепризнанных категорий бухгалтерского учета.

Ретроспективный анализ нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учёт НМА до 1 января 2008 года, показал, что категория НМА за эти годы претерпела неоднократные изменения. Система нормативного регулирования в настоящий момент не является гармоничной и устоявшейся. Это объясняется сложностью природы активов и системой правового регулирования их оборота и охраны.

Многие проблемы, связанные с несовершенством нормативного регулирования и несоответствием его международным правилам, решило принятие части четвертой Гражданского кодекса РФ раздела VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» и ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов». [4]

Содержание понятия «нематериальные активы» различно и в национальных стандартах бухгалтерского учета разных стран.

Учет нематериальных активов по международным стандартам финансовой отчетности регламентируется МСФО (IAS) 38

«Нематериальные активы». Кроме того, учет НМА затрагивают положения МСФО 22 «Объединение компаний», МСФО 36 «Обесценение активов» и других. И российские (РСБУ), и международные (МСФО) стандарты схожи в определении того, какими признаками должен обладать актив, чтобы иметь право относиться к категории НМА (табл. 1).

Прежде всего, нематериальные активы компания признает на основе критериев, общих для всех активов. Они изложены в принципах подготовки и предоставления финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Актив (НМА) включается в баланс компании, если одновременно выполняются два условия:

- существует высокая вероятность того, что в будущем от использования актива компания получит экономические выгоды;
- стоимость актива может быть надежно оценена [6].

В соответствии с МСФО 38 Нематериальный актив – это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, который контролируется организацией в результате прошлых событий и от которого ожидается поступление в организацию экономических выгод [3].

Американские правила учёта (SFAS № 142 «Гудвилл и другие нематериальные активы») под нематериальными понимают активы (за исключением финансовых инструментов и отложенных налогов), не имеющие материально-вещественной (физической) структуры.

Таким образом, трактовка НМА неоднозначна. Основным отличием подхода, используемого при определении НМА в МСФО и US GAAP, от подхода, применяемого РСБУ, является отсутствие в составе обязательных условий для признания НМА подтверждения исключительных прав. То есть МСФО и US GAAP воплощают принцип приоритета экономического содержания, а российский вопреки этому принципу отдает приоритет юридической форме. По МСФО и US GAAP понятие НМА гораздо шире, поэтому зачастую активы, не относящиеся к нематериальным в российском учете, в отчетности по МСФО и US GAAP включаются в состав НМА.

Таблица 1 – Критерии признания НМА

ПБУ 14/2007	МСФО (IAS) 38	US GAAP (SFAS)
Отсутствие материально-вещественной формы	Обязательно	Обязательно
Возможность идентификации (выделения, отделения) с другим имуществом	Обязательно	Не установлено
Способность приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации	Обязательно Будущие экономические выгоды, проистекающие от НМА, могут включать выручку от продажи товаров или услуг, экономию затрат или другие выгоды, являющиеся результатом использования актива организацией	Обязательно
Использование в течение длительного времени, свыше 12 месяцев	Не установлено	Не установлено
Намерение не продавать актив в течение 12 месяцев	Обязательно	Не установлено
Возможность осуществления организацией контроля над объектом. Организация контролирует объект, когда имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем, а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам. Право на получение экономических выгод должно быть обосновано наличием надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации	Обязательно Организация контролирует актив, если она имеет право на получение будущих экономических выгод и может ограничить доступ других организаций и лиц к этим выгодам	Не установлено
Фактическая (первоначальная стоимость) объекта может быть достоверно определена	Обязательно	Не установлено

Определение НМА в целях налогового учета дано в п.3 ст. 257 НК РФ. Так, НМА признаются приобретенные и (или) созданные

налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев). Для признания НМА для целей исчисления налога на прибыль необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака). Примерный перечень объектов, относимых в налоговом учете к НМА, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Отнесение объектов к НМА в бухгалтерском и налоговом учете

Перечень объектов	ПБУ 14/07	НК РФ
Произведения науки, литературы и искусства	+	-
Программы для ЭВМ и базы данных	+	+
Изобретения, полезные модели, промышленные образцы	+	+
Селекционные достижения	+	+
Секреты производства (ноу-хау)	+	+
Фирменное наименование	+	+
Товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров	+	+
Коммерческое обозначение	+	-
Деловая репутация	+	-

Не относятся к НМА научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, не давшие положительного результата, а также интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

В соответствии с пунктом 1 статьи 256 НК РФ НМА признаются амортизируемым имуществом, если первоначальная стоимость НМА составляет более 20 000 рублей.

В целом можно констатировать ряд различий в определении НМА для целей бухгалтерского и налогового учетов:

- различен перечень критериев признания НМА;
- не совпадает перечень объектов и состав «исключений», т.е. бухгалтерское законодательство дает более широкое определение категории нематериальных активов;
- стоимостного ограничения при принятии НМА к бухгалтерскому учету не установлено.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать следующие выводы:

- нематериальные активы – это сложный, оригинальный и зачастую не имеющий аналогов объект; они неоднородны по своему составу, характеру использования и степени влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Отсутствие единого систематизированного подхода к описанию категории нематериальных активов является препятствием для эффективного управления этими объектами;

- понятие нематериальных активов используется в международной практике и в российском законодательстве по бухгалтерскому учету, и налоговом законодательстве. Однако содержание соответствующих норм МСФО, ГААР, ПБУ 14/07 и НК РФ не согласуются. Это требует от бухгалтера при организации и ведении учета НМА более широкого использования своего профессионального суждения в поисках компромисса между соблюдением действующих нормативных документов и формированием достоверной информации об имеющихся у организации нематериальных ресурсах.

Необходимость дальнейшего совершенствования действующего нормативного регулирования в части критериев признания объектов нематериальными активами объясняется возросшей значимостью нематериальных активов, а в некоторых областях они становятся определяющими (интернет-торговля, IP-технологии и т.п.), и утратой бухгалтерской отчетности, отставшей от реалий времени, своей информационной функции.

Литература

1. Приказ Минфина России от 27 декабря 2007 года № 153 н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов».
2. Козырев А.Н. Математический и экономический анализ интеллектуального капитала [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.13. Москва, 2002.
3. Международные стандарты финансовой отчетности / под ред. Л.В. Горбатовой. М.: ВолтерсКлувер, 2006.
4. Преображенская В.В. Нематериальные активы: нововведения в учете // Бухгалтерский учет. 2008. № 5.
5. <http://www.creativeconomy.ru/library/prd375.php>.
6. http://www.lawlinks.ru/view_obzors.php?id=35945.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ

С.Н. Коршикова, к.э.н., Оренбургский ГАУ

В бухгалтерском учете давно используются различные оценочные значения, в частности, резерв по сомнительным долгам, резерв под снижение стоимости материально-производственных запасов, срок полезного использования основных средств, нематериальных активов, оценка ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования амортизируемых активов, но правил учета изменений в оценочных значениях еще не было.

С 1 января 2009 года введено в действие ПБУ 21 «Учет оценочных значений», причиной появления которого стало дальнейшее приближение норм отечественных стандартов бухгалтерского учета к международным, где, как известно, оценочные значения имеют весьма широкий диапазон применения и используются наряду с показателями, подтверждаемыми первичной бухгалтерской документацией.

В соответствии с п. 3 ПБУ 21/2008 оценочными значениями являются величины резерва по сомнительным долгам, резерва под снижение стоимости материально-производственных запасов, других оценочных резервов, сроки полезного использования основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, оценка процесса потребления будущих экономических выгод от использования амортизируемых активов и др.

В настоящее время порядок формирования и использования резервов урегулирован достаточно жестко документами системы

нормативного регулирования бухгалтерского учета: практически все резервы создаются с начала года (посредством увеличения размера резерва и суммы прочих расходов), а в конце отчетного года остаток неиспользованного резерва присоединяется к прочим доходам и в конечном счете к балансовой прибыли. Таким образом, изменение оценочных значений возможно только в течение текущего года, с нового (следующего за отчетным) года соответствующий резерв не корректируется, а фактически создается заново.

Изменением оценочного значения считается корректировка стоимости актива (обязательства) или величины, отражающей погашение стоимости актива, если такая корректировка обусловлена появлением новой информации, исходя из оценки существующего положения дел в организации, ожидаемых будущих выгод и обязательств (п. 2, 3 ПБУ 21/2008).

Изменения оценочных значений разделяются на два вида: влияющие на величину собственного капитала и не оказывающие на него влияние. Первые отражаются в отчетности путем корректировки соответствующих статей капитала за тот период, в котором произошло изменение (п. 5 ПБУ 21/2008).

Вместе с тем не ясно, какие конкретные хозяйственные ситуации имеются в виду. По отношению к размеру уставного капитала использование оценочных значений вряд ли возможно.

Во-первых, процедура изменения размера уставного капитала предельно жестко регламентирована, а во-вторых, изменение капитализации организации никак на оценке уставного капитала отразиться не может. Кроме того, процедура изменения (как увеличения, так и уменьшения) уставного капитала ограничена по времени (как правило, одним годом), что практически исключает возможность изменения оценочных значений за рамками периода, на который утверждается учетная политика организации.

Добавочный капитал может меняться в результате переоценки основных средств и нематериальных активов, а также при получении эмиссионного дохода. В обоих случаях предполагаемые величины изменения добавочного капитала (а также сроки для отражения изменений в отчетности) известны заранее, а значит, и здесь говорить об изменении оценочных значений не приходится.

При изменении размера резервного капитала речь может идти только об изменении структуры собственного капитала организации, но не об изменении его размера. На размер нераспределенной

прибыли может влиять практически любой производственный или экономический фактор. Однако проведение оценки влияния, например, изменения структуры себестоимости в конкретном календарном месяце на величину нераспределенной прибыли отчетного года, представляется достаточно сложным. Поэтому такие оценочные значения можно расценивать как весьма условные.

Как было отмечено выше, ПБУ 21 «Учет оценочных значений» и ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» взаимосвязаны. Поэтому, формируя учетную политику, предприятие четко должно определить, какие конкретно оценочные значения оно может использовать. Оценочные значения, влияющие на величину капитала, не представляется возможным применить ввиду того, что российским гражданским (и бухгалтерским) законодательством принята юридическая концепция поддержания капитала (в отличие от производственной или финансовой – по МСФО).

Литература

1. Красноперова О.А. Учетная политика организаций на 2010 год. «ГроссМедиа», 2010.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008: приказ Минфина РФ от 6.10.2008. № 106 н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Изменение оценочных значений» ПБУ 21/2008: приказ Минфина РФ от 6.10.2008. № 106 н.
4. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. М.:ИНФРА-М, 2007.

К ВОПРОСУ О РЕГИСТРАХ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

М.Н. Артюшина, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Организация системы налогового учёта предусматривает определение совокупности показателей, прямо или косвенно влияющих на размер налоговой базы, критериев их систематизации в регистрах налогового учёта, а также порядка ведения налогового учёта, формирования и отражения в регистрах информации об объектах учёта.

В учетной политике в целях налогообложения мы предлагаем организациям использовать совокупность регистров, рекомендуемых к применению МНС РФ, и регистров, разработанных, исходя из специфики деятельности предприятия.

Система налоговых регистров, предложенная налоговыми органами и взятая за основу для блока ведения налогового учета в программе «1С: Бухгалтерия», состоит из четырех групп.

1. Регистры промежуточных расчетов:

- регистр-расчет формирования стоимости объекта учета;
- регистр-расчет стоимости сырья (материалов), списанных в отчетном периоде;
- регистр учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности по результатам инвентаризации на отчетную дату;
- регистр-расчет резерва сомнительных долгов текущего отчетного (налогового) периода.

Регистры промежуточных расчетов предназначены для отражения и хранения информации о порядке проведения расчетов промежуточных показателей, необходимых для формирования налоговой базы в порядке, предусмотренном главой 25 НК РФ.

Под промежуточными показателями понимаются показатели, для которых не предусмотрено соответствующих отдельных строк в декларации, то есть их значения хоть и участвуют в формировании отчетных данных, но не в полном объеме, через специальные расчеты или в составе обобщающего показателя.

Показатели регистров данной группы в полном объеме отражают все этапы проведения промежуточных расчетов и величину всех показателей, участвующих в расчете.

2. Регистры учета состояния единицы налогового учета:

- регистр информации об объекте основных средств;
- регистр учета расходов будущих периодов;
- регистр аналитического учета операций по движению дебиторской задолженности;
- регистр учета расчетов с бюджетом;
- регистр движения резерва по сомнительным долгам;

Регистры учета состояния единицы налогового учета являются источником систематизированной информации о состоянии показателей объекта учета, информация о которых используется более одного отчетного (налогового) периода. Ведение данных регистров обеспечивает организации отражение информации о состоянии объекта учета на каждую текущую дату и изменении состояния объектов налогового учета во времени.

Содержащаяся в регистрах информация о величине показателей используется для формирования суммы расходов, подлежащих

учету в составе того или иного элемента затрат в текущем отчетном периоде.

3. Регистры учета хозяйственных операций:

- регистр учета операций приобретения имущества, работ, услуг, прав;
- регистр учета операций выбытия имущества (работ, услуг, прав);
- регистр учета поступлений денежных средств;
- регистр учета расхода денежных средств;
- регистр учета расходов на оплату труда;
- регистр учета начисления налогов, включаемых в состав расходов.

Регистры учета хозяйственных операций являются источником систематизированной информации о проводимых операциях, которые тем или иным образом влияют на величину налоговой базы в текущем или будущих периодах.

Настоящий перечень включает все основные операции, связанные с утратой или получением права собственности на объекты гражданских прав (имущество, в том числе деньги, работы, услуги) по сделкам с третьими лицами.

4. Регистры формирования отчетных данных:

- регистр-расчет учета амортизации основных средств;
- регистр учета прочих расходов текущего периода;
- регистр-расчет финансового результата от реализации амортизируемого имущества;
- регистр учета доходов текущего периода.

Ведение регистров формирования отчетных данных обеспечивает информацией о порядке получения значений конкретных строк налоговой декларации. Обобщающим признаком для всех вышеперечисленных регистров является формирование в них конечных данных налоговой отчетности. Одновременно в этих регистрах как результат расчетов выявляется и систематизируется и иная информация, переносимая в регистры учета состояния единицы налогового учета или регистры промежуточных расчетов.

В дополнение к ранее перечисленным регистрам считаем целесообразным ввести в систему налогового учета организаций регистр-расчет стоимости остатков незавершенного производства (табл. 1), регистр формирования прямых расходов (табл. 2) и регистр формирования косвенных расходов (табл. 3).

Таблица 1 – Регистр-расчет стоимости остатков незавершенного производства

Месяц, год	Вид продукции (работ, услуг)	Остаток НЗП на начало месяца, руб.	Сумма прямых расходов за ме- сяц, руб.				Сумма прямых расходов всего (гр.3 + гр.7)	Сумма остатка НЗП на конец месяца	Сумма прямых расходов, приходящихся на выпуск готовой продукции (гр.8 – гр.9)
			Материальные расходы (пп. 1 п. 4 ст. 254 НК РФ)	Расходы на оплату труда	ЕСН	Всего прямых расходов текущего месяца			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Итого:									

Регистр-расчет стоимости остатков незавершенного производства относится к группе регистров промежуточных расчетов. Он формируется для обобщения информации о составе и размере прямых расходов, подлежащих распределению на остатки незавершенного производства на конец месяца и на выпуск продукции (выполнение работ, оказание услуг) в текущем месяце, и о результатах произведенного распределения. Регистр формируется только за тот период, в котором произведено распределение прямых расходов и расчет стоимости продукции (работ, услуг).

Расходы на производство продукции (работ, услуг) каждого вида за каждый месяц показываются отдельными строками. Остаток незавершенного производства на начало месяца, подлежащий включению в состав материальных расходов текущего месяца согласно ст. 319 НК РФ, показывается отдельно для удобства сверки информации с данными регистра учета прямых расходов на производство продукции (работ, услуг) и с данными о стоимости остатков незавершенного производства за предыдущий месяц.

Таблица 2 – Регистр формирования прямых расходов

Месяц, год	Материальные расходы, сырье (пп. 1 п. 1 ст. 254 НК РФ)	Расходы на оплату труда производственных работников		Итого прямых расходов	Расходы, уменьшающие доходы от реализации	Распределение прямых расходов на:		
						Остатки НЗП	Остатки готовой продукции на складе	Отгруженную, но не реализованную продукцию
1	2	4	5	6	7	8	9	
Итого:								

Регистр формирования прямых расходов относится к группе регистров учета хозяйственных операций. Он необходим для определения общей суммы прямых расходов на производство продукции (работ, услуг), а также сумм конкретных видов прямых расходов, учитываемых в дальнейшем при распределении на остатки незавершенного производства, готовую продукцию на складе и отгруженную, но не реализованную в отчетном (налоговом) периоде продукции. Также в этом регистре обобщенная информация о составе и размере прямых расходов распределяется на остатки незавершенного производства на конец месяца. Результаты произведенного распределения отражаются в трех последних графах.

Таблица 3 – Регистр косвенных расходов

№ п/п	Наименование операции	Статья расходов	Элементы расходов				Первичный документ	Дата признания расхода	Итого расходов
			Материальные расходы	Амортизация	Расходы на оплату труда	Прочие расходы			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Итого									

Регистр косвенных расходов относится к группе регистров учета хозяйственных операций. Он формируется для обобщения информации о составе и размере косвенных расходов, подлежащих полному списанию в том отчетном периоде, в котором они были произведены. Определение в отдельном регистре косвенных материальных расходов, расходов на оплату труда и амортизационных отчислений по основным средствам, не используемым в производстве товаров, работ и услуг, а также отдельных прочих расходов необходимо для заполнения декларации по налогу на прибыль.

Данные изменения произведены с целью обеспечить более достоверный и оптимальный порядок организации и ведения налогового учета в организации.

АУДИТ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ

Р.А. Асфандиярова, к.э.н., **К.А. Газизова**, ассистент,
Стерлитамакский филиал Башкирского ГУ

В мировой учетной практике все более востребованной становится концепция справедливой стоимости. Именно применение оценки по справедливой стоимости, а также использование категории биологические активы являются основными различиями в отечественном бухгалтерском учете сельскохозяйственной деятельности и международных стандартах финансовой отчетности.

Вектором дальнейшего развития учета в нашей стране является активизация использования МСФО, поэтому рано или поздно положения стандарта МСФО 41 «Сельское хозяйство» начнут применяться в национальном учете. Уже разработаны:

- проект ПБУ .../06 «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции»;
- проект Методических рекомендаций по первичному применению ПБУ.../06 «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции»;
- комментарии к проекту ПБУ.../06 «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции»;
- проект Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету биологических активов [3].

Эти документы размещены на официальном сайте Минсельхоза РФ.

Оценка справедливой стоимости биологических активов становится объектом аудита, в связи с этим возникает необходимость разработки аудиторских процедур проверки справедливой стоимости биологических активов.

Справедливая стоимость биологического актива – это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами [1]. С позиции аудитора справедливая стоимость биологического актива должна отражать его полезность для собственников.

Цель аудита справедливой стоимости биологических активов – это выражение мнения о достоверности значений справедливой стоимости биологических активов, а также прибылей и убытков от сельскохозяйственной деятельности в финансовой (бухгалтерской) отчетности компании, полноте раскрытия необходимой информации, методах определения справедливой стоимости и основных допущениях, использовавшихся при определении справедливой стоимости активов.

В первую очередь необходимо оценить правильность идентификации биологических активов и сельскохозяйственной продукции, их классификации.

При проведении аудита можно руководствоваться схемой методов определения справедливой стоимости активов (рис. 1) [2].

В ситуации, когда справедливая стоимость актива определена на основании рыночных цен на аналогичные активы, наиболее часто допускаются следующие ошибки:

- актив может оказаться неидентичным, и следовательно, это может привести к существенной ошибке определения справедливой стоимости актива;

- у компании может не оказаться доступа на активный рынок, тогда она практически не сможет реализовать актив за рыночную цену, и следовательно, при измерении справедливой стоимости необходимо провести корректировки.

Все корректировки, проведенные при измерении справедливой стоимости актива, исследуются аудитором для того, чтобы убедиться:

- в необходимости проведения корректировок (аудитор должен получить убедительные доказательства отсутствия аналогичных активов на рынке);
- обоснованности и разумности проведенных корректировок (все различия между активами, для которых определяется справедливая стоимость, и аналогичными активами могут быть определены и выражены через денежный эквивалент);
- применимости корректировок ко всем активам, для которых это было необходимо сделать;
- полноте проведенных корректировок (т.е. были учтены все существенные различия между активами).

Аудитор должен учесть, что справедливая стоимость актива зависит от его местоположения и состояния на данный момент времени. Например, справедливой стоимостью крупного рогатого скота на ферме является его цена на соответствующем рынке за вычетом транспортных и прочих расходов по доставке скота на рынок. В то же время биологический актив оценивается по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Транспортные и прочие расходы по доставке актива на рынок к сбытовым не относятся. Сбытовые расходы – это комиссионные брокерам, дилерам, сборы регулирующих органов и товарных бирж, пошлины и т.п.

В общем виде аудиторские процедуры, проводимые в ходе аудита значений справедливой стоимости активов, представлены в таблице 1.

Для определения справедливой стоимости активов при использовании дисконтируемых операций необходимо выполнить ряд аудиторских процедур (табл. 2).

При применении метода ожидаемых денежных потоков для определения справедливой стоимости биологических активов возможны следующие ошибки:

- отсутствуют обоснования ставки дисконтирования;
- не учтен риск применения дисконтированных операций;
- определить справедливую стоимость актива можно было другим, более рациональным методом;
- не соответствуют методу определения справедливой стоимости актива использованные допущения;
- существуют другие активы, справедливая стоимость которых должна быть определена с помощью дисконтируемых операций.

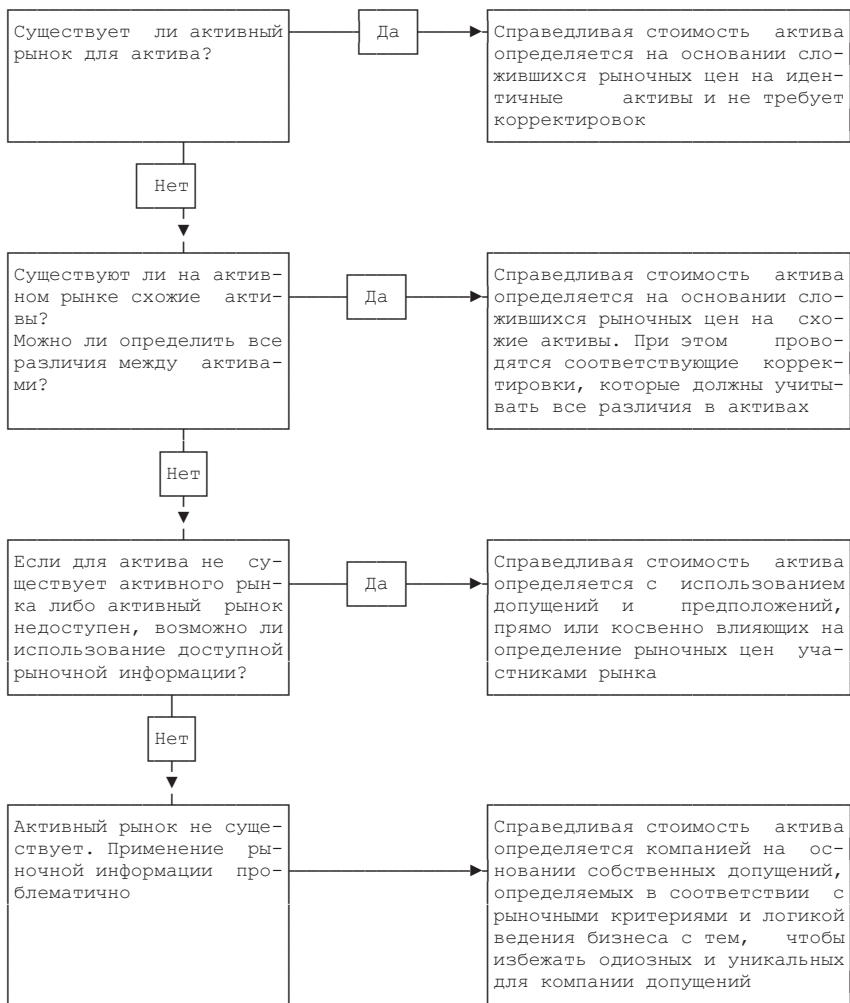


Рис. 1 – Схема методов определения справедливой стоимости биологических активов

Таблица 1 – Аудиторские процедуры при аудите значений справедливой стоимости биологических активов

Цель	Процедуры
Определить надежность системы внутреннего контроля	<ul style="list-style-type: none"> – проверить процедуры контроля при определении справедливой стоимости активов, например, наличие ответственного лица за проведение оценки; – проанализировать процедуры контроля за надежностью данных, используемых в оценочных моделях
Протестировать полученные значения справедливой стоимости	<ul style="list-style-type: none"> – протестировать значительные допущения, оценочную модель и соответствующие данные, использованные менеджментом для определения справедливой стоимости активов; – определить значения справедливой стоимости активов, независимо от менеджмента
Оценить выбор метода определения справедливой стоимости активов	<ul style="list-style-type: none"> – проанализировать рациональность и необходимость использования методов, использованных для определения справедливой стоимости активов; – удостовериться, что были выявлены все существенные допущения, необходимые для проведения оценки; – выявить и оценить особые риски; – убедиться, что используемые данные для определения справедливой стоимости находятся в согласованности с рыночными условиями (например, ставка дисконтирования); – рассмотреть все допущения и оставить только необходимые (рациональные)
Определить соответствие применяемых методов оценки справедливой стоимости активов и допущений плану развития компании	<ul style="list-style-type: none"> – рассмотреть историю развития компании на предмет реализации первоначальных планов относительно активов компании; проверить соответствующие документы, например, бюджеты; – рассмотреть обоснование планов; – определить соответствие планов развития текущей экономической ситуации; – рассмотреть, не являются ли значения справедливой стоимости предыдущих периодов результатом изменения рыночных или экономических обстоятельств
Разработать модели для подтверждения справедливой стоимости	<ul style="list-style-type: none"> – использовать в разработанной модели те же допущения, что использовались менеджментом или экспертом для определения справедливой стоимости активов; эти допущения должны быть понятны и рациональны; – обосновать значительные расхождения между допущениями

Таблица 2 – Аудиторские процедуры проверки дисконтируемых операций

Цель	Процедуры
Рассчитать и проверить прибыль или убыток от дисконтируемых операций	<ul style="list-style-type: none"> – проверить точность математических расчетов; убедиться, что все величины, участвовавшие в расчетах, приведены к текущему моменту времени; – проверить обоснованность использования выбранной ставки дисконтирования; – убедиться, что в расчет включены все необходимые величины
Проверить правомерность включения операций в состав дисконтируемых	<ul style="list-style-type: none"> – убедиться, что применение дисконтируемых операций было одобрено руководством и на это есть соответствующее письменное разрешение; -определить существование неучтенных дисконтируемых операций на основании данных о деятельности компании; -выбрать наиболее рациональный, дающий более убедительную оценку метод из нескольких методов, которыми может быть определена справедливая стоимость актива; – проанализировать и обосновать с позиции их соответствия доходному подходу допущения, используемые при определении справедливой стоимости активов; оставить только рациональные допущения, применимые к группе однотипных дисконтируемых операций; индивидуальные особенности не должны влиять на допущения и расчетные величины

Сложности применения, внедрения и аудита справедливой стоимости биологических активов заключаются в том, что существуют теоретические подходы к ее определению, однако ни один нормативный документ не содержит универсального порядка ее расчета. В некоторых источниках можно найти примеры определения справедливой стоимости биологических активов, но, как правило, они слишком просты и достаточно условны, а потому не могут быть использованы на практике. Особое внимание при проведении аудита справедливой стоимости активов следует уделить получению достоверных и достаточных аудиторских доказательств.

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. М.: Аскери-АССА. 2009. 1051 с.

2. Харисова Ф. И., Усанова Д. Ш. Аудиторские процедуры проверки справедливой стоимости активов и обязательств // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2005. № 9.

3. www.mcx.ru

АУДИТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

С.Н. Коршикова, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Система мотивации и стимулирования — это сугубо индивидуальный и уникальный для любой организации инструмент управления, который предстоит выработать и правильно внедрить. Тенденции современного рынка управленческого консалтинга показывают, что все больше и больше компаний обращают внимание на данную проблему и стремятся решить ее.

Хорошо продуманная система мотивации позволяет эффективно управлять деловым поведением персонала, обеспечивая процветание организации.

Технология аудита системы мотивации на предприятии — это универсальная система оценки мотивирующих и стимулирующих факторов, имеющихся на предприятии на данный момент, а также поиск и активизация мотивационных и стимулирующих ресурсов предприятия.

На основе анализа данных по аудиту системы мотивации и стимулирования персонала возможно: 1) сформировать критерии оценки труда, мотивационный и профессиональный профиль сотрудников; 2) создать механизм, ориентирующий персонал на достижение значимых для компании целей; 3) оптимизировать использование фонда заработной платы и внедрить его планирование; 4) выявить демотивирующие факторы на предприятии; 5) сформировать систему нематериального стимулирования на предприятии; 6) снизить возможность возникновения конфликтных ситуаций, связанных с непониманием сотрудниками, за что они получают заработную плату; 7) повысить сопричастность сотрудников организации ценностным составляющим компании.

Аудит системы мотивации и стимулирования включает в себя три технологических этапа: аналитический, диагностический, контрольный.

Аналитический этап определяет анализ структурных составляющих системы мотивации на предприятии, т.е. выделение фактического материала, на основе анализа которого возможно построение реальной системы мотивации и стимулирования на предприятии.

Диагностический этап включает: диагностику и составление мотивационного профиля сотрудников; диагностику мотивационного профиля компании, обозначение стратегии мотивации в организации (определение ожиданий компании к работникам, выявление мотивационного и стимулирующего потенциала компании); оценку рабочих мест (должностей) (какие именно сотрудники нужны компании для эффективной работы в соответствии с должностными требованиями, как именно их стимулировать (в плане материального стимулирования)).

На контрольном этапе в результате сопоставления диагностических и аналитических данных формируются отчетные документы.

На основе данной технологии проведем оценку мотивирующих и стимулирующих факторов, а также поиск и активизацию мотивационных и стимулирующих ресурсов предприятия по состоянию на 2009 год – ООО «Орен-Чай» г. Оренбурга, основной деятельностью которого является оптовая продажа чая, кофе.

I. Аналитический этап исследования. Оснащением данного этапа служат предложенные сотрудникам технологические карты «Ключевые факторы оценки рабочих мест (должности)».

II. Диагностический этап исследования.

Проведен расчет индивидуальных показателей субъективной оценки возможности реализации мотивов для каждого испытуемого. Интерпретация результатов проводится путем сравнения индивидуальных показателей со средним по организации (подразделению), а также с данными, представленными в таблице 1.

Оценка картины возможностей реализации профессиональной деятельности в организации проводится путем анализа профиля возможностей реализации мотивов, который строится на бланке (использование программы Excel для построения диаграммы) по организации (подразделению) в целом. Для построения профиля необходимо рассчитать средние значения для каждого из пятнадцати мотивов по организации (подразделению), зафиксировать полученные значения на соответствующих осях и соединить соседние точки между собой.

Таблица 1 – Уровни возможности реализации мотивов профессиональной деятельности в организации

Группа	Уровень			
	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий
Рядовые работники	Менее 50	50–74	75–123	124 и выше
Менеджеры среднего звена	Менее 66	66–83	84–120	121 и выше
Топ-менеджеры	Менее 80	80–98	98–134	135 и выше

Аналогичные профили строятся для каждого сотрудника. Наложение профиля сотрудника на профиль организации позволяет выявить потенциально конфликтные зоны. Условный пример продемонстрирован на рисунке 1.

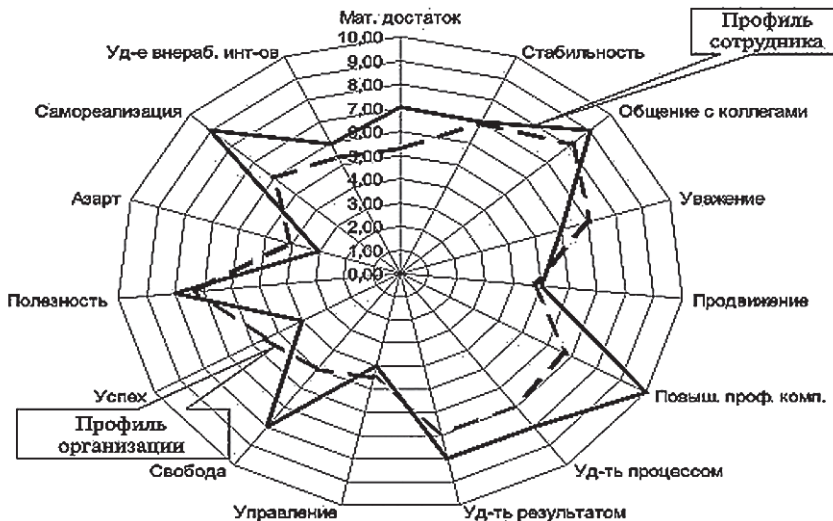


Рис. 1 – Построение профилей возможности реализации мотивов профессиональной деятельности конкретного сотрудника

Таким образом, данное исследование и получение наглядного профиля возможности реализации мотивов профессиональной

деятельности позволяет определить наиболее уязвимые моменты мотивации своих сотрудников и соответственно предложение мер стимулирования именно этих мотивов у персонала.

Рассматривая область наложения двух профилей, можно выделить ту категорию показателей, которые совпадают с необходимостью для работников и с возможностью организации (на рисунке 1 область от «Стабильности» до «Управления» справа). И достаточно сильные расхождения в противоположной стороне диаграммы: желание работников не совпадают с возможностями.

Можно определить портрет топ-менеджера следующими показателями: неудовлетворенность в материальном плане, желание в дальнейшем продвижении, минимальное уделение времени вне-рабочим мотивам, ограничение во власти управления; чувства важности и принадлежности фирме, стабильности, самореализации, удовлетворенность результатами, но не успехом, повышение собственной профессиональной компетентности.

Портрет сотрудника выглядит следующим образом: неудовлетворенность в ощущении успеха, отсутствие управления, продвижения, азарта работы, нехватка времени на удовлетворение вне-рабочих потребностей, присутствие самореализации, принадлежности, полезности, возможность повышения собственной профессиональной компетенции.

Говоря о мотивации персонала, необходимо обратиться к вопросу демотивации или демотивирующих факторов. Т.О. Соломанидина в своей работе «Управление мотивацией персонала» показывает, что нередко решающей причиной ухода сотрудника из компании или снижения эффективности его работы является смена сильной внутренней мотивации на сильнейшую внутреннюю демотивацию. Чаще всего – по вине организации [2].

В основе оценки рабочих мест (должностных компетенций) лежит анализ рабочих мест. В процессе оценочного анализа определяется значимость рабочего места в контексте его вклада в достижение стратегических и тактических целей организации, требуемого уровня образования и ответственности занимающего его работника, требуемой интенсивности труда и специфики условий работы. Результатом оценки становится установление четких приоритетов в имеющейся структуре должностей для организации (грейдерование должностей).

Методика анализа должности:

«Опросник анализа должностей», разработанный И.Дж. Мак-кормиком. Имеет несколько систем, объединенных в 6 групп: 1) знания – как и где работник получает информацию; 2) процессы мышления – рассуждения и другие методики, применяемые работником; 3) физическая нагрузка – физическая активность и применяемые инструменты; 4) коммуникации – взаимодействие с окружающими; 5) рабочая среда – физическая среда и окружение должности; 6) характеристика работы – темп, структура работы и пр. Каждый элемент должности должен быть оценен по 6 шкалам: широта применения, важность, время, вероятность случайности, применимость и специальный код.

В таблице представлен анализ влияния ключевых факторов на оценку рабочих мест (должностей).



Рис. 2 – Диаграмма оценки рабочих мест (должностей)

Движущим «локомотивом» в достижении основной цели получения прибыли, помимо руководства, являются супервайзеры, которые курируют работу торговых агентов и склада. Именно им необходимо отвести наибольшее внимание в их стимулировании трудовой деятельности, в свою очередь они простимулируют своих подчиненных.

Литература

1. Резник С.Д., Соколов С.Н и др. Персональный менеджмент. М.: Инфра-М, 2002. 622 с.
2. Соломанидина Т.О. Управление мотивацией персонала. М., 2005.
3. Чемяков В. Грейдинг. Технологии построения системы управления персоналом. СПб: Вершина, 2007. 208 с.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВАНИИ

Н.В. Кучерова, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Маркетинг как метод управления коммерческой деятельностью страховых компаний и метод исследования рынка страховых услуг стал применяться сравнительно недавно. Западные страховые компании стали широко применять его в начале 60-х годов.

Однако понятие «маркетинг» на рынке страховых услуг стало более широким. До сих пор нет четких границ определения этого понятия. Более раннее значение маркетинга определяет его как одну из основных функций деятельности страховой компании — ее сбытовую деятельность, направленную на продвижение страховых услуг от страховщика к страхователю.

Второе, более современное, определение рассматривает маркетинг как комплексный подход к вопросам организации и управления всей деятельностью страховой компании, направленной на оказание таких страховых услуг и в таких количествах, которые соответствуют потенциальному спросу. При этом спрос создается усилиями самой страховой компании и удовлетворяется ею.

Страховой маркетинг имеет две основные плоскости осмысления: макроэкономическую и практическую. С одной стороны, он представляет собой явление страхового рынка, играющее на нем всевозрастающую системную роль как явление, в значительной мере определяющее лицо страхования, а с другой стороны, это практический инструмент работы страховых компаний, направленный на изучение рынка и оптимизацию отношений с потребителем (страхователем). Последнее воплощение маркетинга играет все большую роль в повышении прибыльности компаний, поэтому практическая сторона страхового маркетинга представляет собой, прежде всего, набор инструментов для улучшения рыночной результативности страховщика.

В качестве определения, наиболее полно отражающего суть страхового маркетинга, можно привести следующую формулировку: страховой маркетинг — это система понятий и приемов, с помощью которых достигается взаимопонимание и эффективное взаимодей-

стве страховщика и страхователя — оптимизация их финансово-экономических отношений, направленная на наилучшее обеспечение разнообразных потребностей страхователей в качественной, относительно дешевой и полной страховой защите в сочетании с достижением достаточной доходности страховых операций для компании.

Маркетинг может быть определен также, как ряд функций страховой компании, включающий в себя планирование, ценообразование, рекламирование, организацию сети продвижения страховых полисов на основе реального и потенциального спроса на страховые услуги. В концептуальном плане деловой стратегии страховщика должен находиться страховой интерес. Концепция признает залог успеха в том, что страхователь должен быть удовлетворен данной компанией, чтобы он продолжал взаимоотношения с ней в дальнейшем. Удовлетворение страховых интересов клиентов является экономическим и социальным обоснованием существования страхового общества.

Таким образом, практический маркетинг страховщика опирается на следующие основные принципы:

- глубокое и всестороннее изучение конъюнктуры страхового рынка, спроса и требований потребителей;
- гибкое реагирование на запросы страхователей;
- воздействие на формирование спроса потребителей в интересах производства;
- осуществление инноваций.

В соответствии с указанными принципами страховой маркетинг ориентируется на достижение высоких количественных, качественных и социальных показателей, таких как количество заключенных договоров, объем прибыли, доля страхового поля, охваченного страховщиком, размер взносов и количество договоров, приходящихся на одного работника, размеры степени удовлетворения запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг, оказываемых страховой компанией, а также способность обеспечения страховщиком сохранности конфиденциальной информации. В числе социальных показателей — развитие профессиональной подготовки работников компании, уровень решения социальных проблем.

Целями страхового маркетинга являются:

- максимизация прибыли компании;
- получение страховщиком достаточной прибыли наряду с выполнением им каких-либо дополнительных функций;

– выживание компании при основном упоре в ее деятельности на осуществление целей, не связанных с получением прибыли за счет страховой деятельности.

Первая цель является основной для большинства страховщиков и страховых посредников (брокеров и агентов), заинтересованных в максимизации собственных доходов. Но это устремление может быть не единственным. На страховщика может быть наложен ряд дополнительных ограничений, связанных, например, с социальной ролью страхования. Общество через правительство и законодательство может потребовать от страховщиков выполнения некоторых социальных функций, например, защиты пострадавших в авариях на дорогах через обязательное страхование автогражданской ответственности, выплату страхового возмещения пострадавшим в несчастных случаях на производстве и т.д. В неявном виде общество может потребовать от страховщика ограничения собственных прибылей, участия в финансировании внутреннего государственного долга через инвестиции в долгосрочные государственные ценные бумаги, вложения средств в стратегически важные отрасли бизнеса. В этом случае получение прибыли страховщиком становится не единственной, а в ряде случаев – вспомогательной задачей, обеспечивающей выполнение основной социальной функции. Прибыли, тарифы, условия договоров страхования подвергаются в этом случае жесткому правительственному регулированию. Ярким примером такого положения является обязательное медицинское страхование.

Наряду с вышеперечисленными, в литературе выделяют такие цели, как: формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы страховой компании, а также расширение объемов предоставляемых услуг, рыночной доли и прибыли. Предлагать клиенту то, что реализуется, не пытаться навязывать что-то иное – основа маркетингового подхода в управлении деятельностью страховой компании.

Следует также отметить, что страховой маркетинг достаточно сильно отличается от маркетинга, существующего в области товарного производства. В первую очередь это связано с особенностями страхового бизнеса, среди которых основными являются:

– долгий срок жизни страхового продукта, долгосрочный характер взаимодействия страховщика и страхователя, определяемый сроком действия договора (например, срок действия договора стра-

хования жизни может достигать 50 и более лет), в результате чего в ряде случаев истинная рентабельность и свойства страхового продукта становятся понятными через много лет после его продажи;

- наиболее важная для клиента часть его общения со страховой компанией (расследование и урегулирование страхового случая) могут отставать на многие годы от момента заключения договора, страховщик может по тем или иным причинам отказать в выплате возмещения, т.е. на этапе покупки страхового продукта клиент не может адекватно оценить его качество;

- неотделимость страховой услуги от страховщика, который берет на себя долговременные обязательства по возмещению ущерба, вследствие чего качество страхового продукта может изменяться по субъективным причинам с течением времени;

- сильная рискованная составляющая, характерная для страхования, тогда как традиционный маркетинг в сфере производства не предусматривает подробного анализа различных рисков, имеющих-ся в процессе жизненного цикла товара, при этом риск (его оценка и управление им) являются основными составляющими страхового продукта;

- сильная государственная регламентация страхового бизнеса, в частности, наличие жестких требований к свойствам страхового продукта (тарифы, обязательное страховое покрытие, размещение страховых резервов и т.д.), что существенно снижает маркетинговую свободу маневра страховщика (например, он не может существенно снизить цены на свои услуги, так как это вызывает ответную реакцию государственных органов, ответственных за обеспечение платежеспособности страховщика);

- нежелательная динамика социально-экономического окружения российского страхового рынка;

- отсутствие патентования страховых продуктов, что автоматически влечет за собой быстрое копирование удачных разработок и страховых программ конкурентами;

- слабое понимание сути страхования большинством клиентов, особенно физическими лицами, из чего вытекают осложнения в общении страховщика с потенциальными страхователями, часто не представляющими себе полезность страховой защиты и механизм формирования ее цены;

- чрезвычайно большое значение сегментации рынка в деятельности страховщиков.

Специфика производства услуг заключается в том, что их нельзя произвести в срок и хранить. Оказать услугу можно только тогда, когда поступает заказ или появляется клиент. С этой точки зрения производство и потребление услуг тесно связаны и не могут быть разорваны.

В структуре страхового маркетинга в настоящий момент западные специалисты выделяют два самостоятельных направления:

- товарный, рыночный маркетинг;
- структурный, организационный маркетинг.

Первоначально страховой маркетинг включал в себя исключительно анализ внешнего окружения компании, прежде всего страховых рынков. Однако в настоящее время маркетологам и страховщикам, как в развитых странах, так и в России, становится все более очевидно, что совершенствование отношений страховщик-страхователь, и, соответственно, повышение эффективности компании должно осуществляться на основании учета комплексного взаимодействия внешней среды (внешних условий работы компании) и организационного построения фирмы с использованием организационного и рыночного маркетинга.

Страховой маркетинг представляет собой часть более общей маркетинговой науки. Коротко говоря, страховой маркетинг – это система взаимодействия страховщика и страхователя, направленная на взаимный учет интересов и потребностей, хотя довольно часто под страховым маркетингом понимают комплекс действий, направленных на максимизацию прибыли страховщика за счет более полного учета потребностей страхователей. Второй взгляд на страховой маркетинг является более узким, практическим, но зато и более распространенным, основным на сегодняшний день. В конце концов, цель маркетинга в страховании в его более узкой трактовке можно выразить следующей формулой, являющейся девизом маркетингового подразделения одной европейской страховой компании: «Маркетинг – это искусство угодить клиенту, удовлетворив при этом и хозяев страховой компании. Наша задача найти таких страхователей, которые приносят компании больше, чем стоит их привлечение и удовлетворение имеющихся у них страховых потребностей».

Таким образом, страховой маркетинг в плане практической реализации в основном представляет собой предварительный анализ доходности клиентуры и рынков, а также методологию их завоева-

ния и удержания. Поэтому страховой маркетинг можно представить как ответвление от маркетинговой науки как таковой, при том, что страхование придает ему ряд специфических особенностей, выделяющих его в самостоятельное, своеобразное направление этой науки.

Литература

1. Особенности оценки персонала в страховой компании // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. №10.
2. Менеджмент качества страховой услуги // Организация продаж страховых продуктов. 2009. № 2.

ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬ ПО ПРИРОДНО- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМУ РАЙОНИРОВАНИЮ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ (ПСХР)

Нат.Н. Дубачинская, преподаватель, **Е.М. Дусаева**, д. э.н.,
Н.Н. Дубачинская, д. с.-х.н., Оренбургский ГАУ
(при поддержке РГНФ № 08–02–00335а)

Аграрная реформа была направлена на либерализацию экономических отношений в аграрной отрасли, приватизацию земли и имущества бывшего колхозно-совхозного сектора. Она включала в себя проведение земельной реформы, реорганизацию колхозов и совхозов, развитие фермерского, приусадебного, садово-огородного хозяйств (Е.С. Строев, 2001).

Приватизация земель сельскохозяйственного назначения послужила совершенствованию разработке вопросов в субъектах РФ кадастровой оценке земель. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 25 августа 1999 г. № 945 «О государственной кадастровой оценке земель» и «Правилами проведения государственной кадастровой оценки земель», утвержденными постановлением Правительства РФ 8 апреля 2000 г. № 316, на территории Российской Федерации «Объектом государственной кадастровой оценки являются сельскохозяйственные угодья, отнесенные к недвижимому имуществу, располагаемые в границах административных районов, землевладений (землепользований) юридических и физических лиц. Предметом государственной кадастровой оценки является значение кадастровой стоимости объектов государственной кадастровой

оценки» [2]. В условиях земельной реформы в РФ качество и доходность земли приобретают большое значение, поскольку они учитываются при рыночных и рентных отношениях государства с производителями продукции в сельском хозяйстве.

Бонитировка почв и экономическая оценка земли как составные и главные части земельного кадастра позволяют определить ренту, взимаемую государством за использование объектов недвижимости товаропроизводителя, с одной стороны. С другой стороны, кадастровая оценка, судя по методике оценки, дифференцирует качество (бонитет) земель только в пределах одного субъекта РФ, без учета природно-климатических факторов по различным регионам, что способствует не совсем объективной оценке в целом по Российской Федерации.

В основу исследований положены данные государственной кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий в субъектах Оренбургской области.

Учитывая методологию определения оценки земель, следует обратить внимание на объект исследования – природно-климатические условия Оренбургской области.

Территория Оренбургской области, по данным статистики (2008), составляет 124,0 тыс.кв.км (0,7% территории России). В физико-географическом отношении она охватывает юго-восточную окраину Восточно-Европейской равнины, южную оконечность Урала и южное Зауралье. Протяженность области с запада на восток составляет 755 км, расстояние между крайними северной и южной точками – 425 км. Общая протяженность границ области составляет 3700 км.

Климат Оренбуржья характеризуется хорошо выраженной континентальностью, о чем свидетельствует большая амплитуда колебаний средних температур воздуха между зимой (январь) и летом (июль), которая достигает 34–38 °С. Отличительной особенностью континентальности климата является также недостаточное выпадение атмосферных осадков, годовая сумма которых колеблется от 450 мм на северо-западе до 350 мм на юге и юго-востоке области. Около 60–70% годового количества осадков приходится на теплый период. Продолжительность залегания снегового покрова составляет от 135 дней на юге до 154 дней на севере области. Глубина промерзания почвы меняется от 70 см на северо-западе до 100 см на востоке.

В структуре земель Оренбургской области половину территории занимает пашня (50%), кормовые угодья (сенокосы и пастбища) – 38% , леса –4,8%, прочие угодья –7,6% (табл.1).

Таблица 1 – Земельная площадь Оренбургской области ¹⁾
(на начало года; тысяч гектаров)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего земель	12370,2	12370,2	12370,2	12370,2	12370,2	12370,2
в том числе сельскохозяйственные угодья	10963,0	10839,3	10838,7	10839,6	10839,5	10839,4
в процентах от общей площади	88,6	87,6	87,6	87,6	87,6	87,6
лесные земли ²⁾	592,8	592,9	592,7	593,5	593,6	593,6
в процентах от общей площади	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
другие земли	814,4	938,0	938,8	937,1	937,1	937,2
в процентах от общей площади	6,6	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6

1) По данным управления Роснедвижимости по Оренбургской области (стат. сборник, 2009).

2) По данным Государственного учета Оренбургского управления лесами.

По природно-сельскохозяйственному районированию (ПСХР) территория Оренбургской области отнесена к равнинной территории, 3-м природно-сельскохозяйственным зонам (степной, сухостепной, лесостепной) и 3-м провинциям (Заволжской, Предуральской, Казахстанской). На территории области выделено 7 природно-сельскохозяйственных районов, очень разнообразных по типам почвоплообеспеченности и влагообеспеченности: (ΣT акт. – 2300°–2700°), КУ–0,37–0,8). Число дней активной вегетации – 106–152. Сумма осадков за год – 300–470 мм.

В задачу наших исследований входило различное определение ренты, в зависимости от балла бонитета по природно-сельскохозяйственным районам Оренбургской области. В отличие от принятой методики (2002, 2005 гг.) определения ренты, нами в данной статье предлагаются рассмотреть два варианта с некоторыми изменениями её определения.

Для бонитировки почвенных разновидностей разрабатываются классификатор, каталог и шкала бонитетов разновидностей почв субъекта Российской Федерации (Тех. указ. Роскомзем, 2000; Рекомендации, 2005).

Согласно установленным методическим правилам (М., 2002, 3.1.10) разработка шкалы бонитета осуществляется в следующей последовательности: расчет баллов оценки отдельных свойств почв, вычисление среднегеометрического (совокупного) балла по этим свойствам и расчет балла бонитета почв (с учетом коэффициента поправки на рН и негативные свойства). За 100 баллов принимаются значения показателей свойств, использованные при IV туре оценки земель. При необходимости 100-балльные значения свойств почв уточняются (Техн. указания, 2002).

При зональности территории субъекта Российской Федерации процент цены балла по урожайности в административных районах исчисляется относительно цены балла в земельно-оценочном районе, а в земельно-оценочных районах — относительно цены балла по субъекту Российской Федерации (М., 2002, 3.1.13).

В соответствии с методикой кадастровой оценки земель (2002, 2005) «дифференциальный рентный доход — дополнительный (сверхнормативный) доход, образующийся на землях относительно лучшего качества и местоположения», что, казалось, вполне согласуется с теорией земельной ренты К. Маркса (От. 6, ч. 2. III кн. 3 т. «Капитала»). Так, например, К. Маркс писал, что «абсолютная, возникающая из избытка стоимости над ценой производства рента — есть просто часть земледельческой прибавочной стоимости, превращение этой прибавочной стоимости в ренту, захват её земельным собственником; совершенно так же, как дифференциальная рента возникает из превращения добавочной прибыли в ренту, из захвата добавочной прибыли земельной собственностью при общей регулирующей цене производства».

На современном этапе, как было отмечено авторами (В.А. Добрынин, А.С. Иванов, 1997), «по сути дела, мы сталкиваемся с особым рода отрицательной рентой, которая реально существует, но не может быть покрыта при нынешних условиях организации мирового рынка за счет каких-либо форм перераспределения». Следует согласиться с авторами, что сегодня дифференциальная рента требует другого подхода.

Учитывая приведенные выше данные и другие факторы (климатические, почвенные, орографические), нами проведен анализ некоторых показателей кадастровой оценки земель Оренбургской области по природно-сельскохозяйственным районам (табл.2) и внесены некоторые изменения при расчетах дифференциальной ренты, согласно её определению.

Балл бонитета почв сельскохозяйственных угодий административного района (земельно-оценочного района, субъекта РФ) определяется взвешиванием баллов бонитета почв сельскохозяйственных угодий объектов государственной кадастровой оценки (административных районов, земельно-оценочных районов) на их площади.

По нашим данным, в среднем по Оренбургской области он равен 43 баллам. Нам хотелось обратить внимание на производимый расчет валовой продукции V_i и затрат Z_i , а в частности, объективной правильности участия балльной оценки почв.

Валовая продукция объекта государственной кадастровой оценки (V_i) определяется путем дифференциации базовой оценочной продуктивности сельскохозяйственных угодий по субъекту РФ (земельно-оценочному району) пропорционально баллам бонитета почв объектов государственной кадастровой оценки по формуле:

$$1. V_i = (B_0 : B_i) \times B_i. \quad (4)$$

$$1. V_i = (4500:43) \times 75 = 7848,8 \text{ руб.},$$

где B_0 – базовая оценочная продуктивность сельскохозяйственных угодий субъекта РФ, Оренбургской области, принята нами 4500 руб/га;

B_0 – балл бонитета разновидностей почв сельскохозяйственных угодий субъекта РФ (Оренбургская область), в среднем равный 43 баллам

B_i – балл объекта государственной кадастровой оценки – 75... баллов.

Однако возникает вопрос, почему стоимостью среднего балла, взятого по субъекту РФ (Оренбургская область), являющегося критерием условно самого низкого по плодородию земель балла, мы должны оценивать объект в целом (например, 75 баллов), тогда как определенный самый низкий критерий равен 43 баллам? В этом случае, согласуясь с ранее описанным определением (сверхнормативный доход, образующийся на землях относительно лучшего

качества и местоположения), предложенные нами варианты в формуле будут взяты не с участием наибольшего показателя балла бонитета (75), а за минусом выбранного среднего критерия (43), равного 32 баллам (75–43). Второй вариант: с наибольшего балла вычитается наименьший, полученный по конкретному району ПСХР балл бонитета земель (75–36), получаем 39 баллов, то есть наихудших по плодородию. В этих случаях формулы расчета валовой продукции (1,2) будут другими :

$$2. V_i = (B_o : B_o) \times (B_i - B_o). \quad (1)$$

$$2. V_i = (4500:43) \times (75-43) = 3348,83 \text{ руб.} \quad (1)$$

$$3. V_i = (B_o : B_2) \times (B_i - B_2). \quad (2)$$

$$3. V_i = (4500:39) \times (75-39) = 4153,8 \text{ руб.} \quad (2)$$

В результате мы произвели расчет цены валовой продукции с исключением баллов земель, худших по качеству, не затрагивая уровень интенсификации возделываемых культур.

По той же методике определяем и затраты (Z_i) на использование i -го объекта государственной кадастровой оценки. Z_i определяется дифференциацией части базовых затрат пропорционально баллу бонитета почв по формуле:

$$Z_i = Z_o (1 - D_{zy}) + Z_o \times D_{zy} \times (B_i : B_o). \quad (5)$$

$$1. Z_i = 3500 (1-0,9) + 3500 \times 0,9 \times (75:43) = 1852,9. \quad (5)$$

$$2. Z_i = Z_o (1 - D_{zy}) + Z_o \times D_{zy} \times (B_i - B_o) : B_o. \quad (1)$$

$$2. Z_i = 3500 (1-0,9) + 3500 \times 0,9 \times (75-43):75 = 1673. \quad (1)$$

$$3. Z_i = 3500 (1-0,9) + 3500 \times 0,9 \times (75-36):75 = 2002,0, \quad (2)$$

где Z_o – базовые оценочные затраты на использование сельскохозяйственных угодий в среднем равны 3500руб/га;

D_{zy} – доля затрат, обусловленных урожайностью (за счет различий объема уборочных работ, затрат на транспортировку, доработку и хранение продукции), составляют 0,9.

1. $P_i = (B_i - Z_i N_o)$, ΔP_{Ti} и ΔP_{Mi} – рентный доход, обусловленный соответственно плодородием почв, без технологических свойств и местоположения i -го объекта государственной кадастровой оценки, руб/га.

$$1. P_i = 7848,8 - 1852,9 \times 1,07 = 5866,2. \quad (5)$$

$$2. P_i = 3348,83 - 1673,00 \times 1,07 = 1558,83. \quad (1)$$

$$3. P_i = 4153,8 - 2002,0 \times 1,07 = 2011,4, \quad (2)$$

где P_i – дифференциальный рентный доход i -го объекта государственной кадастровой оценки, руб/га;

V_i – валовая продукция, обусловленная плодородием почв i -го объекта государственной кадастровой оценки, руб/га;

Z_i – затраты на использование i -го объекта государственной кадастровой оценки при индивидуальной оценочной продуктивности и при среднем в субъекте РФ (земельно-оценочном районе) индексе технологических свойств и местоположении земель, руб/га;

H_0 – минимально необходимый для воспроизводства нормативный коэффициент рентабельности по отношению к затратам ($H_0 = 1,07$).

На основе представленной методологии определялась дифференциальная рента по данным кадастровой оценки земель. Эти показатели были определены по средневзвешенным величинам, полученным при государственной кадастровой оценке земель (2005) ПСХР (1. Б). Затем в сравнении с этим вариантом среднего балла бонитета ПСХР за вычетом средневзвешенного балла бонитета субъекта РФ – Оренбургская область (2. Б – Бср (43 балла) и 3. – минимального балла бонитета, полученного среди ПСХР (VI. Юго-восточный сухостепной), равного 36 баллам (табл. 2).

Причиной устойчивых различий ренты в районах ПСХР также могут быть микрозональные климатические условия (кроме субъективных и устойчивых экономических факторов). Как видим, эти различия ренты территориально закономерны и согласуются с показателями почвенной разности, тепло- и влагообеспеченности земель. Они могут быть зафиксированы вполне как объективные.

В этой связи можно использовать поправочный коэффициент, относительно сложившейся самой низкой оценки балла в районе ПСХР(75–36) к оценке выше среднего балла (75–43). В нашем случае он варьирует от 1,2 до 2,1. Согласно методике в целом по субъекту Российской Федерации (земельно-оценочному району) они должны равняться единице. В таком случае за единицу принимается район с наибольшими баллами (75). Этими коэффициентами можно пользоваться при расчетах дифференциальной ренты.

**Таблица 2 – Показатели кадастровой оценки
сельскохозяйственных угодий земель по природно-
сельскохозяйственным районам (ПСХР) Оренбургской области***

Природно-сельскохозяйственные районы (ПСХР) Оренбургской области. Типы почв	1. К-коэффициент оценки земель относительно самого низкого балла 2. Относительно самого высокого балла, принятого за 1	№ расчета	* Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	1. Балл бонитета по кадастровой оценке земель (2001) 2. Расчетный (Б-Бср.) 3. Расчетный (Б -Бмин.)			*1. Рентный доход, руб. за гектар; 2. Расчетный 3. Расчетный		
				*1. Кадастровая стоимость, руб. за гектар. 2. Расчетная 3. Расчетная					
I. Северный лесостепной	2,1 1,0	1	181787,37	<u>75</u>	<u>469,99</u>	<u>15509,70</u>			
		2		<u>32</u>	<u>200,52</u>	<u>6617,16</u>			
		3		<u>39</u>	<u>244,39</u>	<u>8065,02</u>			
II. Централь- ный степной	1,7 0,83	1	257713,8	<u>62</u>	<u>284,23</u>	<u>10687,64</u>			
		2		<u>19</u>	<u>87,00</u>	<u>23874,34</u>			
		3		<u>26</u>	<u>119,19</u>	<u>3933,37</u>			
III. Юго- западный степной	1,6 0,76	1	294315,66	<u>57</u>	<u>249,28</u>	<u>8226,56</u>			
		2		<u>14</u>	<u>61,23</u>	<u>2020,48</u>			
		3		<u>21</u>	<u>91,84</u>	<u>3030,72</u>			
IV. Южный су- хостепной	1,3 0,61	1	444114,33	<u>46</u>	<u>111,12</u>	<u>3667,43</u>			
		2		<u>3</u>	<u>7,2</u>	<u>239,15</u>			
		3		<u>10</u>	<u>24,15</u>	<u>797,16</u>			
V. Централь- ный низкогорно- степной	1,3 0,62	1	357081	<u>47</u>	<u>139,18</u>	<u>4592,66</u>			
		2		<u>4</u>	<u>11,84</u>	<u>390,88</u>			
		3		<u>11</u>	<u>32,57</u>	<u>1074,94</u>			
VI. Восточный степной	<u>1,3</u> <u>0,6</u>	1	436014,67	<u>45</u>	<u>95,39</u>	<u>3149,77</u>			
		2		<u>2</u>	<u>4,23</u>	<u>139,90</u>			
		3		<u>9</u>	<u>19,08</u>	<u>629,57</u>			
VII. Юго- восточный сухостепной (Контроль)	<u>0</u> <u>0,08</u>	1	435976,34	<u>36</u>	<u>19,05</u>	<u>628,67</u>			
		2		<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>			
		3		<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>			
В среднем по области	1,2 0,57		2407003,00	43 0	228 0	<u>7497,00</u> <u>0</u>			

* Данные Роснедвижимости РФ по Оренбургской области, 2001

Однако необходимо заметить, представленный расчет ренты (абсолютная + дифференциальная) в целом, за вычетом баллов бонитета среднего показателя (43 бал.) и наихудших земель (36 бал.), не затрагивает применяемый в Оренбургской области уровень интенсификации технологий, что является доходом товаропроизводителей.

Литература

1. Строев Е.С. Многоукладная аграрная экономика и Российская деревня. М.: Колос, 2001. 622с.
2. Технические указания по государственной кадастровой оценке сельскохозяйственных угодий в субъекте Российской Федерации. М., 2000; Постановление Правительства РФ от 25 августа 1999 г. № 945 «О государственной кадастровой оценке земель»; «Правила проведения государственной кадастровой оценки земель», утвержденные постановлением Правительства РФ 8 апреля 2000 г. № 316 на территории Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. 2000. № 16. С. 1709.
3. Методические рекомендации по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения. Росземкадастр, 2002.
4. Маркс К. Отдел шестой. Превращение добавочной прибыли в земельную ренту // Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн.3. Процесс капиталистического производства. Ч.2./ под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1989. С. 669–885.
5. Добрынин В. А., Иванов А.С. Проблемы выхода агропромышленного комплекса из кризиса // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1997. С. 14–15.

УЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

М.И. Цыгулева, к.э.н., Оренбургский ГАУ

Центральными темами президентства Дмитрия Медведева признаны модернизация России и ее инновационное развитие. Модернизация российской экономики получила статус национальной идеи. Глава государства создал комиссию по модернизации экономики, которую сам и возглавил.

Модернизация – это процесс приспособления экономики и общества к условиям, в которых нынешняя социально-экономическая система чувствует себя некомфортно, проигрывая конкурентам или ощущая неизбежность отставания. Россия решила задачу своего

выживания как единого государства, но существует с односторонней индустриальной базой, безнадежно отстающей в сфере высоких технологий, обладает крайне неэффективным бюрократическим аппаратом и имеет опасный рост социального неравенства. В таких условиях модернизация выступает жизненно необходимой, а не просто желательной мерой.

Президент назвал пять приоритетных направлений дальнейшего развития: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии с уклоном в телекоммуникации, медицинские технологии и стратегические информационные технологии, включая создание суперкомпьютеров и программного обеспечения.

Модернизация, по словам вице-премьера правительства РФ Сергея Собянина, главнейший элемент развития конкурентоспособности и выживания любой страны. Однако для нашей страны модернизация – особый вызов. Россия – большая страна с огромной территорией, колоссальными ресурсами и относительно небольшим населением. Еще одна проблема – крайне неэффективно используются бюджетные средства, выделяемые на научные исследования. Государство постоянно повышает уровень финансирования НИОКР, только число изобретений не увеличивается. Однако надо определиться: кто в большей степени должен взять ответственность за модернизацию – государство или частный бизнес [5].

Сторонники усиления роли государства считают, что оно должно быть мотором модернизации. А противники говорят, что государство неповоротливо и консервативно, поэтому движущей силой в процессе инновации экономики должен стать бизнес. Глава «Роснано» Анатолий Чубайс считает, что надо найти разумный баланс [5].

Лидер КПРФ Геннадий Зюганов в решении проблемы эффективного использования ресурсов призвал обратиться к опыту США, где выделяется ежегодно по 400 млрд. долл. на инновации. Эти суммы в Америке выделяются не только из госбюджета, в основном это частные деньги [5].

Мобилизация больших ресурсов потребует принятия мер контроля и целевого использования государственных финансов и частных компаний. В этой связи необходимо совершенствовать методические подходы бухгалтерского учета, направленные на обеспечение контроля формирования и расходования средств.

Сегодня в управлении финансово-хозяйственной жизнью организаций участие государства сводится к минимуму. Целью коммерческой организации является максимизация прибыли, и в погоне за сверхприбылью собственники «забывают» о капитальном ремонте оборудования, переоборудовании, инновационном развитии производства и т.д. В развитие и модернизацию производства неохотно вкладывают собственные средства, полностью полагаясь на бюджетное финансирование. Это тормозит модернизацию экономики страны.

В.Ф. Палий отмечает, что полную модернизацию экономики можно обеспечить только с привлечением внутрифирменных накоплений хозяйствующих субъектов [2]. Поэтому возникают вопросы регулирования и учета собственных источников финансирования модернизации экономики организаций.

Остановимся на таком источнике, как прибыль организации. В развитой экономике господствующее положение принадлежит различным формам частнопредпринимательской деятельности. Общеизвестным индикатором успеха бизнеса является прибыль, которая отражает эффективность работы и источники жизнедеятельности организации. Эффективная организация и управление бизнес-деятельностью невозможны без полной, объективной и оперативной информации о результатах деятельности хозяйства.

В.Д. Ендовицкий отмечает, что среди перечня стратегических и тактических целей особое значение для деятельности организации имеет цель получения прибыли. От величины прибыли организации прямо зависят рост стоимости акций, объем дивидендных выплат, уровень эффективности деятельности компании, а следовательно, и уровень благосостояния ее собственников. Динамика и качество прибыли оказывают влияние на обобщающие показатели финансовой устойчивости, деловой активности и инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта [1].

В наиболее обобщенном виде финансовый результат согласно теории динамического баланса определяется по формуле:

$$\Pi = (D_{\text{овд}} - P_{\text{овд}}) + (D_{\text{п}} - P_{\text{п}}), \quad (1)$$

где $D_{\text{овд}}$ и $P_{\text{овд}}$ – доходы и расходы по обычным видам деятельности за период;

$D_{\text{п}}$ и $P_{\text{п}}$ – прочие доходы и расходы за период.

При составлении бухгалтерского (финансового) отчета о прибылях и убытках российских организаций используется многоступенчатый способ, применяемый в международной учетной практике. В нем расчет балансового показателя нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) производится с исчислением промежуточных показателей финансового результата. Наличие множества различных показателей прибыли связано с тем, что по своей природе доходы и расходы не однородны, их в международной и отечественной практике принято классифицировать по видам деятельности. Порядок формирования показателей прибыли в российской практике бухгалтерского учета показан на рисунке 1.



Рис. 1 – Порядок формирования показателей прибыли в бухгалтерском (финансовом) учете организации

Представление показателей финансовых результатов в бухгалтерской (финансовой) отчетности регулируется отдельной группой нор-

мативных актов. Раздел 5 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» содержит принципы формирования Отчета о прибылях и убытках (форма № 2), являющегося конечной целью всей системы бухгалтерского учета финансовых результатов. ПБУ 4/99 вводит в учетную практику понятия: «валовая прибыль», «прибыль/убыток до налогообложения», «чистая прибыль», «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Показатели валовой прибыли (убытка) и прибыли до налогообложения формируются только в бухгалтерской (финансовой) отчетности с помощью алгоритмов расчетов.

Для обобщения информации и выявления конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период в Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации предусмотрены счета VIII раздела «Финансовые результаты». Формирование и учет прибылей и убытков представляет собой систему предусмотренных планом счетов синтетических позиций. Основными элементами этой системы являются счета, концентрирующие информацию о финансовых результатах: 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки». Счета 90 и 91 предназначены для формирования доходов и расходов по видам деятельности и выявления финансового результата по ним. Выявленные финансовые результаты списываются на счет 99 «Прибыли и убытки», где путем балансирования показателей выявляется конечный финансовый результат, который зачисляется в состав нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Формирование информации о капитализированной прибыли осуществляется с помощью счетов VII раздела Плана счетов «Капитал». К ним относятся счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», который отражает сумму прибыли (убытка) организации с начала ее деятельности, и счет 82 «Резервный капитал», накапливающий информацию о суммах зарезервированной прибыли для покрытия возможных убытков.

Кроме этих счетов, в VIII раздел Плана счетов включены счета регулирующего характера: 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей», 96 «Резервы предстоящих расходов и платежей», 97 «Расходы будущих периодов», 98 «Доходы будущих периодов». Показатели, учитываемые на этих счетах, в большинстве своем характеризуются косвенной взаимосвязью с конечными финансовыми результатами отчетного периода.

Таким образом, перечисленные выше счета образуют подсистему учета, в рамках которой ведется систематическое наблюдение за процессом формирования финансового результата деятельности организации в течение отчетного периода. Она дает возможность составлять Отчет о прибылях и убытках на основе системных учетных записей.

После налогообложения в распоряжении хозяйствующего субъекта остается чистая прибыль, подлежащая распределению. Использована она может быть по решению высшего органа управления на формирование резервного фонда, на выплату дивидендов или на расширение, инновационное развитие и модернизацию производства. Для контроля использования прибыли на финансирование модернизации В.Ф. Палий предлагает создавать фонд финансирования с отражением его на отдельном синтетическом счете [2]. Тогда в учете мы предполагаем следующие процедуры.

В План счетов необходимо ввести счет 85 «Фонд финансирования». К счету необходимо предусмотреть субсчета, упорядочивающие направления финансирования модернизации экономики организации: 85–1 «Фонд переоснащения», 85–2 «Инновационный фонд», 85–3 «Научный фонд развития». Могут быть открыты и другие субсчета, указывающие на целевое назначение средств. Создание фонда отражают бухгалтерской записью: Дт 84 – Кт 85 (по субсчетам). Суммы, направляемые в фонд финансирования, и целевое их использование определяются общим собранием акционеров (участников). Израсходованные материальные, трудовые и финансовые ресурсы в ходе осуществления модернизационных мероприятий накапливаются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные средства» с кредита разных счетов (10; 70; 69; 60; 71 и др.). Расходование средств фонда следует учитывать путем списания израсходованных ресурсов прямо за счет фонда (Дт 85 – Кт разных счетов) или путем начисления амортизации по модернизированным или вновь приобретенным внеоборотным активам (дт 85 – Кт 02 или 05).

Организации, использующие собственные средства на модернизацию производства, должны иметь для этого стимул, например, налоговые льготы. О вопросах налогового стимулирования использования прибыли на инновационное развитие и модернизацию частного бизнеса государство должно побеспокоиться в ближайшее время.

Литература

1. Ендовицкий Д.А. Формирование и анализ показателей прибыли организации // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 11 (26). С. 14–25.
2. Палий В.Ф. Модернизация экономики и совершенствование методологии бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2010. №3. С. 7–10.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по его применению. Утвержден приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000г. № 94н с изм. от 07 мая 2003 г. № 38н, от 18 сентября 2006 г. № 115н.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ 4/99. Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 06.07.99г. № 43н с изм. от 18.09.2006 № 115н
5. www.ng.ru – Сайт Независимой газеты

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Д.Н. Коваленко, бакалавр, Тюменский ГУ

Повышение требований к финансовой отчетности, которые сформировались в начале 2000-х годов, изменили подходы к анализу системы внутреннего контроля (далее – СВК). Наблюдается общая тенденция к ужесточению мер по подготовке достоверной отчетности. Появилось стремление обязать аудиторов давать в своих отчетах оценку СВК. Это выразилось в разработке стандартов, обеспечивающих учет качества контроля аудируемых лиц. Появились новые стандарты ISA 315, ISA 330, которые увязывают оценку аудиторских рисков и аудиторские процедуры по оцененным рискам с анализом надежности СВК аудируемых лиц с точки зрения возможного искажения финансовой отчетности, что привело к внесению дополнений и поправок практически во все МСА [1, с. 6].

В прежних стандартах СВК определялась совокупностью мероприятий, в которых заинтересованы, прежде всего, аудируемые лица. В новой редакции сделан акцент на надежность финансовой отчетности, а также на возможность руководителей предприятий снижать риск с помощью системы внутреннего контроля.

В соответствии со стандартами аудита СВК представляет систему, состоящую из пяти составляющих. Первая составляющая – контрольная среда – включает позицию, осведомленность и действия

руководства. В составе контрольной среды обозначены положения о том, чтобы руководители предприятий в явном виде сообщали своим подчиненным требования в отношении честности и уважения этических норм. Важно также уделять внимание компетентности. Руководство обязано анализировать, какие качества требуются для выполнения тех или иных работ. Остальные факторы контрольной среды, такие, как философия руководства, организационная структура, полномочия и ответственность, практика и политика в отношении человеческих ресурсов, остались прежними или претерпели исключительно редакционные изменения [9, с. 133].

Вторая составляющая СВК – оценка бизнес-риска аудируемым лицом как процесс выявления рисков, их возможных последствий и реагирование на них. В новых МСА появилось требование к руководителям аудируемого лица самостоятельно оценивать связанные с работой своей организации риски. Аудитор должен понять, каким образом организация выявляет и устраняет бизнес-риски, связанные с целями финансовой отчетности, и к каким результатам это приводит.

Третья составляющая СВК – информационная система, связанная с целями финансовой отчетности и состоящая из процедур и записей. Аудитор должен понимать, как организация доносит информацию о ролях и обязанностях конкретных сотрудников, а также существенных вопросах, имеющих отношение к финансовой отчетности. В бухгалтерии должно быть четко расписано, кто что делает и кто за что отвечает. Аудитору следует проверить, насколько хорошо подготовлены служебные инструкции и насколько добросовестно они выполняются.

Четвертая составляющая СВК – контрольные действия. Под ними понимаются политика и процедуры, которые помогают удостовериться, что распоряжения руководства выполняются. К ним относятся процедуры и мероприятия, проводимые аудируемым лицом и выходящие за пределы непосредственного ведения учета и подготовки отчетности.

Пятая составляющая СВК – мониторинг средств контроля. Под ним понимается процесс оценки качества функционирования СВК. Он выполняется с помощью постоянного наблюдения, отдельных оценок надежности средств и позволяет убедиться, что средства контроля функционируют эффективно.

Что касается оценки риска существенных искажений, то аудитор должен установить, уместно ли при оценке рисков существенных искажений данное средство контроля. Надо принять во внимание оценку уровня существенности, размер аудируемого лица, природу его бизнеса, сложность систем, составляющих СВК [3, с. 38].

Проверка процедур контроля проходит две стадии. На первой стадии аудитор выясняет, существует ли данная процедура у аудируемого лица. На второй стадии он устанавливает, выполняют ли процедуры контроля предполагаемые функции. Тесты применяются только для тех составляющих СВК, которые были признаны аудитором надлежащими для предотвращения, обнаружения и исправления. Временные рамки тестов — это период времени, с которым связано проведение аудиторских процедур. Масштаб аудиторских тестов средств контроля напрямую связан с оценкой риска аудитором. Все описанные действия аудитора должны быть отражены в рабочей документации.

В соответствии с федеральным правилом (стандартом) «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом» основу внутреннего контроля экономического субъекта составляют контрольная среда, система бухгалтерского учета и средства контроля. Целесообразно в составе элементов внутреннего контроля рассматривать и систему налогового учета, представляющую собой упорядоченную систему регистрации и обобщения информации о фактах хозяйственной деятельности, опосредующих возникновение доходов и расходов, подлежащих учету в соответствии с нормами НК РФ, для формирования полной и достоверной налоговой информации [6, с. 89].

Аудитор в ходе планирования должен оценить адекватность внутреннего контроля масштабам, специфике деятельности экономического субъекта и достичь понимания закономерностей его функционирования в той части, которая обеспечивает регулирование и мониторинг процесса сбора, обработки и обобщения информации, необходимой для подготовки достоверной бухгалтерской и налоговой отчетности.

При планировании аудита аудитор изучает все пять компонентов СВК субъекта, чтобы:

- определить тип возможных существенных искажений;
- рассмотреть факторы, приводящие к появлению существенных искажений;

- разработать тесты системы контроля;
- определить формы тестирования по существу, если это возможно.

Практика показывает, что на стадии планирования вряд ли удастся детально изучить деятельность экономического субъекта применительно ко всему объему совершаемых хозяйственных операций, поэтому целесообразно выбрать самые существенные из них. При выборке можно руководствоваться существенностью оборотов и остатков по счетам.

Для рациональной организации проверки аудитор должен, исходя из оценки неотъемлемого и контрольного риска и принимая во внимание предварительное суждение о существенности, определить допустимый риск необнаружения и с учетом минимизации последнего спланировать соответствующие аудиторские процедуры [8, с. 6].

Для предварительной оценки эффективности СВК используются следующие градации: высокая, средняя, низкая. Свою оценку аудитор формирует в результате:

- бесед с компетентными работниками экономического субъекта;
- проверки документов;
- наблюдения за применением конкретных мероприятий и процедур;
- аналитических процедур.

Рассмотрим более подробно процесс изучения и оценки СВК, который состоит из понимания и документирования этой системы, оценки контрольного риска, тестирования средств контроля, оценки результатов тестирования и их документирования, тестирования по существу.

Для анализа СВК аудитору следует:

- опираться на собственный опыт работы с субъектом;
- запрашивать необходимую информацию у руководства, контролеров и персонала;
- исследовать документы и записи;
- изучать характер и виды деятельности;
- документировать полученное понимание.

Текущие средства внутреннего контроля исследуются аудитором на основе данных из нескольких источников, как прошлых, так и настоящих. Аудитор должен проанализировать рабочие докумен-

ты по предыдущей аудиторской проверке, запросить дополнительную информацию у персонала клиента и внутренних аудиторов, изучить руководства по процедурам и пронаблюдать деятельность компании. Однако следует учитывать, что структура средств внутреннего контроля предыдущих периодов может не соответствовать текущему периоду [4, с. 13].

Следующим этапом в изучении и оценке СВК являются оценка контрольного риска, тестирование средств контроля.

Оценка риска контроля – определение того, насколько эффективны средства внутреннего контроля при предупреждении или выявлении существенных искажений в финансовой отчетности. Средства контроля могут иметь значительный эффект в отношении многих, одного или нескольких утверждений.

Средства контроля могут прямо либо косвенно относиться к утверждениям. В первом случае средства контроля более эффективны, поэтому аудитор может оценить риск контроля ниже, чем во втором.

Аудитор может принять одну или несколько различных стратегий аудита утверждений.

О надежности СВК свидетельствуют:

- нумерация документов, которая позволяет убедиться в том, что все операции отражены в учете (полнота); все операции отражены в учете только один раз (существование);
- разрешение на проведение операции, которое должно осуществляться до передачи ресурсов (существование);
- независимые проверки, включающие проверку работы, выполненной другими лицами (оценка), – сверку банковских выписок, сравнение субсчетов с синтетическими счетами главной книги, сравнение данных проведенной инвентаризации с данными бухгалтерского учета;
- документирование, которое предоставляет доказательства по совершенным операциям, а также является основой для определения ответственности за исполнение и отражение операций (существование и оценка);
- распределение обязанностей, дающее уверенность в том, что отдельные лица не выполняют несовместимые с их работой служебные обязанности. С точки зрения контроля служебные обязанности считаются несовместимыми, когда, например, конкретное лицо имеет возможность украсть актив и в то же время скрыть эту кражу (существование и происхождение);

Оценка риска качества аудита базируется на обратной взаимосвязи риска необнаружения и комбинации неотъемлемого и контрольного риска. Высокий уровень неотъемлемого риска и риска средств контроля обязывает организовать проверку таким образом, чтобы минимизировать величину риска необнаружения и тем самым свести аудиторский риск до приемлемого значения. Низкий уровень неотъемлемого и контрольного риска позволяет допустить в ходе аудита более высокий риск необнаружения (посредством применения менее трудоемких методов получения аудиторских доказательств) и достичь приемлемого значения аудиторского риска.

Литература

1. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. М., 2006. С. 6.
2. Дмитриенко Т.М., Чаадаев С.Г. Судебная (правовая) бухгалтерия: учебник. М., 2003. С. 73.
3. Кожура Р.В. К истокам профессии // Аудитор. 2005. № 1, С. 38.
4. Нитецкий В.В. Правовые основы независимой аудиторской деятельности // Аудиторские ведомости. 2007. № 3. С.13.
5. Постановление Правительства РФ от 6 мая 1994 г. № 482 «Об утверждении нормативных документов по регулированию аудиторской деятельности в Российской Федерации» // Российская газета. 1994. № 94.
6. Правила (стандарты) аудиторской деятельности [Одобрены Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ]: офиц. издание // сост. и комм. Ю.А. Данилевского. М., 1997. С. 89.
7. Проект федерального закона об аудиторской деятельности.
8. Скобара В.В. Аудит: методология и организация. М., 2007. С. 6.
9. Терехов А.А. Аудит. М., 2005. С. 133.
10. Треушников М.К. Судебные доказательства. М., 2006. С. 4.

ПОСТОЯННЫЕ И ВРЕМЕННЫЕ РАЗНИЦЫ: ОШИБКИ ПРИ УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Л.Б. Шамсутдинова, студентка,
Сибайский институт Башкирского ГУ

С вступлением 1 января 2002 г. в действие главы 25 Налогового кодекса РФ произошли коренные перемены в исчислении прибыли организаций для целей налогообложения. Самым серьезным изменением является введение самостоятельной системы налогового учета, принципиально отличающейся от системы бухгалтерского

учета, особенно в части порядка исчисления производственных расходов.

В настоящее время перед налогоплательщиками стоит альтернатива выбора между двумя принципиально различными подходами: ведением налогового учета как самостоятельной системы либо как подсистемы, использующей и обрабатывающей данные бухгалтерского учета.

В результате различных правил признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете образуется разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью или убытком. Соответственно и налог с этих прибылей (убытков) будет различен. То есть налог, рассчитанный в налоговой декларации, может быть не равен салдо субсчета «Расчеты по налогу на прибыль» счета 68. Поэтому, чтобы привести их в соответствие, нужно откорректировать налог на бухгалтерскую прибыль. Эти корректировки и называются разницами, которые делятся на постоянные и временные.

Постоянная разница образуется тогда, когда доход (расход), признанный в бухгалтерском учете, никогда не будет учтен при расчете налогооблагаемой прибыли.

Если в налоговом учете нельзя учесть бухгалтерский расход, то налог, рассчитанный по правилам Налогового кодекса РФ, получается больше, чем налог, полученный в бухгалтерском учете. Сумма такого превышения называется постоянным налоговым обязательством. Рассчитать его можно, умножив сумму постоянной разницы на действующую ставку налога на прибыль.

Если в целях налогообложения прибыли не может быть признан бухгалтерский доход, то бухгалтерский налог больше, чем налоговый. Поэтому его нужно уменьшить. Для этого разницу умножают на действующую ставку налога на прибыль.

Отметим, что в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» нет понятия постоянного налогового актива. И это является недоработкой. Ведь ситуация, когда доходы бухучета превышают «налоговые» доходы, возможна. Например, когда имущество получено безвозмездно от учредителя, которому принадлежит более 50 процентов уставного капитала. Начислять постоянный налоговый актив в этом случае необходимо.

В отличие от постоянных, временные разницы возникают, когда момент признания дохода (расхода) в бухгалтерском и налоговом

учете не совпадает. То есть либо в бухгалтерском учете доход (расход) признают раньше (быстрее), чем в налоговом, либо наоборот. В целом же за период вся сумма дохода (расхода) и в бухгалтерском, и в налоговом учете будет одинаковой.

Если из-за подобных различий в признании доходов (расходов) налогооблагаемая прибыль оказалась временно больше бухгалтерской (когда доходы в бухучете признают медленнее, а расходы быстрее), то разница считается вычитаемой временной. Ведь в этом случае фирма платит в бюджет большую сумму налога, чем та, которая рассчитана в бухучете. В последующих же периодах налогооблагаемая прибыль, рассчитанная в декларации, как раз уменьшится на возникшее отклонение. Если же в налоговом учете расходы списываются быстрее, а доходы медленнее, чем по правилам бухгалтерского учета, то налогооблагаемая прибыль оказывается меньше бухгалтерской. Тогда образуется налогооблагаемая разница. Ведь фирма заплатит в бюджет меньше, чем начислила в бухгалтерском учете. В следующих же налоговых периодах ситуация изменится, и бухгалтерская прибыль станет меньше налоговой. Тогда налог на прибыль по декларации увеличится на образовавшуюся разницу, и фирма будет платить больше налога, чем та его сумма, которая начислена в бухучете.

Смысл налоговых активов и обязательств состоит в том, что их изменения отражают различия между условным расходом по налогу на прибыль (то есть суммой налога, рассчитанного по бухгалтерской прибыли) и текущим налогом на прибыль (то есть суммой налога, отраженной в налоговой декларации).

ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» помогает учитывать будущие налоговые последствия текущей деятельности, которые могут привести либо к экономической выгоде, получаемой за счет экономии на неуплате налога на прибыль, либо, наоборот, к оттоку средств компании на исполнение обязательств перед бюджетом. Таким образом, в отношении расхода по налогу на прибыль осуществляется принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности: важен не момент возникновения обязанности по уплате налога, а сам факт его возникновения, и учесть это нужно уже сейчас. Информация об отложенных налоговых активах и обязательствах полезна пользователям отчетности при оценке финансового состояния организации.

Появление двух новых счетов – 09 «Отложенные налоговые ак-

тивы» и 77 «Отложенные налоговые обязательства» – предполагает, что фирмы должны внести изменения в учетную политику и рабочий план счетов. Кроме того, возможно, к существующим счетам потребуется ввести новые субсчета и дополнительную аналитику, необходимую для выявления постоянных и временных разниц.

Появление временных разниц значительно затрудняет учет основных средств, и кроме того появление значительных отложенных налоговых обязательств может отрицательно сказаться на налоговых платежах предприятия в будущих периодах.

Поэтому по возможности бухгалтеру следует устранять различия между бухгалтерским и налоговым учетом основных средств.

Для того чтобы не возникало различий между данными бухгалтерского и налогового учета, в бухгалтерской учетной политике можно закрепить правило списания на затраты стоимости основного средства не более 10 000 руб.

Но при этом главному бухгалтеру необходимо будет выбрать: воспользоваться возможностью, предоставленной законодательством, и уменьшить налог на имущество или снизить трудозатраты при применении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02, утвержденного приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114 н.

Однако полностью избежать различий в бухгалтерском и налоговом учете по основным средствам вряд ли удастся даже опытному бухгалтеру. Дело в том, что по ряду норм глава 25 НК РФ содержит иные правила определения первоначальной стоимости основных средств, приводящие к возникновению неустраняемых различий между данными бухгалтерского и налогового учета.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>В.В. Каракулев</i> СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА В МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	3
<i>С.А. Соловьев</i> ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ АПК В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	7
<i>А.И. Кувшинов</i> УПРАВЛЕНИЕ МОЛОЧНЫМ ПОДКОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА ..	13
<i>Е.М. Дусаева</i> К МЕТОДОЛОГИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ (МСФО)	18
<i>Н.В. Спешилова</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	30
<i>Г.А. Хабиров, Г.З. Ситдикова</i> ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В САДОВОДСТВЕ	37
<i>О.В. Бурлакова</i> ЗНАЧЕНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ И ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИИ	41
<i>Т.Ю. Соколова</i> ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	49
<i>Л.И. Суханова</i> К ВОПРОСАМ ТЕОРИИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»	54
<i>А.Х. Курманова, А.П. Лепская</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	58
<i>О.В. Фёдорова</i> ФУНКЦИИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ	69

<i>Е.М. Дусаева, С.А. Полева</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ	73
<i>Р.А. Асфандиярова, Л.Г. Садыкова</i> ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	82
<i>А.Х. Дусаева</i> РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕГИОНЕ	89
<i>Г.Н. Криволапов</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	94
<i>Г.А. Хабиров, Г.З. Ситдикова</i> РАЗВИТИЕ САДОВОДСТВА НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	99
<i>А.Х. Курманова</i> СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ АГРАРНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	102
<i>И.А. Вискова</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА	107
<i>Е.Ю. Перехожьева</i> ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ	111
<i>Л.А. Будаева</i> ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	116
<i>Е.В. Балакова</i> ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	124
<i>Е.М. Дусаева, Т.В. Попова</i> УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ УЧЕТА	129

<i>З.Г. Гафиятуллина</i> УЧЕТ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ	137
<i>А.Х. Курманова, Т.В. Черемушников</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СВЯЗИ	145
<i>Т.Н. Шилова</i> ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВЕ	159
<i>Т.В. Остапчук</i> ЭКОЛОГИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ	163
<i>Е.Ю. Башкатова</i> ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДСТВА	168
<i>Г.З. Ахметова, С.Ю. Нестерова, М.В. Раковец</i> РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РФ	178
<i>П.А. Продолятченко</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ УКРЕПЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	180
<i>Т.В. Муравлёва</i> ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИИ	188
<i>М.С. Рыбьянцева</i> СУЩНОСТНОЕ НАПОЛНЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	193
<i>Т.А. Михайлова</i> ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	197
<i>Д.А. Карагодин</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ПТИЦЕВОДСТВЕ	203

<i>Ю.А. Игошина</i> БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	205
<i>Н.С. Дробина</i> ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТНО-УЧЕТНОЙ МОДЕЛИ	208
<i>Т.С. Яковлева</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ	214
<i>Ю.В. Чернова</i> ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	221
<i>О.В. Афанасьева</i> ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИЕМЛЕМОСТИ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РИСКА НА ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТАХ	228
<i>Н.Б. Клишевич, Е.О. Подорожная</i> ПРАКТИКА ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЭКОНОМИКИ	232
<i>М.М. Кудин</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРИРОДООХРАННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕМЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	238
<i>Г.Р. Нигматуллина</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСЧИСЛЕНИЮ СУММ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ	244
<i>Т.А. Ефремова, Ю.М. Пряхина</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	249
<i>Г.В. Морозова, Е.В. Гордеева</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	253

<i>В.А. Тищенко</i> ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ЖАЛОБ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	258
<i>В.С. Кусмарцева</i> НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	261
<i>Г.В. Морозова, О.В. Ежовкина</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ У ИСТОЧНИКА ВЫПЛАТ	264
<i>В.П. Кулешова, О.Ш. Рахимова</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ УЧЕТЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	269
<i>С.А. Полеева</i> РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	275
<i>М.Н. Якубенко</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	284
<i>А.Х. Евстафьева</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	288
<i>С.М. Пестунова</i> К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	292
<i>С.Н. Коршикова</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ	298
<i>М.Н. Артюшина</i> К ВОПРОСУ О РЕГИСТРАХ НАЛОГОВОГО УЧЕТА	300
<i>Р.А. Асфандиярова, К.А. Газизова</i> АУДИТ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ	305

<i>С.Н. Коршикова</i> АУДИТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	311
<i>Н.В. Кучерова</i> РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВАНИИ	316
<i>Нат.Н. Дубачинская, Е.М. Дусаева, Н.Н.Дубачинская</i> ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬ ПО ПРИРОДНО- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМУ РАЙОНИРОВАНИЮ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ (ПСХР)	324
<i>М.И. Цыгулева</i> УЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ	329
<i>Д.Н. Коваленко</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	335
<i>Л.Б. Шамсутдинова</i> ПОСТОЯННЫЕ И ВРЕМЕННЫЕ РАЗНИЦЫ: ОШИБКИ ПРИ УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	340
СОДЕРЖАНИЕ	344

Научное издание

Состояние, перспективы
экономико-технологического
развития и экологически
безопасного производства в АПК

*Материалы международной
научно-практической конференции*

Часть II

*Редактор – Н.А. Иванов
Тех. редактор – М.Н. Рябова
Комп. верстка – Г.В. Веприкова
Корректор – Л.В. Иванова*

Подписано в печать 04.10.10. Формат 60×84/16. Печать офсетная.
Усл. печ. л.20,3. Тираж 100 экз. Заказ № 3799.

Отпечатано в Издательском центре ОГАУ.
460795, г. Оренбург, ул. Челюскинцев, 18. Тел. (3532) 77-61-43.