

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС»

СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ОРЛОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ «ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ»

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ И
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и
молодых ученых

21 мая 2015 года
г. Орел

Брянск

2015

УДК 330
ББК 65
П 27

Рецензент

доктор экономических наук, профессор А.П. Бархатов

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор И.А. Маслова

Редакционный совет:

С.Ю. Радченко, Л.В. Попова,
М.В. Васильева, А.А. Гудков.

П 27 Перспективные направления научно-исследовательской деятельности студентов и молодых ученых: материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых (21 мая 2015 года, г. Орел). – Брянск: ООО «Новый проект», 2015. – 313 с.

ISBN 978-5-9906911-4-8

В сборнике представлены материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, раскрывающие перспективные направления их научной и исследовательской деятельности для целей развития мирового сообщества с использованием инновационных технологий и подходов. Целью конференции является всестороннее представление научных и практических разработок студентов и молодых ученых в различных областях научных знаний.

Материалы сборника представляют интерес для представителей органов власти и бизнеса, молодых ученых и студентов, предпринимателей и работников предприятий различных отраслей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-9906911-4-8

© Коллектив авторов, 2015
© ООО «Новый проект», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Попова Л.В., Бондарева А.Ю. РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ОТРАСЛЕВОГО БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	7
Козырева А.В. ТЕХНОЛОГИЯ ОБУЧЕНИЯ БУДУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАДРОВ	16
Понкратов В.В. НАЛОГОВЫЕ МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ НЕФТИ В РОССИИ	21
Дедкова Е.Г. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	28
Алимов С.А. СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РАМКАХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ.....	34
Буганова А.В., Озолина М.С. ФЬЮЧЕРСНЫЕ КОНТРАКТЫ – ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И УЧЕТА.....	41
Алимова М.С., Ветрова А.А. ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ	50
Кофман Е.Ю. О РЕШЕНИИ УРАВНЕНИЯ ВАН ЧАНГА-УЛЕНБЕКА С ИНТЕГРАЛЬНЫМ ОПЕРАТОРОМ СТОЛКНОВЕНИЙ В ФОРМЕ ХАНСОНА-МОРЗЕ В ПРИЛОЖЕНИИ К ЗАДАЧЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ ПОТОКА ТЕПЛА МЕЖДУ КОАКСИАЛЬНЫМИ ЦИЛИНДРАМИ	56
Гудкова А.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ И НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РФ.....	61
Петрова А.Я. ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	68
Коростелкина И.А., Дудина К.Э. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В 2015 ГОДУ	75

Мастеров А.И. РАЗВИТИЕ ПРОГРАММНЫХ ПОДХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	83
Маслова И.А., Сороколетов С.А. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	92
Тарасова И.А. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР.....	99
Ковалева С.А. К ВОПРОСУ ВНЕДРЕНИЯ LEAN-УЧЕТА В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	104
Таран М.А., Таран Е.М. ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ, ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПО НЕЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ	110
Гудков А.А. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ПРОГРАММНЫЙ ПРОДУКТ: ВИДЫ, ЭЛЕМЕНТЫ, ЛИЦЕНЗИИ, ТЕСТИРОВАНИЕ.....	116
Маслов Б.Г., Скуридин В.С. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТАНОВКУ УЧЕТНО-НАЛОГОВЫХ ПРОЦЕДУР.....	127
Васильева М.В., Терехова М.Г. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ.....	132
Евсеева И.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ КОМПЕНСАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР	138
Алимов С.А. СТРУКТУРА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА.....	142
Аксенов К.В. СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ ...	148
Конкина Т.А. СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	155
Малкина Е.Л. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ПОТОКОВ ПО МСФО И РСБУ	165

Попова Л.В., Поздняк Е.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ.....	176
Алимова М.С. СИСТЕМА НОРМАТИВНО–ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	182
Панкратова А.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТНОГО ПРОСТРАНСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ .	188
Константинов В.А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СФОРМИРОВАННОЙ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ ВО ВНУТРЕНнюю УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ	195
Лазарева Т.Н., Тарасова А.В. ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ	202
Рогашов И.О. УЧЕТ РАСХОДОВ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ.....	209
Рождественская Е.С. СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ ПО УПЛАТЕ НАЛОГОВ И СБОРОВ	215
Коростелкин М.М., Терехова М.Г. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ	220
Сизов О.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	227
Оболенцев Д.Л. ЕВРОПЕЙСКИЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ПРИВАТИЗАЦИИ И НАЦИОНАЛИЗАЦИИ.....	233
Савосина Е.С. ЭКОМАРКЕТИНГ КАК ОДИН ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОМЕНЕДЖМЕНТА В ОБЛАСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	249
Семенова Е.М. СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ И РАБОТНИКОВ	257
Тренина И.А. НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	264

Мерцалова Е.В., Моткова О.С. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ АНТИОБЩЕСТВЕННЫХ ЯВЛЕНИЙ ДЛЯ РЕГИОНА..	271
Ручкин В.А. НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	276
Шульдешова Н.В. НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	283
Варакса Н.Г., Баутина А.Е. НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	286
Марина А.И. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ (ПОЛОЖЕНИЯ) УЧЕТА И АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО	294
Лыу Ань Минь ГЕНЕЗИС НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	301
Токмакова Е.Н., Луценко М.П. АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК АСПЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА	307

**РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ
ИСТОЧНИКОВ ОТРАСЛЕВОГО БЮДЖЕТНОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ¹**

**RUSSIAN AND FOREIGN PRACTICE FORMING THE SOURCE OF SECTOR
BUDGET FINANCING ENGINEERING**

**Попова Л.В.
Popova L.V.**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: lvp_134@mail.ru

**Бондарева А.Ю.
Bondareva A.A.**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 5 курса кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. +79307780768
E-mail: ana5659@yandex.ru

Рассмотрена модель бюджетной отраслевой поддержки предприятий машиностроительного комплекса в Российской Федерации, отражены подходы к раскрытию понятия «бюджетное финансирование» различными ведущими Российскими учеными. В статье отражено ранжирование государственных дотаций и субсидий для машиностроительного комплекса и их подотраслей.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс; бюджет; бюджетное финансирование; отраслевое финансирование; государственные субсидии.

The model of fiscal support industry machine-building enterprises in the Russian Federation, reflected approaches to disclosure of the concept of «government funding» various leading Russian scientists. The article reflects the ranking of state grants and subsidies for the machine-building industry and their sub-sectors.

Keywords: machine-building complex; budget; government funding; industry funding; government subsidies.

¹ Статья подготовлена при выполнении научно-исследовательской работы в рамках проектной части государственного задания в сфере научной деятельности в соответствии с заданием № 26.701.2014/К на тему «Методология информационно-аналитического и налогового обеспечения бюджетной поддержки сельскохозяйственной отрасли на основе процессов распределения стоимости»

Сегодня машиностроение – это системообразующая отрасль, определяющая уровень развития производственного и кадрового потенциала любой страны, её обороноспособность, а также устойчивое функционирование всех других промышленных производств. При этом значение машиностроения для России более существенно, поскольку «Атомная держава не может не иметь собственного машиностроения».

Машиностроение XXI столетия основывается на наукоемких технологиях. Главным направлением развития при проектировке и сборке машин, отвечающих современным условиям, стал перенос функциональной нагрузки с механических узлов к интеллектуальным составляющим. Уровень механической части в современном машиностроении снизился с 70 % в начале 90-х годов до 25 - 30 % в настоящее время. Также осуществляется компьютерное сопровождение всех стадий жизненного цикла воспроизведения и эксплуатации технической системы.

В настоящее время, основные фонды отечественного машиностроения сильно изношены, значительная доля (более 1/3 от всего объема) основывается на технологиях прошлого столетия, в то время, как в странах с развитой экономикой они практически не применяются. В экономике России явно выражен спрос на машины и оборудование, а также материальные и трудовые ресурсы третьего и четвертого технологических укладов, которые, однако, не способствуют развитию конкурентных преимуществ, а также качества вырабатываемой продукции. Наиболее медленные темпы развития присущи пятому и шестому технологическим укладам¹.

Мировой опыт показывает, что развитие технологически сложных производств, к которым относится машиностроение, возможно только при поддержке и защите государства.

В большинстве стран основным источником финансирования выступают бюджеты различных уровней, так как бюджеты представляют собой инструмент образования и расходования финансовых ресурсов страны, которые необходимы для обеспечения дифференцированных потребностей, а также функций и задач государства².

Структура государственного бюджета Российской Федерации представлена в виде схемы на рисунке 1.

¹ Амосенок, Э.П. Будущее машиностроения России: реальность и иллюзии / Э.П. Амосенюк // Эко-2014.- № 1

² Асканова, О.В. Состояние российского машиностроения: побочное следствие или закономерный результат экономической политики государства? / О.В. Асканова // Эко-2014. - № 7.

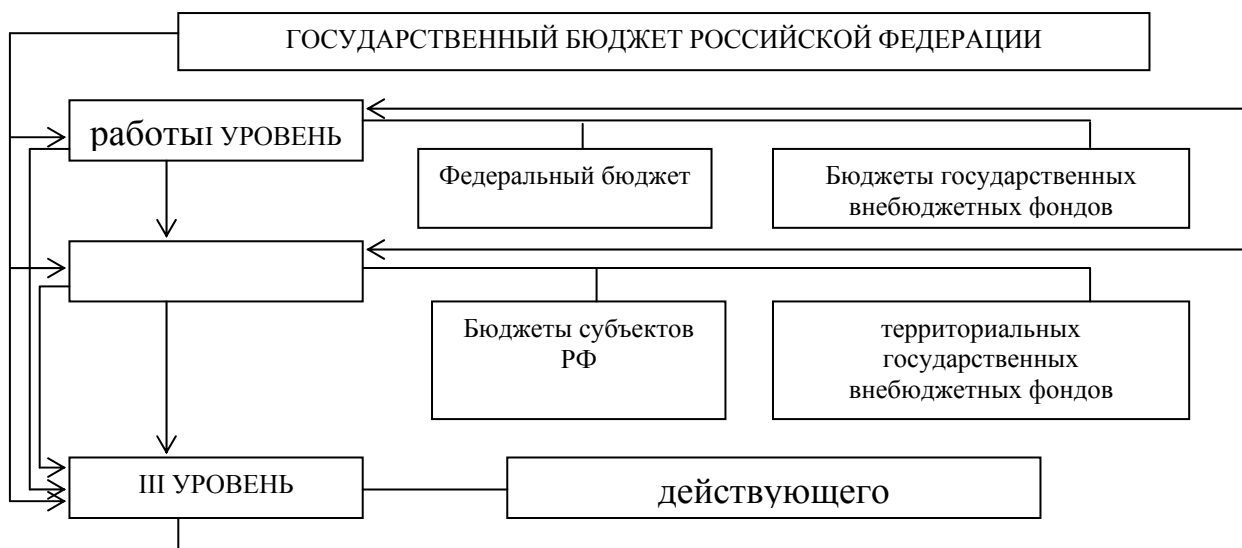


Рисунок 1 – Структура бюджета Российской Федерации

Бюджетное финансирование в Российской Федерации характеризуется определенными формами предоставления средств. На рисунке 2 представлены основные формы бюджетного финансирования.

Рассматривая вопросы бюджетного финансирования необходимо обратить внимание на содержание и сущность понятия «Бюджетное финансирование».

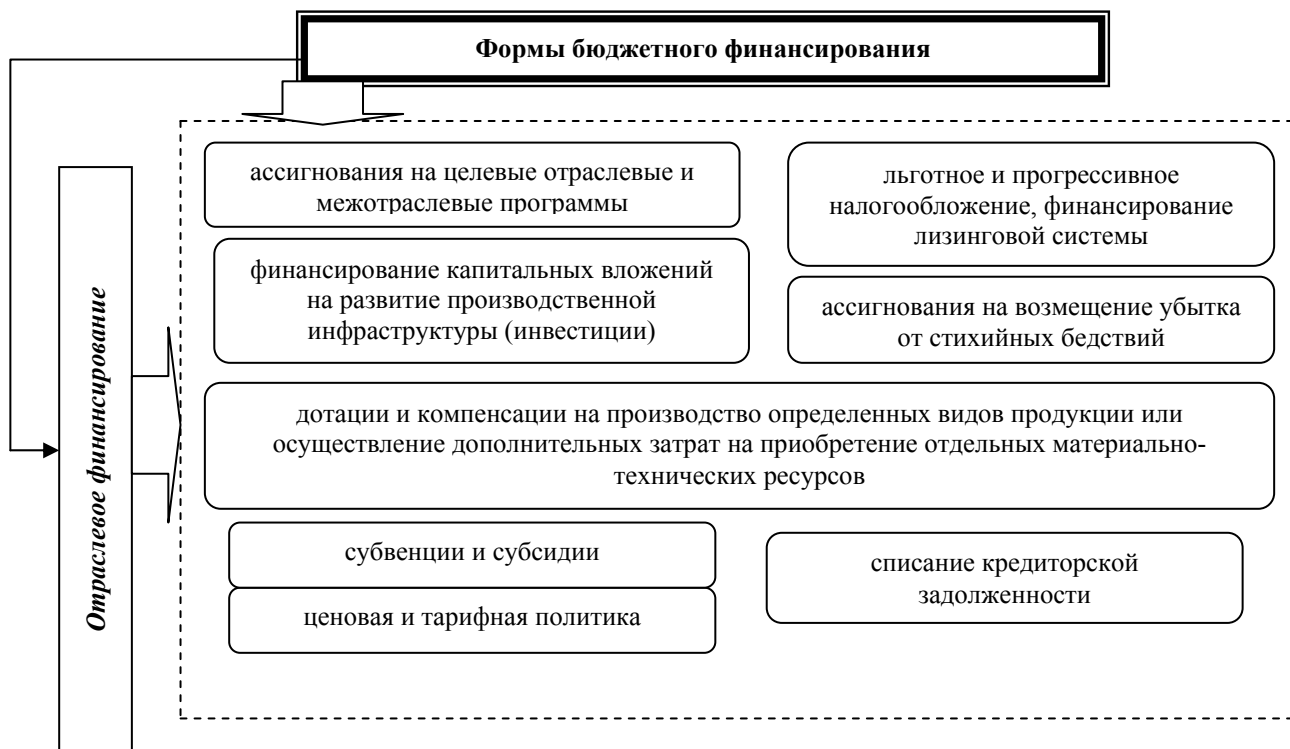


Рисунок 2– Формы бюджетного отраслевого финансирования в Российской Федерации

Различные авторы, по – разному трактуют термин «бюджетное финансирование». Дифференцированные подходы к данному понятию отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Трактовка термина «бюджетное финансирование» различными авторами

п/п	Автор, источник	Содержание
1	2	3
1	Дорофеев, В.Г. Бюджетный учёт и отчётность в финансовых органах: учебное пособие / В.Г. Дорофеев.- М.: Высшая школа, 2012. - с.156.	Бюджетное финансирование - это предоставление средств из государственного бюджета для субъектов хозяйствования (учреждений, организаций) на определённые цели, предусмотренные бюджетом.
2	Межова, Л.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л.Н. Межова, Т.В Титова // НГГУ, 2010. - 162с.	Бюджетное финансирование - метод финансирования, предполагающий получение средств из бюджетов разного уровня.
3	Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Ф. Ионова, Н.И. Селезнёва. - М.: Проспект, 2010. - 592с.	Бюджетное финансирование - это бюджетные кредиты на возвратной основе, ассигнования из бюджета на безвозмездной основе, целевые федеральные инвестиционные программы, гранты.
4	Архипов, А.И. Финансы: учебник / А.И. Архипов, И.А. Погосов, И.В. Караваева. - М.: Проспект, 2010. - 640с.	Бюджетное финансирование - форма безвозмездного предоставления денежных средств на развитие, социально-культурные нужды, оборону, управление и др. из государственного бюджета.
5	Азрилиян, А.Н., Краткий экономический словарь/ Азрилиян А.Н. - М.: Институт новой экономики, 2001.-1088с	Финансирование, Бюджетное - предоставление в безвозвратном порядке средств из государственного бюджета предприятиям, учреждениям, организациям, бюджетам низшего уровня для полного или частичного покрытия их расходов, а также для осуществления государственных заказов, выполнения государственных программ, содержания государственных организаций для достижения общегосударственных целей.
6	Кураков, Л.П. Экономика и право: словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков — М.: Вуз и школа. 2004.	Финансирование, бюджетное-- выделение из государственного бюджета средств для предприятий и организаций в безвозвратном порядке на определённые цели капитальное строительство, подготовку кадров, содержание детских учреждений, НИОКР и т.д

Таким образом, можно сделать вывод, что бюджетное финансирование в широком смысле представляет собой выделение денежных средств из бюджетных средств, для конкретного субъекта хозяйствования со строго целевой направленностью.

Во всех развитых странах главным внешним источником финансирования является бюджетное финансирование, в связи с тем, что машиностроительный комплекс напрямую зависит от государственной финансовой поддержки, от которой в свою очередь зависит конкурентоспособность отечественной продукции, а также обеспечение государственной безопасности страны, чем и объясняются особенности машиностроительного комплекса.

В развитых странах при дотационном финансировании отраслей, выделяют различные формы субсидий, которые представлены на рисунке 3.

В условиях постоянно изменяющихся рыночных отношений, важным условием является механизм саморегулирования рынка, который в связи со спецификой отрасли, не может самостоятельно обеспечить различные виды воспроизводства в машиностроительной отрасли. Данная особенность, учитывается странами, с высоким уровнем развития экономики. В различных странах по - разному осуществляется механизм государственного контроля машиностроительного комплекса.

На различных этапах применяются различные уровни субсидирования, в связи с тем, что в отличные друг от друга периоды становления экономики отличаются задачи и цели государственной поддержки.

Указанные на рисунке 3 формы государственного субсидирования машиностроительного комплекса в развитых странах, могут быть применены в Российской практике развития машиностроительного комплекса.

Необходимо отметить, что специфические особенности машиностроительного комплекса определяют основные направления государственной финансовой поддержки, которые затрагивают все стороны функционирования производителей машиностроительного комплекса.

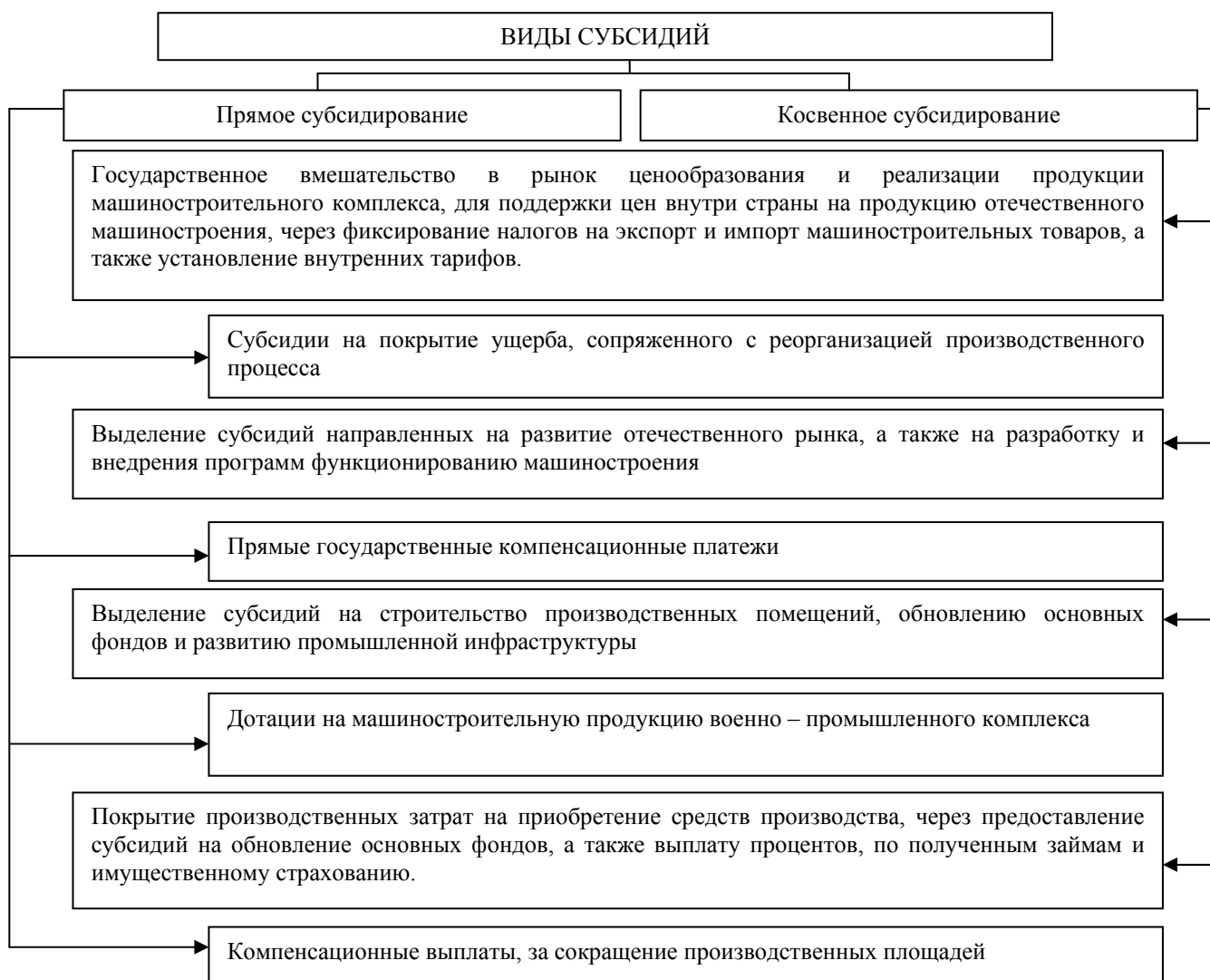


Рисунок 3 – Формы государственного субсидирования за рубежом

Поддержка машиностроительного комплекса в развитых странах носит плановый характер, что подразумевает реализацию стратегических целевых программ развития отрасли. Данные программы разрабатываются по наиболее значимым направлениям развития, как отраслевого сектора, так и в целом государства, обеспечивая фиксированные размеры субсидий, а также твердые цены, что способствует облегчению процесса принятия решений производителями машиностроительного комплекса¹.

Преобладающие методы бюджетного финансирования машиностроительного комплекса представлены на рисунке 4.

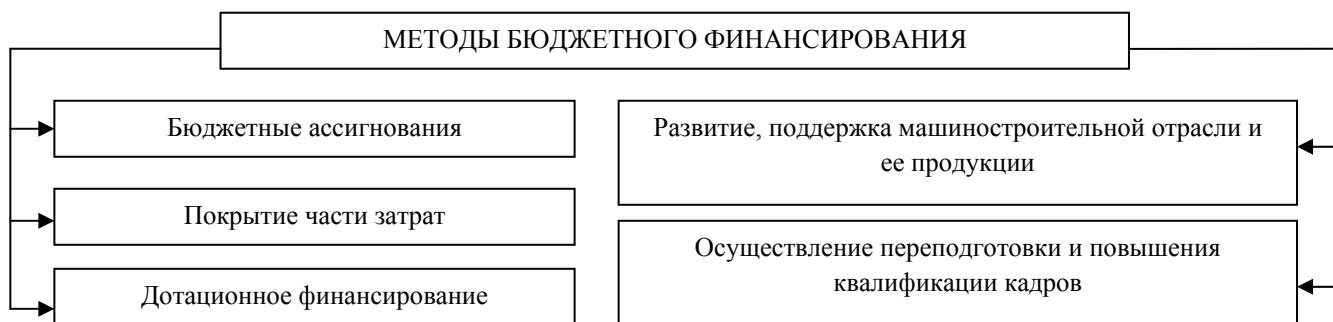


Рисунок 4 – Методы бюджетного финансирования

В настоящее время бюджетное финансирование развития отрасли машиностроения в России осуществляется в двух направлениях, во-первых, в рамках федеральных национальных проектов, во-вторых, в рамках конкурсного распределения инвестиционных ресурсов.

В настоящее время в области машиностроения реализуются такие программы, как: «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008-2015 годы», «Развитие гражданской морской техники на 2009-2016 годы», «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на периоды до 2015 года», «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» и др.

Анализ Государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» позволяет определить приоритетность подпрограмм, а вместе с ними - и отраслей машиностроения².

Средства, выделяемые из бюджета на финансирование приоритетных инвестиционных проектов, носят строго целевой характер и предоставляются чаще всего на возмездной основе. На безвозмездной основе бюджетные средства для реализации проектов выделяются значительно реже.

Преобладающими формами участия государства в бюджетном финансировании проектов, которые отобраны на конкурсной основе выступают:

¹ Авдошева, С. Государственная поддержка в регионах состояние и проблемы реорганизация / С. Авдошева, О.Ястребов// Вопросы экономики. – 2001. - №5. - С.115

² Асканова, О.В. Состояние российского машиностроения: побочное следствие или закономерный результат экономической политики государства? / О.В. Асканова // Эко-2014. - № 7

1) кредиты, которые предоставляются на условиях возвратности, срочности, а также платности;

2) государственные гарантии по инвестиционным кредитам, которые предоставляются как российскими, так и зарубежными кредитно – финансовыми учреждениями с целью развития предприятий.

В Российской Федерации важное место в финансировании научно – технического развития предприятий машиностроительного комплекса имеют:

1) Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно – технической сфере;

2) Федеральный фонд производственных инноваций;

3) Российский фонд фундаментальных исследований.

Через перечисленные фонды на конкурсной основе распределяются бюджетные средства. Экономическая значимость указанных фондов определяется взаимодействием научных интересов и государства, а также способствуют преодолению разрыва между промышленностью и результатами фундаментальных исследований.

Технически передовые страны в мире смогли достичь высокого уровня развития пятого технологического уклада только благодаря непосредственному участию и реальным мерам поддержки со стороны государства именно в развитии машиностроительных производств.

Так, в государственном регулировании машиностроительной промышленности США преобладают два направления:

1) антимонопольные меры;

2) федеральные программы, в которых государство финансирует до 50% стоимости проекта.

Особо ценными являются программы по преобразованию результатов НИОКР из военной сферы в гражданскую. Военно-техническая политика США в 1990-е годы стала составной частью государственной промышленно-инновационной политики. Министерство обороны США сформировало перечень из 22 критически важных технологий и инвестировало их реализацию. Три четверти этих технологий имели двойное назначение, что способствовало ускорению инновационного развития, в том числе и гражданского сектора экономики.

В Японии политика государства в области машиностроения является составной частью промышленной политики. В XX веке она основывалась на широком заимствовании передовых иностранных технологий. При этом государство поддерживало производителей, в том числе путем стимулирования собственных НИОКР, что привело к возникновению инновационных решений и сделало Японию технологически более развитой, чем другие страны Азии.

Чтобы поощрять внедрение инноваций, государство предлагает выгодные кредиты на закупку нового оборудования, выделяет средства в виде субсидий или займов с низкой процентной ставкой, использует

стимулирующие налоговые льготы (отменены налоги на землю, налог со средств, используемых для развития новых технологий) и др.

Для активизации развития, например станкостроительной отрасли, государство в своё время снизило ввозные пошлины на иностранные станки, были разработаны государственные программы финансирования исследований непосредственно в компаниях станкоинструментальной промышленности, стимулировалось создание в них научно-исследовательских центров. Когда после вступления Японии в ВТО на японский рынок вышли зарубежные компании, возросла конкуренция внутри страны. Правительство Японии приняло защитительные меры: ввело многочисленные тарифные и нетарифные барьеры, повысившие стоимость иностранной продукции.

Обновление капитала в Германии в 1990-е годы в значительной степени проводилось за счет средств государства. Эта практика оправдала себя еще в послевоенные годы, когда налог на прибыль промышленных корпораций (в том числе машиностроительных) доходил до 90%, деньги аккумулировались и тратились на реконструкцию промышленного производства. В результате современное машиностроение Германии отличается продукцией высочайшего качества, производительности и инновационности. До 70% ее идет на экспорт, объезд которого превышает суммарный экспорт США и Японии.

В связи с особенностями машиностроительной отрасли, государственная политика стран с развитой рыночной экономикой направлена на формирование и поддержание стабильного уровня экономики в рассматриваемой отрасли, гарантируя военную безопасность страны, а также защиту внутреннего рынка от ввозимых экспортных товаров.

При этом, преобладающими задачами государственного регулирования машиностроительного комплекса в Российской Федерации выступают обеспечение государственной безопасности страны, а также стабилизация и развития машиностроительного комплекса, поддержание тесного взаимодействия между производителями продукции машиностроения и государства.

Список литературы:

1. Авдошева, С. Государственная поддержка в регионах состояние и проблемы реорганизация / С. Авдошева, О.Ястребов// Вопросы экономики. – 2001. - №5. - С.115.
2. Асканова, О.В. Состояние российского машиностроения: побочное следствие или закономерный результат экономической политики государства? / О.В. Асканова // Эко-2014. - № 7.
3. Амосенок, Э.П. Будущее машиностроения России: реальность и иллюзии / Э.П. Амосенюк // Эко-2014. - № 1.
4. Маслова, И.А. Роль информационной учетно-налоговой системы в хозяйственной деятельности предприятия / И.А. Маслова // Internetresources: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/798450.doc.htm.

5. Шитова, Н.В. Государственная поддержка предприятий в системе регулирования современной экономики / Н.В. Шитова // диссертация на соискание учёной степени кандидата наук. - Саратов, 2006. - С. 32.

Spisokliteratury:

1. Avdosheva, S. Gosudarstvennaja podderzhka v regionah sostojanie i problemy reorganizacija / S. Avdosheva, O.Jastrebov// Voprosy jekonomiki. – 2001. - №5. - S.115.

2. Askanova, O.V. Sostojanie rossijskogo mashinostroenija: pobochnoe sledstvie ili zakonomernyj rezul'tat jekonomicheskoj politiki gosudarstva? / O.V. Askanova // Jeko – 2014. - № 7.

3. Amosenok, Je.P. Budushhee mashinostroenija Rossii: real'nost' i illjuzii / Je.P. Amosenjuk // Jeko – 2014. - № 1.

4. Maslova, I.A. Rol' informacionnoj uchetno-nalogovoj sistemy v hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija / I.A. Maslova //Internetresources: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/798450.doc.htm.

5. Shitova, N.V. Gosudarstvennaja podderzhka predprijatij v sisteme regulirovanija sovremennoj jekonomiki / N.V. Shitova // dissertacija na soiskanie uchjonoj stepeni kandidata nauk. - Saratov, 2006. - S. 32.

ТЕХНОЛОГИЯ ОБУЧЕНИЯ БУДУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАДРОВ

TEACHING TECHNOLOGY OF FUTURE ECONOMIC PERSONNEL

Козырева А. В.
Kozyreva A. V.

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет-УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
кандидат педагогических наук,
доцент кафедры «Высшая математика»
Тел. 89202878358
E-mail: kozyreva85@gmail.com

В статье рассмотрены этапы проектирования и конструирования технологии обучения будущих экономических кадров и алгоритм ее реализации.

Ключевые слова: технология обучения, подготовка будущих экономических кадров, алгоритм реализации технологии обучения.

The stages of design and construction of teaching technology of future economic personnel and algorithm of its implementation are considered in the article.

Key words: teaching technology, training of future economic personnel, the algorithm of implementation of teaching technology

Стратегию современного образования составляют развитие и саморазвитие личности специалиста, способного не только обслуживать имеющиеся социальные технологии, но и выходить за пределы нормативной деятельности, осуществлять инновационные процессы творчества в широком смысле. Эта стратегия воплощается в принципиальной направленности содержания и форм учебного процесса на приоритет личностно-развивающих и профессионально-ориентированных технологий обучения. В связи с этим в ведущих вузах России характерной особенностью процесса обучения является переход к широкомасштабной информатизации, к технологиям, ориентированным на многофункциональные рабочие станции, локальные и глобальные вычислительные сети. При подготовке будущих экономических кадров предлагается использовать технологию обучения, реализующую научно обоснованный проект дидактического процесса и обладающую более высокой степенью эффективности, надежности и гарантированности результата, чем это имеет место при традиционных моделях обучения.

Первым и наиболее ответственным этапом проектирования и конструирования технологии обучения, от которого зависит

результативность всего дидактического процесса, является этап целеполагания. Он может осуществляться на четырех уровнях: системном, предметном, модульном и учебного занятия. Системный уровень является по существу вершиной «дерева целей» и отражает основные требования к подготовке экономических кадров. Следующим уровнем целеполагания является предметный, на котором определены следующие цели обучения: знать: основные понятия математического анализа; уметь: использовать математические методы в прикладных задачах; владеть: элементами функционального анализа, численными методами решения дифференциальных и алгебраических уравнений, методами аналитической геометрии.

Считаем, что цели, задаваемые преподавателем на этом уровне, имеют существенный недостаток, который заключается в том, что они не могут быть использованы для проведения конкретных учебных занятий, так как их формулировки носят слишком общий характер. Разрешение этого противоречия возможно на более низком уровне детализации целей обучения – модульном.

Характер направления подготовки будущего экономического кадра определяет необходимость отбора и структурирования содержания его подготовки. Исходя из этого, следующим этапом проектирования технологии обучения является отбор и структурирование содержания обучения, в результате которого выявлена система смысловых связей между элементами содержания крупной дидактической единицы (учебной дисциплины, раздела, модуля, темы) и учебный материал расположен в той последовательности, которая следует этой системе связей.

Последовательность действий преподавателя на основе выделения наиболее существенных (опорных) элементов темы (модуля), выявления системообразующих связей, определяющих эффективность функционирования дидактической системы, в целом обусловили выбор требуемых уровней усвоения изучаемого материала и исходных уровней обученности будущих экономических кадров: узнавание, репродуктивное действие (знания-копии), продуктивное действие, творческое действие.

Следующий этап проектирования и конструирования технологии обучения предполагает разработку процессуальной стороны обучения. Учебные занятия в высшей школе, реализующих образовательные программы высшего профессионального образования проводятся в виде лекций, семинаров, практических занятий.

Важным и ответственным при проектировании и конструировании технологии обучения является этап оценки и контроля результатов обучения, его коррекция. В рамках проектирования технологии обучения для каждого модуля разработаны контрольно-тестовые задания различных форм.

Обученность студентов при этом определяется по среднему коэффициенту усвоения, который вычисляется по формуле: $K=S/M$, где S – средний балл за работу группы обучающихся, M – максимальный балл за контрольно – тестовое задание. При этом материал считается усвоенным,

только если коэффициент (К) усвоения был равен или оказывался больше 0,7. По результатам контроля оценки знаний обучающихся в рамках технологии обучения предусмотрена возможность коррекции целей и содержания учебного материала.

После проведения контроля оценки знаний будущих экономических кадров проверяются критерии, показатели и уровни сформированности их информационной компетентности согласно специально разработанному алгоритму. Данный этап является завершающим.

Реализацию технологии обучения предлагаем осуществлять по следующему алгоритму (рисунок 1, 2).

Основанием для осуществления предлагаемого алгоритма являются требования Федерального Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлениям подготовки будущих экономических кадров, на основе которых определяются цель обучения, критерии и показатели оценки уровня сформированности информационной компетентности обучающихся, а также педагогические условия. Для этого первоначально проводится ряд мероприятий, направленных на формирование их мотивации, а также занятия, направленные на получение новой информации, например, на тему: «Предел числовой последовательности». Если результат проведения таких мероприятий является недостаточным, то предполагается возможность проведения индивидуальной работы со студентом, направленной на повышение его собственной мотивации, в противном случае осуществляется обучение, нацеленное на приобретение знаний основных теоретических положений, предусмотренных программой по высшей математике для подготовки бакалавров. После объяснения нового материала осуществляется контроль результатов обучения. При этом используются формирующий и корректирующий формы контроля. Если результат – отрицательный, то выясняется, проводилась ли коррекция результатов обучения, если «да», то необходимо вернуться к определению целей обучения на уровне конкретного занятия, в противном случае осуществляется проведение дополнительных мероприятий, направленных на коррекцию. Контроль результатов коррекции и их анализ осуществляется преподавателем с помощью учебных заданий на практических занятиях.

Если результат контроля положительный – проводятся занятия, направленные на формирование умений применять изученные теоретические положения для решения учебных задач по математике, а также осуществлять математические постановки прикладных задач, выбирать методы их решения и интерпретировать получаемые результаты. После чего производится контроль результатов по формированию умений аналогичный контролю результатов обучения, описанному в блоках 9–12. В случае положительного результата проводятся занятия, направленные на формирование навыков владения основными методами решения математических задач и применение их в ходе осуществления профессиональной деятельности. Затем осуществляется аналогичный контроль результатов (блоки 14-17).

Для установления взаимосвязности между четырехбалльной шкалой оценивания и выделенными уровнями, критериями и показателями сформированности информационной компетентности студентов высшей школы воспользуемся математическим приемом, который носит название «метод идеальной точки».

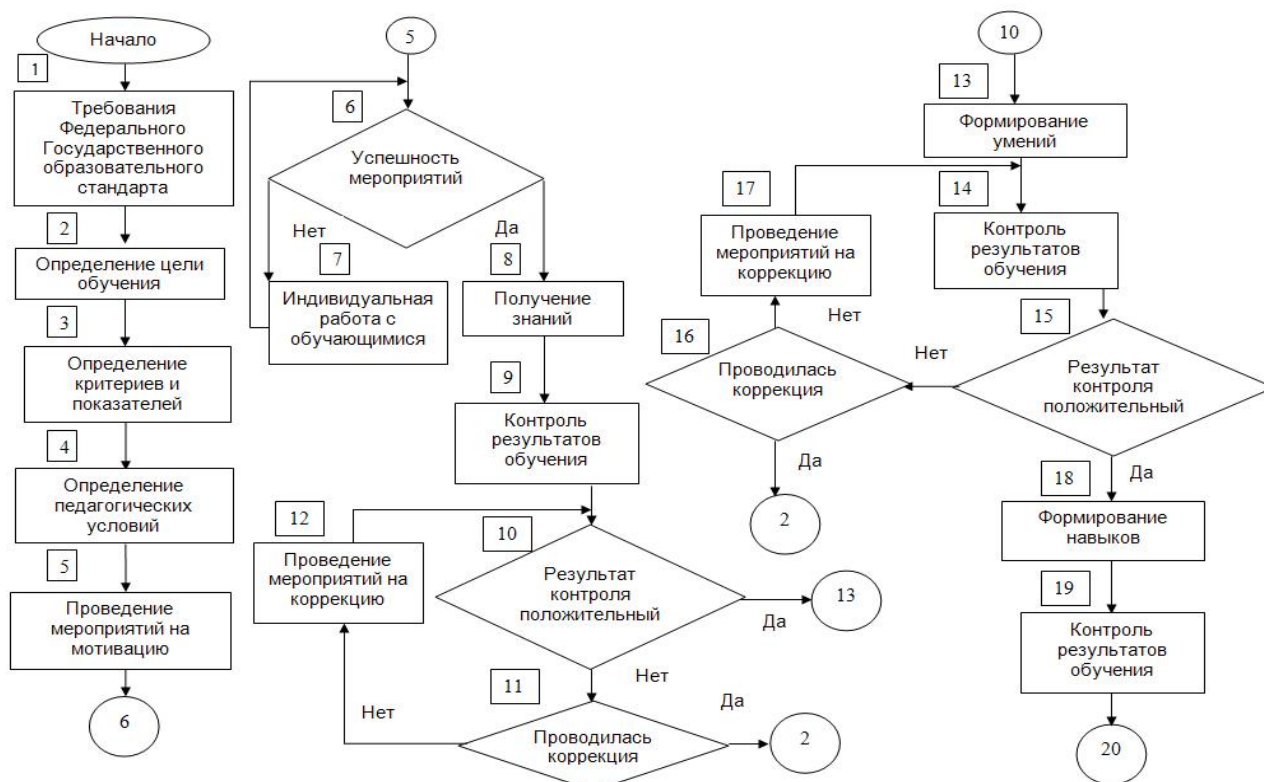


Рисунок 1 - Алгоритм реализации инновационной технологии обучения.

При осуществлении этого алгоритма исходили из того, что все три критерия (когнитивный, операциональный, поведенческий) являются значимыми для формирования информационной компетентности обучающихся.

Так, в частности, для использования когнитивного критерия разработан специальный педагогический тест, включающий в себя двадцать два задания; для операционального критерия – практические задания; для поведенческого критерия – анкета, состоящая из двадцати одного вопроса. Обозначим следующими переменными μ_1, μ_2, μ_3 – результаты выполнения обучающимися заданий для проверки когнитивного, операционального, поведенческого критериев. А $\mu_{ид1}, \mu_{ид2}, \mu_{ид3}$ – результаты выполнения заданий для проверки критериев, к которым мы стремимся. Максимальное значение, которое могут принимать эти переменные равно единице, минимальное нулю. Пусть $x_{ид}(\mu_{ид1}, \mu_{ид2}, \mu_{ид3})$ – идеальная точка, а $x(\mu_1, \mu_2, \mu_3)$ – точка, координатами которой являются результаты тестирования и анкетирования студентов.

Тогда $r = \sqrt{(\mu_{ид1} - \mu_1)^2 + (\mu_{ид2} - \mu_2)^2 + (\mu_{ид3} - \mu_3)^2}$ – расстояние между этими точками, показывающее насколько точка x удалена от точки $x_{ид}$. Чем меньше это расстояние, тем лучшего результата мы достигли в процессе обучения. Вычисление значения переменной r осуществляется в блоке 24.

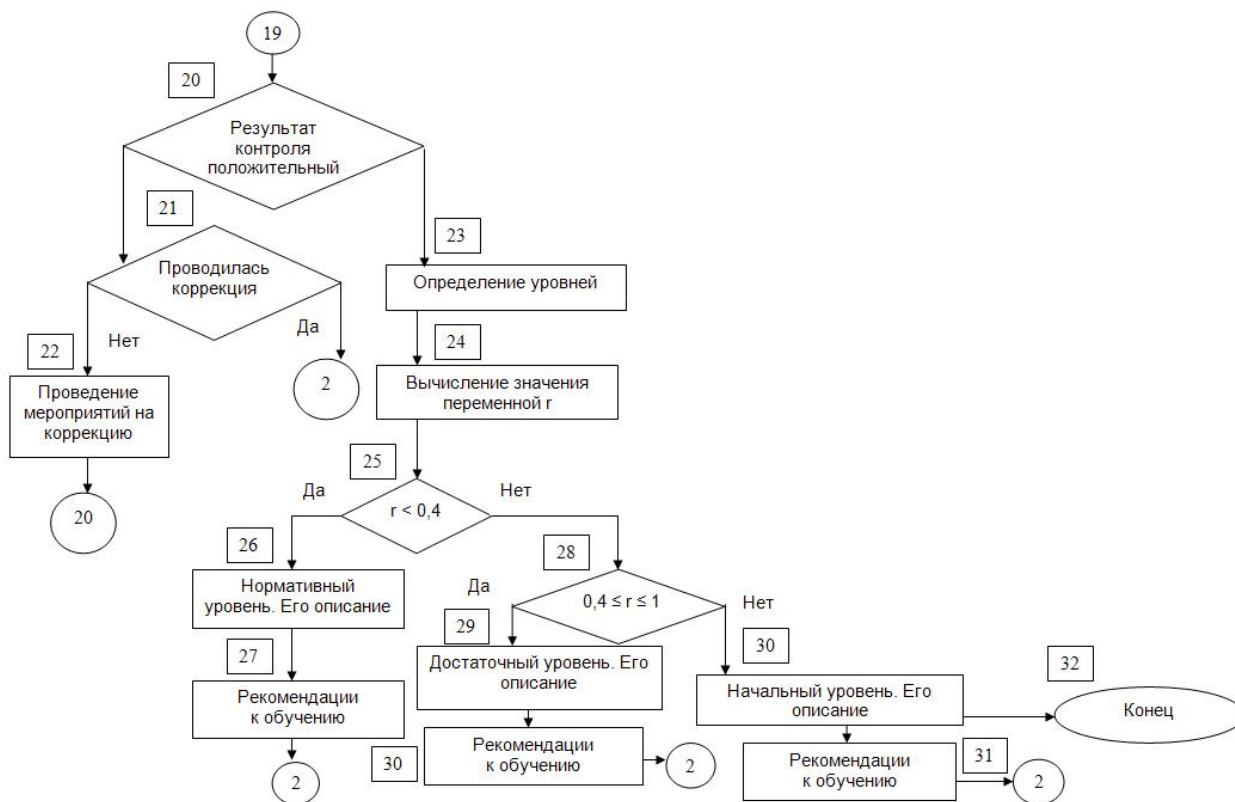


Рисунок 2 - Алгоритм реализации инновационной технологии обучения (продолжение).

Таким образом, если $0 \leq r < 0,4$, то можно говорить о нормативном уровне сформированности информационной компетентности обучающихся высшей школы, если $0,4 \leq r \leq 1$ – о достаточном уровне, если $r > 1$ – о начальном уровне. По каждому уровню предоставляются рекомендации к обучению.

Разработанная технология обучения и алгоритм ее реализации может использоваться при подготовке кадров любой сферы деятельности.

Список литературы:

1. Технологии подготовки специалистов в системе профессионального образования. Монография. / Под ред. П. И. Образцова. Орел: ОГУ, 2011. 338с.

Spisok literatury:

1. Technologii podgotovki speshialistov v sisteme profeccional'nogo obrazovaniya. Monografiya/ / Pod ped. P. I. Obrachova. Orel: OGY, 2011. 338 s.

НАЛОГОВЫЕ МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ НЕФТИ В РОССИИ

TAX INCENTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF DIFFICULT OIL IN RUSSIA

Понкратов В.В.
Ponkratov V.V.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
Россия, 125993, Москва, Ленинградский просп., 49
канд. экон. наук, директор Центра финансовой политики
Института финансово-экономических исследований
Тел. 8 (495) 623-1493
E-mail: vponkratov@fa.ru

Статья посвящена вопросам налогового стимулирования добычи трудноизвлекаемых запасов нефти. Анализ запасов нефти в России показал постоянное ухудшение структуры запасов, рост доли трудноизвлекаемых. Это требует внедрения мер государственной поддержки добычи трудноизвлекаемой нефти. В статье предложены налоговые стимулы вовлечения в разработку трудноизвлекаемых запасов нефти

Ключевые слова: трудноизвлекаемые запасы нефти, высоковязкая нефть, налог на добычу полезных ископаемых, совершенствование налогообложения недропользования.

The article is devoted to tax incentives for the production of stranded oil. Analysis of the oil reserves in Russia showed continued deterioration in the structure of reserves, increase in the proportion of difficult. This requires the implementation of measures of state support for hard-to oil production. The article offered tax incentives involvement in the development of difficult oil.

Key words: difficult oil, high-viscosity oil, tax on mining, improvement of the taxation of subsurface usage.

В Российской Федерации к 2015 г. открыто более 2,5 тысяч месторождений с нефтяными залежами. Более половины из них содержат запасы трудноизвлекаемой (далее – ТриЗ) нефти либо по качеству сырья – тяжелая (плотность более 0,92 г/см³), высоковязкая (более 30 мПа×с в норм. усл.) либо по условиям залегания – проницаемость коллекторов менее 0,05 мкм². В их числе также подгазовые залежи. Основная часть трудноизвлекаемых запасов приурочена к низкопроницаемым коллекторам – 71%. Запасы высоковязких нефтей составляют 17%, в обширных подгазовых зонах нефтегазовых залежей – 12%.

Трудноизвлекаемые запасы углеводородного сырья – запасы месторождений, залежей или отдельных их частей, отличающиеся сравнительно неблагоприятными для извлечения геологическими условиями залегания углеводородов и (или) физическими их свойствами. Для добычи ТрИЗ требуются повышенные затраты финансовых, материальных и трудовых ресурсов, нетрадиционные технологии, специальное несерийное оборудование и дефицитные реагенты и материалы. Темпы извлечения, коэффициенты нефтеотдачи, экономическая эффективность их разработки существенно ниже показателей для залежей с нормальным углеводородным сырьем. По экономическим критериям эффективности разработки ТрИЗ занимают промежуточное положение между забалансовыми (нерентабельными при существующих экономических условиях, технике и технологии добычи) и извлекаемыми запасами, разработка которых может быть осуществлена рентабельно в современных условиях.

В последние десятилетия прослеживается тенденция к ухудшению качества запасов нефти России: постепенно вырабатываются высокодебитные залежи; увеличивается доля запасов тяжелых и вязких нефтей, а также запасов в низкопроницаемых пластах. К настоящему времени в разработку вовлечено более половины открытых месторождений. Средняя степень выработки ТрИЗ составляет 19%, а активных – 70%.

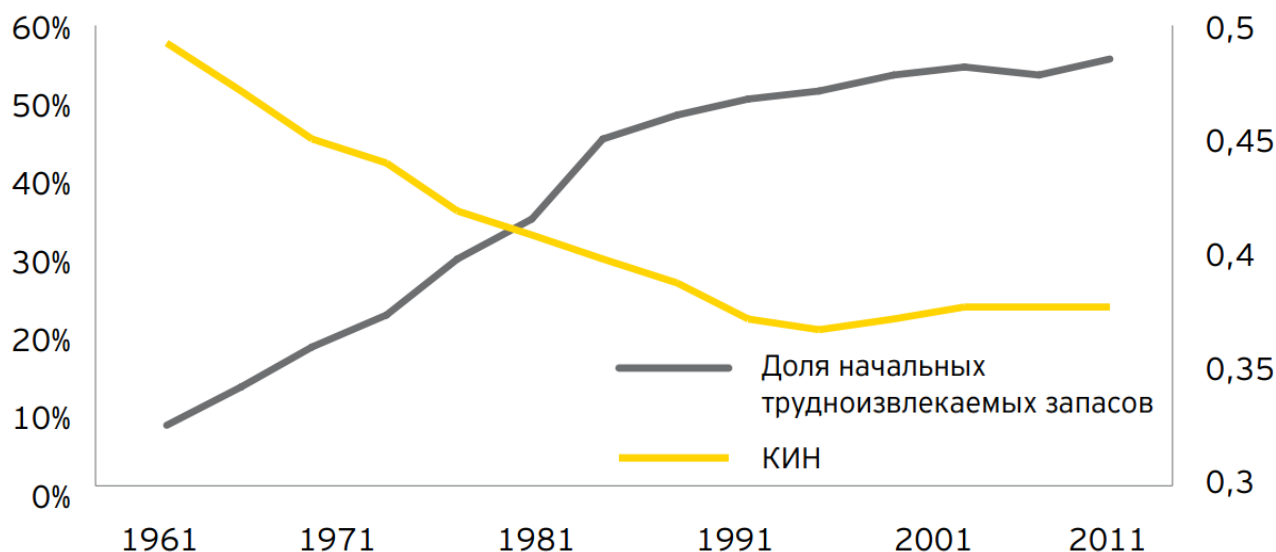


Рисунок 1 – Динамика трудноизвлекаемых запасов и нефтеотдачи месторождений России за период 1961 – 2011 гг.

Доля низкорентабельных запасов нефти возросла с 36% до 55%. Объемы поисково-разведочного бурения нефти за 15 лет уменьшились более чем в 4 раза, а эксплуатационного – в 7 раз, произошло пятикратное сокращение ввода новых скважин. Следует отметить, что ранее открытые нефтяные месторождения в основном мелкие, не превышающие несколько сотен тысяч тонн, и низкодебитные. Дебит нефтяных скважин за 10 лет снизился в Западной Сибири более чем в 10 раз, а по России – в 5 раз. Более 70% запасов нефти находятся в диапазоне низких дебитов скважин (от 10 до

25 тонн/сутки) и на грани «нулевой» рентабельности. Доля запасов с выработанностью более 80% превышает четверть разрабатываемых запасов, более трети запасов – запасы с обводненностью свыше 70%.

Месторождения с трудноизвлекаемыми нефтями характеризуются низкими и неустойчивыми дебетами скважин, эксплуатация которых находится на грани рентабельной разработки в современных условиях российского недропользования. Их освоение требует более дорогостоящих технологий, чем обычных нефтей.

Существует ряд технологий, которые могут повысить извлечение нефти из пласта по сравнению с традиционными способами разработки. Это может быть достигнуто следующими подходами: увеличением коэффициента охвата; увеличением коэффициента вытеснения; увеличением общей экономической эффективности разработки. Все большая часть нефти в мировой добыче добывается с помощью третичных методов повышения нефтеотдачи.

Вместе с негативными чертами изменения структуры запасов в сторону их общего уменьшения при увеличении доли трудноизвлекаемой нефти необходимо отметить и ряд позитивных – так, например, тяжелая нефть может являться в ряде источников дефицитных редких металлов, что позволяет рассматривать её как комплексное сырьё, повышающее её товарную ценность. В частности, в США, Канаде, Венесуэле, Швеции налажено промышленное извлечение из тяжелых нефтей и битумов ванадия, никеля, ртути и других элементов.

Тяжелые нефти России обладают, в целом, значительным резервом добычи и являются ценным сырьём как для топливно-энергетической, так и для нефтехимической промышленности. Они могут обеспечивать промышленность котельным и моторным топливом и широкой гаммой продукции для различных отраслей промышленности.

Основная часть запасов тяжелых нефтей в Российской Федерации сосредоточена в Уральском и Приволжском ФО (46% и 26% соответственно, от общего объема запасов тяжелых нефтей) и благоприятна для разработки, находится на глубинах 700 – 1500 м, пластовая вязкость меньше 50 мПа×с, плотность меньше 0,934 г/см³, эффективная нефтенасыщенная толщина продуктивных пластов более 5 м, открытая пористость выше 15%, проницаемость более 0,1 мкм².

Важнейшей составляющей сырьевой базы нефтяной отрасли не только России, но и ряда других нефтедобывающих стран мира являются запасы тяжелых и битуминозных нефтей. По оценкам специалистов, их мировой суммарный объем оценивается в 810 млрд тонн, что почти в пять раз превышает объем остаточных извлекаемых запасов нефтей малой и средней вязкости, составляющий лишь 162,3 млрд тонн.

Федеральным законом от 27.07.2006г. №151-ФЗ в российское налоговое законодательство была введена норма, призванная стимулировать разработку залежей высоковязких нефтей. В настоящее время исчисление НДС по добытой нефти вязкостью более 200 мПа×с производится по ставке

0 рублей. Следует признать, что данная норма, хотя и обладает определенным стимулирующим эффектом, но распространяется на достаточно узкий класс добываемых нефтей. Основными бенефициарами от обнуления НДС по «сверхвязкой» нефти стали ОАО «Татнефть», ОАО «Лукойл» и ОАО «Сургутнефтегаз».

В 2012 году вышло Распоряжение Правительства РФ №700-р о стимулировании реализации новых инвестиционных проектов по разработке запасов трудноизвлекаемой нефти путем установления пониженных ставок НДС. Во исполнение данного документа принят Федеральный закон от 23.07.2013 №213-ФЗ, дополнивший формулу расчета НДС коэффициентом, характеризующим степень сложности добычи нефти – фактически определяемой по проницаемости пласта. Установленные налоговым законодательством диапазоны проницаемости в категориях ТРИЗ слишком незначительны и сопоставимы с погрешностью оценки этого параметра по керну, которая значительно зависит от методики и технологии измерений. Экономические расчёты показали, что разработка залежей ТРИЗ при введении дифференцированной шкалы экономически эффективна лишь на период действия льготы.

Таблица 1 – Оценка охвата залежей трудноизвлекаемых нефтей различных классов мерами стимулирующего воздействия налогового характера

Класс	Критерий трудноизвлекаемости	Год начала действия льготы	Комментарий	Кол-во залежей
Аномальные нефти	Высокая вязкость	2006	Свыше 200 мПа×с	150
	Высокая газонасыщенность	нет	Косвенно решено путем предоставления льготы по добыче попутного нефтяного газа	
	Агрессивные компоненты	нет		
Неблагоприятные коллектора	Низкопроницаемые	2014	Охватывает лишь коллектора с проницаемостью ниже 2×10^{-3} мкм ²	850
	Низкопористые	нет	Косвенно учитывается в рамках критерия низкопроницаемости	
	Маломощные	нет		
	Расчлененные	нет		
Труднодоступные условия	Аномальное давление	нет		
	Глубина залегания	нет	Более 5 тыс. м	10
	Аномальные температуры	нет		50
	Подгазовые залежи	нет		350
Выработанные запасы	Выработанные запасы	2006		750

Вызывает сомнения достоверность критериев дифференциации месторождений по «трудноизвлекаемости». Очевидна недостаточность

одного параметра, с помощью которого предлагается выделять залежи ТриЗ. Все геологические и технологические критерии отнесения запасов к трудноизвлекаемым в этой классификации можно объединить в пять групп по геологическим (аномальные свойства нефтей и газов, низкие значения коэффициентов пористости, нефтенасыщенности и проницаемости коллекторов, неоднородность пластов, свойства различных типов контактных зон), технологическим (выработанность) и горно-геологическим факторам, осложняющим бурение скважин и добычу нефти. Анализ данных, приведенных в таб. 1, показывает, что на большинство классов трудноизвлекаемых нефтей не распространяются меры стимулирующего характера.

В целях повышения экономической эффективности проектов добычи трудноизвлекаемых запасов нефти целесообразно создание специального налогового режима для таких проектов, либо предоставление налоговых льгот.

В целом, применение дифференцированных ставок НДС имеет своей целью повышение гибкости этого налогового инструмента – увеличение уровня налоговой нагрузки в период максимальной доходности предприятий и сокращение налоговой нагрузки на начальном и завершающем этапах разработки месторождений. Объективной методологии для учета всех важных горно-геологических и экономико-географических факторов пока не разработано. Кроме того, горно-геологические свойства месторождения меняются в процессе его эксплуатации. Эти изменения могут быть связаны с особенностями разработки, используемыми технологиями и т.д. Необходимо создать модель дифференциации НДС, учитывающую все подобные изменения.

Более эффективным механизмом изъятия природной ренты может быть дифференциация всей системы рентных платежей – от месторождения к месторождению, как всякий инвестиционный проект, чью экономическую привлекательность можно посчитать. Это можно сделать только на неналоговой основе, совершенствуя тендерные процедуры предоставления прав пользования недрами, аукционы, укрепляя систему независимой экспертизы.

Одним из шагов в направлении совершенствования налогового законодательства при освоении трудноизвлекаемых запасов нефти может быть установление «налоговых каникул» на этапе осуществления основных капитальных вложений. Либо второй подход – проработать вариант введения понижающего коэффициента к ставке НДС, применяемого при разработке новых месторождений определенных регионов в течение всего периода разработки. Значение такого коэффициента может быть определено на основе расчета доходности инвестиций в освоение месторождений соответствующей территории с определенным качеством сырья.

Достоинства этих двух механизмов сводятся к тому, что их применение позволяет повысить инвестиционную привлекательность проектов по освоению трудноизвлекаемых запасов нефти в Российской Федерации. При

достаточных поступлениях в бюджет государства при реализации этих проектов, обеспечивается также и приемлемые для инвестора показатели экономической эффективности проектов. Недостатком механизма налоговых каникул является, как уже было отмечено, отложенный характер платежей НДС, который частично устраняется при применении понижающих коэффициентов к НДС, когда уплата НДС ведется с самого начала промышленной добычи нефти. Вместе с тем, применение понижающих коэффициентов возможно только при условии их дифференциации в зависимости от ряда условий природно-географического и экономического характера.

В качестве дополнительных налоговых механизмов, способствующих освоению трудноизвлекаемых запасов нефти в Российской Федерации, целесообразно:

- возвращение утраченной в 2002 году инвестиционной льготы по налогу на прибыль;

- сокращение сроков амортизации оборудования и сооружений нефтяного промысла в 2-3 раза в зависимости от группы основных средств или в целом до 10 лет;

- освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин оборудования и технологий, применяемые при добыче трудноизвлекаемых нефтей, не производимых в Российской Федерации.

Вышеперечисленные меры будут способствовать вовлечению в разработку трудноизвлекаемых запасов, приведению объемов добычи в соответствие со структурой запасов в России и созданию благоприятного инвестиционного климата.

Список литературы:

1. Закон Российской Федерации от 21.02.1992 № 2395–1 «О недрах».

2. Федеральный закон от 30.09.2013 г. №263-ФЗ «О Внесении изменений в Главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3.1 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе».

3. Федеральный закон от 23.07.2013 г. №213-ФЗ «О внесении изменений в главы 25 и 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3.1 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе».

4. Распоряжение от 3.05.2012 г. №700-р «О предложении Минэнерго России о классификации проектов по разработке участков недр, содержащих запасы трудноизвлекаемой нефти, определенных на основе показателей проницаемости коллекторов и вязкости нефти» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://правительство.рф/gov/results/18899/> (дата обращения: 25.04.2015).

5. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов России в 2013 году». – М.: Министерство природных ресурсов и экологии РФ, 2014.

6. Попов В.В., Сафонов Ю.Г. Минерально-сырьевая база топливно-энергетического и металлургического комплексов России: состояние, перспективы освоения и развития (2006-2020-2050 гг.). – М.: ИГЕМ РАН, 2006.

7. Павлова Л.П., Блошенко Т.А., Понкратов В.В., Юмаев М.М. Теория и практика формирования и администрирования налоговой базы в отраслях минерально-сырьевого комплекса. – М.: Издательство Финансового университета, 2014. – 200с.

8. Перчик А.И. Налогообложение нефтегазодобычи. Право. Экономика. – М.: ООО «Нестор Академик Паблшерз», 2004.

9. Понкратов В.В. Совершенствование системы налогообложения добычи нефти и газа с учетом углеводородного потенциала российской экономики // Налоги и финансовое право. – 2012. – №7. – с. 223 – 229.

Spisok literatury:

1. Zakon Rossijskoj Federacii ot 21.02.1992 № 2395–1 «O nedrah».

2. Federal'nyj zakon ot 30.09.2013 g. №263-FZ «O Vnesenii izmenenij v Glavu 26 chasti vtoroj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i stat'ju 3.1 Zakona Rossijskoj Federacii «O tamozhennom tarife».

3. Federal'nyj zakon ot 23.07.2013 g. №213-FZ «O vnesenii izmenenij v glavy 25 i 26 chasti vtoroj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i stat'ju 3.1 Zakona Rossijskoj Federacii «O tamozhennom tarife».

4. Rasporjazhenie ot 3.05.2012 g. №700-r «O predlozhenii Minjenergo Rossii o klassifikacii proektov po razrabotke uchastkov neдр, soderzhashhих запасы трудноизвлекаемой нефти, opredelennyh na osnove pokazatelej pronicaemosti kollektorov i vjazkosti neдр» [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://pravitel'stvo.rf/gov/results/18899/> (data obrashhenija: 25.04.2015).

5. Gosudarstvennyj doklad «O sostojanii i ispol'zovanii mineral'no-syr'evyх ресурсов Rossii v 2013 godu». – М.: Ministerstvo prirodnyh ресурсов i jekologii RF, 2014.

6. Popov V.V., Safonov Ju.G. Mineral'no-syr'evaja baza toplivno-jenergeticheskogo i metallurgicheskogo kompleksov Rossii: sostojanie, perspektivy osvoenija i razvitija (2006-2020-2050 gg.). – М.: ИГЕМ РАН, 2006.

7. Pavlova L.P., Bloshenko T.A., Ponkratov V.V., Jumaev M.M. Teorija i praktika formirovanija i administrirovanija nalogovoj bazy v otrasljah mineral'no-syr'evogo kompleksa. – М.: Izdatel'stvo Finansovogo universiteta, 2014. – 200s.

8. Perchik A.I. Nalogooblozhenie neftegazodобычи. Pravo. Jekonomika. – М.: ООО «Nestor Akademik Pabliherz», 2004.

9. Ponkratov V.V. Sovershenstvovanie sistemy nalogooblozhenija добычи нефти i gaza s uchetom uglevodorodnogo potenciala rossijskoj jekonomiki// Nalogi i finansovoe pravo. – 2012. – №7. – с. 223 – 229.

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**CORRELATION OF ECONOMIC EFFICIENCY INDICATORS OF THE
INDUSTRIAL COMPANY TAXATION**

Дедкова Е.Г.
Dedkova E.G.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-98-60
E-mail: sirena-85@mail.ru

В статье автором раскрыта взаимосвязь показателей экономической эффективности и налогообложения промышленного предприятия, в частности рассмотрено влияние показателей налогообложения и их изменения на уровень рентабельности.

Ключевые слова: экономическая эффективность, показатели налогообложения, рентабельность.

In the article the author provides a reconciliation of economic efficiency indicators and industrial company taxation, in particular the impact indicators considered taxation and changes in the level of profitability.

Keywords: economic efficiency, performance assessment, profitability.

Деловая активность предприятия оказывает значительное влияние на его возможности и находится в тесной взаимосвязи с налоговыми обязательствами. Генерирование определенного уровня прибыли в комплексе с использованием полученных денежных средств обеспечивается высокой деловой активностью хозяйствующего субъекта [1].

Без определенного уровня деловой активности не может быть сформирован достаточный денежный поток, который необходим для погашения всех обязательств организации, в том числе и налоговых. Одновременно с увеличением объемов деятельности предприятия растет и сумма уплачиваемых налогов, и наоборот снижается при их уменьшении. Следовательно, при снижении деловой активности организации растет налоговая нагрузка, а в результате увеличения доли постоянных налогов в расчете на 1 рубль выручки происходит ограничение возможностей своевременно и полно уплачивать налоги. Так, если изначальное финансовое состояние предприятия было удовлетворительным, но деловая активность в отчетном периоде значительно снизилась (а именно, произошло замедление

оборачиваемости оборотных активов), то платежеспособность предприятия значительно уменьшается. Такие показатели, как повышение количества нереализуемых товаров, замедление темпов роста реализации, увеличение дебиторской задолженности в совокупности нарушают ликвидность организации, уменьшают ее финансовый потенциал и снижают платежеспособность. Но все же, сумма обязательных налоговых платежей при этом может и не уменьшится [2].

Таким образом, определение финансовых перспектив и анализ текущего состояния промышленного предприятия должны включать оценку влияния факторов налогового и неналогового характера, их количественную и качественную оценку.

Представляется, что процесс принятия управленческого решения должен включать два этапа:

- 1) анализ влияния данного решения на динамику финансового результата;

- 2) оценка возможных налоговых последствий.

Сопоставление полученных результатов и оценка совокупного эффекта необходимы в случае разнозначного влияния неналоговых и налоговых факторов.

Так как оценка деловой активности организации происходит по результатам анализа показателей оборачиваемости и рентабельности, то при характеристике деловой активности необходимо также рассматривать влияние налоговых факторов, как на отдельные составляющие компоненты, так и на общий уровень этих показателей. Все это обуславливается тем, что за основу в расчете уровня оборачиваемости и рентабельности берутся показатели затрат, прибыли и выручки, которые и формируют налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организации [3].

Проанализировав методику расчета показателей рентабельности затрат, рентабельности продаж, рентабельности капитала и его оборачиваемости можно отметить тесную взаимосвязь суммарных налоговых издержек и динамик этих показателей. Рост налоговых издержек снижает все показатели рентабельности. Ярко выражено это в тех случаях, когда расчет осуществляется по чистой прибыли. Большую роль в этом случае играет распределение на постоянные и переменные затраты, потому что это определяет зависимость прибыли от изменений выручки в будущем, в соответствии с этим формируется такой показатель, как запас финансовой прочности организации.

Таким образом, в процессе количественного анализа влияния налоговых издержек на показатели экономической эффективности рассматривается их прямое влияние (рисунок 1), но также имеется еще и косвенное, трудно поддающееся количественной оценке.

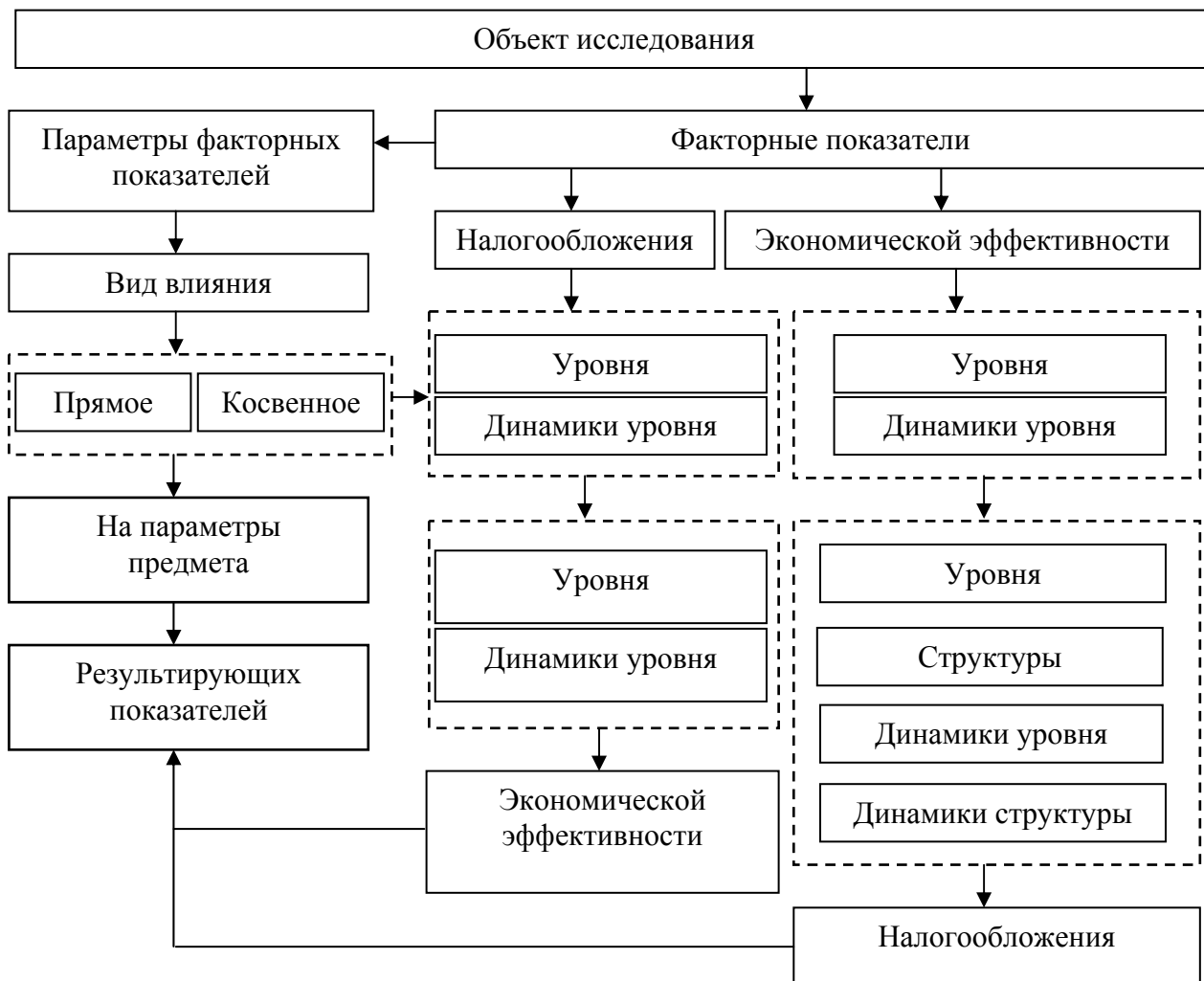


Рисунок 1 - Взаимосвязь показателей экономической эффективности с показателями налогообложения

Рассмотрим более подробно влияние показателей налогообложения и их изменение на уровень показателей рентабельности [4].

Проанализируем рентабельность продаж, которая подвергается наименьшему воздействию налоговых факторов.

Общее изменение уровня показателя рентабельности продаж характеризуется следующими зависимостями:

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}}\% = \left(\frac{1}{V^{\text{тек}}} \times \Pi_n^{\text{тек}} - \frac{1}{V^{\text{баз}}} \times \Pi_n^{\text{баз}} \right) \times 100\%, \quad (1)$$

где, $\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}}$ - изменение уровня показателя рентабельности продаж;
 $V^{\text{тек}}$ и $V^{\text{баз}}$ - выручка нетто от продаж в текущем и базисном периодах;
 $\Pi_n^{\text{тек}}$ и $\Pi_n^{\text{баз}}$ - прибыль от продаж в текущем и базисном периодах.

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}}\% = \Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\Delta \Pi_n} + \Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\Delta V} \quad (2)$$

где, $\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\Delta \Pi_n}$ - изменение рентабельности продаж под влиянием изменения прибыли от продаж;

$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\Delta V}$ - изменение рентабельности продаж по влиянием изменения выручки от продаж.

Изменение показателя рентабельности продаж под влиянием изменения уровня прибыли выглядит следующим образом:

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\% \Delta \text{Пн}} = \frac{1}{\text{В}_{\text{тек}}} \times \Delta \text{Пн} \times 100\% \quad (3)$$

Следующим образом можно представить изменение рентабельности продаж под влиянием прибыли от продаж с учетом налогов, которые входят в себестоимость:

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\% \Delta \text{Пн}} = \frac{1}{\text{В}_{\text{тек}}} \times (\Delta \text{В} - \Delta \text{С}_{\text{нн}} - \Delta \text{Н}_{\text{с}}) \times 100\% \quad (4)$$

где, $\Delta \text{В}$ - изменение выручки в текущем периоде по сравнению с базисным;

$\Delta \text{С}_{\text{нн}}$ - изменение неналоговых факторов себестоимости;

$\Delta \text{Н}_{\text{с}}$ - изменение налоговых факторов себестоимости.

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\% \Delta \text{Нс}} = \frac{1}{\text{В}_{\text{тек}}} \times (-\Delta \text{Н}_{\text{с}}) \times 100\% \quad (5)$$

При изменении уровня рентабельности продаж под влиянием изменения уровня выручки при неизменной прибыли от продаж, при $\text{Пн} = 0$, показатель характеризуется следующим выражением:

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{пр}\% \Delta \text{В}} = \text{Пн}^{\text{баз}} \times \left(\frac{1}{\text{В}_{\text{тек}}} - \frac{1}{\text{В}_{\text{баз}}} \right) \times 100\% \quad (6)$$

Далее проводится анализ влияния показателей налогообложения прибыли на рентабельность капитала, которая исчисляется на чистую прибыль, а также предполагает расчет следующих показателей:

1) изменение рентабельности капитала под влиянием всех факторов, которые учувствуют в ее формировании:

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{к}\%} = \left[\left(0,76 \left(\frac{\text{П}_{\text{б}}^{\text{тек}}}{\text{К}_{\text{ср}}^{\text{тек}}} - \frac{\text{П}_{\text{б}}^{\text{баз}}}{\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}}} \right) + \frac{(\Delta \text{ПНО} - \Delta \text{ПНА} - \Delta \text{ОНА} + \Delta \text{ОНО})}{\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}}} \right) + \frac{(\text{ПНО}^{\text{тек}} - \text{ПНА}^{\text{тек}} - \text{ОНА}^{\text{тек}} + \text{ОНО}^{\text{тек}})}{(\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}} \times \text{К}_{\text{ср}}^{\text{тек}})} \right] \times 100\% \quad (7)$$

где, $\text{П}_{\text{б}}^{\text{тек}}$ и $\text{П}_{\text{б}}^{\text{баз}}$ - бухгалтерская прибыль в текущем и базисном периодах;

$\text{К}_{\text{ср}}^{\text{тек}}$ и $\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}}$ - средняя величина капитала за текущий и базисный периоды;

$\Delta \text{ПНО}$, $\Delta \text{ПНА}$, $\Delta \text{ОНА}$, $\Delta \text{ОНО}$ - изменение сумм ПНО, ПНА, ОНА, ОНО в текущем периоде по сравнению с базисным.

2) изменение рентабельности капитала под влиянием факторов формирования налога на прибыль:

$$\Delta \text{РЕН}_{\text{кнал}\%} = \left[\left(-0,24 \times \left(\frac{\text{П}_{\text{б}}^{\text{тек}}}{\text{К}_{\text{ср}}^{\text{тек}}} - \frac{\text{П}_{\text{б}}^{\text{баз}}}{\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}}} \right) + \frac{(\Delta \text{ПНО} - \Delta \text{ПНА} - \Delta \text{ОНА} + \Delta \text{ОНО})}{\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}}} + \frac{(\text{ПНО}^{\text{тек}} - \text{ПНА}^{\text{тек}} - \text{ОНА}^{\text{тек}} + \text{ОНО}^{\text{тек}})}{(\text{К}_{\text{ср}}^{\text{баз}} \times \text{К}_{\text{ср}}^{\text{тек}})} \right) \right] \times 100\% \quad (8)$$

Далее рассмотрим механизм анализа влияния налогов, включаемых в расходы при расчете прибыли до налогообложения на рентабельность совокупных затрат [5]. Для выявления влияния налогов необходимо изучить следующие характеристики, представленные на рисунке 2.

Показатели, используемые для выявления влияния налогов на рентабельность

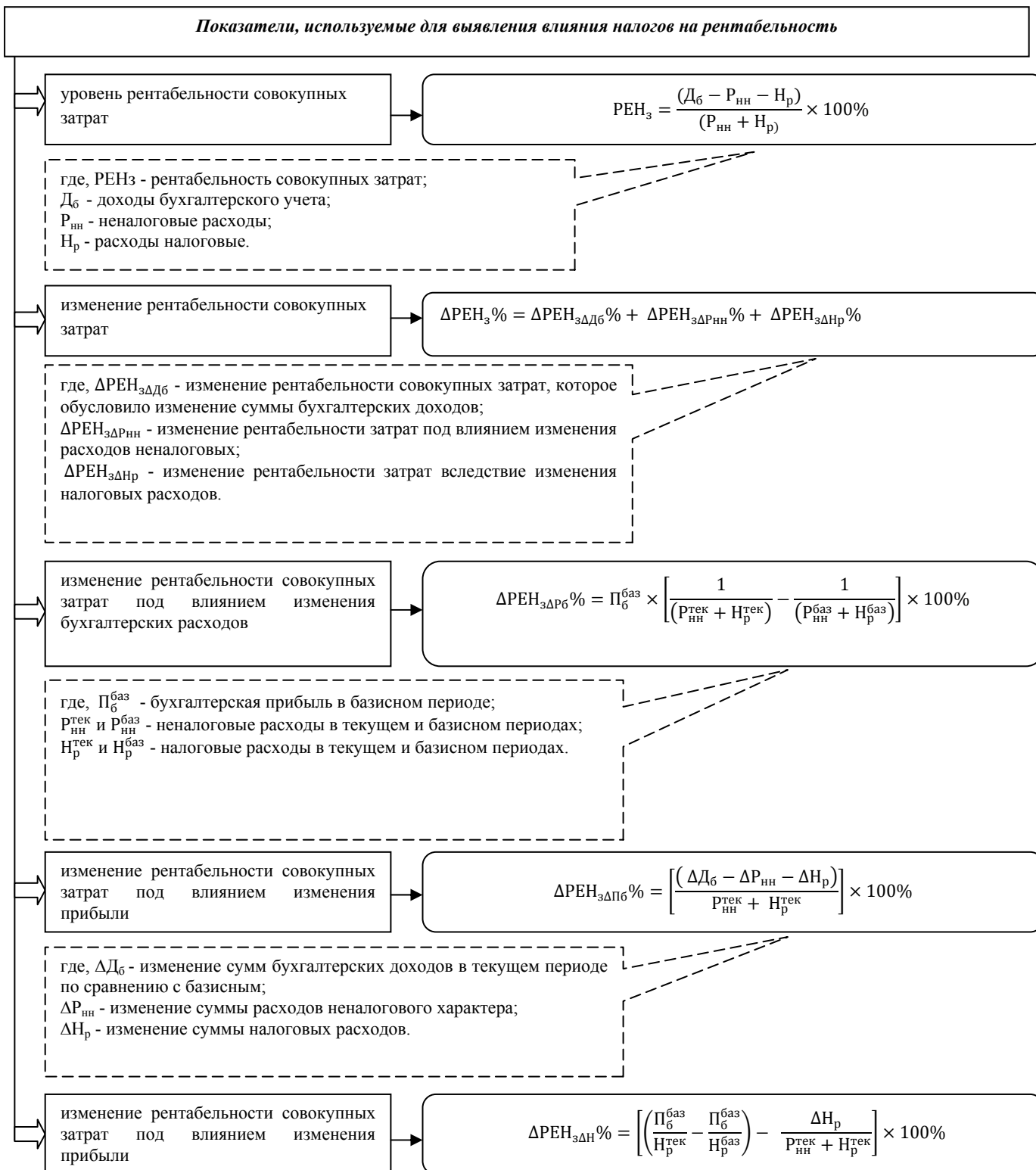


Рисунок 2 - Показатели, используемые для выявления влияния налогов на рентабельность

Таким образом, можно сделать вывод, что на основании показателей рентабельности затрат, продаж и капитала можно определить количественное влияние большинства налоговых факторов [6]. Такими факторами могут являться как формирующие налог на прибыль, так и налоги, которые относятся на расходы.

Список литературы:

1. Васильева, М.В. Анализ эффективности управления финансовым результатом деятельности организаций в целях налогового планирования [Текст] / М.В. Васильева // Управленческий учет. – 2009. - №11 – С. 54-64.
2. Дедкова, Е.Г. Методика анализа влияния налоговых затрат на финансовые результаты деятельности предприятий [Текст] / Е.Г. Дедкова // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №10 (225). – С. 76-83.
3. Дрожжина, И.А. Оценка налоговой нагрузки показателей экономической эффективности при планировании налогообложения предприятия [Текст] / И.А. Дрожжина // Известия ОрелГТУ. - 2009. - №3/209 (558). – С. 154-162.
4. Маслов, Б.Г. Повышение эффективности использования оборотного капитала: материально – производственные запасы [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. - 2005. - №1. – С. 30-44.
5. Маслова, И.А. Выявление и обоснование взаимосвязей элементов учетно-аналитической системы движения товаров и готовой продукции с процессом принятия эффективных управленческих решений в аптечных учреждениях [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет — 2009. - №9. - С. 12-23
6. Маслова, И.А. Планирование и прогнозирование налоговых рисков для целей эффективного налогового менеджмента [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет — 2012. - №6. - 68-73.

Spisok literatury:

1. Vasil'eva, M.V. Analiz jeffektivnosti upravlenija finansovym rezul'tatom dejatel'nosti organizacij v celjah nalogovogo planirovanija [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2009. - №11 – S. 54-64.
2. Dedkova, E.G. Metodika analiza vlijanija nalogovyh zatrat na finansovye rezul'taty dejatel'nosti predpriyatij [Tekst] / E.G. Dedkova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - №10 (225). – S. 76-83.
3. Drozhzhina, I.A. Ocenka nalogovoj nagruzki pokazatelej jekonomicheskoj jeffektivnosti pri planirovanii nalogooblozhenija predpriyatija [Tekst] / I.A. Drozhzhina // Izvestija OrelGTU. - 2009. - №3/209 (558). – S. 154-162.
4. Maslov, B.G. Povyshenie jeffektivnosti ispol'zovanija oborotnogo kapitala: material'no – proizvodstvennye zapasy [Tekst] / B.G. Maslov // Upravlencheskij uchet. - 2005. - №1. – S. 30-44.
5. Maslova, I.A. Vyjavlenie i obosnovanie vzaimosvjazej jelementov uchetno-analiticheskoj sistemy dvizhenija tovarov i gotovoj produkcii s processom prinjatija jeffektivnyh upravlencheskih reshenij v aptechnyh uchrezhdenijah [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet — 2009. - №9. - S. 12-23
6. Maslova, I.A. Planirovanie i prognozirovanie nalogovyh riskov dlja celej jeffektivnogo nalogovogo menedzhmenta [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet — 2012. - №6. - 68-73.

УДК 657.6

СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РАМКАХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ

**SPECIFICS OF THE AUDIT AND CONTROL MEASURES IN THE
AUTOMATED SYSTEMS**

Алимов С.А.
Alimov S.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: alimov_serгей@mail.ru

В настоящей статье рассмотрены особенности применения компьютерных технологий при проведении аудита и специфика проведения аудиторской проверки и контрольных мероприятий в рамках автоматизированных систем.

Ключевые слова: аудиторская проверка, автоматизация аудиторской деятельности, компьютерные технологии.

This article examines the use of computer technology in the audit and the specific audit and control activities within automated systems.

Keywords: audit, automation of auditing, computer technology.

Применение ЭВМ в обработке данных экономического характера вносит существенные изменения в методику ревизии и аудита финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Эти особенности проявляются в создании предпосылок для повышения качества проверок, обоснованности и достоверности рекомендаций по их результатам, направленных на улучшение хозяйствования, предупреждение убытков, нарушений законодательства, а также в снижении трудоемкости и сокращении затрат времени на проверки

Важнейшей задачей использования современных ЭВМ в контроле является сокращение издержек на покупку техники, программное обеспечение ее работы, наличие высокой квалификации у программистов. Иногда возникают сложности с запуском ЭВМ, передачей информации по каналам связи, что в конечном итоге сказывается на высокой стоимости эксплуатации ЭВМ. Все это объясняет применение в автоматизированных системах обработки данных бюджетных мини- и микро-ЭВМ, не требующих больших площадей и удобных в эксплуатации. Кроме того, они энергоемки,

способствуют снижению затрат трудовых ресурсов и времени на создание программ, зачастую вообще не предполагают использование материальных каналов связи.

Персональные и микро-ЭВМ совмещаются с мини-ЭВМ, обладающими большими вычислительными возможностями, развитой системой внешней памяти, что обеспечивает создание комплексов ЭВМ. В состав комплексов ЭВМ входят так называемые автоматизированные рабочие места.

Автоматизированное рабочее место ревизора и аудитора обеспечивает выполнение задач проверки в регламентном и запросном режимах (в диалоге с пользователем), мониторинг итогов расчетов, повторное вычисление и так далее. Обработка информации производится в строгой последовательности, характеризуется множественным повторением вычислений в режиме реального времени, сообщением работникам об изменениях в целях ликвидации недочетов в работе и корректировки общего плана аудита и ревизии. Стоит отметить, что преобладающим в ходе проверки с привлечением автоматизированных систем является запросный режим работы.

Он предоставляет аудитору и ревизору возможность отойти от пакетных методов обработки информации и, тем более, от обработки данных вручную. Если проверяющие не являются квалифицированными пользователями в сфере информационных технологий, то для них создается технологическая карта в рамках автоматизированного рабочего места. Все без исключения процедуры аудита и ревизии подвергаются алгоритмизации.

Автоматизированное рабочее место аудитора ориентировано на выполнение задач аудитора и включает комплекс исследования операций с основными производственными фондами, использованием трудовых ресурсов, формированием себестоимости продукции, продажей изделий, учетными регистрами по разделам учета, составлением отчетности, проведением аудиторских процедур и контрольных мероприятий.

На рисунке 1 представлена типичная конфигурация ЛВС (локальной вычислительной сети) с применением микро-ЭВМ для выполнения учета и контроля. Каждая вычислительная машина, основанная на микропроцессоре, АРМ подсоединяется к руководящей микро-ЭВМ. На базе микро-ЭВМ формируют автоматизированное рабочее место для приемки, размещения и хранения МПЗ организации, руководящих и управляющих органов, планового отдела, сотрудников аппарата, бухгалтеров. Автоматизированное рабочее место для складов организации выполняет обработку первичных документов по учету поступлению и выбытию ТМЦ, инвентаризации, а также составление ведомостей аналитического учета передвижения и наличия МПЗ по каждому ответственному материально лицу.

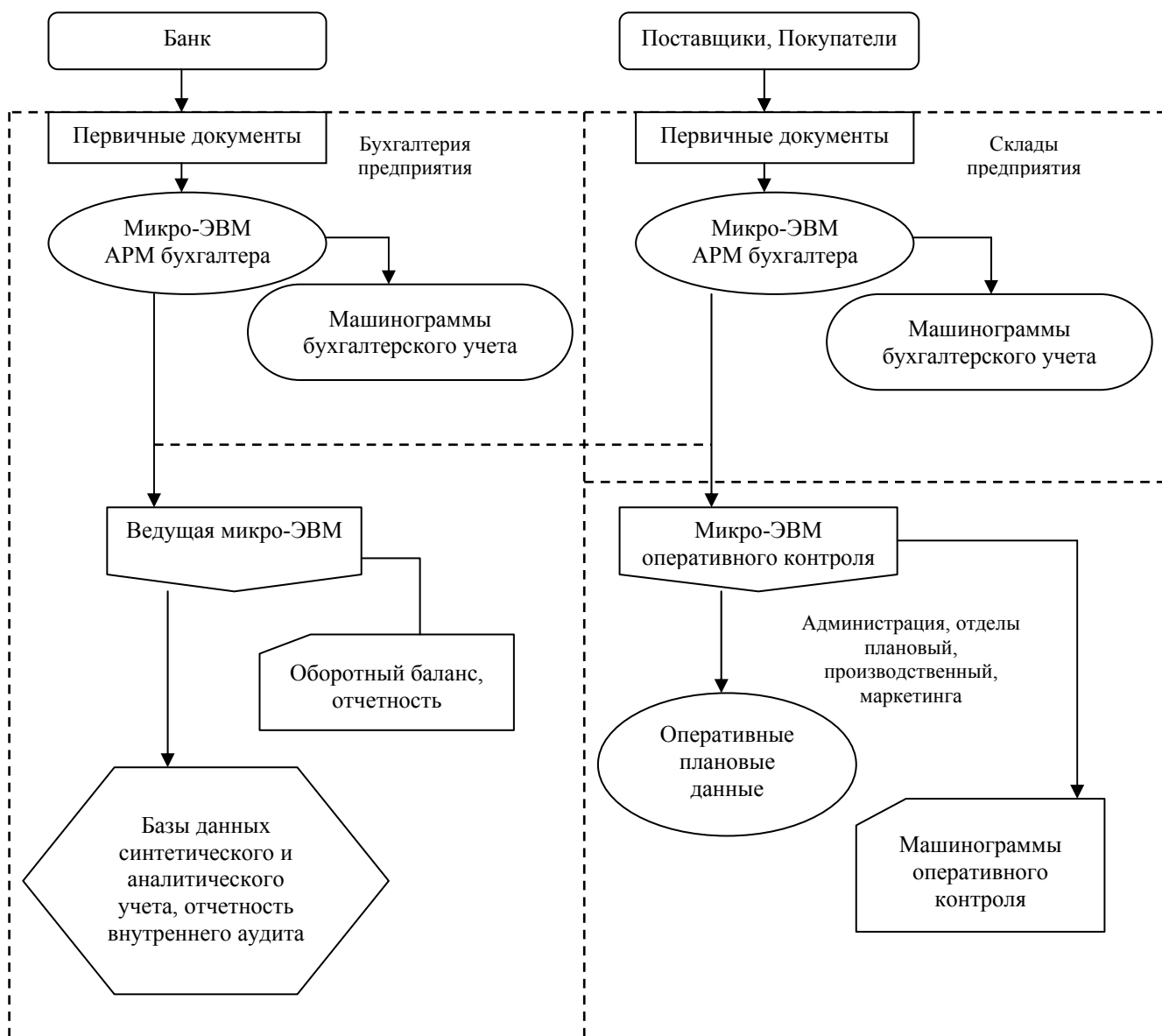


Рисунок 1 - Типичная конфигурация ЛВС микро-ЭВМ автоматизированного рабочего места организации

Обработка информации на автоматизированном рабочем месте в соответствии с программой проведения ревизии, аудита, проводится по средствам децентрализации и выполняется при помощи современных персональных, мини-, микро-ЭВМ, видеотерминальных средств. По средствам, децентрализованной обработки информации осуществляется решение отдельных задач на автоматизированном рабочем месте аудитора и передачи итогов на электронную вычислительную машину первого уровня с целью формирования сводных машинограмм и применения их в контрольно-аудиторском процессе. Те операции, которые прежде осуществлялись на другом участке, теперь выполняются на одном рабочем месте: формирование выходных машинограмм, ведение, регистрация, передача данных. В таком процессе аудитор выступает одним из основных участников автоматизированной обработки данных. Подобная организация деятельности аудитора, увеличивает его ответственность за результаты проведения

исследования и дает возможность осуществлять контроль за процессом обработки информации, модифицируя при этом значения параметров.

Оперативная информация выдается пользователю для осуществления контроля за хозяйственными операциями (проверка списания естественных потерь, инвентаризация ценностей, выполнение иных контрольно-аудиторских процедур) на автоматизированном рабочем месте аудитора на мониторе мини-, микро-ЭВМ в соответствии с командой заданной диспетчером программ. На рисунке 2 изображен процесс протекающий в отдельных функциональных цепях персональных, мини-, микро-ЭВМ, который выполняет обработку экономической информации при помощи автоматизированного рабочего места аудитора.



Рисунок 2 - Процесс обработки протекающих в отдельных функциональных цепях персональных, мини-, микро-ЭВМ экономической информации

Первичная отчетность, применяемая для контроля, учета и аудита хозяйственной деятельности организации, внесенная в документ на магнитном носителе, а также документы на нем, сформированные при

помощи вычислительной техники, в том числе замененные уже после внесения изменений, хранятся в соответствии с определенными сроками для этих документов ведомствами, министерствами и государственными архивными органами. Иногда для визуального контроля допускается преобразование в удобочитаемую форму документа, сформированного на магнитном носителе, а также промежуточной информации, приобретенной в процессе формирования этого документа. ЭВМ могут ежегодно выдавать машинограммы (ведомости) учета оплаты труда сотрудников, нужные для оформления пенсий, учета стажа работы и т. д.

Первая по времени запись на магнитном носителе выступает в качестве оригинала документа зафиксированная в определенном режиме. К ним относят все первичные документы, которыми отражают хозяйственные операции в организации. Соответствующие оригиналу записи, зафиксированные в документе на магнитном носителе, называют дубликатами.

Копиями называются документы, которые были переписаны с оригиналов или дубликатов на другие носители (диски, магнитные кассеты) с абсолютным соответствием оригиналу. Записанные на магнитный носитель копии документа по средствам машины на бумажный носитель, имеют юридическую силу если соответствуют подлиннику, а также если соблюдаются другие требования к первичным документам, отражающим хозяйственные операции, в том числе наличием ссылки на оригинальную форму документа, засвидетельствованного печатью, подписями сотрудников вычислительного центра, отпустившего удобочитаемую форму документа.

Использование документов на магнитных носителях является очень удобным, так как зачастую в учете и контроле хозяйственной деятельности организации необходимо вносить изменения в оригинал документа. Однако все подобного рода изменения должны быть законодательно и нормативно обоснованы, а именно должны содержать: наименование организации, сформировавшей оригинал документа на магнитном носителе; суть изменений; основание на изменение; дату внесения изменений; подписи соответствующих лиц (гл. бухгалтер или уполномоченное лицо); необходимые печати и штампы.

Абсолютно соответствующие первичные документы-оригиналы, сформированных на их основе документам на магнитном носителе, обязаны быть удалены из системы учета хозяйственной деятельности. Для избегания повторного применения их в учете, на всех документах ставится штамп «Аннулирован», «Заменен документом на магнитном носителе, инвентарный номер...». Для ускорения процесса допускается ставить штамп на титульном листе пачки, папки, в которой содержатся аннулированные документы. После завершения срока архивного хранения, аннулированные документы-оригиналы уничтожаются.

При выполнении аудита особо скрупулезно проверяется в организации порядок аннулирования (погашения) документов-оригиналов, зарегистрированных на магнитном носителе. Согласно практики работы

погашение штампом аннулированных документов осуществляют сотрудники вычислительного центра, которые выполняют контроль выпуска выходных машинограмм.

Машинограмма носит юридическую силу, в том случае она сформирована на бумажном носителе в удобочитаемой, печатной форме по средствам вычислительной техники, при соблюдении порядка, определенным технологическим процессом обработки информации и отвечает стандартам на унифицированные системы документов. Машинограммы, применяемые в контроле, учете и аудите хозяйственной деятельности организации, должны быть засвидетельствованы подписями сотрудников информационно-вычислительного центра, проверяющих достоверность выпуска выходных данных, и сотрудников бухгалтерии – гл. бухгалтера или уполномоченного лица. Непременными реквизитами машинограммы выступают: наименование и юридический (фактический) адрес организации, сформировавшей машинограмму (вычислительная установка), дата формирования (отпуска) машинограммы.

Машинограммы, обладающие юридической силой, применяются также при планировании деятельности организации, оперативном управлении, материально-технической поставке, статистике, но при соблюдении необходимой формы засвидетельствования.

В случае, внесения в машинограмму изменений в ручную, необходимо, наличие засвидетельствования лица, вносящее изменения, основание изменения, дату, должность и подпись. Необходимо помнить, что все изменения машинограммы проверяют при осуществлении ревизии, аудита.

После применения для учета и контроля хозяйственной деятельности организации машинограммы и первичную документацию, на основе которой они были разобраны, хранятся в соответствии с определенными сроками для этих документов ведомствами, министерствами и государственными архивными органами. При ревизии и аудите необходимо проверить, как в организации выполняется данный порядок.

С применением программных и технических средств непереносимые реквизиты машинограмм печатают и публикуют в соответствии с условиями стандарта на унифицированные системы документации, в случае их отсутствия согласно требованиям отраслевых стандартов подобно произведенным документам на магнитном и бумажном носителях.

Применение документов на магнитном носителе и машинограмм на бумажном носителе, формируемых с помощью средств вычислительной техники, дает возможность автоматизировать ряд контрольно-аудиторских процедур, увеличить качество и оперативность проверки.

Таким образом, специфика методики аудита финансово-хозяйственной деятельности организаций в условиях автоматизированной системы обработки информации (АСО) базируется на увеличении научного уровня с помощью использования экономико-математических методов и экономического анализа путем применения программных средств вычислительной техники при осуществлении контрольно-аудиторских

процедур. Контрольные функции улучшаются в процессе аудита в направлении экономических исследований финансово-хозяйственной деятельности организаций с целью обнаружения и применения существующих резервов, а расчетно-аналитические и другие рутинные операции осуществляются автоматизированным способом при помощи вычислительной техники.

Список литературы:

1. Волкова, В.Н. Информационные системы в экономике: справ. / В.Н. Волкова. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Воронина Л.И., Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров. – Издательство: Омега-Л, 2012 г.
3. Информационные системы в экономике / под ред. Г.А. Титоренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.
4. Казиев, В.М. Информация: понятия, виды, получение, измерение и проблема обучения [Электронный ресурс] / В.М. Казиев. – Режим доступа: <http://articles.excelion.ru/science/info/48753759.html>

Spisok literatury:

1. Volkova, V.N. Informacionnye sistemy v jekonomike: sprav. / V.N. Volkova. – М.: Finansy i statistika, 2005.
2. Voronina L.I., Audit: teorija i praktika: uchebnik dlja bakalavrov. – Izdatel'stvo: Omega-L, 2012 g.
3. Informacionnye sistemy v jekonomike / pod red. G.A. Titorenko. – 2-e izd., pererab. i dop. – М: JuNITI-DANA, 2008. – 463 s.
4. Kaziev, V.M. Informacija: ponjatija, vidy, poluchenie, izmerenie i problema obuchenija [Jelektronnyj resurs] / V.M. Kaziev. – Rezhim dostupa: <http://articles.excelion.ru/science/info/48753759.html>

УДК 657:336.763(045)

ФЬЮЧЕРСНЫЕ КОНТРАКТЫ – ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И УЧЕТА

FUTURE CONTRACTS – THE FEATURES OF THE CONCLUSION AND ACCOUNTING

Буганова А.В.
Buganova A.V.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
129164, г. Москва, ул. Кибальчича, д.1
студентка 2 курса кафедры «Учет и Аудит»
Тел. 8-916-331-80-06
E-mail: user.92@inbox.ru

Озолина М.С.
Ozolina M.S.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
129164, г. Москва, ул. Кибальчича, д.1
студентки 2 курса кафедры «Учет и Аудит»
Тел. 8-926-647-19-36
E-mail: DarkNight4565@yandex.ru

В данной научной работе рассмотрены основные характеристики фьючерсных контрактов: определение, цели, признаки и виды. Проанализированы особенности отражения фьючерсных контрактов в бухгалтерском учете различными участниками фондового рынка. В результате исследования фьючерсов выявлено, что нормативно-правовая база нуждается в преобразовании и расширении с целью максимально точного и достоверного их отражения в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, фьючерсы, фьючерсный контракт, производный финансовый инструмент, срочный рынок, хеджирование, спекуляция

In this science article the main descriptions of futures contracts: concept of futures contract, aims, features and types are considered. The characteristics of reflection of futures contracts in accounting by various participants of the stock market are analyzed. In the research of futures revealed that regulatory and legal framework need to transform and expand with the aim to maximize their accurate and reliable reflection in the accounting.

Key words: Accounting, futures, futures contract, financial derivative, derivatives market, hedging, staggging

В современном мире трейдинга фьючерсные контракты пользуются большим спросом как наиболее эффективные инструменты, используемые для поставки товара покупателю и защищающие обе стороны: покупателя и продавца от постоянных колебаний цен. В связи с этим возникает множество вопросов не только по поводу их использования, но и их отражения в бухгалтерском учете для организаций.

Актуальность темы исследования заключается в наличии и развитии фондовых бирж не только за рубежом, но и на территории нашей страны, где фьючерсный контракт (фьючерс) является одним из ключевых финансовых инструментов в биржевой торговле базовыми активами. Еще несколько лет назад наша страна не имела одну из крупнейших фондовых бирж и не знала, как использовать подобные финансовые инструменты. Сейчас это стало возможным благодаря международному опыту и быстрому росту российских фондовых рынков.

Фьючерс или по-другому фьючерсный контракт представляет собой производный финансовый инструмент, который имеет форму срочного биржевого контракта купли-продажи базового актива (он может иметь форму ценной бумаги, товара, валюты, процентной ставки и т.д.). При заключении фьючерсного контракта возникают две стороны-участника – продавец и покупатель, которые договариваются только относительно уровня цены и сроках поставки. Все, что касается других параметров актива, например, количества, качества или маркировки, то они заранее оговариваются в спецификации биржевого контракта. Заключение фьючерсного контракта включает ответственность сторон перед биржей до момента исполнения фьючерсного контракта¹.

История возникновения фьючерсного контракта широка и многогранна поэтому о ней скажем всего пару слов.

Начнем с того, что они берут свое начало в 1840-х годах в Чикаго, который в то время считался одним из крупнейших коммерческих центров в Соединенных Штатах Америки. В этом городе производители сельскохозяйственной продукции продавали свой урожай дилерам, распространявшим купленный товар по всей стране. Появление фьючерсных контрактов объясняется проблемой хранения продукции на месте торгов и оценивания покупателями, в частности дилерами, при приобретении сельскохозяйственной продукции. Эти контракты позволили дилерам и фермерам заключать поначалу устные, а в последующем и письменные договора о будущих поставках того или иного вида сельскохозяйственной продукции. После этого фьючерсные контракты приобрели популярность не только в Соединенных Штатах Америки, но и в Англии, Франции, Сингапуре, Японии и Австралии.

¹ Огорелкова Н.В. Производные финансовые инструменты: конспект лекций – М.: Феникс, 2011 – 200 с. [Электронный ресурс] сайт: www.finance-credit.biz Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей.

В конце 1970-х годов в качестве финансовых инструментов использовались не только сельскохозяйственная или промышленная продукция, но и валюта и казначейские бумаги.

В России данный рынок производных финансовых инструментов имеет название FORTS (если дословно, то Futures & Options on RTS). Он с неизменным постоянством развивается и на сегодняшний день относится к числу быстрорастущих срочных рынков мира. В рейтинге по объему торгов российский рынок занимает 11-ое место.

На FORTS обращается около 130 видов контрактов производных инструментов, среди которых 50 опционов и 80 фьючерсов. Среди наиболее известных акций на торгах отмечаются акции таких компаний, как ОАО «Сбербанк России», ОАО «Северсталь», ГМК «Норильский никель», ОАО «Транснефть» и т.д.

Фьючерсная торговля представляет собой форму биржевой торговли или игры на бирже биржевым товаром посредством фьючерсных контрактов (фьючерсов).

Основной особенностью фьючерсной торговли является обезличенность контракта, то есть сторонами при его заключении выступают не продавец и покупатель, одна из пар – продавец (или покупатель) и Расчетная палата биржи. Такое распределение сторон позволяет им осуществлять свою независимо друг от друга, а именно устранять свои обязательства по оформленному контракту при помощи обратной сделки¹.

Основными элементами фьючерсной торговли являются:

Организация биржевой торговли фьючерсными контрактами;

Порядок расчетов и порядок ликвидации фьючерсных контрактов;

Организация исполнения фьючерсных контрактов².

Торговлю фьючерсным контрактом можно разделить на несколько этапов:

1 этап - подача клиентом заявки представителю брокерской фирмы, которая торгует на бирже. Форма может быть представлена в письменной или устной форме в зависимости от того является ли клиент постоянным или нет для фирмы и существуют ли между ними уже заключенные договора по поводу оказания биржевых услуг. В заявке указываются данные о товаре, сроке поставки, количестве товара и цене.

2 этап – представитель передает заявку брокеру, который работает на эту фирму.

3 этап – биржевой брокер в процессе торгов выкрикивает свой заказ на куплю-продажу товара с указанием цены и количества, тем самым ища своих покупателей (других брокеров). При совпадении основных параметров заказа

¹ Тодд Лофтон Основы торговли фьючерсами: учебное пособие – М.: ИК Аналитика, 2001 - 304 с. [Электронный ресурс] сайт www.clusterdelta.com Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей финансам и аналитике

² Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки: учебное пособие – М.: Тривола, 2005 – 232 с. [Электронный ресурс] сайт: www.clusterdelta.com Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей финансам и аналитике

сделка считается заключенной и сразу же регистрируется биржевыми системами.

4 этап – после заключения сделки информация доводится до клиента.

Порядок расчетов во фьючерсной торговле имеет достаточно сложный характер. Ее материальной базой является Расчетная палата или расчетный центр, являющийся ключевым техническим звеном в организации фьючерсной торговли. Она необходима для обеспечения финансовой устойчивости рынка фьючерсов, защиты интересов клиентов, контроля над биржевыми операциями.

Торговля фьючерсами основывается на некоторых правилах:

Правило №1 – продавец всегда играет на уменьшение цены контракта.

Правило №2 – у покупателя обратная ситуация – он играет на увеличение цены по контракту.

Эти оба правила связаны с выгодой каждой из сторон, то есть заключается в получении прибыли от контракта.

Правило №3 – все финансовые расчеты осуществляются на основании двух равенств:

Во-первых, если один выигрывает, то второй обязательно проигрывает (например, покупатель и продавец).

Во-вторых, сумма выигрышей Расчетной палаты равна сумме проигрышей ее членов.

Этапы расчетов по купле-продаже фьючерсного контракт представляют собой единый технологический процесс, который можно представить следующим образом:

Решение клиента – прежде чем решаться на покупку или продажу фьючерсных контрактов, клиент расценивает выгодность всей сделки (расходы, связанные с приобретением или продажей фьючерса);

Заключение договора на брокерское обслуживание – устанавливаются договорные отношения между клиентом и брокерской фирмой и клиентом на основе договора;

Заключение договора на обслуживание с членом Расчетной палаты;

Средства резервирования фьючерсной торговли – внесение клиентом денежных средств, необходимые для совершения сделки, и которые должны быть достаточными для покрытия первоначальной маржи и прочих сборов;

Заказ клиента – предоставляется заявка на выполнение операций в процессе биржевых торгов, которая содержит точные указания, касающиеся виды сделки, количества контрактов, срока и формы поставки, а также формы оплаты, даты и условий относительно цены;

Выполнение заказа – он выполняется либо в процессе торгов, либо во время биржевых сессий;

Сведения о прошедших торгах – биржа передает сведения о заключенных сделках в информационные системы, которые распространяют котировки цен по всему миру;

Расчеты по сделкам – расчеты осуществляются Расчетной палатой;

Пересчет по марже – он происходит на основании ставок первоначальной маржи и действует до очередного изменения ставок маржи;

Доплата средств по маржевым платежам – осуществляются клиентом на основании перерасчета по марже;

Поставка по фьючерсному контракту – происходит поставка товара в соответствии с заключенным договором¹.

Возросшая потребность в производных финансовых инструментах при оперировании с рынком обусловила необходимость появления нормативного регулирования сделок с ними и отражения в бухгалтерском и налоговом законодательстве.

Основная особенность бухгалтерского учета фьючерсов заключается в том, что непосредственно на балансовых счетах контракты по ним не отражаются, а учитываются только определенного рода расчеты и движения денежных средств, связанные со сделкой. Как правило, целесообразнее вести учет фьючерсов на отдельном забалансовом счете «Фьючерсные контракты».

Тогда аналитический учет по данным финансовым инструментам будет производиться клиентами и брокерскими фирмами по видам и срокам поставки ценных бумаг. Брокерские или расчетные фирмы учитывают их также в разрезе отдельных клиентов.

Для фьючерсных контрактов срочные контракты в бухгалтерском учете оцениваются по цене их заключения.

Схемы бухгалтерских проводок применяются прямыми участниками торгов в процессе заключения фьючерсных сделок, когда участник выступает дилером, т.е. совершает операции от собственного имени и за свой счет.

Если же прямой участник торгов занимается фьючерсными контрактами от имени клиента, но за свой счет, то в этой ситуации он является брокером, а в бухгалтерском учете эти операции отразятся в общеустановленном порядке учета посреднических операций.

В условиях брокерства все операции будут учитываются на предприятии-клиента, т.е. косвенного участника, который выступает посредством профессионального участника в качестве хеджера или спекулянта. В бухгалтерском учете они будут отличаться исключительно дополнительными проводками по начислению и выплате комиссионных брокеру.

Принципиальным отличием в бухгалтерском учете является учет операции хеджеров и спекулянтов.

Хеджирование сложно назвать отдельной операцией, скорее это составляющие деятельности целого предприятия, так что хеджеры ведут бухгалтерский учет только тех активов и обязательств, по которыми проводится хеджирование. Подобной политики придерживаются и в области налогообложения.

Спекулянт в своей деятельности не располагает какими-либо активами, поэтому его бухгалтерский учет в области фьючерсных контрактов связан

¹ www.fregat51.narod.ru [Электронный ресурс]: сайт о фьючерсной торговле

только с теми активами и обязательствами, которые обособленно могут возникать в процессе ведения спекулятивных операций. Прибыли и убытки по данным операциям будут формироваться обособленно, а по налоговому законодательству трактоваться как доходы и расходы от внереализационных операций. Также согласно статьи 146 НК РФ спекулятивные операции не подлежат обложению НДС.

Однако, несмотря на все положительные стороны в оперировании фьючерсами как финансовым инструментом, в отношении этих контрактов также отмечают существование ряда проблем.

Главной проблемой в области фьючерсов является слаборазвитая законодательная база регулирования данного инструмента рынка. Да, на текущий момент можно выделить значимые нормативно-правовые акты, регламентирующую сферу срочного рынка, однако на практике их оказывается недостаточно. Как пример, российское законодательство не определяет рамки понятий основных производных инструментов (фьючерсы, опционы и др.). Что касается бухгалтерской база регламентирования, то она и вовсе скудна в своих описаниях.

Проблемы, связанные с законодательством, представляют собой лишь некоторые из проблем, касающиеся срочного рынка в Российской Федерации. В перспективе всегда есть стремиться. Но в первую очередь необходимо начать с полной проработки законодательной базы.

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка фьючерсы являются неотъемлемым атрибутом деятельности компаний и в целом организации торговли.

Благодаря тому, что фьючерс может использоваться для различных целей, объектов купли-продажи и сфер деятельности, этот инструмент из-за своей уникальности был и будет незаменимым элементом заключения сделок между компаниями и участниками рынка.

Список литературы:

Федеральный Закон от 6 декабря 2011 г. (в ред. от 4 ноября 2014 г.) №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru. Справочно – правовая система «КонсультантПлюс».

Федеральный Закон от 22 апреля 1996 г. (в ред. от 21 июля 2014 г., с изм. от 29 декабря 2014 г.) №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru. Справочно – правовая система «КонсультантПлюс».

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. (в ред. от 29 декабря 2014 г.) [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru. Справочно – правовая система «КонсультантПлюс».

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. (в ред. от 8 марта 2015 г.) [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru. Справочно - правовая система «КонсультантПлюс».

Приказ Минфина РФ от 27 ноября 2006 г. (ред. от 24 декабря 2010 г.) №154-Н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте (ПБУ 3/2006)» [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru. Справочно - правовая система «КонсультантПлюс».

Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. (ред. от 27 апреля 2012 г.) №32-Н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» (ПБУ 9/99)» [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru Справочно - правовая система «КонсультантПлюс».

Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. (ред. от 27 апреля 2012 г.) №33-Н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)» [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru. Справочно – правовая система «КонсультантПлюс».

Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. (ред. от 8 ноября 2010 г.) №94-Н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru Справочно – правовая система «КонсультантПлюс».

Тодд Лофтон Основы торговли фьючерсами: учебное пособие – М.: ИК Аналитика, 2001 - 304 с. [Электронный ресурс] сайт www.clusterdelta.com Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей финансам и аналитике

Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки: учебное пособие – М.: Тривола, 2005 – 232 с. [Электронный ресурс] сайт: www.clusterdelta.com Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей финансам и аналитике

Огорелкова Н.В. Производные финансовые инструменты: конспект лекций – М.: Феникс, 2011 – 200 с. [Электронный ресурс] сайт: www.finance-credit.biz Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей.

Лоуренс Г. Макмиллан Стратегическое инвестирование: учебное пособие – М.: Издательский дом «Евро», 2003 – 250 с. [Электронный ресурс] сайт: www.finance-credit.biz Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей.

Парасоцкая Н.Н. Особенности бухгалтерского учета фьючерсов: научная статья – М.: журнал «Все для бухгалтера» №10, 2011 [Электронный ресурс] сайт: www.consultant.ru Справочно – правовая система «КонсультантПлюс».

www.buhlabaz.ru [Электронный ресурс]: сайт о методологии бухгалтерского учета от Риммы Грачевой

www.pro-forexinform.ru [Электронный ресурс]: сайт про рынок Форекс.

www.fregat51.narod.ru [Электронный ресурс]: сайт о фьючерсной торговле

www.enc.fxeuroclub.ru [Электронный ресурс]: сайт дилингового центра Forex EuroClub

Spisok literatury:

Federal'nyj Zakon ot 6 dekabrja 2011 g. (v red. ot 4 nojabrja 2014 g.) №402-FZ «O buhgalterskom uchetu» [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno – pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

2. Federal'nyj Zakon ot 22 aprelja 1996 g. (v red. ot 21 ijulja 2014 g., s izm. ot 29 dekabrja 2014 g.) №39-FZ «O rynke cennyh bumag» [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno – pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

3. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaja) ot 31 ijulja 1998 g. (v red. ot 29 dekabrja 2014 g.) [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno – pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

4. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraja) ot 5 avgusta 2000 g. (v red. ot 8 marta 2015 g.) [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno - pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

5. Prikaz Minfina RF ot 27 nojabrja 2006 g. (red. ot 24 dekabrja 2010 g.) №154-N «Ob utverzhdenii polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Uchet aktivov i objazatel'stv, stoimost' kotoryh vyrazhena v inostrannoju valjute (PBU 3/2006)» [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno - pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

6. Prikaz Minfina Rossii ot 6 maja 1999 g. (red. ot 27 aprelja 2012 g.) №32-N «Ob utverzhdenii polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Dohody organizacij» (PBU 9/99)» [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno - pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

7. Prikaz Minfina Rossii ot 6 maja 1999 g. (red. ot 27 aprelja 2012 g.) №33-N «Ob utverzhdenii polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» (PBU 10/99)» [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno – pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

8. Prikaz Minfina RF ot 31 oktjabrja 2000 g. (red. ot 8 nojabrja 2010 g.) №94-N «Ob utverzhdenii plana schetov buhgalterskogo ucheta finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti organizacij i instrukcii po ego primeneniju» [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru. Spravochno – pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

9. Todd Lofton Osnovy trgovli f'juchersami: uchebnoe posobie – M.: IK Analitika, 2001 - 304 s. [Jelektronnyj resurs] sajt www.clusterdelta.com Uchebno-metodicheskaja i professional'naja literatura dlja studentov i prepodavatelej finansam i analitike

10. Burenin A.N. F'juchersnye, forvardnye i opcionnye rynki: uchebnoe posobie – M.: Trivola, 2005 – 232 s. [Jelektronnyj resurs] sajt: www.clusterdelta.com Uchebno-metodicheskaja i professional'naja literatura dlja studentov i prepodavatelej finansam i analitike

11. Ogorelkova N.V. Proizvodnye finansovyje instrumenty: konspekt lekcij – M.: Feniks, 2011 – 200 s. [Jelektronnyj resurs] sajt: www.finance-credit.biz Uchebno-metodicheskaja i professional'naja literatura dlja studentov i prepodavatelej.

12. Lourens G. Makmillan Strategicheskoe investirovanie: uchebnoe posobie – M.: Izdatel'skij dom «Evro», 2003 – 250 s. [Jelektronnyj resurs] sajt: www.finance-credit.biz Uchebno-metodicheskaja i professional'naja literatura dlja studentov i prepodavatelej.

13. Parasockaja N.N. Osobennosti buhgalterskogo ucheta fjuchersov: nauchnaja stat'ja – M.: zhurnal «Vse dlja buhgaltera» №10, 2011 [Jelektronnyj resurs] sajt: www.consultant.ru Spravochno – pravovaja sistema «Konsul'tantPljus».

14. www.buhlabaz.ru [Jelektronnyj resurs]: sajt o metodologii buhgalterskogo ucheta ot Rimmy Grachevoj

15. www.pro-forexinform.ru [Jelektronnyj resurs]: sajt pro rynek Foreks.

16. www.fregat51.narod.ru [Jelektronnyj resurs]: sajt o fjuchersnoj trgovle

17. www.enc.fxeuroclub.ru [Jelektronnyj resurs]: sajt dilingovogo centra Forex EuroClub

**ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ
СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И
ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ**

THE OPTIMIZATION OF TAXATION IN ORDER TO INCREASE THE
INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FREE ZONE OF THE CRIMEA
REPUBLIC AND THE CITY OF SEVASTOPOL

Алимова М.С.
Alimova M.S.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., ст. преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: mashasms1@gmail.com

Ветрова А.А.
Vetrova A.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 5 курса кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

В статье рассмотрены условия, созданные для ведения бизнеса в новой свободной экономической зоне РФ – Крымском Федеральном округе. Охарактеризованы различные виды льгот для участников свободной экономической зоны Республики Крым и города Севастополя. Особое внимание уделено налоговым преференциям, являющимся главным фактором привлечения инвестиций в регион.

Ключевые слова: свободная экономическая зона, Республика Крым и город Севастополь, налоговая оптимизация.

The article deals with the conditions created for business in new free zone of Russia – the Crimea Federal district. Various benefits for the participants of the free zone of the Crimea Republic and the city of Sevastopol are described. Special attention is drawn to the tax benefits performing as the main factor of attracting investments into the region.

Keywords: free zone, the Crimea Republic and the city of Sevastopol, the optimization of taxation.

С 1 января 2015 года Республика Крым и город федерального значения Севастополь приобрели новый статус в составе Российской Федерации. Речь идет о создании на этих территориях свободной экономической зоны.

Образование особых экономических зон со всевозможными преференциями (прежде всего, налоговыми) – отнюдь не новое явление в области государственного регулирования экономики. До 2015 года в России уже функционировали 17 особых экономических зон, локализованных в разных точках страны от Калининграда до Хабаровска. Специализация предприятий особых экономических зон охватывала следующие направления: промышленность, технологии, туризм и логистика. Федеральный закон РФ от 29 ноября 2014 года № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» не определяет четко тип свободной экономической зоны в новых субъектах РФ. В статье 1 ФЗ №377 указано, что целью ее создания является повышение инвестиционной привлекательности региона и качества жизни населения посредством реализации четырех вышеупомянутых направлений¹.

Предполагается, что свободная экономическая зона на территории Крымского Федерального округа будет существовать в течение не менее 25 лет. На протяжении этого периода участники свободной экономической зоны вправе воспользоваться определенными привилегиями при осуществлении предпринимательской деятельности (рисунок 1).

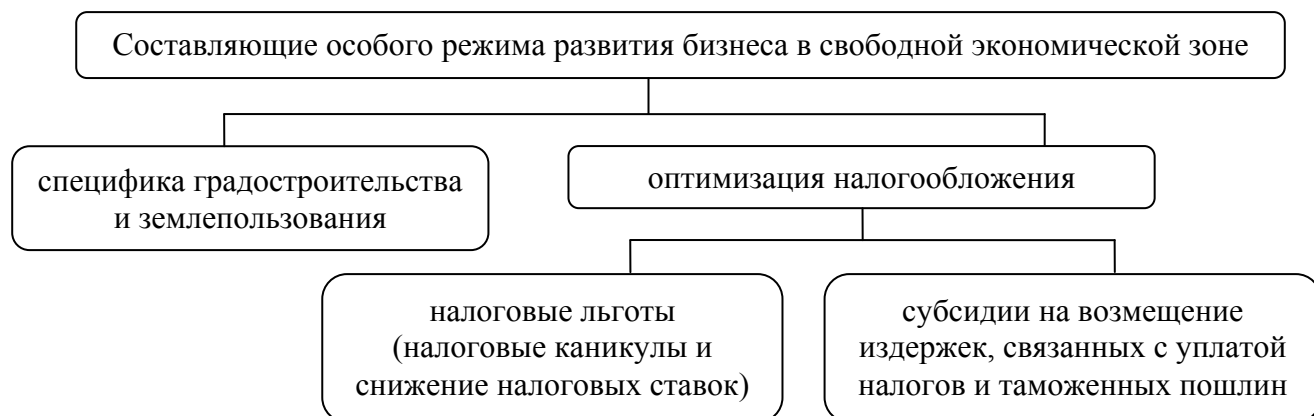


Рисунок 1 – Преференции для участников свободной экономической зоны

Очевидно, что возможность минимизации налоговых и прочих обязательных платежей более привлекательна, однако нельзя не сказать о преимуществах, касающихся градостроительства и землепользования. Так, участник свободной экономической зоны Крымского Федерального округа может получить утвержденную документацию без прохождения общественных слушаний, может начать подготовительные работы сразу после представления проектной документации на экспертизу, не дожидаясь

¹ Федеральный закон РФ от 29 ноября 2014 года № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/03/krym-dok.html>.

получения разрешения на строительство, а также может арендовать земельный участок на требуемый срок без организации торгов¹.

Как показано на рисунке 1, налоговая оптимизация предполагает два основных направления: предоставление налоговых льгот и безвозмездное получение средств в качестве компенсации налоговых издержек, понесенных при приобретении и ввозе оборудования для осуществления деятельности на территории свободной экономической зоны.

Рассмотрим более подробно виды налоговых льгот, предусмотренных для участников свободной экономической зоны Республики Крым и города Севастополя (таблица 1).

Таблица 1 – Налоговые льготы, установленные для резидентов свободной экономической зоны Крымского Федерального округа

Режим налогообложения / вид налогового платежа		Льготы	Особенности применения
1		2	3
общий режим	налог на прибыль организаций	пониженная ставка налога: в части, перечисляемой в федеральный бюджет – 0%, и в части, зачисляемой в региональный бюджет – не выше 13,5%	Ставка 0% устанавливается на период 10 лет. Компании обязаны вести отдельный учет доходов и расходов, относящихся к деятельности, осуществляемой в рамках свободной экономической зоны, и прочих доходов и расходов. Резиденты свободной экономической зоны могут использовать коэффициент к норме амортизации, но не выше 2. В данном случае отсутствуют ограничения по амортизационным группам.
	налог на имущество организаций	полное освобождение от уплаты налога	Льгота действует в отношении имущества, приобретенного или созданного для осуществления инвестиционного проекта и находящегося на территории свободной экономической зоны Республики Крым и города Севастополя. Период действия – в течение 10 лет (120 месяцев), следующих за месяцем постановки на учет данного имущества.
земельный налог		полное освобождение	Период действия льготы – в течение 3 лет с момента возникновения права

¹ Федеральный закон РФ от 29.11.2014 года № 379-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ в связи с принятием Федерального закона «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://na.buhgalteria.ru/document/n135609>.

		от уплаты налога	собственности на земельный участок
специальные режимы	ЕСХН	пониженная ставка налога	Законами Республики Крым и города Севастополя могут быть введены льготные ставки налога: в 2015 – 2016 годах – до 0% и в 2017 – 2021 годах – до 4%.
	УСН	отмена предельной величины доходов (48 015 тыс. руб.), при которой сохраняется право перейти на УСН пониженная ставка налога	Положение об отмене верхней границы величины дохода для перехода на УСН относится к налогоплательщикам, желающим изменить режим налогообложения в пользу УСН с 1 января 2015 года. Законами Республики Крым и города Севастополя могут быть введены льготные ставки налога: в 2015 – 2016 годах – до 0% и в 2017 – 2021 годах – до 4% для объекта «доходы» и до 10% для объекта «доходы за вычетом расходов». В 2017-2021 годах ставки налога не могут быть ниже 3% и могут дифференцироваться в зависимости от категорий налогоплательщиков.
	патентная система налогообложения	пониженная ставка налога	Законами Республики Крым и города Севастополя могут быть введены льготные ставки налога: в 2015 – 2016 годах – до 0% и в 2017 – 2021 годах – до 4%.

Более того, инвесторы, запустившие свои проекты на территории Крымского Федерального округа и обладающие статусом резидента этой свободной экономической зоны, могут воспользоваться льготами по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды. Совокупная ставка страховых взносов для резидентов свободной экономической зоны Республики Крым и города Севастополя составляет 7,6%, из них: ставка отчислений в ПФ РФ равна 6%, в ФСС РФ – 1,5% и в ФОМС РФ – 0,1%¹.

В соответствии с положениями ФЗ № 377 на территории Республики Крым и города Севастополя применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны. В связи с этим ее участники освобождаются от уплаты таможенных сборов².

Помимо значительных преимуществ, получаемых резидентами свободной экономической зоны в области градостроительства, землепользования и налогообложения, предусмотрено создание наиболее

¹ Свободная экономическая зона «Крым» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://xn--80aeactqofgbdb6bp1l.xn--p1ai/news/nalogovye-repliki/svobodnaja_ekonomicheskaja_zona_krym/.

² Федеральный закон РФ от 29 ноября 2014 года № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/03/krym-dok.html>.

комфортных условий при пересечении ее границы. Для въезда на территорию устанавливается упрощенный порядок оформления виз для иностранных граждан, предусматривающий возможность их оформления при въезде непосредственно в пункте пропуска через государственную границу РФ на основании приглашений, оформленных в установленном законом порядке, или без приглашения, при этом выдается одноразовая туристическая виза на 30 дней. Кроме того, морские порты, расположенные в Крыму, признаются свободными портами, в которых применяется упрощенный порядок пограничного, таможенного и иного контроля, установленный таможенным законодательством Таможенного союза¹.

Рассмотренные механизмы реализации концепции свободной экономической зоны Республики Крым и города Севастополь образуют целостную систему, ядром которой выступает применение различных методов оптимизации налогообложения. Снижение налоговой нагрузки в совокупности с богатым внутренним потенциалом этого региона будут способствовать активизации инвестиционных процессов, в том числе со стороны иностранных партнеров.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 29 ноября 2014 года № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/03/krym-dok.html>.

2. Федеральный закон РФ от 29.11.2014 года № 379-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ в связи с принятием Федерального закона «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://na.buhgalteria.ru/document/n135609>.

3. Свободная экономическая зона «Крым» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://xn--80aeacltqofgbdb6bp11.xn--plai/news/nalogovye-repliki/svobodnaja_ekonomicheskaja_zona_krym/.

4. Госдума приняла закон о создании свободной экономической зоны в Крыму [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1589412>.

Spisok literatury:

1. Federal'nyj zakon RF ot 29 nojabrja 2014 goda № 377-FZ «O razvitii Krymskogo federal'nogo okruga i svobodnoj jekonomicheskaj zone na territorijah Respubliki Krym i goroda federal'nogo znachenija Sevastopolja» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.rg.ru/2014/12/03/krym-dok.html>.

¹ Госдума приняла закон о создании свободной экономической зоны в Крыму [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1589412>.

2. Federal'nyj zakon RF ot 29.11.2014 goda № 379-FZ «O vnesenii izmenenij v chasti pervuju i vtoruju Nalogovogo kodeksa RF v svjazi s prinjatiem Federal'nogo zakona «O razvitanii Krymskogo federal'nogo okruga i svobodnoj jekonomicheskoj zone na territorijah Respubliki Krym i goroda federal'nogo znachenija Sevastopolja» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://na.buhgalteria.ru/document/n135609>.

3. Svobodnaja jekonomicheskaja zona «Krym» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://xn--80aeactqofgbdb6bp1l.xn--plai/news/nalogovye-repliki/svobodnaja_ekonomicheskaja_zona_krym_.

4. Gosduma prinjala zakon o sozdanii svobodnoj jekonomicheskoj zony v Krymu [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://tass.ru/ekonomika/1589412>.

**О РЕШЕНИИ УРАВНЕНИЯ ВАН ЧАНГА-УЛЕНБЕКА С
ИНТЕГРАЛЬНЫМ ОПЕРАТОРОМ СТОЛКНОВЕНИЙ В ФОРМЕ
ХАНСОНА-МОРЗЕ В ПРИЛОЖЕНИИ К ЗАДАЧЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ
ПОТОКА ТЕПЛА МЕЖДУ КОАКСИАЛЬНЫМИ ЦИЛИНДРАМИ**

THE SOLUTION OF THE LINEARIZED WANG CHANG –UHLENBECK
EQUATION USING THE HANSON-MORSE MODEL FOR CALCULATING
THE HEAT FLUX IN CYLINDER LAYER HAS BEEN CONSIDERED

Кофман Е.Ю.
Kofman E.Yu.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
к.ф.-м.н., доцент кафедры «Высшая математика»,
Тел. (4862) 41-98-48
E-mail: studtis@yandex.ru

Рассмотрен вопрос о решении модели Хансона-Морзе линейаризованного уравнения Ван Чанга-Уленбека в приложении к вычислению потока тепла в цилиндрическом слое молекулярного газа. Для решения кинетического уравнения используется процедура, аналогичная методу полупространственных моментов. Приведены результаты расчетов в случае чисто диффузного закона отражения.

Ключевые слова: уравнение Ван Чанга-Уленбека, модель Хансона-Морзе, коаксиальные цилиндры.

The solution of the linearized Wang Chang-Uhlenbeck equation using the Hanson-Morse model for calculating the heat flux in cylinder molecular gas layer has been considered. A procedure that is analogous to the method of half-spatial moments is applied to solving the kinetic equation. The calculation results for the case of purely diffuse reflection are presented.

Key words: Wang Chang-Uhlenbeck equation, Hanson-Morse model, coaxial cylindres.

Изучение процесса теплопереноса между коаксиальными цилиндрами имеет важное теоретическое и прикладное значение. Однако при теоретическом описании указанного явления, как правило, применяют метод Лиза, или вариационные методы, не дающие реального описания состояния газа.

Более строгий подход рассматривался в работе [4] применительно к модели Бхатнагара – Гросса – Крука (БГК) для случая атомарных газов.

Данная работа посвящена рассмотрению молекулярных газов, для описания состояния которых применяется уравнение Ван Чанга – Уленбека с интегральным оператором столкновений в форме Хансона – Морзе.

Рассмотрим слой газа, заключенный между двумя коаксиальными цилиндрами с радиусами $R_1 < R_2$, на поверхности которых поддерживается постоянная температура $T_s^1 > T_s^2$. Перепад $\Delta T_s = T_s^1 - T_s^2$ считается достаточно малым, для того, чтобы ограничиться линейным приближением.

Введем цилиндрическую систему координат, ось OZ которой совпадает с осью цилиндров. Для описания состояния газа примем уравнение Ван Чанга – Уленбека

$$\mathbf{V}\nabla f_l = J_{st}[f_l]. \quad (1)$$

Здесь \mathbf{V} – собственная (тепловая) скорость поступательного движения молекул газа, f_l – функция распределения для молекул, находящихся в состоянии с внутренней энергией E_l ; J_{st} – интегральный оператор столкновений.

В силу линейности, представим функцию распределения в виде

$$f_l = f_l^0(1 + \varphi_l),$$

где $f_l^0 = n_0 \left(\frac{m}{2\pi k T_0} \right)^{3/2} \frac{1}{\Theta} \exp(-C^2 - \varepsilon_l)$ – равновесная функция распределения;

$$C = \mathbf{V} \sqrt{\frac{m}{2kT_0}}, \quad \varepsilon_l = \frac{E_l}{kT_0}, \quad \Theta = \sum_l \exp(-\varepsilon_l);$$

m – масса молекул газа; T_0 , n_0 – некоторые, принятые за равновесные, значения температуры и концентрации молекул газа; k – постоянная Больцмана.

Поправка φ_l определяется из соответствующего (1) линеаризованного уравнения

$$C_r \frac{\partial \varphi_l}{\partial r} + \frac{C_\varphi^2}{r} \frac{\partial \varphi_l}{\partial C_r} = I_{st}[\varphi_l]. \quad (2)$$

В качестве интеграла столкновения примем модель Хансона-Морзе, которая широко применяется на практике:

$$I_{st}[\varphi_l] = \sum_{m=1}^6 \psi_m A_m - \varphi_l. \quad (3)$$

Здесь: $\psi_1 = \rho_1$, $\psi_2 = \frac{2}{3}\rho_2 \left(1 - \frac{2G}{3Z} \right) + \frac{2}{3Z}\rho_3$, $\psi_3 = \frac{2}{3Z}\rho_2 + \frac{1}{G} \left(1 - \frac{1}{Z} \right) \rho_3$,

$$\psi_4 = \frac{4}{9}\rho_4 \left(1 - \frac{G}{Z} \right) + \frac{2}{3Z}\rho_5, \quad \psi_5 = \rho_4 \frac{2}{3Z} + (1-F) \frac{2}{G} \rho_5, \quad \psi_6 = 2\rho_6,$$

$$A_m = \frac{1}{\pi^{3/2} \Theta} \sum_l \int \varphi_l \rho_m \exp(-C^2 - \varepsilon_l) d^3C,$$

$$\rho_1 = 1, \quad \rho_2 = C^2 - \frac{3}{2}, \quad \rho_3 = \varepsilon_l - G, \quad \rho_4 = C_r \left(C^2 - \frac{5}{2} \right),$$

$$\rho_5 = C_r(\varepsilon_l - G), \quad \rho_6 = C_r,$$

$$F = \frac{\frac{10}{9} \frac{G}{Z} + \frac{2}{3} \left(\frac{4}{9} + \frac{5G}{9Z} \right) G + \frac{5G}{18Z^2} \left(\frac{3}{2} + G \right) F_l}{\left(\frac{4}{9} + \frac{5G}{9Z} \right) \left(\frac{3}{2} + G \right) F_l - \frac{5}{3}}, \quad G = \frac{c_v^{int}}{k} = \frac{1}{\Theta} \sum_l \varepsilon_l \exp(-\varepsilon_l),$$

c_v^{int} – теплоемкость внутренних степеней свободы, приходящихся на одну молекулу газа, Z – параметр, определяющий отношение времени релаксации внутренней энергии молекул к среднему времени между их столкновениями.

F_l – фактор Эйка. За единицу длины выбрана величина $l = \frac{\eta}{n_0} \sqrt{\frac{2}{mkT_0}}$, η – коэффициент вязкости газа.

В качестве граничного условия на поверхности цилиндров примем закон чисто диффузного отражения молекул газа

$$\varphi_l|_{r=R_k} = \frac{\Delta n}{n_0} + \left(C^2 - \frac{3}{2} + \varepsilon_l - G \right) \frac{\Delta T}{T_0}, \quad k = 1, 2. \quad (4)$$

Учитывая разрывный характер функции распределения на поверхности каждого цилиндра, а также тот факт, что с любой точкой объема связаны три инвариантные области в пространстве скоростей, границы которых молекулы газа пересекают только за счет столкновений между собой, решение уравнения (2) будем искать в виде

$$\varphi_l = \sum_{i=1}^4 \varphi_l^i H_i, \quad (5)$$

где

$$H_1 = H(C_r - \beta C_p), \quad H_2 = H(C_r) - H_1, \quad H_3 = H(C_r) - H_4,$$

$$H_4 = H(-C_r - \beta C_p), \quad \beta = \sqrt{1 - R_1^2 / r^2}, \quad C_p = \sqrt{C^2 - C_z^2},$$

$H(x)$ – стандартная функция Хевисайда;

$$\varphi_l^i = \sum_{k=1}^N \varphi_l^{i,k},$$

$$\varphi_l^{i,1} = a_1^i + a_2^i C^2 + a_3^i \varepsilon_l + a_4^i C_r + a_5^i C_r C^2 + a_6^i C_r \varepsilon_l, \text{ и т.д.}$$

То есть, функции $\varphi_l^{i,1}$ (первое приближение) содержат моменты, входящие в функцию Чепмена – Энскога, что обеспечивает переход решения в газодинамический режим, а функции $\varphi_l^{i,2}$ и т.д. учитывают моменты, получающиеся при подстановке предыдущих в левую часть кинетического уравнения.

Коэффициенты a_j^i определяются из системы дифференциальных уравнений, для составления которой, согласно основной идее метода полупространственных моментов, уравнение (2) следует последовательно

умножить на все входящие в (5) моменты и проинтегрировать по всему пространству скоростей, и просуммировать по всем ε_l .

Искомый поток тепла определяется соотношением

$$q = \sum_l \int V_r \left(\frac{mV^2}{2} + \varepsilon_l \right) f_l^0 \varphi_l d^3V$$

и может быть представлен в виде $q = n_0 \sqrt{\frac{2k^3 T_0^3}{m}} Q$, где

$$Q = \frac{2}{\pi^{3/2} \Theta} \sum_l \int C_r (C^2 + \varepsilon_l) \varphi_l|_{r=R_k} \exp(-C^2 - \varepsilon_l) d^3C$$
 – обезразмеренное значение

потока тепла.

Результаты решения кинетического уравнения с интегралом столкновений релаксационного типа и в форме Хансона – Морзе для случая полной аккомодации на поверхности каждого цилиндра в слое воздуха проиллюстрированы на рисунке. Кривые приведены для $N = 1$ и 2 .

Ошибка предложенного метода решения кинетического уравнения с учетом только первых шести моментов составляет менее 0.5%, а во втором приближении уменьшается уже до 0.05%.

Заметим, что при $R_1 \gg 1$ задача сводится к плоской геометрии, и совпадает с результатами, полученными в работе [5].

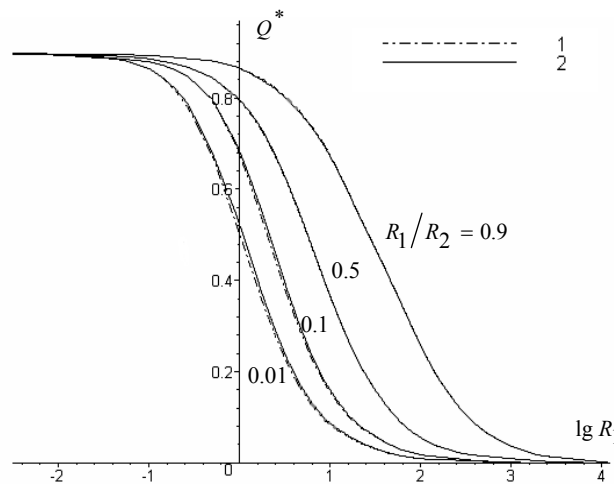


Рисунок 1 - Значения Q^* в слое воздуха при условии полной аккомодации энергии. Линия 1 соответствует $N = 1$, 2 – $N = 2$.

Список литературы:

1. Hanson F.B. Kinetic models for gases with internal structure / F.B. Hanson, T.F. Morse // Physics Fluids. 1967. V.10. N. 2. P. 345 – 353.
2. Pazooki N. Heat transfer in a rarefied polyatomic gas – II. Sphere / N. Pazooki, S.K. Loyalka // Heat Mass Transfer. 1988. V. 31. N. 5. P. 977 – 985.
3. Wan Chang C.S. / C.S. Wan Chang, G.E. Uhlenbeck, J. Boer // Studies in Statistical Mechanics. – Amsterdam: North Holland Publishing Company. 1964.

4. Алешин П.С. О решении кинетического уравнения в задаче вычисления потока тепла между коаксиальными цилиндрами / П.С. Алешин, С.А. Савков // Журнал вычислительной математики и математической физики. 2004. Т. 44. №.8. С. 1495 – 1504.

5. Савков С.А. О решении кинетического уравнения при вычислении потока тепла в многоатомных газах / С.А. Савков, Е.Ю. Тюлькина // Журнал Технической Физики. 2008. Т.78. В.7. С.16-20.

Spisok literatury:

1. Hanson F.B. Kinetic models for gases with internal structure / F.B. Hanson, T.F. Morse // Physics Fluids. 1967. V.10. N. 2. P. 345 – 353.

2. Pazooki N. Heat transfer in a rarefied polyatomic gas – II. Sphere / N. Pazooki, S.K. Loyalka // Heat Mass Transfer. 1988. V. 31. N. 5. P. 977 – 985.

3. Wan Chang C.S. / C.S. Wan Chang, G.E. Uhlenbeck, J. Boer // Studies in Statistical Mechanics. – Amsterdam: North Holland Publishing Company. 1964.

4. Alechin P.S. The solution of the kinetic equation for calculating the heat flux in cylinder layer has been considered. / P.S. Alechin, S.A. Savkov // Computational Mathematics and Mathematical Physics. 2004. Т. 44. №.8. S. 1495 – 1504.

5. Savkov S.A. The solution of the kinetic equation for calculating the heat flux in molecular gas layer has been considered / S.A. Savkov, E.Yu. Tyulkinina // Journal of Technical Physics. 2008. Т.78. V.7. S.16-20.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РФ

GOVERNMENT AND NON- GOVERNMENT REGULATION OF ACCOUNTING IN RUSSIA

Гудкова А.А.
Gudkova A.A.

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
302028, г. Орел, ул. Бульвар победы, 19
студент 4 курса направления 38.03.02 «Менеджмент»
кафедры «Организация предпринимательской деятельности
и менеджмента в АПК»
Тел. (4862) 43-10-08
E-mail: orelbuin@yahoo.com

В настоящей статье определена система, принципы и цели государственного и негосударственного регулирования бухгалтерского учета в РФ. Автор рассмотрены субъекты регулирования бухгалтерского учета в РФ, их функции и полномочия.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, регулирование, государство, нормативное регулирование, стандарты учета.

In this paper, the system is defined, the principles and objectives of the state and non-state regulation of accounting in the Russian Federation. The author considers the subjects of accounting regulation in the Russian Federation, their functions and powers.

Keywords: accounting, regulation, state regulation, accounting standards.

В соответствии со ст. 71 Конституции РФ бухгалтерский учет находится в ведении РФ. Государство в лице Правительства РФ осуществляет общее методологическое руководство бухгалтерским учетом в целях его упорядоченности, обеспечения единообразия и сопоставимости. В свою очередь Правительство предоставляет право своим отдельным органам разрабатывать и утверждать в пределах своей компетенции и на основании законодательства РФ нормативные акты, обязательные для исполнения всеми организациями. Таким образом, складывается система законодательных и нормативных актов, которые прямо или косвенно регулируют бухгалтерский учет. Положения по регулированию учета отражены в гл. 3 Федерального закона № 402–ФЗ.

Всю систему нормативного регулирования бухгалтерского учета можно подразделить на четыре уровня документов (Рисунок 1).

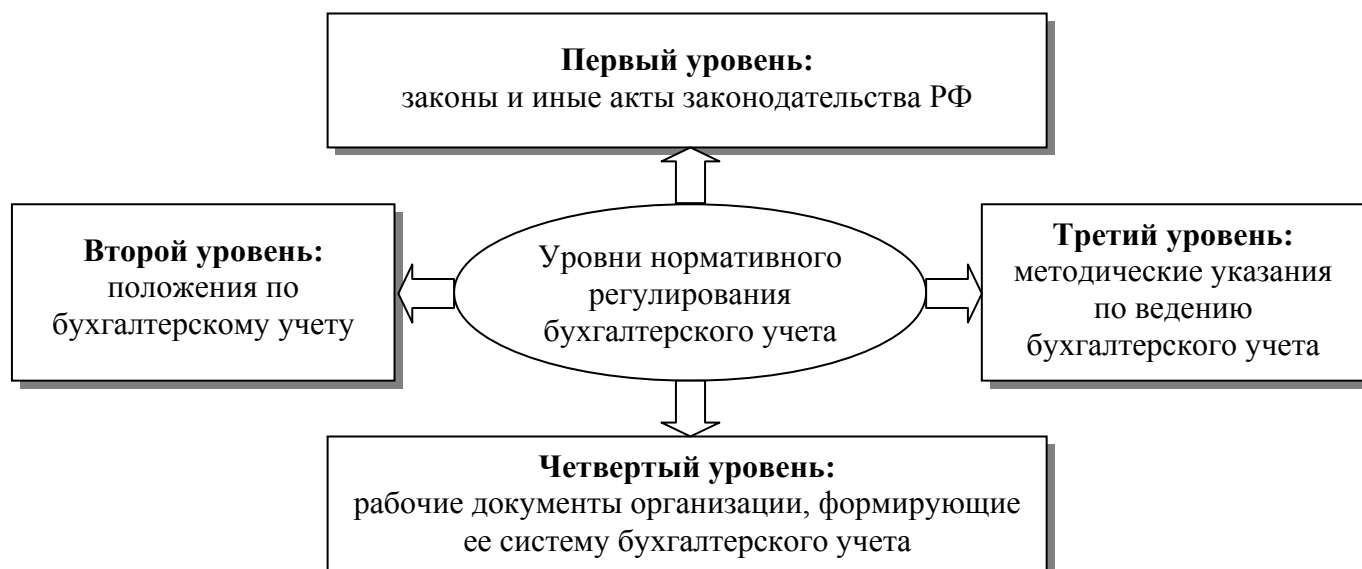


Рисунок 1 – Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ

В ст. 20 Федерального закона № 402–ФЗ представлены принципы регулирования бухгалтерского учета (Рисунок 2).

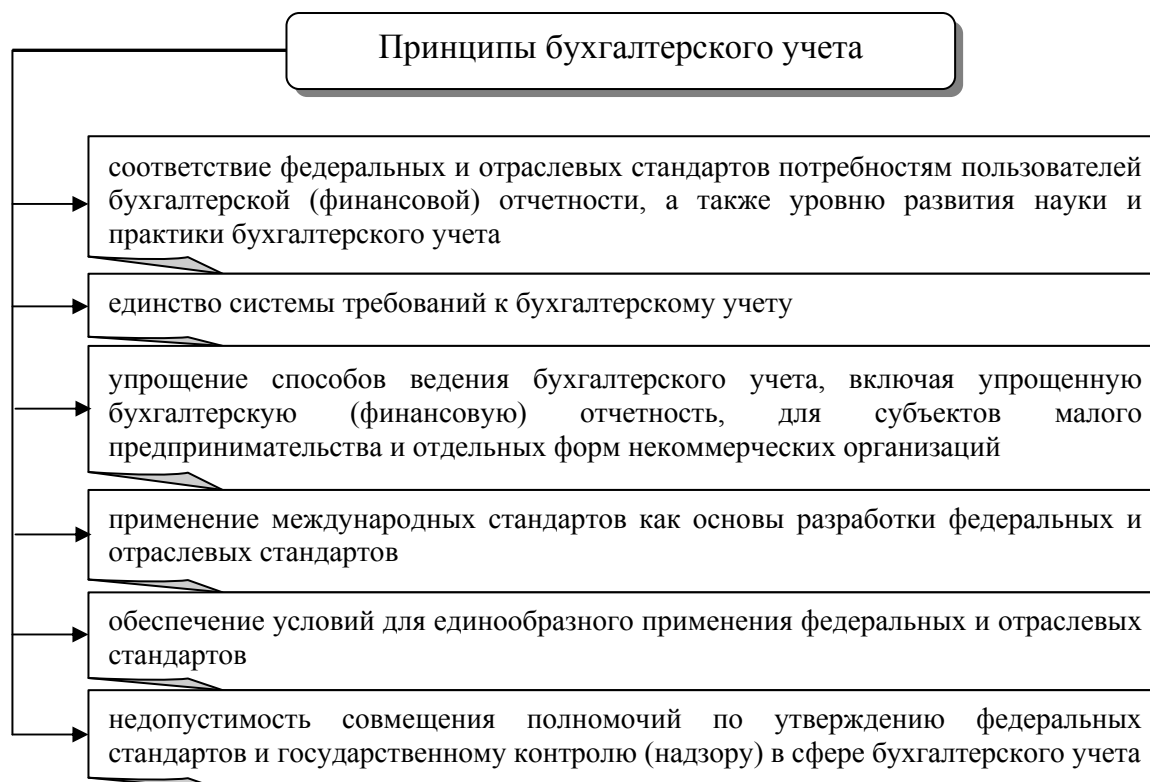


Рисунок 2 – Принципы регулирования бухгалтерского учета

Определение «принципов регулирования бухгалтерского учета» – это абсолютное нововведение в практику нормативного регулирования бухгалтерского учета в России.

Значение принципов регулирования для практики бухгалтерского учета по значению для данной области экономических отношений (учетной практики) можно сопоставить с так называемыми «основными началами» гражданского и налогового законодательства, определяемыми, соответственно, ст. 1 ГК РФ и ст. 3 НК РФ.

Новацией, во многом влияющей на возможное развитие учета в России, является определение Федеральным законом № 402–ФЗ структуры документов, регулирующих практику финансового учета. Эту функцию выполняет ст. 21 «Документы в области регулирования бухгалтерского учета». На рисунке 3 в соответствии с данной статьей отразим классификацию данных документов.

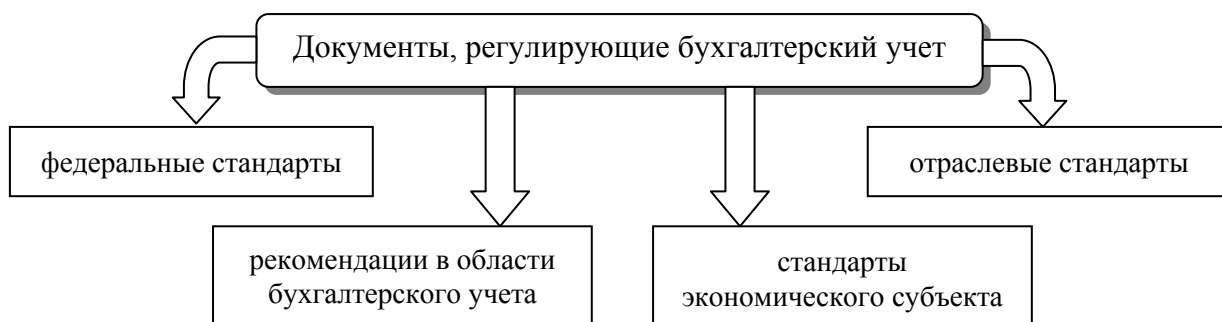


Рисунок 3 – Документы в области регулирования бухгалтерского учета

Федеральные и отраслевые стандарты, как документы по регулированию практики учета, обязательны к применению. На рисунке 4 представлены правила ведения учета, устанавливаемые федеральными стандартами независимо от вида экономической деятельности субъекта.

Кроме представленных функций, также федеральные стандарты могут устанавливать специальные требования к бухгалтерскому учету (включая учетную политику, план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения) организаций бюджетной сферы, а также требования к бухгалтерскому учету отдельных видов экономической деятельности.

Отраслевые стандарты бухгалтерского учета устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.



Рисунок 4 – Функции федеральных стандартов бухгалтерского учета

План счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядок его применения утверждаются нормативным правовым актом Центрального банка Российской Федерации.

Рекомендации в области бухгалтерского учета, которые применяются на добровольной основе, принимаются в целях:

- 1) правильного применения федеральных и отраслевых стандартов;
- 2) уменьшения расходов на организацию бухгалтерского учета;
- 3) распространения передового опыта организации и ведения бухгалтерского учета, результатов исследований и разработок в области бухгалтерского учета.

Рекомендации в области бухгалтерского учета могут приниматься в отношении:

- 1) порядка применения федеральных и отраслевых стандартов;
- 2) форм документов бухгалтерского учета, за исключением установленных федеральными и отраслевыми стандартами;
- 3) организационных форм ведения бухгалтерского учета,;
- 4) организации бухгалтерских служб экономических субъектов;
- 5) технологии ведения бухгалтерского учета;

б) порядка организации и осуществления внутреннего контроля их деятельности и ведения бухгалтерского учета;

7) порядка разработки этими лицами стандартов.

Рекомендации в области бухгалтерского учета не должны создавать препятствия осуществлению экономическим субъектом его деятельности. Стандарты экономического субъекта предназначены для упорядочения организации и ведения им бухгалтерского учета.

Необходимость и порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов экономического субъекта устанавливаются этим субъектом самостоятельно. Стандарты экономического субъекта применяются равным образом и в равной мере всеми подразделениями экономического субъекта, включая его филиалы и представительства, независимо от их места нахождения. Экономический субъект, имеющий дочерние общества, вправе разрабатывать и утверждать свои стандарты, обязательные к применению такими обществами. Стандарты указанного субъекта, обязательные к применению основным обществом и его дочерними обществами, не должны создавать препятствия осуществлению такими обществами своей деятельности.

Федеральным законом № 402–ФЗ установлены правила непротиворечивости документов, регулирующих бухгалтерский учет (Рисунок 5).

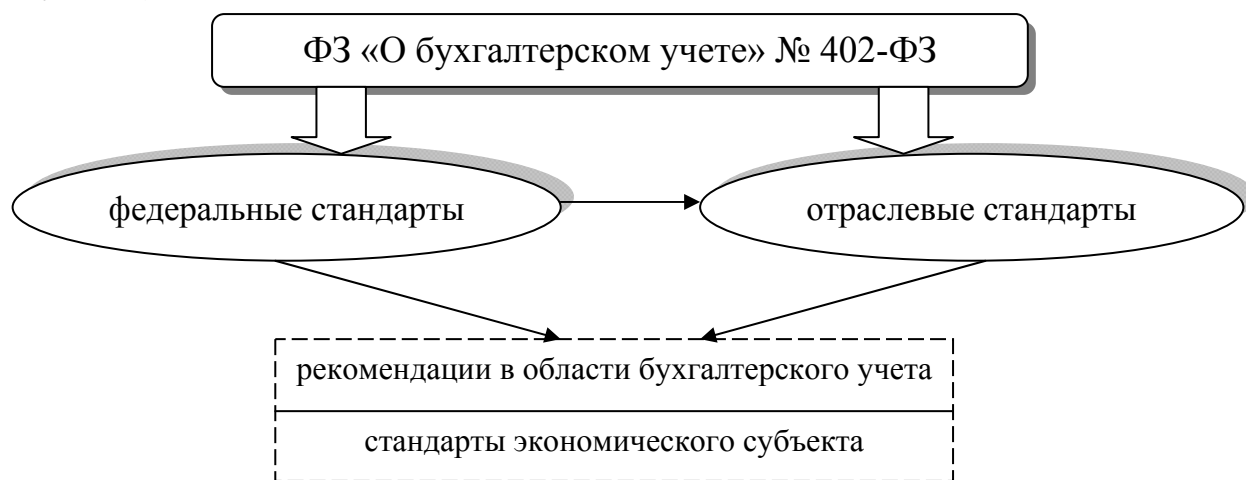


Рисунок 5 – Иерархия подчиненности документов, регулирующих бухгалтерский учет в РФ

Федеральные и отраслевые стандарты, а также программа разработки федеральных стандартов утверждаются нормативными правовыми актами. Документы для организации и ведения бухгалтерского учета Центральным банком РФ, в т.ч. план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, утверждаются в порядке, установленном Федеральным законом от 10.07.2002 № 86–ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Круг субъектов регулирования практики бухгалтерского учета в России очерчен ст. 22 Федерального закона № 402–ФЗ, выделяющей субъектов

государственного и негосударственного регулирования бухгалтерского учета. Также в ст.ст. 22 и 23 отдельно определены функции органов различного уровня регулирования практики учета в РФ (Таблица 1).

Таблица 1 – Субъекты регулирования бухгалтерского учета в РФ, их функции и полномочия

Субъект регулирования	Функции и полномочия субъекта регулирования
Государственное регулирование учета	
Уполномоченный федеральный орган (Министерство финансов)	1) утверждает программу разработки федеральных стандартов
	2) утверждает федеральные стандарты и в пределах его компетенции отраслевые стандарты и обобщает практику их применения
	3) организует экспертизу проектов стандартов бухгалтерского учета
	4) утверждает требования к оформлению проектов стандартов бухгалтерского учета
	5) участвует в разработке международных стандартов
	6) представляет РФ в международных организациях, осуществляющих деятельность в области бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности
	7) осуществляет иные функции, предусмотренные иными федеральными законами
Центральный банк РФ	1) разрабатывает, утверждает отраслевые стандарты и обобщает практику их применения
	2) участвует в подготовке и согласовывает программу разработки федеральных стандартов
	3) участвует в экспертизе проектов федеральных стандартов
	4) участвует совместно с уполномоченным федеральным органом в разработке международных стандартов
	5) осуществляет иные функции, предусмотренные иными федеральными законами
Негосударственное регулирование учета	
Саморегулируемые организации, в т.ч. саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, их ассоциации и союзы и иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета	1) разрабатывает проекты федеральных стандартов, проводит публичное обсуждение этих проектов и представляет их в уполномоченный федеральный орган
	2) участвует в подготовке программы разработки федеральных стандартов
	3) участвует в экспертизе проектов стандартов бухгалтерского учета
	4) обеспечивает соответствие проекта федерального стандарта международному стандарту, на основе которого разработан проект федерального стандарта
	5) разрабатывает и принимает рекомендации в области бухгалтерского учета
	6) разрабатывает предложения по совершенствованию стандартов бухгалтерского учета
	7) участвует в разработке международных стандартов

Уполномоченным федеральным органом государственного регулирования бухгалтерского учета является Министерство Финансов. Министерство финансов РФ осуществляет свою деятельность во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

Совершенно самостоятельное положение в этой области занимает Центральный Банк РФ, который устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы РФ.

Саморегулирование – самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил. Саморегулирование должно осуществляться на условиях объединения субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в саморегулируемые организации.

Саморегулируемые организации – некоммерческие организации, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида.

Таким образом, Федеральный закон № 402–ФЗ предполагает, что разработка проектов федеральных и отраслевых стандартов по бухгалтерскому учету должна стать функцией не Министерства финансов РФ, а субъектов негосударственного (профессионального) регулирования учетной практики. Придание же им статуса нормативных документов будет осуществляться посредством утверждения данных стандартов Минфином России и (в части отраслевых документов) иными министерствами и ведомствами. Данный порядок и будет представлять собой компромисс между системами профессионального и нормативного правового регулирования учета. Также, специальной нормой Федерального закона № 402–ФЗ (ст. 28) определяется, что уполномоченный федеральный орган разрабатывает федеральные стандарты для организаций государственного сектора в случае, если ни один субъект негосударственного регулирования бухгалтерского учета не принимает на себя обязательства разработать федеральный стандарт, предусмотренный утвержденной программой разработки федеральных стандартов.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402–ФЗ «О бухгалтерском учете».

Spisok literatury:

1. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 №402–FZ «O buhgalterskom uchete».

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ORGANIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Петрова А.Я.
Petrova A.Y.

Главный бухгалтер,
Тел. 8-927-762-30-45
E-mail: petrovaay@63.ru

В статье раскрывается организация государственных закупок в Российской Федерации.

Ключевые слова: закупки, участники контрактной системы, критерии.

The article deals with the organization of public procurement in the Russian Federation.

Keywords: procurement, contracting parties to the system criteria.

В Российской Федерации, государственный сектор традиционно выступает в качестве крупнейшего заказчика товаров, работ, услуг, тем самым стимулируя развитие экономики в целом.

Полную перестройку системы госзакупок в Российской Федерации следует отнести к периоду вступления в силу Указа Президента РСФСР от 15.10.1991 N 143 «О хозяйственных связях и поставках продукции и товаров в 1992 г.» и Постановления Совмина РСФСР от 23.10.1991 N 558 «Об организации материально-технического снабжения народного хозяйства России в 1992 г.». Также в 1992 г. была создана контрактная корпорация «Росконтракт».

К другим наиболее значимым законам, которые обусловили стратегическое направление по формированию Институциональных структур в сфере госзакупок, следует отнести: Постановление Правительства РФ от 08 апреля 1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов» и Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее ФЗ 94-ФЗ).

Несмотря на очевидные улучшения, которые Закон ФЗ 94-ФЗ вносил систему госзакупок, специалисты-практики и исследователи практически единогласно считали, что действие ФЗ 94-ФЗ распространялось только на регулирование отношений между участниками контрактной системы в части

размещения заказа. Закон ФЗ 94-ФЗ регламентировал формальную сторону процесса отбора поставщиков: содержание и сроки публикации извещения о закупке, сроки рассмотрения заявок, сроки опубликования протоколов и т.п. и не затрагивал суть закупок государства — что и зачем закупается, никак не касается оценки результатов исполнения контракта. Закон открыл доступ к госзакупкам недобросовестным поставщикам, использующим различные нерыночные инструменты для ведения конкурентной борьбы, в том числе демпинг и практически была нивелирована роль критериев качества товаров, работ и услуг. В результате у заказчиков исчезла возможность осуществлять выбор оптимального по срокам, качеству и цене предложения на рынке.

Однако, несмотря на множество критических замечаний специалистов исследователей и практиков по процессам применения Закона ФЗ 94-ФЗ, он выполнил свою определенную роль в формировании институциональной системы госзакупок.

Новые задачи и вызовы времени требовали пересмотра системы закупок для государственных и муниципальных нужд и смещения приоритетов в сторону эффективности и результативности процесса, и с 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон РФ от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее ФЗ 44-ФЗ).

Действующий ФЗ 44-ФЗ «регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок, в части, касающейся:

- 1) планирования закупок товаров, работ, услуг;
- 2) определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 3) заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом;
- 4) особенностей исполнения контрактов;
- 5) мониторинга закупок товаров, работ, услуг;
- 6) аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг;
- 7) контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее - контроль в сфере закупок). Соответственно расширяется спектр мониторинга, аудита и контроля в сфере государственных закупок.

Таким образом, ФЗ 44-ФЗ и ФЗ 94-ФЗ, принципиально отличаются. Действующий ФЗ 44-ФЗ имеет иную основу реализации процесса

контрактной системы в сфере закупок. Наиболее важные нововведения в законодательстве о контрактной системе представлены на рисунке 1.

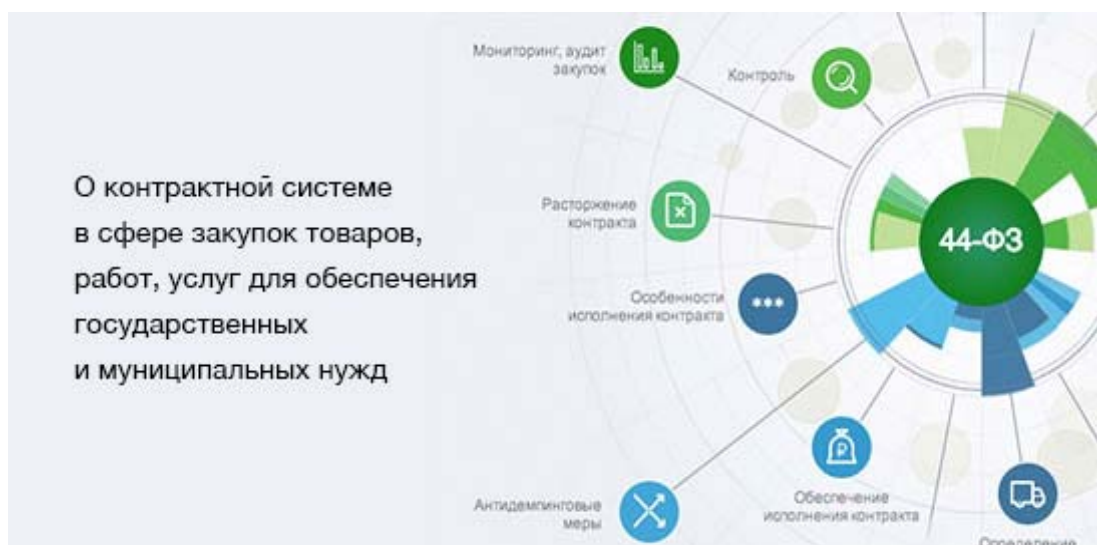


Рисунок 1 - Основные новации ФЗ 44-ФЗ¹

В частности, к наиболее важным нововведениям следует отнести ужесточение требований к участникам закупок, к которым могут относиться любые юридические лица вне зависимости от организационно-правовой формы, формы собственности, местонахождения компании и происхождения капитала, а также любое физическое лицо или индивидуальный предприниматель. У участника закупок не должно быть непогашенной судимости в сфере экономических преступлений или административного наказания в виде дисквалификации. Для юридических лиц это требование распространяется на руководителей и членов коллегиального исполнительного органа и главного бухгалтера. Также между заказчиком, к которому относятся государственный или муниципальный заказчик, осуществляющий закупки и участником закупки не должно быть конфликта интересов – они не должны быть взаимосвязанными лицами через капитал или родственные связи. При размещении государственного заказа заказчик имеет право на требование отсутствия внесения исполнителя в реестр недобросовестных поставщиков, равно как и наличие у поставщика исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

При выборе поставщика цена контракта не является единственным и основным критерием. Необходимо, как минимум, соблюдения двух критериев из: цены контракта; качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки; эксплуатационные расходы и ремонт товаров; квалификация участников закупки. Критерий наименьшей цены также не будет являться решающим фактом при выборе победителя при НИОКР. Правительством РФ устанавливаются общие правила нормирования в сфере государственных закупок. Одним из требований законодательства

¹ Истр.: <http://goszakupki.open.gov.ru>. Дата обращения 11.10.2014

является то, что приобретаемые для государственных нужд товары не должны быть предметами роскоши или иметь избыточные потребительские свойства.

Для противодействия демпингу цен, при снижении цены контракта более чем на двадцать пять процентов, участник должен будет предоставить финансовое обеспечение, которое в полтора раза превышает начальную цену контракта. Если сумма контракта не превышает пятнадцать млн. рублей, то достаточным будет информации о добросовестности поставщика. Для обеспечения исполнения контракта предусмотрено внесение денежных средств на счет заказчика либо предоставление банковских гарантий. Если начальная минимальная цена контракта (далее НМЦК) не превышает пятьдесят млн. руб. включительно, то размер обеспечения составляет от пяти до тридцати процентов от НМЦК. При начальной минимальной цене контракта превышающей пятьдесят млн. руб., размер обеспечения устанавливается от десяти до тридцати процентов от НМЦК.

На заказчика возлагается ответственность не только за проведение этапов процесса закупок, но и что важно, за конечный результат закупки. В частности, к таким этапам теперь дополнительно включены приемка и оплата заказчиком поставленного товара (работ, услуг), взаимодействие заказчика и поставщика в случаях изменения или расторжения контракта. Расторжение контракта может быть как по соглашению сторон, так и по решению суда. В случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта, информация о поставщике должна быть включена в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). У участника закупки остается возможность обжаловать действия (бездействие) заказчика. Законом предусмотрено, что полномочиями обжаловать действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностных лиц контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки, обладают не только участники закупки, но и общественные объединения, объединения юридических лиц. Такое обжалование может проводиться как в судебном, так и в досудебном порядке.

К обязательному условию исполнения заказа относится планирование и обоснование закупки. Заказчик должен формировать не только план-график закупок, но и план закупок. Планы закупок формируются на один-три года, а план-график закупок на один год на основе плана-графика. При обосновании закупки заказчику необходимо представить информацию об объекте и цели закупки, обоснование способа установления поставщика и начальной максимальной цены контракта. Последнее не является нововведением, это положение действовало и ранее, но действуют иные методы обоснования. Приоритетным методом признается метод сопоставимых рыночных цен. Для определенных случаев применяются нормативный, тарифный, проектно-сметный и затратный методы. К новым способам определения поставщика относятся конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос

предложений, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс. При проведении открытого аукциона, аукцион может проводиться только в виде электронного аукциона.

Все процедуры реализации госзаказа должны быть публичными.

В качестве основных новаций, необходимо отметить, что в соответствии со ст. 4 ФЗ 44-ФЗ, в целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок создается и ведется единая информационная система¹, которая должна содержать следующую информацию: планы закупок; планы-графики; информацию о реализации планов закупок и планов-графиков; информацию о закупках, исполнении контрактов; реестр контрактов, заключенных заказчиками; реестр недобросовестных поставщиков; библиотека типовых контрактов и типовых условий контрактов; реестр банковских гарантий; реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов; результаты мониторинга закупок, контроля и аудита в сфере закупок; отчеты заказчиков; каталоги товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд; информацию о ценах товаров, работ, услуг, закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд; другая, предусмотренная законом информация.

Таким образом, ЕИС должна обеспечить сбор, хранение, получение и анализ данных по всем этапам процесса закупок. Важно, что система является общедоступной и бесплатной. Исключение представляет только информация ограниченного доступа. Полный ввод в эксплуатацию ЕИС планируется в 2016 г., но для его полного запуска необходима разработка комплекса подзаконных актов, определяющих:

- «порядок формирования ЕИС;
- порядок взаимодействия ЕИС с иными информационными системами;
- порядок взаимодействия ЕИС с электронными площадками;
- порядок использования усиленной электронной подписи (для международных контрактов);
- порядок регистрации в ЕИС;
- порядок использования ЕИС.

Ст. 102 ФЗ 44-ФЗ предусмотрено формирование общественного совета, который обладает не только контролирующими функциями, но и возможностью включения в конкурсные комиссии заказчиков.

Реализация ФЗ 44-ФЗ будет проходить поэтапно и отдельные положения вступят в силу в 2015-2017 гг. Так нормы закона о формировании планов-графиков, планов, обоснование и идентификационный код закупок вступят в силу с 2015 г. С 2017 г. должен быть введен в действие единый каталог товаров, работ, услуг. С 2016 г. в полной мере планируется запуск единой информационной системы и обязательного общественного обсуждения, мониторинга, контроля и централизации закупок.

¹ ЕИС - <http://www.unkniga.ru/biblioteki/bibdelo/2236-goszakupki-cto-nas-zhdet-s-1-01-2014.html> Дата обращения 24.10.2014 г.

Относительно действующего ФЗ 44-ФЗ, специалистами отмечается, что Федеральная контрактная система возвращается к мировому опыту закупок. В основу ФКС положен типовой закон ЮНСИТРАЛ, концептуально ориентированный больше на конечные результаты закупок, а не на экономию средств.

Действующая иерархия законодательных и нормативно-правовых актов контрактной системы в сфере закупок представлена на рисунке 2.

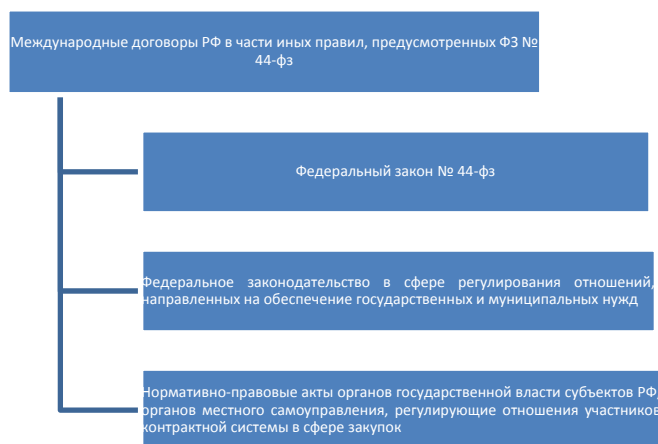


Рисунок 2. Иерархия законодательных и нормативно-правовых актов контрактной системы в сфере закупок

Для выполнения своих международных обязательств в Российской Федерации, согласно Статье 14 Закона ФЗ 44-ФЗ, при осуществлении заказчиками закупок к товарам, происходящим из иностранного государства или группы иностранных государств, работам, услугам, соответственно выполняемым, оказываемым иностранными лицами, применяется национальный режим на равных условиях с товарами российского происхождения, работами, услугами, соответственно выполняемыми, оказываемыми российскими лицами, в случаях и на условиях, которые предусмотрены международными договорами Российской Федерации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изменениями и дополнениями)
2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
3. <http://www.unkniga.ru/biblioteki/bibdelo/2236-goszakupki-hto-nas-zhdet-s-1-01-2014.html>
4. <http://goszakupki.open.gov.ru>

Spisok literatury:

1. Federal Law of April 5, 2013. N 44-FZ "On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs" (as amended)
2. Federal Law of July 21, 2005 N 94-FZ "On placing orders for goods, works and services for state and municipal needs"
3. <http://www.unkniga.ru/biblioteki/bibdelo/2236-goszakupki-cto-nas-zhdet-s-1-01-2014.html>
4. <http://goszakupki.open.gov.ru>

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В 2015 ГОДУ

PROPERTY TAX OF INDIVIDUALS IN 2015

Коростелкина И.А.
Korostelkina I.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
профессор кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. 8-(4862)-41-70-68
E-mail: cakyra_04@mail.ru

Дудина К.Э.
Dudina K. E.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
ассистент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. 8-(4862)-41-70-68
E-mail: du.kr@yandex.ru

Начиная с 01.01.2015 г. вступили в силу поправки, внесенные в Налоговый кодекс Федеральным законом № 284-ФЗ от 04.10.2014 г. «О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц». Изменения коснутся каждого собственника имущества, например, квартиры или гаража. В данной статье рассмотрены основные изменения по налогу на имущество физических лиц.

Ключевые слова: налоги и налогообложение, налогообложение физических лиц, налог на имущество.

Starting from 01.01.2015 were enacted amendments to the Tax Code of the Federal Law №284-FZ of 04.10.2014g. «On Amendments to Articles 12 and 85 of the first part and the second part of the Tax Code of the Russian Federation and the Annulment of the Law «On taxes on personal property». The changes will affect every property owner, for example, an apartment or garage. This article describes the major changes to the tax on personal property.

Keywords: taxes and taxation, taxation of individuals, property tax.

Одним из видов действующих российских налогов, взимаемых с физических лиц, является налог на имущество физических лиц. В октябре 2014 года президентом Российской Федерации был подписан закон № 284-ФЗ, устанавливающий новый налог на недвижимость и другое имущество.

В соответствии с принятыми положениями, которые вступили в силу с 1 января 2015 года, вторая часть НК РФ пополнилась главой 32 «Налог на имущество физических лиц». Данная глава предусматривает новый порядок расчета налоговой базы по налогу – начиная с 2015 года, сумма налога рассчитывается исходя из кадастровой стоимости имущества. До 1 января 2015 г. налоговая база определялась исходя из инвентаризационной стоимости имущества (п. 2 ст. 5 Закона 2003-1).

Налог на имущество физических лиц относится к местным налогам и сборам и регулируется не только НК РФ, но и нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований и городов федерального значения (Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя).

Для введения налога каждый субъект РФ должен:

- определить порядок определения кадастровой стоимости имущества;
- установить единую дату, с которой на территории субъекта РФ налоговая база по налогу будет определяться исходя из кадастровой стоимости.

При этом необходимо учитывать, что субъекты РФ вправе ввести новый порядок расчета налога начиная с 1 января 2015 года. Однако для этого они должны были принять и опубликовать соответствующий региональный закон не позднее 1 декабря 2014 года.

Налогоплательщиками по налогу на имущество физических лиц признаются физические лица, обладающие правом собственности на имущество, признаваемое объектом налогообложения.

Объектом налогообложения согласно ст. 401 НК РФ, признается расположенное в пределах муниципального образования (города федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга или Севастополя) имущество, представленное на рисунке 1.

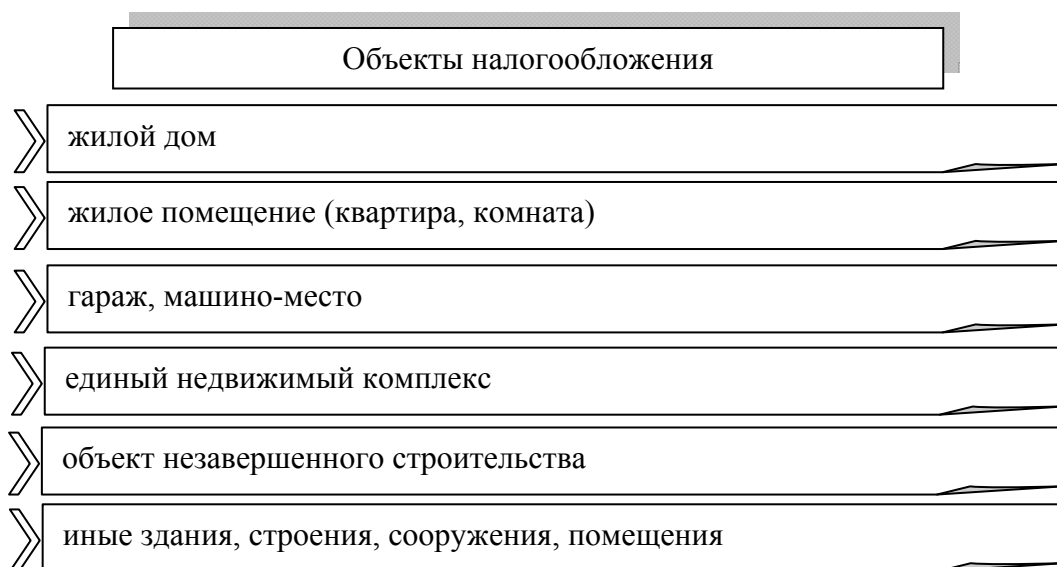


Рисунок 1 - Объекты налогообложения

При этом законодательно установлено, что жилые строения, которые расположены на земельных участках, предоставленных для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального жилищного строительства будут относиться к жилым домам.

Не признается объектом налогообложения имущество, входящее в состав общего имущества многоквартирного дома.

В составе объектов налогообложения не поименованы доли в праве общей собственности на имущество, как в Законе №2003-1 от 09.12.1991 г. Однако, в ст.408 НК РФ приводится механизм расчета налога на имущество, находящееся в долевой/общей совместной собственности.

В случае, если объект налогообложения находится в общей долевой собственности, налог исчисляется для каждого из участников долевой собственности пропорционально его доле в праве собственности на такой объект налогообложения.

В случае, если объект налогообложения находится в общей совместной собственности, налог исчисляется для каждого из участников совместной собственности в равных долях.

Налоговая база по налогу будет определяться в отношении каждого объекта недвижимости как его кадастровая стоимость, указанная в государственном кадастре недвижимости. Однако новой главой НК РФ предусмотрены налоговые вычеты, которые представляют собой значения, на которые уменьшается кадастровая стоимость имущества (ст. 403 НК РФ) (Таблица 1).

Таблица 1 - Уменьшение кадастровой стоимости при расчете налоговой базы (налоговые вычеты)

Объект недвижимости	Уменьшение кадастровой стоимости
Квартира	Уменьшается на величину кадастровой стоимости 20-ти кв. метров общей площади этой квартиры.
Комната	Уменьшается на величину кадастровой стоимости 10-ти кв. метров площади этой комнаты.
Жилой дом	Уменьшается на величину кадастровой стоимости 50-ти кв. метров общей площади этого жилого дома.
Единый недвижимый комплекс, в состав которого входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом)	Уменьшается на один миллион рублей.

Размер обозначенных налоговых вычетов может увеличиваться местными властями. В результате увеличения вычетов налоговая база может принимать даже нулевое значение.

Новой статьей 406 НК РФ определены налоговые ставки по налогу на имущество, который рассчитывается исходя из кадастровой стоимости:

до 0,1% - для жилых домов и жилых помещений, недостроенных жилых домов, гаражей и машино-мест;

до 2% - для административно-деловых и торговых центров, а также нежилых помещений, которые используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания, а также объектов, кадастровая стоимость которых превышает 300 млн. рублей;

до 0,5 % - для прочих объектов налогообложения.

При этом муниципальные образования вправе изменять ставку 0,1%, установленную для квартир, домов и гаражей. Местные власти могут повысить данную ставку, но не более, чем в три раза, или понизить ее до нулевого значения.

Также допускается установление дифференцированных ставок в зависимости от:

кадастровой или суммарной инвентаризационной стоимости объекта;

вида объекта;

места его нахождения;

видов территориальных зон, в границах которых расположен объект налогообложения.

В соответствии со ст. 407 НК РФ и ст.4 Закона № 2003-1 льготы по налогу на имущество физических лиц сохраняются, т.е. налог не будут уплачивать инвалиды I и II групп, а также инвалиды с детства. При этом налоговая льгота представляется в отношении одного объекта налогообложения каждого вида по выбору налогоплательщика. Для получения льготы необходимо до 1 ноября уведомить налоговый орган об объектах, в отношении которых будет применяться налоговая льгота. Если собственник не направит в инспекцию такое уведомление, то налоговая льгота будет предоставлена в отношении объекта с максимальной суммой налога.

Установлено, что начиная с 1 января 2020 года, налоговая база по налогу на имущество физических лиц будет исчисляться на всей территории РФ только по кадастровой стоимости. Однако на законодательном уровне введена норма, которая не должна допустить резкого увеличения налоговой нагрузки.

Если сумма налога, рассчитанная «по-новому» окажется выше суммы налога, рассчитанной «по-старому», то в первые четыре года после введения в регионе новых правил, налог будет рассчитываться следующим образом (Рисунок 2).

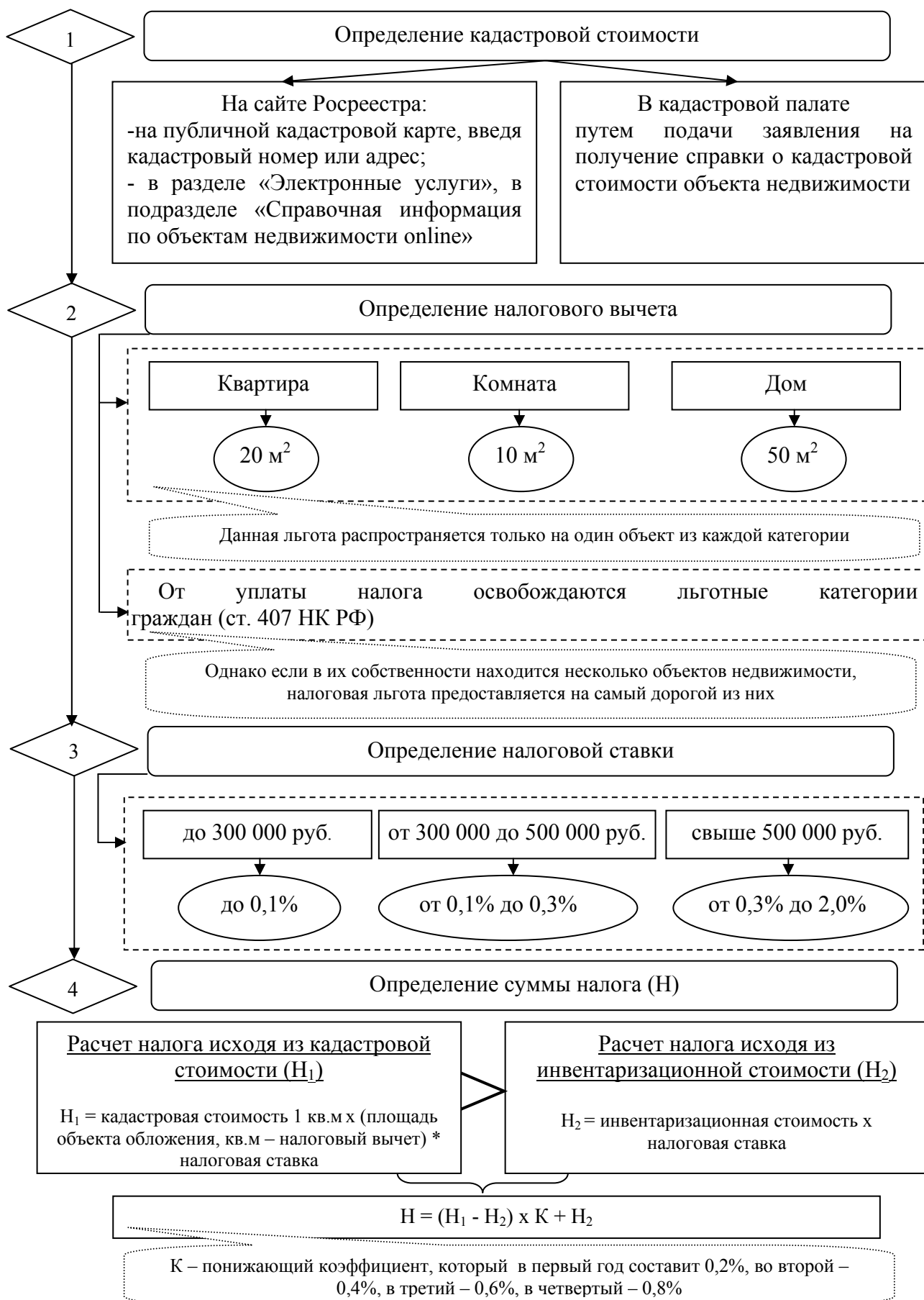


Рисунок 2 – Порядок расчета налога на имущество физических лиц

Рассмотрим порядок расчета налога на имущество физических лиц на конкретном примере.

Пример 1.

В регионе ввели расчет налога на имущество физических лиц с 2015 года исходя из кадастровой стоимости. Сергеев С.С. имеет в собственности двухкомнатную квартиру общей площадью 45 кв. м. Ее кадастровая стоимость на 1 января 2015 года составляет 2,5 млн. руб., а инвентаризационная с учетом коэффициента-дефлятора - 300 тыс. руб. При этом ставки налога в обоих случаях совпадают и составляют 0,1%. Определить сумму налога к уплате:

а) в регионе принято решение о расчете налога с использованием инвентаризационной стоимости;

б) в регионе принято решение о расчете налога с использованием кадастровой стоимости и используется формула для переходного периода.

Решение.

а) в регионе принято решение о расчете налога с использованием инвентаризационной стоимости:

300 тыс. руб. * 0,1% = 300 руб. (налог по инвентаризационной стоимости).

б) в регионе принято решение о расчете налога с использованием кадастровой стоимости и используется формула для переходного периода.

В соответствии со ст. 403 НК РФ налоговая база в отношении квартиры определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 20 квадратных метров общей площади этой квартиры.

Налоговый вычет при этом составляет 20 кв. м., а, следовательно, для расчета используется площадь 25 кв. м. (45 - 20).

2,5 мл. руб. / 45 кв.м. * 25 кв.м. = 1 388 889 руб. — налогооблагаемая база для расчета налога на имущество физических лиц.

В соответствии с п. 2 ст. 406 НК РФ в случае определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объекта налогообложения налоговые ставки для жилых домов, жилых помещений устанавливаются в размерах, не превышающих 0,1 процента.

1 388 889 руб. * 0,1% = 1 389 руб. (налог по кадастровой стоимости).

В соответствии с п. 8-9 ст. 408 НК РФ сумма налога за первые четыре налоговых периода с начала применения порядка определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объекта налогообложения исчисляется с учетом положений п. 9 ст. 408 НК РФ настоящей статьи по следующей формуле:

$$H = (H1 - H2) \times K + H2,$$

где H - сумма налога, подлежащая уплате;

H1 - сумма налога, исчисленная в порядке, предусмотренном п. 1 ст. 408 НК РФ, исходя из налоговой базы, определенной в соответствии со ст. 403 НК РФ, без учета положений п. 4 - 6 ст. 408 НК РФ;

Н2 - сумма налога, исчисленная исходя из соответствующей инвентаризационной стоимости объекта налогообложения (без учета положений пунктов 4 - 6 ст. 408 НК РФ) за последний налоговый период определения налоговой базы в соответствии со статьей 404 НК РФ, либо сумма налога на имущество физических лиц, исчисленная за 2014 год в соответствии с Законом Российской Федерации от 9 декабря 1991 года №2003-1 "О налогах на имущество физических лиц" и приходящаяся на указанный объект налогообложения, в случае применения порядка исчисления налога в соответствии со статьей 403 НК РФ начиная с 1 января 2015 года;

К - коэффициент, равный:

0,2 - применительно к первому налоговому периоду, в котором налоговая база определяется в соответствующем муниципальном образовании (городе федерального значения Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе) в соответствии со статьей 403 НК РФ;

0,4 - применительно ко второму налоговому периоду, в котором налоговая база определяется в соответствующем муниципальном образовании (городе федерального значения Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе) в соответствии со статьей 403 НК РФ;

0,6 - применительно к третьему налоговому периоду, в котором налоговая база определяется в соответствующем муниципальном образовании (городе федерального значения Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе) в соответствии со статьей 403 НК РФ;

0,8 - применительно к четвертому налоговому периоду, в котором налоговая база определяется в соответствующем муниципальном образовании (городе федерального значения Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе) в соответствии со статьей 403 НК РФ.

Начиная с пятого налогового периода, в котором налоговая база определяется в соответствующем муниципальном образовании (городе федерального значения Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе) в соответствии со статьей 403 НК РФ, исчисление суммы налога производится в соответствии с настоящей статьей без учета положений настоящего пункта.

Предусмотренная настоящим пунктом формула не применяется при исчислении налога в отношении объектов налогообложения, указанных в пункте 3 статьи 402 НК РФ.

В соответствии с п. 9 ст. 408 НК РФ в случае, если исчисленное в соответствии с пунктом 8 настоящей статьи в отношении объекта налогообложения значение суммы налога Н2 превышает соответствующее значение суммы налога Н1, сумма налога, подлежащая уплате налогоплательщиком, исчисляется без учета положений пункта 8 настоящей статьи.

Находим разницу между двумя исчисленными налогами:

1 389 руб. — 300 руб. = 1 089 руб.

Умножаем эту разницу на специальный коэффициент, который в первый год составляет 0,2, и получаем:

1 089 руб. * 0,2 = 218 руб.

К полученному результату прибавляем рассчитанный налог по инвентаризационной стоимости, равный 300 руб.:

218 руб. + 300 руб. = 518 руб.

Ежегодное увеличение специального коэффициента будет повышать размер налога, который требуется заплатить. По окончании переходного периода налог на имущество будет рассчитываться только с учетом кадастровой стоимости, то есть будет примерно соответствовать рассчитанному - 1 389 руб.

Согласно ст. 409 НК РФ налог подлежит уплате налогоплательщиками в срок не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом. При этом налоговым периодом является календарный год, следовательно, в тех субъектах, где налог начнет действовать с 1 января 2015 года, впервые уплатить налог, рассчитанный по новым правилам, потребуется не позднее 1 октября 2016 года.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: по сост. на 1 марта 2015 года. – М.: ООО «Рид Групп», 2015.- 720 с. – (Новейшее законодательство России).

2. О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц»: Федеральный закон № 284-ФЗ от 04.10.2014 г. //internet resource: <http://base.consultant.ru>.

Spisok literatury:

1. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii. Chasti pervaja i vtoraja: po sost. na 1 marta 2015 goda. – M.: ООО «Rid Grupp», 2015.- 720 s. – (Novejshee zakonodatel'stvo Rossii).

2. O vnesenii izmenenij v stat'i 12 i 85 chasti pervoj i chast' vtoruju Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i priznanii utrativshim silu Zakona Rossijskoj Federacii «O nalogah na imushhestvo fizicheskikh lic»: Federal'nyj zakon № 284-FZ ot 04.10.2014 g. //internet resource: <http://base.consultant.ru>

РАЗВИТИЕ ПРОГРАММНЫХ ПОДХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

DEVELOPMENT OF PROGRAMMING APPROACHES IN RUSSIAN PRACTICE OF BUDGETARY PLANNING

Мастеров А.И.
Masterov A.I.

ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
125993, ГСП-3, г. Москва, Ленинградский просп., 49
Старший научный сотрудник Центра финансовой политики Института финансово-экономических исследований
Тел. 8-495-623-14-93
E-mail: andrey-masterov@yandex.ru

Сегодня в России предпринимаются активные попытки внедрения программно-целевых подходов в бюджетный процесс, что предполагает повышение эффективности управления бюджетными ресурсами. Вместе с тем, методологическая база программного бюджетирования в российской практике по сути отсутствует. Для успешной и эффективной реализации программных принципов в бюджетном процессе требуется создание соответствующих условий на государственном уровне. В особой степени это касается вопросов методологии программно-целевого бюджетного планирования.

На основе проведенного исследования зарубежной практики формирования программных бюджетов, в статье даются рекомендации дальнейшего развития программных подходов в бюджетном процессе. Приведена краткая характеристика методов, которые применяются в зарубежной практике и могут быть положены в основу формируемой методологии бюджетного планирования в соответствии с программными принципами в отечественной практике. Раскрыты основные этапы разработки и анализа программ.

Ключевые слова: программный бюджет, программно-целевой подход, программно-целевое бюджетирование, аналитические методы, методическая база, методология, альтернативы, варианты построения программы.

Today in Russia active attempts of target-oriented approaches introduction in budgetary process are attempted, what suppose the improvement of management by budget sources efficiency. At the same time, methodology base of program budgeting is mostly absented. For successful and effectively program principles in budgetary process realization the respective ensuring on the national level is

required. In particular this is applied to target-oriented budgetary planning methodology questions.

On the basis of researched foreign program budgets formation practice, in this article the recommendation of further program approaches in budgetary process development were proposed. In the article is produced summary description of methods, which applied in foreign practice and may be base in foundation of budget planning with program principles using formatted methodology in native practice. The main stages of program formation and analysis were disclosed.

Keywords: programme budget, target-oriented approach, target-oriented budgeting, analytical methods, methodic base, methodology, alternatives, variants of programs formation.

Текущая экономическая ситуация в России характеризуется наличием ряда негативных тенденций: действием экономических санкций, введенных большинством западных стран, что влечет за собой снижение притока капитала, а также усилением волатильности национальной валюты, снижением инвестиционной привлекательности российской экономики. Наблюдается существенное снижение мировых цен на энергоносители, что чревато значительным снижением поступлений в российский бюджет и нарастанием проблем с его сбалансированностью. Вместе с тем, в условиях весьма вероятного экономического кризиса потенциальная нагрузка на расходную часть бюджета может вырасти в связи с необходимостью усиления мер государственной поддержки как в отношении социально незащищенных слоев населения в условиях роста инфляции и безработицы, так и применительно к отдельным, наиболее уязвимым, отраслям национальной экономики.

В таких условиях в еще большей степени повышается актуальность активного государственного вмешательства в экономическое развитие страны, а также вопросов повышения эффективности бюджетных расходов. В этой связи одним из основных инструментов государственной политики представляется применение программно-целевых методов в бюджетном процессе, что находит отражение в распространении практики построения и исполнения программных бюджетов. Подготовка программных бюджетов предполагает повышение прогнозируемости и управляемости государственных мероприятий, выполняемых в рамках госпрограмм. Как следствие, с внедрением практики программного бюджетирования связаны ожидания дальнейшего роста эффективности использования ограниченных бюджетных ресурсов, что в текущих кризисных условиях приобретает первостепенное значение.

Вместе с тем, успех программно-целевого бюджетирования напрямую зависит от того, насколько качественно и эффективно разрабатываются государственные программы, лежащие в основе построения программных

бюджетов. Анализ отечественного опыта разработки государственных программ и формирования на их основе программных бюджетов выявляет серьезные проблемы и недостатки, которые во многом связаны с отсутствием полноценной методической базы программно-целевого бюджетирования. Предпринимавшиеся до сих пор попытки построения программных бюджетов в ряде регионов основаны по большей части на интуиции и собственном опыте отдельных субъектов бюджетного процесса при отсутствии должного методического и методологического обеспечения. В большинстве случаев субъектам приходится самостоятельно разрабатывать методику разработки государственных программ и составления программных бюджетов, как это было в Санкт-Петербурге, Брянской области и других регионах, где ставились задачи построения бюджетов на программной основе.

Как следствие, в целом по стране процесс внедрения программных подходов в практику бюджетирования представляет собой слабо согласованные и преимущественно разрозненные попытки формирования бюджетов, основанных на программных принципах.

Анализ зарубежного опыта показывает, что для успешного внедрения программных методов в бюджетный процесс требуется создание соответствующих условий на общегосударственном уровне. Создание таких условий предполагает решение следующих вопросов на уровне Министерства финансов и Правительства РФ:

- формирование перечня наиболее актуальных целей государственной деятельности с последующей разработкой целевой программно-бюджетной классификации;
- разработку методических рекомендаций по подготовке программного бюджета и применению программных методов в управлении государственными и муниципальными финансами;
- создание новой или обновление существующей материально-технической базы министерств, позволяющей на современном уровне решать сложные задачи на этапе формирования программных бюджетов.

Одной из основных методологических проблем, связанных с построением программных бюджетов, является решение вопросов аналитического обеспечения прогнозных и плановых расчетов ключевых показателей. Под аналитическим обеспечением программно-целевого бюджетирования подразумевается совокупность методов и методик ретроспективного и перспективного анализа информации, связанной с формированием и реализацией государственных программ, а также разрабатываемых на их основе программных бюджетов. Перечень методов определяется спецификой задач, решаемых на различных этапах разработки и реализации программ, и может включать такие методы, как методы факторного анализа, математические методы (математическое программирование, регрессионный анализ) и др.

Анализ методического инструментария российских федеральных целевых, а также государственных программ показывает, что существующие

целевые показатели и методики их расчета направлены в основном на ретроспективный анализ уже достигнутых результатов в рамках конкретных программ. Методическое обеспечение большинства программных расчетов сводится к анализу относительных показателей, на основе которых производится сопоставление достигнутых в отчетном периоде фактических результативных значений с базовыми или плановыми значениями.

Расчет плановых значений во многих случаях основывается на данных, учитывающих динамику аналогичных показателей в прошедших периодах или в аналогичных программах, а в ряде случаев – и вовсе на ошибочных расчетах или предположениях. В результате, часто возникают ситуации, когда в программных бюджетах используются плановые показатели, основанные на инерционных, а в некоторых случаях – на произвольных оценках

В соответствии со статьей 34 Бюджетного кодекса РФ, при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)¹. Однако при описываемом подходе к формированию плановых показателей, распорядители бюджетных средств не получают ответа на вопрос – как именно достичь тех или иных плановых значений.

В большинстве случаев, рассчитываемые аналитические показатели направлены на оценку эффективности реализации государственной программы, однако не дают ответа на вопрос, какой курс действий из имеющихся альтернативных вариантов можно выбрать, для того, чтобы бюджетные ресурсы, направленные на реализацию данной программы, дали наилучший результат при наименьших затратах.

Как следствие, возникают ситуации, когда программы основываются на заведомо недостижимых плановых значениях, не подкрепленных соответствующими расчетами и учитывающих ограниченный ресурсный потенциал в недостаточной степени. Говорить о повышении эффективности бюджетных расходов, достижении наилучших результатов при использовании наименьшего объема средств, в таких условиях не приходится.

Вместе с тем, как показывает практика стран (прежде всего США), наиболее результативно и широко применяющих программные подходы в бюджетном процессе, выявление альтернативных вариантов решения поставленной проблемы и выбор из них оптимального с точки зрения затрат и результатов, наряду с формированием системы показателей, является одним из самых важных и сложных этапов формирования государственных программ и, соответственно, программных бюджетов.

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации (действующая редакция от 01.01.2014) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://consultant.ru/popular/budget> (дата обращения: 28.11.2014).

Основываясь на американской практике программно-целевого бюджетирования, процесс разработки программных бюджетов на уровне отдельных министерств и ведомств можно разделить на несколько основных этапов:

формирование целей и задач, решаемых в рамках конкретной программы, и подбор системы наиболее адекватно отображающих их целевых показателей;

выработка альтернативных курсов действий по достижению поставленных целей и выбор из них оптимальных;

расчет прогнозных значений ключевых показателей и формирование программного бюджета;

мониторинг и контроль исполнения программного бюджета.

Одна из основных проблем программно-целевого планирования состоит в разработке альтернативных курсов действий, направленных на решение программных целей и задач, а также выборе из них оптимального.

Процесс детального изучения альтернатив с целью выбора оптимального курса действий можно разделить на несколько основных этапов:

- оценка затрат, связанных с реализацией каждой альтернативы;
- оценка ожидаемых результатов от реализации каждого из имеющихся вариантов построения программы;
- сопоставление затрат и результатов с выбором и обоснованием оптимальной альтернативы.

На этапе анализа и оценки затрат осуществляются оценка и исчисление затрат в разрезе каждого из изучаемых альтернативных вариантов.

В практике США существуют два основных подхода к исчислению затрат. Первый подход включает расходы финансовых ресурсов, осуществляемых государственным учреждением для реализации программы. Данные затраты отражаются в соответствующих документах и измеряют масштабы фактической деятельности ведомства.

Второй подход предполагает исчисление так называемых «экономических затрат». В этом случае рассматриваются все расходы и потери, связанные с реализацией программы, независимо от того, на кого они ложатся. В американской практике принято рассчитывать «внешние последствия» и «побочные эффекты» программ, которые могут рассматриваться как затраты в случае отрицательного воздействия программы на внешние факторы или как результаты программы в случае положительного воздействия.

На этапе оценки ожидаемых результатов от реализации каждого из имеющихся альтернативных вариантов реализации программы осуществляется прогноз количественных значений показателей. При этом результаты могут быть выражены как в денежных оценках (рыночная стоимость оказанных услуг), так и в натуральном выражении (пропускная способность построенной дороги и т.д.).

Прогнозирование будущих результатов с оценкой их конкретных значений является сложной задачей. Чем сложнее и крупномасштабнее программа, тем больше неопределенность, связанная с ее реализацией. В то же время, чем больше информации о вариантах программы, чем лучше изучены связи между «входами» и «выходами» программы, тем легче сделать прогноз. Успех прогноза во многом зависит от того, насколько качественно проведен первоначальный анализ программы, на этапе формирования целей и показателей.

В случаях, когда программы не являются принципиально новыми для ведомства, т.е. представляют собой продолжение хорошо проработанных вариантов с незначительными модификациями, прогнозы осуществляются путем корректировки оценок, основанных на данных о предшествующих программах. Прогнозируется также воздействие вероятных изменений условий функционирования программы на ее будущие результаты.

В случаях, когда речь идет о программах-нововведениях и при этом анализируемая программа не имеет аналогов в практике данного ведомства, для прогноза результатов применяется ряд специальных методов (математическое моделирование, различные эвристические методы – методы экспертных оценок и др., а также экспериментальное развертывание программ в небольших масштабах).

Последний из выделенных этапов, заключающийся в сопоставлении затрат и результатов по каждой из выделенных альтернатив, является ключевым этапом анализа альтернативных вариантов реализации программ и расходования бюджетных средств в рамках этих программ. Он основывается на собранной до этого информации об ожидаемых затратах и результатах, а также предполагает активное использование сформированной на начальных этапах программного анализа системы показателей. Оценка соотношения затрат и результатов носит аналитический характер и предполагает использование специальных аналитических методов. Исторически для принятия различных решений на этапе разработки государственных программ, а также формирования и выбора альтернативных вариантов решения поставленных в рамках программ проблем выделились методы исследования операций, а также методы системного анализа.

Методология *исследования операций*, первоначально разработанная для поиска оптимальных решений в военной сфере, показала свою универсальность в самых различных областях государственной деятельности (городское развитие, транспортное обслуживание, управление отдельными подразделениями правительственных учреждений и т.д.). Данная методология получила свое развитие в США в 40 – 60-х гг. XX в. и использовалась в случаях, когда основные взаимозависимости между рассматриваемыми явлениями – элементами проблемы могли быть выражены в количественной форме (в виде математических моделей). Для поиска оптимальных решений в этих условиях использовались такие аналитические методы, как линейное и нелинейное программирование,

динамическое программирование, сетевые, графические методы, методы теории массового обслуживания.

Однако в процессе применения аналитических методов в практике программно-целевого планирования и бюджетирования выяснилось, что существуют такие проблемы и решения, где вычислительная техника и формализованные методы могут помочь только при решении отдельных, локальных, задач. При этом чрезмерная формализация, использование исключительно количественных критериев при выборе целевых программных показателей нередко сопровождалась неудачами и просчетами в научном обосновании правительственных решений в гражданской и военной областях.

В результате исследование операций трансформировалось в более широкий системный анализ, который использует разнообразную совокупность методов, включавших математическое моделирование, методы оптимизации, анализ «затраты – выгода», «затраты – эффективность», а также методы теории игр и имитационное моделирование.

В практике США наиболее широко использовались и продолжают использоваться аналитические методы «затраты – эффективность» и «затраты – выгода». Некоторые специалисты объединяют их под общим названием «затраты – полезность», понимая под «полезностью» любые результаты или выгоды, полученные от реализации программ.

Методы «затраты – эффективность» и «затраты – выгода» направлены на то, чтобы в количественной форме выразить затраты на планируемую программу и сопоставить их с ожидаемыми результатами. При этом в рамках метода «затраты – эффективность» оценка результатов производится в количественной, но не в денежной форме. В то же время, при использовании метода «затраты – выгода», результатам присваивается условная денежная оценка, что обеспечивает возможность сопоставления затрат и результатов и позволяет дать конкретную количественную оценку эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на программу. Следует учитывать, что метод «затраты – выгода» имеет определенные недостатки, заключающиеся в том, что расчеты, основанные на использовании условных денежных оценок таких категорий, как человеческая жизнь, снижение травматизма, укрепление здоровья и др., оставляют значительный простор субъективизму, что часто не позволяет его эффективно применять в соответствующих случаях.

После того, как получены оценки затрат и ожидаемых показателей эффективности по имеющимся альтернативам, осуществляется сопоставление входов программы – т.е. осуществленных затрат, с ее выходами – результатами альтернативных вариантов осуществления анализируемой программы. На данном этапе решающее значение приобретает выбор критерия, на основе которого осуществляется сравнение альтернативных вариантов.

На этапе сопоставления затрат и результатов реализуемых программ широко используются методы исследования операций, что позволяет

получить количественные оценки эффективности реализации имеющихся альтернативных вариантов решения проблемы и осуществить выбор оптимальной альтернативы.

Таким образом, использование зарубежного опыта может сыграть значительную роль на этапе формирования методологии программно-целевого бюджетирования в нашей стране. В свою очередь, использование методологии программно-целевого бюджетирования, включающей активное применение методов перспективного планирования и прогнозирования, является одним из важнейших вопросов, которые необходимо решить для успешного развития российской практики применения программных подходов в бюджетном процессе.

Список литературы:

1. Американский капитализм и управленческие решения (теория и методы принятия решений) / под ред. Л.И. Евенко. М.: Наука, 1977. 288 с.
2. Афанасьев М.П., Алехин Б.И., Кравченко А.И., Крадинов П.Г. Программный бюджет: цели, классификация и принципы построения // Финансовый журнал. 2010. № 3. С. 5–18.
3. Воронков А.А. Методы анализа и оценки государственных программ в США. М.: Наука, 1986. 188 с.
4. Гришина Е.Е., Феоктистова О.А. Система «цели – задачи – показатели» основных инструментов БОР // Финансовый журнал. 2010. № 4. С. 87–94.
5. Новое в теории и практике управления производством в США / Под общей ред. Б.З.Мильнера: пер. с англ. М.: Издательство «Прогресс». 1971. 192 с.
6. Соколов И.А., Тищенко Т.В., Хрусталеv А.А. Программно-целевое управление бюджетом: опыт и перспективы в России. М.: РАНХиГС, 2013. 246 с.
7. США: организация государственных программ / отв. ред. Л.И.Евенко. М.: Наука. 1980. 408 с.
8. США: современные методы управления / под ред. Б.З. Мильнера. М.: Наука, 1971. 334 с.
9. Удовенко А.Н. Переход к программному бюджету: результаты, проблемы, перспективы // Бюджет. 2012. № 6. С. 32–34.
10. Чулков А.С. Программно-целевое бюджетирование на региональном и местном уровнях // Финансы. 2014. № 3. С. 17–24.

Spisok literatury:

1. Amerikanskiy kapitalizm i upravlencheskie resheniya (teorija i metody prinjatija reshenij) / pod red. L.I.Evenko. M.: Nauka, 1977. 288 s.
2. Afanas'ev M.P., Alekhin B.I., Kravchenko A.I., Kradinov P.G. Programmnyi byudzhet: tseli, klassifikatsiya i printsipy postroeniya. Finansovyi zhurnal. 2010. № 3. s. 5–18.

3. Voronkov A.A. Metody analiza i otsenki gosudarstvennykh programm v SSHA. M.: Nauka. 1986. 188 s.
4. Grishina E.E., Feoktistova O.A. Sistema «tseli – zadachi – pokazateli» osnovnykh instrumentov BOR. Finansovyi zhurnal. 2010. № 4. s. 87–94.
5. Novoe v teorii i praktike upravlenija proizvodstvom v SShA / pod obshhej redakciej B.Z.Mil'nera. M., Progress, 1971. 192 s.
6. Sokolov I.A., Tishchenko T.V., Khrustalev A.A. Programmno-tselevoe upravlenie byudzhetom: opyt i perspektivy v Rossii. M.: RANKhiGS, 2013. 246 s.
7. SShA: organizacija gosudarstvennykh programm / otv. red. L.I.Evenko. M.: Nauka, 1980. 408 s.
8. SShA: sovremennye metody upravlenija / pod red. B.Z.Mil'nera. M.: Nauka, 1971. 334 s.
9. Udovenko A.N. Perekhod k programmnomu byudzhetu: rezul'taty, problemy, perspektivy. Byudzhet. 2012. № 6, s. 32–34.
10. Chulkov A.S. Programmno-tselevoe byudzhetirovanie na regional'nom i mestnom urovnyakh. Finansy. 2014. № 3. s. 17–24.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ¹

INFORMATION SUPPORT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE

**Маслова И.А.
Maslova I.A.**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
д.э.н., профессор кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: tera_27@mail.ru

**Сороколетов С.А.
Sorokoletov S.A.**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 5 курса кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. +79103031837
E-mail: tania_kon@rambler.ru

В статье рассмотрена сущность информационного обеспечения, проведен анализ категориального аппарата понятия «информационное обеспечение», представлены принципы формирования информационных потоков в учетно-аналитической системе. Кроме того, представлена совокупность информационных источников учетно-аналитических процессов предприятия и требования, предъявляемые к учетной информации.

Ключевые слова: учет, анализ, учетно-аналитическая система, информационные потоки, информационное обеспечение, учетная информация.

In the article the essence of information, the analysis of categorical apparatus of the notion of «information security», presents the principles of information flow in the accounting and management system. Furthermore, the set of information sources accounting and analytical processes of the enterprise and the requirements for accounting information.

Keywords: accounting, analysis, accounting and analytical system, information flows, information system, accounting information.

¹ Статья подготовлена при выполнении научно-исследовательской работы в рамках проектной части государственного задания в сфере научной деятельности в соответствии с заданием № 26.701.2014/К на тему «Методология информационно-аналитического и налогового обеспечения бюджетной поддержки сельскохозяйственной отрасли на основе процессов распределения стоимости»

Информационное обеспечение является сложным динамическим комплексным процессом, удовлетворяющим потребности в информации субъектов управления и выполняющим функцию рационального ведения бизнеса. Проведенный анализ категориального аппарата говорит о том, информационное обеспечение учеными рассматривается как сбор, обработка и передача финансово-хозяйственной информации, применяемой управляющими при планировании и контроле за процессом осуществления деятельности подразделений предприятия, измерении и оценке полученных результатов¹.

А.В. Шестаков определяет информационное обеспечение как образование информационных условий работоспособности системы, снабжение требуемой информацией, включающей в себя средства по поиску, получению, хранению, накоплению, передаче, обработке информации и организации баз данных².

И.А. Бланк называет систему информационного обеспечения функциональным комплексом, который обеспечивает непрерывный целенаправленный процесс по подбору надлежащих информационных показателей, используемых при анализе, планировании и подготовке эффективных решений в оперативном управлении предприятием во всех сферах его деятельности³.

Исходя из синтеза мнений различных ученых, можно выделить следующие составляющие информационного обеспечения:

1) с позиции системного подхода информационное обеспечение рассматривается как совокупность элементов, взаимодействующих между собой определенным образом, использующих правила и методики качественного преобразования информации с учетом потребностей различных групп пользователей;

2) с позиции комплексного подхода информационное обеспечение представляет собой соответствующим образом обработанные сведения, знания, предоставляемые заинтересованным пользователям в процессе удовлетворения их информационных потребностей;

3) с позиции динамического подхода информационное обеспечение – это основная составляющая автоматизированных информационных систем, назначение которого заключается в предоставлении информации отдельным пользователям учетно-аналитической системы согласно их информационным потребностям⁴.

¹ Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: объекты, методы, задачи [Текст] / М.А. Вахрушина // Современный бухгалтер. – 2004. - № 11. – С. 69-74.

² Шестаков, А.В. Экономика и права: Энциклопедический словарь [Текст] / А.В. Шестаков. – М.: Дашков и К. – 2000. – 568 с.

³ Бланк, И.А. Энциклопедия финансового менеджера: В 4 т. Т.1 Концептуальные основы финансового менеджмента. – 2-е изд., стереотип / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л. – 2008. – 447 с.

⁴ Хахонова, Н.Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организацией [Текст] / Н.Н. Хахонова // Экономические науки. - № 9. – 2012. – С. 231-234.

Таким образом, система информационного обеспечения представляет собой совокупность информационных данных, обеспечивающих учетно-аналитическую систему (оперативной, плановой, учетной, отчетной, нормативно-справочной), технико-экономической информацией в форме внутренней и внешней документации.

Особенностью информации является ее ассиметричное распределение, которое возникает под влиянием издержек передачи информации. К данным издержкам можно отнести недостаточную профессиональную подготовленность сотрудников предприятия для точной и конкретной передачи своих знаний, возможность манипуляций и сокрытия информации для целей личной выгоды. Также передача информации сопряжена с временными издержками.

Сложность формирования информационной базы предприятия заключается в следующем:

- 1) многофункциональность, связанная с осуществлением организацией разных видов деятельности и комплексом различного рода работ по управлению этими видами деятельности;
- 2) разные правила формирования информации в финансовом, управленческом, налоговом учете и отчетности;
- 3) разная целевая направленность информации;
- 4) возможность систематизации и обработки информации при помощи профессиональных, локальных, общепринятых и стандартизованных компьютерных программ и баз данных¹.

Учетные и аналитические данные – это основа, используемая при принятии решений в управленческой и налоговой сферах внутри и за пределами предприятия. Основной целью формирования информационной базы является обеспечение учетно-аналитической информацией внешних и внутренних пользователей, сформированной на принципах достоверности, точности и своевременности, способствующей принятию эффективных управленческих решений, влияющих на финансово-хозяйственное положение и финансовую устойчивость предприятия².

Использование информации на микроуровне в целях разработок и принятия эффективных решений в управлении предприятием, протекающих в учетно-аналитической системе, отличается многообразием. Все информационные источники учетно-аналитических процессов подразделяются на две группы: внешняя информация (нормативно-правовые акты по вопросам налогообложения и сведения, предоставляемые другими организациями) и внутренняя информация (формируемая непосредственно в самой организации)³ (Рисунок 1).

¹ Шимоханская, Т.В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации [Текст] / Т.В. Шимоханская // Экономические науки. – 2011. - № 5 (78). – С. 346-354.

² Романчин, С.В. Формирование учетно-аналитической системы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих организаций в целях прогнозирования банкротства: автореферат / С.В. Романчин. – Орел, 2011. – 46 с.

³ Крючков, В.Г. Гармонизация международных и отечественных информационных потоков учетно-налоговой системы: автореферат / В.Г. Крючков. – Орел, 2011.



Рисунок 1 – Совокупность информационных источников учетно-аналитических процессов хозяйствующего субъекта

Вся информация, интерпретируемая для целей формирования налоговой стратегии в рамках учетно-аналитической системы, удовлетворяющая определенным управленческим потребностям, зависящим от уровня и характера принимаемого решения, должна отвечать ряду критериев¹ (Рисунок 2).

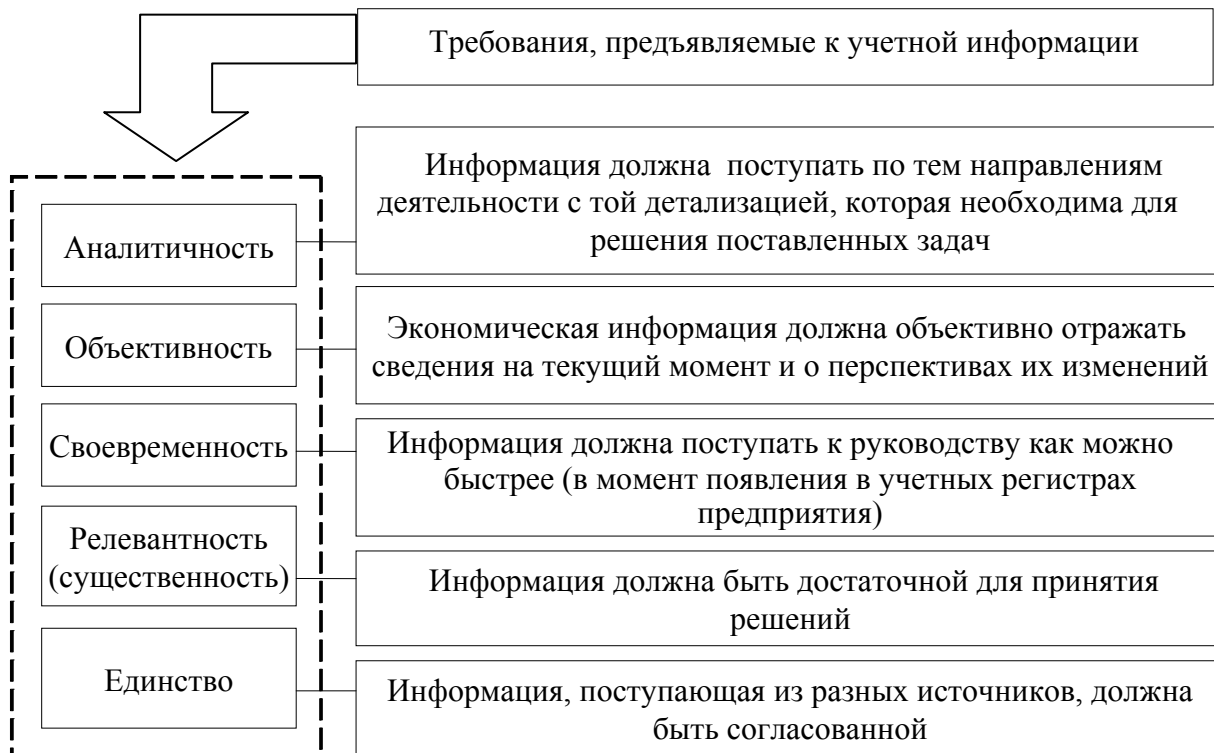


Рисунок 2 – Требования, предъявляемые к учетной информации

В современных условиях огромное значение приобретают вопросы, связанные с качеством информации, применяемой в ходе выполнения учетно-аналитических процессов.

В основе формирования на предприятии потока информации должны лежать следующие принципы² (Рисунок 3).

¹ Усатова, Л.В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности: автореферат / Л.В. Усатова. – Орел, 2008. – 48 с.

² Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова// Финансовый менеджмент. - 2008. - № 3. – С. 34-67.

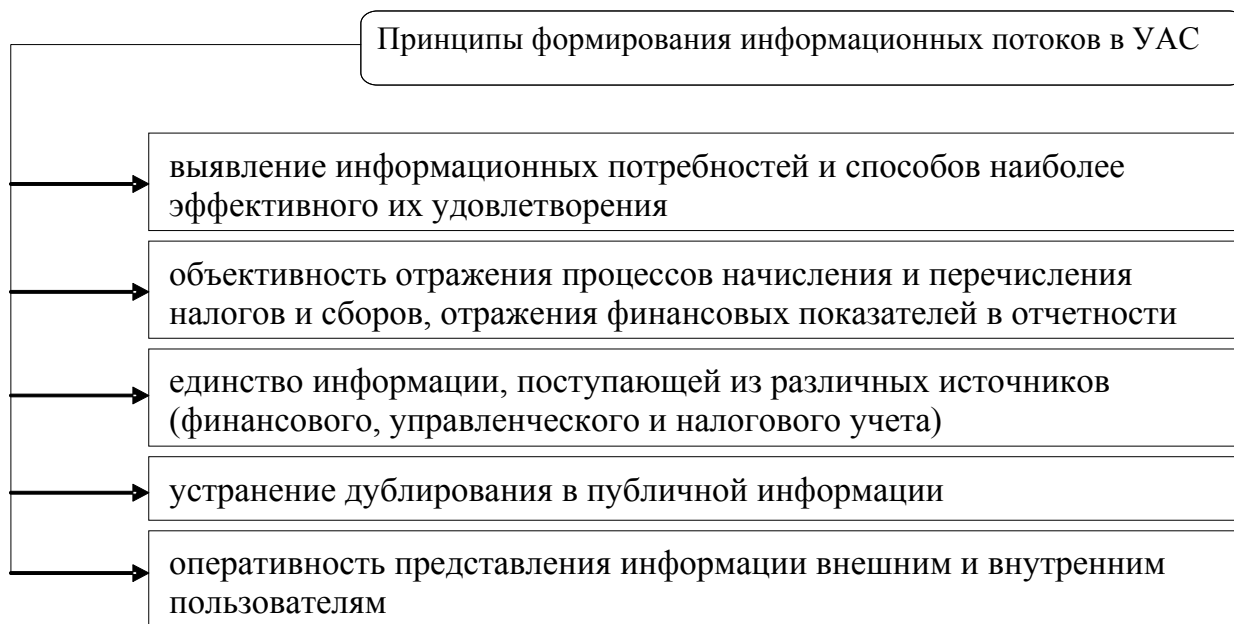


Рисунок 3 – Принципы формирования информационных потоков в учетно-аналитической системе

Таким образом, информационное обеспечение включает в себя подсистемы учетного, аналитического, контрольного и аудиторского обеспечения, каждая из которых представлена идентичными блоками, отражающими специфические особенности конкретно выделенного вида обеспечения: методики, организационных структур и управленческих процедур, технологии учета и использования программно-технических средств».¹

Список литературы:

1. Бланк, И.А. Энциклопедия финансового менеджера: В 4 т. Т.1 Концептуальные основы финансового менеджмента. – 2-е изд., стереотип / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л. – 2008. – 447 с.
2. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: объекты, методы, задачи [Текст] / М.А. Вахрушина // Современный бухгалтер. – 2004. - № 11. – С. 69-74.
3. Крохичева, Г.Е. Структурно-логическая схема учетно-аналитического обеспечения налогового менеджмента коммерческих организаций [Текст] / Г.Е. Крохичева, А.Р. Галиев // Науковедение. – 2012. - № 3.
4. Крючков, В.Г. Гармонизация международных и отечественных информационных потоков учетно-налоговой системы: автореферат / В.Г. Крючков. – Орел, 2011.
5. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова// Финансовый менеджмент. - 2008. - № 3. – С. 34-67.

¹ Крохичева, Г.Е. Структурно-логическая схема учетно-аналитического обеспечения налогового менеджмента коммерческих организаций [Текст] / Г.Е. Крохичева, А.Р. Галиев // Науковедение. – 2012. - № 3.

6. Романчин, С.В. Формирование учетно-аналитической системы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих организаций в целях прогнозирования банкротства: автореферат / С.В. Романчин. – Орел, 2011. – 46 с.

7. Усатова, Л.В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности: автореферат / Л.В. Усатова. – Орел, 2008. – 48 с.

8. Хахонова, Н.Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организацией [Текст] / Н.Н. Хахонова // Экономические науки. - № 9. – 2012. – С. 231-234.

9. Шестаков, А.В. Экономика и права: Энциклопедический словарь [Текст] / А.В. Шестаков. – М.: Дашков и К. – 2000. – 568 с.

10. Шимоханская, Т.В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации [Текст] / Т.В. Шимоханская // Экономические науки. – 2011. - № 5 (78). – С. 346-354.

Spisok literatury:

1. Blank, I.A. Jenciklopedija finansovogo menedzhera: V 4 t. T.1 Konceptual'nye osnovy finansovogo menedzhmenta. – 2-e izd., stereotip / I.A. Blank. – М.: Omega-L. – 2008. – 447 s.

2. Vahrushina, M.A. Upravlencheskij analiz: ob#ekty, metody, zadachi [Tekst] / M.A. Vahrushina // Sovremennyy buhuchet. – 2004. - № 11. – S. 69-74.

3. Krohicheva, G.E. Strukturno-logicheskaja shema ucheto-analiticheskogo obespechenija nalogovogo menedzhmenta kommercheskih organizacij [Tekst] / G.E. Krohicheva, A.R. Galiev // Naukovedenie. – 2012. - № 3.

4. Krjuchkov, V.G. Garmonizacija mezhdunarodnyh i otechestvennyh informacionnyh potokov ucheto-nalogovoj sistemy: avtoreferat / V.G. Krjuchkov. – Орел, 2011.

5. Popova, L.V. Osnovnye teoreticheskie principy postroenija ucheto-analiticheskoi sistemy [Tekst] / L.V. Popova, B.G. Maslov, I.A. Maslova // Finansovyy menedzhment. - 2008. - № 3. – S. 34-67.

6. Romanchin, S.V. Formirovanie ucheto-analiticheskoi sistemy obespechenija finansovoi ustojchivosti kommercheskih organizacij v celjah prognozirovaniya bankrotstva: avtoreferat / S.V. Romanchin. – Орел, 2011. – 46 s.

7. Usatova, L.V. Formirovanie upravlencheskoj i nalogovoj sostavljajushhej ucheto-analiticheskoi sistemy rashodov v uslovijah neopredelennosti v period transformacii mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti: avtoreferat / L.V. Usatova. – Орел, 2008. – 48 s.

8. Hahonova, N.N. Teoretiko-metodologicheskoe issledovanie kategorii «ucheto-analiticheskaja sistema» upravlenija kommercheskoj organizaciej [Tekst] / N.N. Hahonova // Jekonomicheskie nauki. - № 9. – 2012. – S. 231-234.

9. Shestakov, A.V. Jekonomika i prava: Jenciklopedicheskij slovar' [Tekst] / A.V. Shestakov. – М.: Dashkov i K. – 2000. – 568 s.

10. Shimohanskaja, T.V. Konceptcija ucheto-analiticheskogo obespechenija ustojchivogo razvitija organizacii [Tekst] / T.V. Shimohanskaja // Jekonomicheskie nauki. – 2011. - № 5 (78). – S. 346-354.

**ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО
ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР**

MAIN APPROACHES ORGANIZATIONAL DESIGN DIVERSIFIED
INDUSTRIAL STRUCTURE

Тарасова И.А.
Tarasova I.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел. +79066648883
E-mail: tarasova-asp@yandex.ru

В статье приведена сравнительная оценка подходов к организационному проектированию диверсифицированных структур: на основе анализа транзакционных издержек и на основе анализа финансовых потоков; приведены авторские рекомендации по их практическому применению.

Ключевые слова: промышленность, диверсификация, транзакционные издержки, финансовые потоки

The article provides a comparative evaluation of the approaches to organizational design diversified structures: the analysis of transaction costs and based on the analysis of financial flows; Recommendations are listed author for their practical application.

Keywords: industry, diversification, transaction costs, cash flows

На протяжении всего XX века в мировой экономической практике наблюдалось устойчивое стремление предприятий к расширению своей деятельности как географически, так и путем вертикальной интеграции. Развитию тенденций диверсификации способствовало развитие рыночной инфраструктуры, транспорта и связи, происходили определенные законодательные изменения. Причем, данная тенденция была характерна не только для западных предприятий, но и в некоторой степени и для отечественной промышленности советского периода. В частности, с целью рационального использования ресурсов внедрялись различные формы территориальной и отраслевой организации производства (комбинаты,

комплексы), научно-производственные объединения, межотраслевые научно-технологические комплексы¹.

Даже череда серьезных финансовых крахов диверсифицированных компаний, пришедшая на 80-ые годы, не вызвала полного отказа от интеграционных тенденций. Были разработаны новые принципы управления диверсифицированными структурами, основанные на концепции максимизации стоимости предприятия. В 90-ые годы тенденция диверсификации возродилась, и основной причиной этого можно назвать синергетический эффект. Обоснованием расширения сферы деятельности предприятия стала общность ресурсов и технологического потенциала.

Можно утверждать, что основной задачей корпоративного менеджмента в настоящее время является решение вопросов, связанных с диверсификацией и рациональным распределением ресурсов между бизнес-единицами в рамках общей структуры. Решение этих вопросов является основным при формулировании корпоративной стратегии.

В силу вышесказанного актуальность проблемы организационного проектирования диверсифицированной структуры очевидна. С практической стороны она сводится к решению двух вопросов: во-первых, необходимо установить оптимальный размер фирмы, а во-вторых, выбрать адекватный способ внутрифирменного упорядочения элементов структуры.

Вопросы такого уровня могут решаться несколькими способами. Как показывает анализ мнений экономистов, альтернативными являются два подхода: с учетом транзакционных издержек и на основе выделения финансовых показателей.

Транзакционные издержки возникают в процессе налаживания отношений между экономическими контрагентами. К ним относятся затраты, связанные с поиском информации о поставщиках/потребителях, с заключением контрактов с ними, с юридическим сопровождением сделок. Кроме того, можно выделить внутренние транзакционные издержки, связанные с созданием или совершенствованием собственно структуры предприятия. Сопоставление внутренних и внешних издержек дает предпринимателю информацию для решения обозначенных выше вопросов определения размера и границы фирмы и способа внутренней взаимосвязи.

Цель предпринимателя состоит в максимальной защите транзакции. Например, если речь идет о производстве, то максимальные гарантии дают транзакции, ставшие элементом внутренней иерархии. Для сбыта, вероятнее всего, более эффективной транзакцией будет заключение долгосрочного контракта с оптовиком. Конкретный выбор формы защиты транзакции осуществляется на основе сопоставления затрат и результатов. Естественно, что выбранная альтернатива должна обеспечивать значительное превышение результатов. Если сравниваемые варианты дают приблизительно одинаковые

¹Голикова, Ю.А. Динамика процессов корпоративной интеграции в России: система координат XX–XXI вв./ Ю.А. Голикова // Проблемы современной экономики, 2011. - №3 (39)

доходы, то необходимо выбрать альтернативу с наибольшей гарантией сохранения транзакции.

Анализ транзакционных издержек позволяет определить рациональные границы предприятия и с точки зрения расположения его бизнес-единиц. При этом данный инструмент необходимо рассматривать относительно цепочки создания ценности (*value chain*). Этот термин используется в стратегическом менеджменте¹ для анализа потенциальных источников создания большей стоимости за счет синергизма; она включает все виды деятельности, направленные на создание ценности для потребителя. При организационном проектировании нет необходимости анализировать транзакционные издержки на ключевых стадиях производства. Как правило, производство прочно привязано к конкретному месту, и затраты по изменению его местоположения будут неадекватно велики. Напротив, для части транзакций (скажем, касающихся поставок сырья) организация собственного производства будет экономически не оправдана, целесообразным будет являться только организация внешних закупок. Рациональные границы диверсифицированного предприятия определяются теми ключевыми и дополнительными стадиями производства, для которых можно доказать целесообразность внутрифирменной организации.

Анализ внутренних транзакционных издержек поэтапно используется для определения внутренней структуры организации. Во-первых, при уточнении горизонтальных связей внутри диверсифицированной структуры необходимо соотнести издержки по координации деятельности мелких структурных единиц с издержками по распределению обязанностей в более крупных, созданных по направлениям деятельности. Во-вторых, необходимо соотнести издержки по специализации мелких подразделений и издержки на их координацию внутри структуры.

Наряду с анализом транзакционных издержек следует рассмотреть способ организационного проектирования на основе контроля внутрифирменных финансовых потоков, что позволяет выделять соответствующие финансовые подразделения.

В этой связи необходимо определить особенности основных типов финансовых подразделений:

1. ЦФУ – структурные подразделения, отвечающие за выполнение ряда хозяйствующих операций и непосредственно влияющие на прибыльность данных направлений деятельности.

2. ЦФО – осуществляют операции по максимизации прибыли и отвечающие перед руководством компании за соблюдение установленных лимитов по расходам и достижение поставленных целей.

3. Центры прибыли – бизнес-единицы, деятельность которых связана с конкретными проектами компании,

¹Скотт, М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. Скотт, - М.: Олимп-бизнес, 2005. – 432 с.

4. Центры инноваций – структурные подразделения, деятельность которых связана с разработкой и внедрением новых бизнес-проектов;

5. Центры затрат – вспомогательные структурные подразделения, деятельность которых связана с обслуживанием деятельности центров прибыли или центров инноваций.

Финансовая структура крупной диверсифицированной компании в целом представлена набором ЦФУ и ЦФО. С их помощью можно провести перегруппировку внутри структуры, например, за счет укрупнения ряда подразделений. Такие действия приведут к экономии управленческих расходов, однако могут незначительно возрасти расходу по координации внутри подразделения.

Следует отметить, что ЦФУ могут выделяться как на стадиях собственно производства, так и на уровне руководства компании и ее функциональных служб. Финансовые службы, службы управления персоналом, маркетинга могут объединяться в один ЦФУ вместе с руководством компании. Это положительно повлияет на организацию работы самих подразделений, не допуская монополистических тенденций в функционировании ряда служб, непосредственно связанных с внешней средой (закупка сырья, сбыт и т.п.) Также важно устанавливать для подразделений четкие лимиты расходов и требовать регулярные отчеты по ним перед руководством.

Структура, учитывающая финансовые подразделения, действительно представляется более рациональной за счет укрупнения ряда подразделений, а также за счет преодоления монополистической тенденции в работе служб по закупке сырья или сбыта продукции. Кроме того, рационализация финансовых потоков внутри компании тоже может повысить эффективность структуры организации. При решении этой задачи следует анализировать распределение финансовых потоков между ЦФО и ЦФУ. Однако в этой связи возникает практическая проблема расчета данных потоков, так как при внутрифирменном обороте отсутствуют товарно-денежные отношения. Решить эту проблему возможно при использовании трансфертных цен.

Для оценки сравнительной эффективности функционирования бизнес-единиц диверсифицированной структуры мы предлагаем использовать метод DEA (*Data Envelopment Analysis*), основанный на математическом программировании. Этот метод позволит с одной стороны, оценить эффективность функционирования бизнес-единиц, а с другой стороны – эффективность управления ими в промышленной структуре. Метод оценивает влияние факторов эффективности функционирования подразделений диверсифицированной структуры, такие как затраты на выполнение общехозяйственных функций, доля затрат основного производства, доля поставок по внутреннему обороту, разница цены внутреннего оборота и цены по рыночной кооперации.

Таким образом, задача оптимизации состава диверсифицированной структуры может быть поставлена следующим образом: определить оптимальный вариант взаимодействия участников структуры, для которого:

$$F(x) = \left\{ \sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^L X_{li} C_{li} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{l=1}^L C_{lij} X_{lij} \right\} = \min, \quad (1)$$

где X_{li} - объем l -го продукта, производимого предприятием i -го пункта j -му потребителю;

C_{lij} - затраты по перевозке единицы l -го продукта, поставляемого i -м предприятием j -му потребителю;

X_{lij} - объем l -го продукта, поставляемого i предприятием j -му потребителю;

C_{li} - затраты на производство единицы l -го продукта, поставляемого предприятием i -го пункта j -му потребителю

Состав бизнес-единиц, подразделений в диверсифицированных структурах различен, поэтому список перечисленных факторов при необходимости может быть расширен. Для некоторых подразделений перечень показателей может быть сокращен: например, если основной деятельностью является оказание услуг. В любом случае необходимо проводить статистический анализ исходных данных на основе ранговой корреляции. Результаты статистического анализа следует дополнить экспертной оценкой и определить степень важной выбранных факторов.

Данная модель не противоречит подходу, основанному на теории транзакционных издержек. В соответствии с теорией транзакционных издержек наиболее важным интеграционным фактором считаются специфические активы взаимодействующих предприятий, т.е. конкретные характеристики ресурсного потенциала (основных фондов, кадров, ноу-хау).

Список литературы:

1. Голикова, Ю.А. Динамика процессов корпоративной интеграции в России: система координат XX–XXI вв./ Ю.А. Голикова // Проблемы современной экономики, 2011. - №3 (39)

2. Скотт, М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. Скотт, - М.: Олимп-бизнес, 2005. – 432 с.

Spisokliteratury:

1. Golikova, Ju.A. Dinamikaprocessov korporativnoj integracii v Rossii: sistemakoordinat XX–XXI vv./ Ju.A. Golikova // Problemysovremennoj ekonomiki, 2011. - №3 (39)

2. Skott, M. Faktorystoimosti: Rukovodstvodljamenedzherovpovyjavlenijurychagovsozdanijastoimosti / M. Skott, - М.: Olimp-biznes, 2005. – 432 s

**К ВОПРОСУ ВНЕДРЕНИЯ LEAN-УЧЕТА В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

**TO THE QUESTION OF IMPLEMENTATION OF LEAN-ACCOUNTING IN
ASPECT OF INCREASE OF FINANCIAL SECURITY OF THE BUSINESS
ENTITY**

Ковалева С.А.
Kovaleva S.A.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: fakelksa@mail.ru

В статье исследуется формирование системы lean-учета в организации как фактор повышения финансовой безопасности на микроуровне.

Ключевые слова: финансовая безопасность, lean-учет, организация, производство, эффективность, оптимизация, бухгалтерский учет

The article examines the system of formation of lean-accounting organization as the factor of financial security at the micro level.

Key words: financial security, lean accounting, organization, production, effectiveness, optimization, book keeping

Сегодня, перед Россией стоит национальная задача повышения конкурентоспособности экономики страны в целом и региональных экономических структур в частности, а именно промышленных и предпринимательских региональных комплексов и структур. Существует острая потребность в разработке и внедрению новых эффективных подходов к организации и управлению производством и бизнесом, направленных на усиление финансовой безопасности и как следствие укрепление всей цепочки системы.

Обеспечение финансовой безопасности деятельности компании имеет важное значение, так как она является интегрированным показателем ее деятельности, отражающим устойчивость предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде. Недостаточное внимание к управлению финансовой безопасности предприятия влечет за собой негативные последствия для организации как открытой системы, взаимодействующей с внешней средой.

Грамотное изучение, отражающее основные факторы вне и внутриорганизационные, а также изобилие развивающихся внутри нее

направлений развития и устойчивых тенденций гарантируют адекватную и полноценную оценку угроз финансовой безопасности организации.

С практической точки зрения необходимо разработать соответствующую систему lean-учета на предприятии, где определяют внешние и внутренние угрозы, а также критерии, позволяющие отслеживать уровень опасности для компании в долгосрочной перспективе.

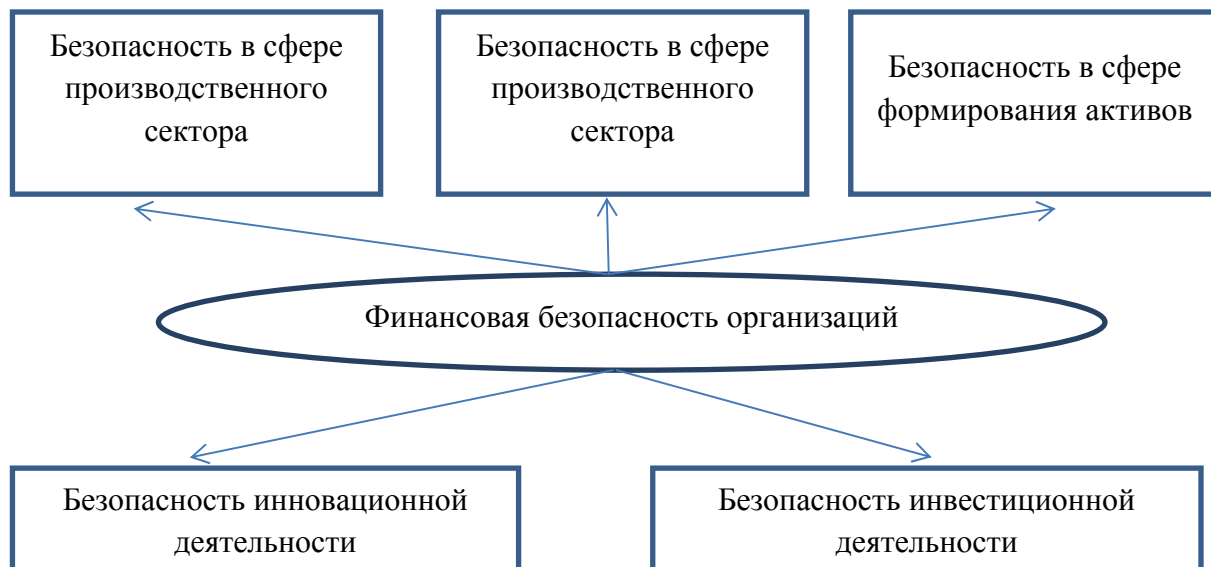


Рисунок 1 – Структурные элементы финансовой безопасности организации

Lean-учет является первой инновационной структурой бухгалтерского учета за многолетние периоды. Система lean-учета наглядно демонстрирует свои достоинства использования в необходимой среде, более конкретизируя и наиболее достоверно демонстрируя состояние организации для осуществления планирования и управления операционной деятельностью.

Базисом системы lean-учета, в отличие от стандартного процесса выступает «поток создания ценности» (процессы переработки продукции от сырья до готового продукта, сопряженные с конкретными группами продуктов). В связи с тем, что сырье и материалы, как правило, полностью уничтожаются, или же находятся в стабильном состоянии в условиях системы вытягивания, учет затрат оптимизируется и не требует необходимости мониторинга по наличию запасов. Данное условие значительно уменьшает объем работы бухгалтера, а соответственно позволяет освободить часть времени для более эффективного производственного процесса, способствуя руководству организации сконцентрироваться на рациональном и эффективном применении существующих мощностей (объем которых увеличивается на системе лин - учета), в то время, как управленческому персоналу оперативного функционирования организации - выискивать и расставлять приоритеты, а также грамотно и рационально управлять затратами. «Lean-учет» —является

системой, позволяющей снизить объем бухгалтерские операции, а также, служит фактором роста производительности труда.

В настоящий момент существуют производители, которые устремляются на поиск и выход на новые рынки, изыскивая потребителей на значительно большие объемы одинаковой продукции, либо близкой по техническим параметрам. В то время как постоянно существует продукция, массового производства, что позволяет осуществлять ее выработку на конвейере, работающем бесперебойно в три рабочих смены. Однако, для значительной части товаров, главными направлениями развития выступают сокращений числа партий продукции при достижении максимальной дифференциации номенклатуры и дифференцированных характеристик, что способствует наиболее эффективному функционированию, направляясь главными основополагающими принципам lean-учета:

- производство товаров, базируясь на основании потребностей потребителей;
- каждый стадию между этапами производственного процесса запускается строго по сигналу о возникновении спроса на каждом последующем этапе производственного процесса;
- сырьё и материалы для функционирования производственного процесса в большем объеме уменьшаются.

Необходимо отметить, что чем больше уровень дифференциации ассортимента и процессов производства продукции, тем регулярнее останавливаются и вновь запускаются линии производства, а следовательно, больше преимуществ организация может выволить системы lean-учета.

В связи с тем, что адекватный и рациональный бухгалтерский учет носит принципиальное значение, а lean-учет значительно отличается от традиционной практики ведения учета, то осуществление переход на lean-учет происходит поэтапно, на протяжении периода лет, основным образом, т.к. метод внесения отклонений в конце года выступает наименее затратными. Так же следует обеспечить, что переход на систему lean-учета может происходить на протяжении от нескольких периодов, до нескольких лет.

При использовании системы оценки, можно рассчитать уровень изменений, которые требуются системе бухгалтерского учета, уже существующей в организации, а также процессам производства. Базируясь на постепенном перехода к lean-учету необходимо сформировать поэтапную схему, гарантирующую рациональное сочетание системы учета и производственной среды, с целью наиболее рационального включения бережливого учета. Первым этапом является формирование целей для управленцев исполнительного и оперативного уровня, с целью формирования структуры промежуточных характеристик, наглядно демонстрирующих достоинства системы бережливого учета. Указанные задачи представляют важное значение, т.к., большинство достоинств системы lean-учета бизнеса спрятаны традиционной практикой ведения бухгалтерского учета, а часть характеристик (например, себестоимость

реализованной продукции в период сокращения материально-технических запасов) могут быть представлены менее репрезентативно.

Широко распространённые нормы lean-учета (GAAP) формируются и всегда редактируются Советом по стандартам бухгалтерского учета (FASB). Закон Сарбейнса - Оксли (*Американский закон о борьбе с корпоративным и бухгалтерским мошенничеством — SOX*) предполагает проведение документального учета и контроля в рамках сокращения финансовых преступлений в организациях. В каждой организации используются внутрикорпоративные требования к процессу планированию, консолидации и отчетности, установленные руководством и рекомендуемые профессионалами по анализу рынка. На первоначальной стадии следует обеспечить восприятие определяемых требований и конкретизации пояснения основополагающих правил.

Пример схемы основных принципов полного соблюдения требований GAAP:

- конкретное распределение себестоимости товара(определить метод);
- правдивая оценка сырья (определить метод).

Пример схемы основных принципов неукоснительного соблюдения требований закона SOX:

- документальное оформление всех процедур контроля;
- осуществление всех текущих аудиторских проверок (план).

Среда lean-учета берет начало на высшем уровне управления начиная с исполнительного управляющего комитета (EST) и использования структуры lean-учета каждодневного управления для широко распространённого привлечения сотрудников дифференцированных уровней. В больших организациях со сложноорганизованной структурой управления на это затрачивается большой временной период, при этом отдача происходит спустя значительный период времени, но возникает положительная тенденция - успех порождает успех. В зависимости от того, как группы, работающие непосредственно с потребителями, более эффективно нейтрализуют факторы убытков и активно формируют самонастраивающуюся структуру, все группы запасов сокращаются достаточно быстро и приобретают преимущественно инновационную форму.

В полностью внедренной системе lean-учета себестоимость проданных товаров равнозначна фактическим затратам за отчетный период, в связи с тем, что стоимость не изменяется в зависимости от запасов. На указанной стадии сложные расчеты отклонения себестоимости товаров выступают менее эффективными, чем управление убытками от всех видов производства. Управление накладными расходами (например, доставка материалов или техническое обслуживание) производится без значительных затрат. Учет отклонений способствует предприятию оптимизировать собственную деятельность за счет создания запасов, что выступает полностью противоположными задачам системы lean-учета по общей оптимизации организации и сокращения запасов.

Как промежуточная стадия, до подготовки производственных групп для внедрения операций системы lean-учета, следует рассчитать стоимость затрат на труд, а также затрат на материалы по способу обратного списания затрат (backflushing) (через производство фактических итогов на нормативы по труду и материалам для оценки затрат на производство). Учитывая, что указанные нормативные характеристики выступают конкретными, представляется возможным осуществление стандартного контроля расходов при необходимой степени мониторинга запасов во время перехода на новую систему учета и сокращения запасов.

Поскольку в среде lean-учета уровень запаса выступает постоянным, а цикл заказа особенно коротким, все производственные затраты можно распределить на текущий период себестоимости продукции.

Для большинства организаций «создание дополнительной ценности» (value-added) предполагает только расходы на создание товаров, управляемое организацией. Т.к. покупатели приобретают предлагаемую продукцию, они должны самостоятельно оценивать выполненную работу. Однако, в настоящий момент, между конкурентами в мире особо важно учитывать потребительское понимание ценности, для гарантирования достижения целевых показателей себестоимости.

Однако, ученые – теоретики lean-учета изучают таргет-костинг как составляющую часть системы бережливого учета, данный метод фактически применим к разным системам производственного планирования, вне зависимости от метода бухгалтерской отчетности. Преимущества lean-учета базируются на основе концепций бережливого учета организаций: межфункциональная рабочая команда и анализ на уровне производственной группы способствует объективному исключению лишних затрат из любого потока создания ценности. Указанный подход выступает прямоточным и обычным для среды lean-учета:

- способность прислушиваться к мнению покупателя;
- определение целевых затрат исходя из потребностей рентабельности (ожидания акционеров) и потребительской ценности;
- оптимизация многофункциональных операций и разработка плана выхода на необходимый уровень затрат.

В результате, внутри системы lean-учета производство товаров, закупки материалов и активизация производственных групп производится исключительно при присутствии потребительского спроса. Т.е., по мере уменьшения цикла заказа появляется потребность, более тесного сотрудничества и информационного обмена с потребителями.

Таким образом, процесс формирования lean-учета на предприятии касается всех без исключения. Рядовые сотрудники, производят сотрудничество с клиентами. Покупатели, менеджеры по обслуживанию клиентов, сотрудники отдела кадров и инженеры являются партнерами. Руководство обеспечивает наблюдение, поддержку и принимает активное участие в деятельности предприятия на всех уровнях. В данной системе слабые места отсутствуют. Ячейка финансового учета, ориентированная на

новые задачи, выражает информацию для принятия грамотных тактических и стратегических решений.

В настоящее время система lean-учета является важнейшим аспектом повышения финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. Главный акцент lean-учета осуществляется не на подробном анализе итогов прошлого функционирования (с оптимизацией отдельных составляющих процесса), а на применении стратегических возможностей, сопряженных с применением новых ресурсов (по мере уничтожения производственных потерь) и на тактических моментах на уровне производственных цехов с постоянным отслеживанием и совершенствованием их операционной деятельности (создающей затраты). Представленная система выступает сложной и должна внедряться постепенно, что в комплексе работает на укрепление финансовой безопасности организации.

Список литературы:

1. Гущина А.А. Эффективность управления организацией: учебное пособие. – Омск: СибАДИ, 2010.
2. Дмитриади Г.Г. Безопасность России и ее экономическая политика. М.: Изд. ЛЕНАНД, 2005.
3. Кулаичев А. Проблемы аналитических исследований в сферах маркетинга и бизнеса // Маркетинг, 2005. - №5. – С. 112-115.
4. Метелев С.Е. Национальная безопасность и приоритеты развития России: социально-экономические и правовые аспекты. М.: Изд. «ЮНИТИ», 2006.
5. Практика ДАО Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Джефри Лайкер, Дэвид Майер. Пер. с англ.- 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 584 с.
6. J. Womack D. Jones “LEAN THINKING”, Guerini e Associati, 1997
7. Internet resources <http://ria-stk.ru>

Spisok literatury:

1. Guschina A.A. Effektivnost upravleniya organizatsiy: uchebnoe posobie. – Omsk: SibADI, 2010.
2. Dmitriadi G.G. Bezopasnost Rossii i ee ekonomicheskaya politika. M.: Izd. LENAND, 2005.
3. Kulaichev A. Problemyi analiticheskikh issledovaniy v sferah marketinga i biznesa // Marketing, 2005. - №5. – S. 112-115.
4. Metelev S.E. Natsionalnaya bezopasnost i prioritetyi razvitiya Rossii: sotsialno-ekonomicheskie i pravovyye aspektyi. M.: Izd. «YuNITI», 2006.
5. Praktika DAO Toyota: Rukovodstvo po vnedreniyu printsipov menedzhmenta Toyota / Dzhefri Layker, Devid Mayer. Per. s angl.- 3-e izd. – M.: Alpina Biznes Buks, 2008. – 584 s.
6. J. Womack D. Jones “LEAN THINKING”, Guerini e Associati, 1997
7. Internet resources <http://ria-stk.ru>

ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ, ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПО НЕЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ

TRANSPORT TAX, PROBLEMS OF THE USE ON NO-PURPOSE SETTING

Таран М.А.
Taran M.A.

ГБОУ ВПО Московской области
ФТА «Техникум технологии и дизайна»
141070, Московская область,
г. Королев, ул. Гагарина, д. 42
Преподаватель ФТА
«Техникум технологии и дизайна»
Тел. 84955122170 , 89265765398,
E-mail: taranem@mail.ru

Таран Е.М.
Taran EM

ГБОУ ВПО Московской области ФТА
141070, Московская область,
г. Королев, ул. Гагарина, д. 42
Доцент кафедры финансов
и экономического анализа
Тел. 84955122170 , 89265765398,
E-mail: taranem@mail.ru

В данной статье рассмотрены проблемы, связанные с качеством автодорог и нецелевым использованием транспортного налога, указываются мероприятия по решению данной проблемы.

Ключевые слова: транспортный налог, нецелевое использование, проблема.

This article deals with the problems related to the quality of roads and misuse of vehicle tax, specified measures to solve this problem.

Keywords: transportation tax, misuse problem

В России с каждым годом увеличивается количество автомобилей, а общая протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием практически не изменилась. В последние годы денег хватает только на латание «дыр» после зимы и ремонт отдельных участков дорог. Это привело к ухудшению качества дорог, к росту нагрузки на них, к увеличению пробок и транспортных происшествий.

В России все владельцы автотранспортных средств платят транспортный налог, который является целевым видом налога и все средства должны идти на постройку и ремонт автодорог.

По бюджетному кодексу Российской Федерации (ст. 56) транспортный налог является региональным налогом и поступает полностью в бюджет

субъекта РФ, который, в свою очередь, имеет право устанавливать размер налога – снизить или повысить ставки до 10 раз.[1] Но, многие региональные власти поступающие средства направляют совсем на иные цели. Выделим только некоторые из них.

В Пермском крае планируется увеличить размер налога в пять раз, ожидается, что поступления от транспортного налога составят 0,83 млрд. руб., которые будут направлены на поддержку муниципальных городов и районов, а те уже должны будут за счет выделенных им средств отремонтировать и построить дороги [2].

В Республике Башкортостан на сегодняшний день не определено: размер ставок, целевые расходы поступающих от налога средств. Дело в том, что если раньше транспортный налог направлялся в специальный фонд развития дорожной инфраструктуры, то сейчас, после его ликвидации, поступающие деньги направляются в региональный бюджет и там направляются на усмотрение исполнительной власти, в том числе на строительство детских садов, больниц, парков и других нужных республике объектов.

В Чувашской республике запланировано увеличение транспортного налога на 25%, увеличение бюджетных поступлений составит порядка 47 млн. рублей. В Министерстве финансов РФ эти поступления считаются «компенсацией бюджета в условиях реального падения экономики» [3]. За счет этих средств планируется финансирование детских пособий, коммунальных услуг ветеранам и труженикам тыла и другие виды пособий, на которые отменено финансирование за счет федерального бюджета.

Согласно высказыванию зам.директора департамента финансов ГО г. Краснодар Е.Чулковой, поступления от транспортного налога используются в том числе на финансирование расходов здравоохранения, на выплату заработной платы организациям и учреждениям города бюджетной сферы, и на медикаменты, и на питание учащихся в школах – то есть на все общегосударственные расходы, а также на ремонт и расширение дорог города.

В отличие от вышеуказанных, руководство г. Омска уверенно высказывается о том, что поступления от транспортного налога городской администрацией используется только по целевому назначению. При этом, увеличение ставок ими не предусматривается.

Такие же действия предпринимаются в Кировской области. Как утверждает губернатор Никита Белых, других источников для обеспечения содержания и строительства дорожной системы области, кроме повышения ставки налога у них нет.

Из всего вышесказанного следует, что целевой налог не является как таковым целевым, и средства налогоплательщиков идут не на стройку и ремонт дорог, а на другие цели: это выплаты пособий, строительство и капитальный ремонт детсадов, заработная плата бюджетников и т.д. Это говорит о том, что не соблюдается Налоговый кодекс РФ. Для чего тогда миллионы налогоплательщиков платят налоги? Как заставить государство заняться проблемой номер один в стране? [3]

Наша законодательная база очень слаба и не каждый пользователь дорог не будет обвинять государство в том, что авария случилась из-за качества дороги на этом участке, или проколол колесо из-за выбоины в дороге. Никто ему не возместит его расходы по починке и ремонту колеса или целого автомобиля. Если все автомобилисты будут предъявлять свои права на хорошие дороги и обращаться в суд по каждому поводу, то мне кажется, судьи будут находить виноватых в том, что на данном участке дороги должны были сделать ремонт дороги конкретные подрядчики и взыскивать с них материальный и моральный вред в пользу автомобилистов. Может только в этом случае начнут делать и ремонтировать дороги качественно и при этом нести ответственность за дальнейшую ее эксплуатацию.

Все средства, которые поступают от налогоплательщиков, должно было бы хватить для содержания дорог в идеальном состоянии. Но наши чиновники почему-то не спешат решать данный вопрос, куда не глянь, везде есть недоработки, хорошо, хоть главные дороги в городах стремятся еще держать в идеальном состоянии, а если завернешь в какой-нибудь квартал, то держись, эти катакомбы лежат еще с советских времен, очень жалко становится автомобиль, который тоже стоит не три копейки, эксплуатировать в таких условиях. [2]

Все мы знаем, что строительство дорог стоит очень дорого, и желающих заработать на строительстве и ремонте дорог также очень много, государство объявляет конкурс для определения подрядчика и заключения с ним договора подряда, при этом подрядчик должен предоставить смету расходов, где подробно описаны все статьи, куда пойдут деньги, конечно же, мы все знаем, как получают заказ эти подрядчики, не совсем справедливо, на этом наживаются не только подрядчики, но и чиновники, как же после этого чиновникам требовать от подрядчиков, например, переделку дорог, в связи с непрошедшим сроком эксплуатации, заново отремонтировать дороги, неудобно получается. А если бы честно все это происходило, то есть все подрядчики предоставили всю финансовую документацию и еще предоставили документацию по качеству материалов, и применяемой технологии при строительстве или ремонте дорог, и выступили бы гарантами долговечного использования дороги и взяли бы все расходы по обслуживанию дороги в пределах гарантийного срока.

Недавно произошедший случай в Уфе, где сам президент Республики Башкортостан обратил внимание на образовавшуюся колею в дороге на трассе Уфа-Аэропорт, и дал соответствующие распоряжения. Была проведена экспертиза отделом лабораторного контроля ГКУ «Управление дорожного хозяйства РБ» и дорожно-строительной лабораторией (МБУ «Служба заказчика и технического надзора по благоустройству городского округа город Уфа РБ»), результатом которой стал некачественный асфальт, который не соответствовал требованиям ГОСТ. Теперь подрядчику придется за свой счет переделать участок дороги под контролем муниципалитета. Если же таких случаев станет много, и ко всем подрядчикам будут предъявлены

одинаковые требования по качеству асфальта, и экспертизы назначались бы не только по требованию президента, но и простых людей, то ситуацию с некачественными дорогами можно было бы решить. [4]

Наши дороги самые дорогие в мире! В России для строительства одного км четырехполосной дороги необходимо 13 млн. долларов бюджетных средств. Самая дорогая дорога находится в Москве, на которую потратили 578 млн. долл. за 1 километр четвертого транспортного кольца, на втором месте - участок в Краснодарском крае - 140 млн. долл. за 1 километр, на трассе Адлер – Красная Поляна, на третьем месте – кольцевая автодорога Санкт-Петербурга 20-55 млн. долл. за 1 километр. Для сравнения в Швейцарии, где находятся самые качественные дороги в мире, 42 млн. долл. за 1 километр, это в 10 раз дешевле, чем в России. В Америке стоимость дорог от 1 до 100 млн. долл. за 1 километр, в зависимости от местности и рельефа строительства дорог. В Германии 20 млн. долл. за 1 километр. В Китае 12 млн. долл. за 1 километр. Почему у нас самая дорогая в мире стоимость 1 километра дороги, если стоимость рабочей силы у нас дешевле, чем в Америке, Германии и Швейцарии, все задаются этим вопросом, но ответа нет. [5]

Строители дорог в России знают о прибыльности данного сектора в экономике, поэтому не стремятся применять новые технологии при строительстве дорог, новые высокопрочные материалы, потому что, это не выгодно, им выгоднее каждый год получать от государства большие суммы на строительство и ремонт дорог, а если они построят качественные и долговечные дороги, то в следующем году они будут сидеть уже без денег и прибыли.

47% российских автомобилистов, по данным экономиста Михаила Делягина, считают состояние российских дорог неудовлетворительным, т.е. каждый второй автомобилист считает наши дороги плохими, а остальные наверное думают, что по ним еще можно ездить. На автомобилях не редко наблюдаешь записи, которые как «крик души», выражают мнение автолюбителей, вот некоторые из них: «наши дороги как после войны», «какие дороги-так и ездим», «люди, которые помогали весне и ели снег, зачем вы съели и асфальт».

Нашей стране необходимы новые стандарты строительства дорог, новые законодательные акты и нормативы, которые будут работать в пользу общества, а не «кучке» недобросовестных строителей и чиновников, новые технологии, которые будут вводиться для улучшения качества дорог, новые требования к конструкциям и сооружениям в строительстве дорог.

Низкое качество дорог - этим и объясняется низкая собираемость транспортного налога, налоговики объявляют о многомиллионной задолженности. Исходя из этого, можно было бы подумать над предложением депутатов Волгоградской городской думы о замене существующего транспортного налога налогом на топливо. Т.е. в стоимость топлива включить налог, и было бы справедливо, кто сколько ездит, столько и платит, у многих автомобиль во время зимы стоит в гараже и водитель им

не пользуется, так называемый «подснежник». У многих есть несколько машин, и на двух сразу тоже не уедет никуда. Но данное предложение не нашло поддержки в правительстве. По моему мнению, нужно бы ввести данный налог, но и транспортный оставить. При условии, что все дороги будут в хорошем состоянии, и в больших городах не будет пробок.

С ценами на бензин, тоже какая-то неразбериха выходит, у нас в России бензин даже дороже продают, чем в тех странах, куда мы экспортируем. По данным Международного рейтингового агентства GTZ в России бензин на 22 % дороже, чем в США. При этом цены на бензин в России повышаются стабильно 2 раза в год. В России продавцов бензина облагают налогами бензин. Рост цен на бензин определяет рост экономического потенциала страны. Страны, в которых низкие цены на бензин достигаются за счет субсидий государства, например Туркмения, Венесуэла, Иран, Ливия и другие.

В последние годы наше государство активно инвестирует строительство автодорог на территории страны. В 2014 году размер Федерального дорожного фонда составил порядка 414,4 млрд. рублей, а в 2015 году планируется вложить в эту отрасль до 450 млрд. рублей [5].

Главным инвестором строительства дорог должно выступать конечно же государство, необходимо разработать какие-либо федеральные программы, которые будут работать десятилетиями, и продлеваться по мере необходимости, необходимо посвятить какой-либо год – году дороги, и целенаправленно улучшить законодательную и материальную базу строительства дорог. Транспортный налог морально устарел для сегодняшнего дня, необходимо кардинально пересмотреть его. Сейчас наш налогоплательщик готов платить налоги, и не маленькие, но должен быть результат. Также система расходования средств транспортного налога должна быть прозрачной, а не так как сегодня, что сам смысл целевого налога утрачен и деньги идут на все кроме дорог.

ГК «Автодор» до 2030 года планирует построить в России свыше 12 тыс. км новых скоростных автомобильных дорог, где качество покрытия будет приближено к европейским стандартам. Конечно же, существенную роль в развитии строительства дорог будет играть проектирование автодорог, где будет учитываться качество покрытия, безопасность движения, влияние автодороги на социальное и экономическое развитие региона. В недалеком будущем хотелось бы, чтобы все работы по проектированию происходили в автоматизированном режиме.

В настоящее время создано такое частное предприятие, как «Российские автомобильные дороги» (Росавтодор), куда были переданы многие федеральные трассы, и не исключено, что со временем эти дороги станут платными. Хотя во многих зарубежных странах это практикуется уже давно, например в Италии, Испании, Португалии и Франции.

Дмитрий Медведев принял предложение Минтранса о создании Федерального дорожного фонда, куда будут поступать топливные акцизы, в 2014 году они составляли 377 миллиардов рублей.

После указания всех проблем, связанных с качеством автодорог и нецелевым использованием транспортного налога, можно предложить следующие мероприятия, которых должно придерживаться государство:

- создать новую законодательную базу по транспортному налогу;
- ввести топливный налог для физических лиц;
- снизить цену на топливо;
- создать новую законодательную базу для подрядчиков по строительству и ремонту дорог;
- проработать новые стандарты качества автодорог;
- решить какие дороги можно отдать во владение частных компаний;
- решить какие дороги сделать платными;
- уменьшить коррупцию в сфере строительства и ремонта дорог;
- поощрять ввод новых технологий при строительстве автодорог;
- применять меры к подрядчикам при некачественных работах и применяемых материалах;
- агитировать граждан для решения проблем с некачественными дорогами в суде.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ. Статья 56. Налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации – <http://www.zakonrf.info/budjetniy-kodeks/56/>
2. Тамбовчане недовольны дорогами – <http://delyagin.ru/citation/52812.html>.
3. В Калуге хотят увеличить ставку транспортного налога – http://www.kp40.ru/news/gorod_oblast/5267/.
4. Еженедельный мониторинг СМИ по тематике государственно-частного партнерства – http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/monitoring_oct_24-nov_4_2012.pdf.
5. Платные дураки и дороги – <http://www.faito.ru/news/1281243170/>.

Spisok literatury:

1. Byudzhetniy kodeks RF. Statya 56. Nalogovyie dohodyi byudzhetov sub'ektov Rossiyskoy Federatsii – <http://www.zakonrf.info/budjetniy-kodeks/56/>
2. Tambovchane nedovolnyi dorogami – <http://delyagin.ru/citation/52812.html>.
3. V Kaluge hotyat uvelichit stavku transportnogo naloga – http://www.kp40.ru/news/gorod_oblast/5267/.
4. Ezhenedelnyiy monitoring SMI po tematike gosudarstvenno-chastnogo partnerstva – http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/monitoring_oct_24-nov_4_2012.pdf.
5. Platnyie duraki i dorogi – <http://www.faito.ru/news/1281243170/>

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ПРОГРАММНЫЙ ПРОДУКТ: ВИДЫ, ЭЛЕМЕНТЫ, ЛИЦЕНЗИИ, ТЕСТИРОВАНИЕ

SOFTWARE: TYPES, ELEMENTS, LICENSES, TESTING

Гудков А.А.
Gudkov A.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: cys.fed@gmail.com

В настоящей статье определено понятие программного обеспечения, его основополагающие виды и элементы для целей использования в учетной, налоговой и финансовой деятельности предприятия. Также рассмотрены вопросы лицензирования программного обеспечения и обеспечения его качества путем тестирования.

Ключевые слова: программное обеспечение, лицензирование, обеспечение качества программного обеспечения, тестирование.

This article defines the concept of software, its basic types and elements for use in accounting, tax and financial activity. Also consider software licensing and software quality assurance through testing.

Keywords: software, licensing, software quality assurance, testing.

Программное обеспечение представляет собой совокупность программ, которые предназначены для решения различных задач на персональном компьютере.

Программное обеспечение можно разделить на 3 категории. Классификация программного обеспечения представлена на рисунке 1.

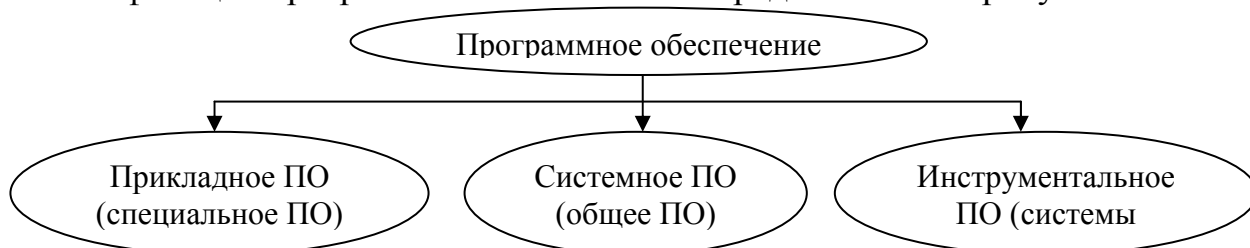


Рисунок 1 – Классификация программного обеспечения

Всю область деятельности по проектированию и разработке программного обеспечения также относят к программному обеспечению. (Рисунок 2)



Рисунок 2 – Область деятельности по проектированию и разработке программного обеспечения

Системное программное обеспечение – комплекс программ общего пользования. Они обеспечивают управление компонентами компьютерной системы и не связаны с конкретным применением персонального компьютера. Такие программы выполняют функции управления вводом-выводом, планирование и управление задачами и т.д. Основные элементы системного ПО представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Основные элементы системного программного обеспечения

Часть утилит функционирует автономно, часть входит в состав операционной системы.

Прикладное программное обеспечение состоит из программ, которые обеспечивают выполнение основных работ на персональном компьютере: создание и редактирование текстовых документов, электронных таблиц, картинок и т.д. Программы прикладного характера используются в составе программных пакетов или автономно. Пакеты прикладных программ представляют собой организованную специальным образом систему программ, которая рассчитана на применение в различных сферах и дополненная необходимой технической документацией. Современные пакеты содержат 5 функциональных компонентов: телекоммуникационные средства, табличный и текстовый процессор, графический редактор, СУБД.

Инструментальное программное обеспечение – системы для автоматизации проектирования, разработки и сопровождения новых программ на языке программирования. Классификация инструментального программного обеспечения представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация инструментального программного обеспечения

№ п/п	Вид инструментального ПО	Назначение
1.	Трансляторы:	Для перевода программы в машинный код
	- ассемблеры	Для перевода программы на языке Ассемблер
	- интерпретаторы	Для перевода и исполнения программы на языке высокого уровня (все скриптовые языки)
	- компиляторы	Для перевода программы на языке высокого уровня (Паскаль, Бейсик, Си, Делфи)
2.	Специализированные текстовые редакторы	Для создания и редактирования кода программы
3.	Компоновщики	Для сборки исполняемого файла из объектных файлов
4.	Отладчики	Для поиска ошибок в программе
5.	Библиотеки	Содержат функции и процедуры, которые используют программисты в своих программах

ОЕМ (Original equipment manufacturer) – производитель изначальной комплектации. Это компания, которая использует компоненты других производителей для создания продукта под своим брендом или компания, продающая произведённый продукт сторонним организациям как компонент для их продукции.

ОЕМ – версия программного обеспечения, которая предназначена для сборщиков готовых ПК, производителей ноутбуков и нетбуков, производителей комплектующих ПК. Комплектация ОЕМ изделий является минимальной, без сопровождающих товаров, без дополнительных материалов. Упаковка без оформления, которая гарантирует лишь безопасную перевозку товара. Такая продукция не рассчитана на рядовых покупателей. В большинстве стран продажа ОЕМ – лицензий программного обеспечения покупателям отдельно от компьютеров запрещена.

Основной отличительной чертой ОЕМ – лицензий является то, что они не могут быть перенесены на другой персональный компьютер. При замене любого компонента ПК, за исключением материнской платы, пользователь сохраняет право на использование ОЕМ – лицензии. При замене материнской платы необходима новая лицензия на операционную систему, кроме случаев замены материнской платы на идентичную при гарантийном ремонте. Пользователь может получить ОЕМ – версию только с новым компьютером. Информация о подтверждении легальности ОЕМ – версии операционной системы содержится в лицензионном соглашении. Для подтверждения легальности продукта, в общем случае, достаточно приклеенного на корпус ПК сертификата подлинности. За счёт меньших габаритов такие изделия выходят дешевле на 10-40%, чем продукты, которые предназначены для розничной торговли.

Основные плюсы и минусы ОЕМ – лицензий программного обеспечения представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Плюсы и минусы ОЕМ – лицензий программного обеспечения

№ п/п	Плюсы	Минусы
1.	Стоимость намного ниже, если покупать в комплекте с ПК	Без готового ПК не продают программное обеспечение
2.	Покупая компьютер, в нём уже имеется уже готовая система	Использовать можно только с приобретённым ПК
3.	Программное обеспечение работает только на одном ПК, т.е при краже ключа им не смогут воспользоваться с другого ПК	В стоимость ПК включена стоимость ПО, т.е. происходит «навязывание» ОС

ВОХ – поставка изделия собранного и уже готового для применения, в том числе и на платформах не производителя.

Под ВОХ версией понимается комплект поставки, в который включено необходимое для использования программного обеспечения.

Установить операционную систему из ВОХ издания можно на любой компьютер, который удовлетворяет системным требованиям. В отличие от ОЕМ версии программного обеспечения в ВОХ версии можно перенести систему на другой ПК, предварительно удалив её с предыдущего.

Использовать BOX версия программного обеспечения можно на стольких машинах, сколько указано на упаковке, чаще всего на 1 ПК. Если поставить на большее количество ПК, то такие системы лицензионными считаться же не будут. Данные действия не законны и могут привести к лишению лицензии.

BOX – версия программного обеспечения для розничной торговли. Такой вид лицензии в основном идёт для одного ПК, иногда встречается для двух и более ПК. Ключ только один, вводится 1 раз при установке продукта и затем активируется через телефон или интернет. В комплект BOX версии программного обеспечения входит: сертификат подлинности, лицензионное соглашение и дистрибутив с программным продуктом.

Основные плюсы и минусы BOX версии программного обеспечения представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные плюсы и минусы BOX версии программного обеспечения

№ п/п	Плюсы	Минусы
1.	Наличие дистрибутива	Высокая цена
2.	Наглядное представление, красочность	Большой процент подделок
3.	Ставится практически на любой ПК	-

Программное обеспечение распространяется согласно лицензии. программного обеспечения можно классифицировать по юридическому статусу на: открытое, свободное, проприетарное. Открытое программное обеспечение – это программное обеспечение с открытым исходным кодом. Исходный код таких программ доступен для изменения, что даёт право пользователю принять участие в доработке этой программы или использовать код для создания новых программ, исправления данной программы. Открытое программное обеспечение имеет множество отличий от коммерческих программных обеспечений (Рисунок 4).

Пользователь открытого программного обеспечения принимает GPL – общественную лицензию. Ограничение которой является лишь то, что любые изменения, которые производит пользователь в программе должны быть предоставлены так же в свободном доступе.

Свободное программное обеспечение – программное обеспечение, пользователь которого имеет права на неограниченную установку, распространение, использование и т.д. Свободное программное обеспечение позволяет компаниям разделить между собой стоимость разрабатываемого программного обеспечения.

Проприетарное программное обеспечение – программное обеспечение, которое является собственностью правообладателей. Автор сохраняет за собой монополию на использование, модификацию и копирование.



Рисунок 4 – Отличительные черты открытого программного обеспечения

Классификация программного обеспечение по условиям распространения и использования представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Классификация программного обеспечения по условиям распространения и использования

№ п/п	Вид ПО	Характеристика
1.	Коммерческое (платное)	Программное обеспечение, для установки которого нужен серийный номер и код активации. Фирма гарантирует хорошее функционирование ПО и несет за это ответственность (Adobe Photoshop, MS Office).
2.	Условно – бесплатное	Способ распространения ПО с целью завоевания рынка сбыта. Существуют ограничения по сроку действия (WinRAR, Light Alloy), по возможностям (демо-версия).
3.	Бесплатное	Программное обеспечение, чье лицензионное соглашение не требует выплат правообладателю. Может содержать рекламу (Драйверы, бета-версии программных продуктов, дополнения и обновления). Возможен запрет на профессиональное и коммерческое использование.

Существует различные способы распространения условно-бесплатных программ:

1) Пользователю предоставляется полностью функциональная программа, с предложением добровольно поддержать автора (donationware).

2) Программа, в которой за оплату подключается новый функционал (freemium).

3) Программа, функционирующая в течение определённого периода после установки, после необходимо купить лицензию (payware).

4) Пользователю предоставляется полностью функциональная программа, но он вынужден смотреть рекламу (adware).

Важно отличать бесплатное программное обеспечение от свободного программного обеспечения, так как бесплатное программное обеспечение может иметь ограничения на коммерческое использование, распространение и т.д.

Лицензия – это документ, удостоверяющий право на использование программного обеспечения при соблюдении лицензионных требований и на условиях, определенных производителем данного программного обеспечения.

Программное обеспечение защищено от несанкционированного копирования определенными законами об авторских правах. Данные законы предусматривают сохранение самим автором или издателем программного обеспечения нескольких прав, наиболее важным из которых является право на производство копий.

Различают две схемы лицензирования, которые представлены на рисунке 5.



Рисунок 5 – Общие схемы лицензирования программного обеспечения

Лицензирование сервер/клиент – это серверная лицензия для установки на сервер плюс клиентские лицензии для устройств или пользователей, обращающихся к службам сервера, в то время как лицензирование на процессор – это процессорная лицензия для каждого процессора сервера.

Лицензионные права, как правило, различаются для разных категорий продуктов, которые представлены на рисунке 6.



Рисунок 6 – Виды лицензионных прав

Срок действия лицензии устанавливается в зависимости от вида программного продукта и обычно варьируется от года и более. Часто в отношении прикладных программных продуктов и операционных систем предусматривается бессрочное действие лицензии.

Срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата, если иное не предусмотрено положением о лицензировании конкретного вида деятельности.

Таблица 5 – Классификация лицензий

Виды лицензий	Классификационный признак
Особенности государственных правовых норм	<p>Добровольная лицензия – это добровольное разрешение на пользование изобретения, выданное по двустороннему соглашению.</p> <p>Принудительная лицензия – это правовой документ, выдаваемый компетентной инстанцией в обязательном порядке.</p>
Наличие правовой охраны объектов собственности	<p>Патентная лицензия – это правовой документ, объектом которого являются научно – технические достижения, защищенные патентами или другими охраняемыми документами.</p> <p>Беспатентные лицензии – это правовой документ, объектом которого являются научно-технические достижения, не имеющие правовой охраны в стране лицензиата и в странах.</p>
Объем передаваемых прав	<p>Исключительная лицензия – это документ по использованию объектов материальных активов.</p> <p>Неисключительная (простая) лицензия – это исключительное право лицензиара, которое разрешает лицензиату использовать</p> <p>Предмет договора в пределах территорий, оговоренных соглашением.</p> <p>Лицензия полная – это правовой документ, по которому лицензиар наделяется всеми правами по использованию объекта нематериальных активов.</p> <p>Сублицензия – это правовой документ, в соответствии с которым собственник изобретений передает своему контрагенту право на использование объектов интеллектуальной деятельности.</p> <p>Опцион – это договор, по которому покупатель или потенциальный продавец актива получает право на продажу актива по оговоренной ранее цене в определенном договоре.</p>

Лицензионная чистота – это безоговорочное соблюдение пользователем всех условий лицензионного соглашения и недопущение двоякого толкования действий, совершенных с программным обеспечением.

Соблюдение лицензионной чистоты в программном обеспечении снижает финансовые, юридические и другие риски. Если компания не может обеспечить использование программного обеспечения в соответствии с приобретенным количеством лицензий, она рискует понести большие расходы из – за судебных исков.

Тестирование – это неотъемлемая часть разработки программных продуктов. Целью тестирования является обнаружение дефектов или ошибок, а также предоставление обратной связи разработчикам, менеджерам и другим заинтересованным персонам. Тестирование выявляет проблемные места в разрабатываемом приложении, вследствие чего тестирование должно улучшить качество приложения.

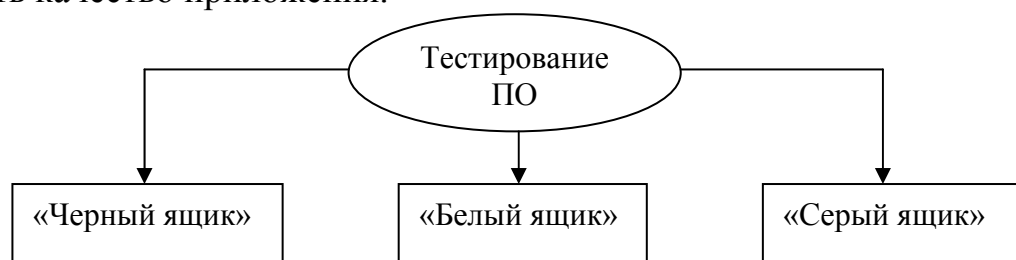


Рисунок 7 – Виды тестирования программного обеспечения

Тестирование «белого ящика» (white box) – это процесс тестирования ПО с доступом к коду тестируемой программы. Его так же называют тестированием стеклянного ящика или тестированием прозрачного ящика. Тестировщик может просматривать код, также он может писать код, который использует библиотеки существующего программного продукта.

Этот метод не ставит цели выявления синтаксических ошибок. Методы белого ящика направлены на локализацию ошибок, которые сложнее выявить, найти и зафиксировать. С их помощью можно обнаружить логические ошибки и проверить степень покрытия тестами.

Тестовые процедуры, связанные с использованием стратегии белого ящика, используют управляющую логику процедур. Они предоставляют ряд услуг, которые представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Услуги, связанные с использованием «белого ящика»

№ п/п	Вид услуги
1.	Дают гарантию того, что все независимые пути в модуле проверены
2.	Проверяют все логические решения на предмет того, истинны они или ложны
3.	Выполняют все циклы внутри операционных границ и с использованием граничных значений
4.	Исследуют структуры внутренних данных с целью проверки их достоверности

Тестирование посредством белого ящика включает в себя стратегию модульного тестирования, при котором тестирование ведется на модульном или функциональном уровне и работы по тестированию направлены на исследование внутреннего устройства модуля. Данный подход к тестированию известен также как структурный подход. На этом уровне тестирования проверяется управляющая логика, проявляющаяся на модульном уровне

Тестирование «черного ящика» (black box) позволяет проводить тестирование только через общедоступный пользовательский интерфейс программы.

Если тестирование на основе стратегии белого ящика исследует внутреннюю работу программы, то методы тестирования черного ящика сравнивают поведение приложения с соответствующими требованиями. Эти методы направлены на выявление трех видов ошибок: функциональности, производимых вычислений, допустимого диапазона или области значения данных, которые могут быть обработаны программным продуктом. На этом уровне тестировщики не исследуют внутреннюю работу компонентов программного продукта, тем не менее они проверяются неявно. Группа тестирования изучает входные и выходные данные программного продукта.

Тестирование при помощи методов черного ящика направлено на получение данных, которые проверяют все функциональные требования системы. Этот тип тестирования нацелен на поиск ошибок, которые представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Ошибки, выявляемые при помощи методов «черного ящика»

№ п/п	Перечень выявленных ошибок
1.	Ошибки интерфейса
2.	Проблемы удобства использования
3.	Неверная или пропущенная функциональность
4.	Методы тестирования на основе Автоматизированные инструменты
5.	Ошибки в структурах данных или ошибки доступа к внешним базам данных
6.	Ошибки загрузки
7.	Ошибки многопользовательского доступа
8.	Проблемы безопасности
9.	Проблемы сохранения резервных копий и способности к восстановлению работы
10.	Ошибки инициализации и завершения
11.	Методы тестирования на основе стратегии черного ящика
12.	Проблемы снижения производительности и другие ошибки производительности

При тестировании методами черного ящика важно участие пользователей, поскольку именно они лучше всего знают, каких результатов следует ожидать от бизнес-функций. На фазе создания данных для тестирования крайне важно, чтобы конечные пользователи предоставили как можно больше входных данных.

«Серый ящик» (gray box) представляет собой процесс тестирования ПО, в котором тестировщик имеет доступ к кодам программы, но в процессе своей работы в этом не нуждается.

Знаниями для тестировщика при тестировании серым ящиком служит не только личный опыт работы с приложениями. Вся необходимая информация о работе и реализации каждого функционала содержится в документации, к которой доступ имеет любой тестировщик.

Ввиду особенностей метода серого ящика, существует ряд как преимуществ, так и недостатков, которые представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Преимущества и недостатки «серого ящика»

Преимущества	Серый ящик основан на функциональной спецификации и архитектурном построении приложения, а не на исходном коде и двоичных файлах
	Тестировщик сам разрабатывает сценарии тестирования, которые проверяют обработку типов данных, исключений и т.д.
	Наличие в методе положительных качеств и черного, и белого ящиков
	Данный метод разграничивает тестирование тестировщиком и разработчиком
Недостатки	При тестировании серым ящиком возможно лишь частичное покрытие кода, так как тестировщик не имеет доступа к исходному коду и двоичным файлам
	В распределённых приложениях трудно связать выявления багов

Сам принцип тестирования серым ящиком является ничем иным, как расширенным тестированием черным ящиком, однако наличие понимания архитектуры программы позволяет поднести процесс тестирования на новый качественный уровень, что позволяет отнести серый ящик к отдельному методу.

**ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ И
ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТАНОВКУ УЧЕТНО-НАЛОГОВЫХ
ПРОЦЕДУР**

**FEATURES OF COMPANIES TRADE ACTIVITIES AND THEIR IMPACT ON
STATEMENT OF ACCOUNTING TAX PROCEDURES**

Маслов Б.Г.
Maslov B.G.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
профессор кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-70-68
E-mail: sb72@mail.ru

Скуридин В.С.
Skuridin V.S.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
лаборант кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-70-68
E-mail: wowask92@mail.ru

Постановка учетно-налоговой системы на предприятиях торговли и ее процедурное обеспечение является объективной потребностью менеджмента и реализуется не только на уровне коммерческих организаций, но и органов управления. Однако в торговле имеется ряд специфических особенностей, которые оказывают влияние и на учетно-налоговую систему. Определение влияния таких особенностей нашло свое отражение в данной статье.

Ключевые слова: учетные процедуры, налоговые процедуры, торговля

Statement of accounting and tax system in the trade and its procedural provision is an objective need for management and implemented not only at the level of commercial organizations, and governments. However, the trade has a number of features that have an impact on accounting and tax system. Determining the impact of such features is reflected in this article.

Key words: accounting procedures, tax procedures, trade

Под учетно-налоговой системой понимают систему сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования и подготовки эффективных управленческих решений, представляющую собой совокупность элементов финансового, налогового, управленческого учета вместе с их функциональными подсистемами.

Торговля является наиболее динамично развивающимся сегментом рынка сферы услуг. По некоторым оценкам, в области оптовой и розничной торговли занято от одной пятой до четверти всего активного населения.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая в данной отрасли, отличается спецификой как при организации хозяйственных связей и формировании договорных отношений между участниками договоров купли-продажи, так и при организации и ведении бухгалтерского учета.

В связи с этим возникает необходимость обобщения требований законодательства, документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета именно в этой сфере деятельности.

Правовое регулирование отношений в области торговой деятельности осуществляется Гражданским кодексом РФ, Законом РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» (с изм. и доп.), другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами, иными нормативными правовыми актами субъектов РФ¹.

Теперь можно выделить ряд характерных отраслевых особенностей торговли (Рисунок 1).

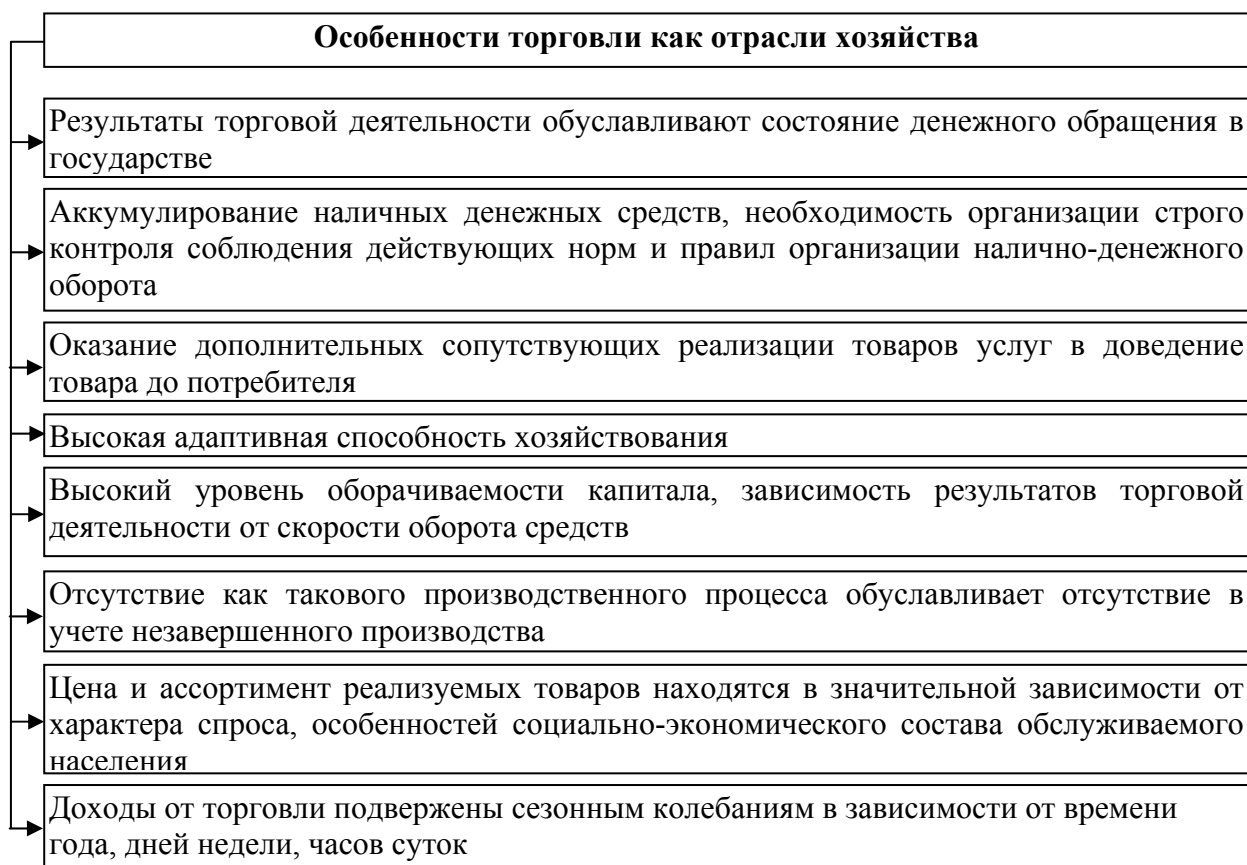


Рисунок 1 – Учетно-налоговые процедуры на предприятиях торговли

¹ Пошерстник, Н.В.»Бухгалтер торгового предприятия» / Н.В. Пошерстник, М.С. Мейксин.- СПб.: «Издательский дом Герда», 2005. – 234 с.

Таким образом, большое значение должно придаваться активизации сотрудничества производителя и торговли, оптимизации экономических отношений между структурами торговли и покупателями в современных условиях некоторой стабилизации и экономического роста.¹

Теперь более подробно рассмотрим понятия учетно-налоговых процедур. Процедура (фр. procedure, от лат. procedo - продвигаюсь) - официально установленная последовательность действий для осуществления или выполнения чего-л.

Аналитические процедуры (analytical procedures) состоят в выявлении, анализе и оценке соотношений и закономерностей, основанных на сведениях о деятельности хозяйствующего субъекта.

Аналитические процедуры в рамках учетно-налоговой системы определяют как приемы и способы выявления, анализа и оценки показателей деятельности хозяйствующего субъекта на основе финансовой, управленческой и налоговой отчетности.

Под налоговыми процедурами понимают совокупность действий должностных лиц и работников по обработке первичных документов, обобщению, группировке учетной информации, расчету, а затем уплате соответствующих налогов и сборов в соответствии с требованиями законодательных актов и документов системы нормативного регулирования².

Учетно-налоговые процедуры таким образом предполагают взаимосвязанную систему по формированию, обобщению учетной информации с последующим ее использованием в целях расчета и уплаты налогов и сборов в соответствии с используемой системой налогообложения (Рисунок 2).

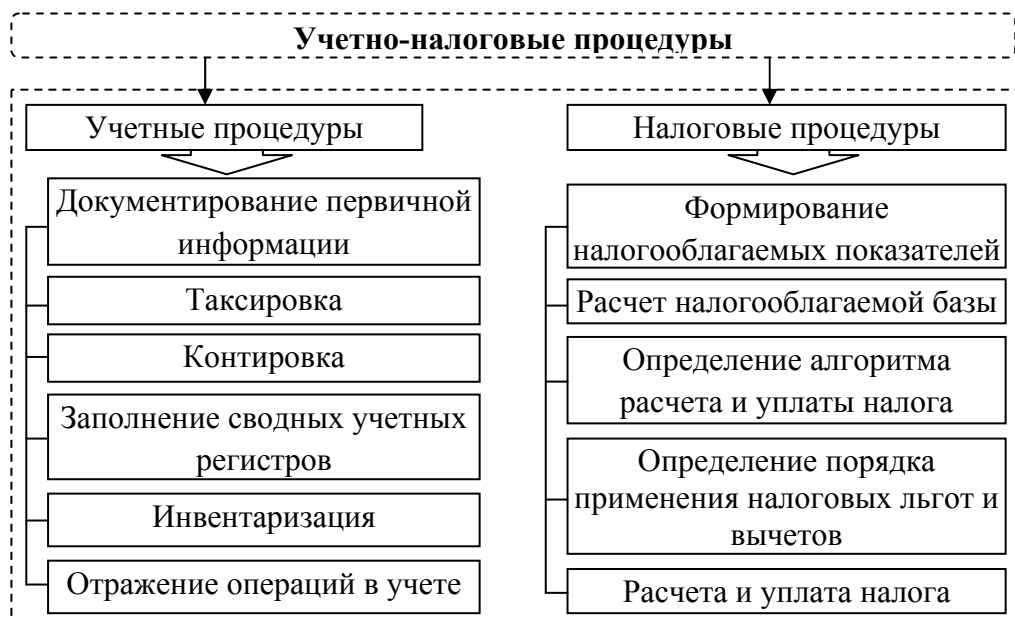


Рисунок 2 – Учетно-налоговые процедуры на предприятиях торговли

¹ Некрасова Н. Учет товаров в розничной торговле / Н. Некрасов // Практическая бухгалтерия. – 2007. - № 11

² Орлова, П.И. Бизнес-планирование: учебник для бакалавров / П.И. Орлова. – М.: «Дашков и К», 2013. – 284 с.

Наличие специфических особенностей в торговых организациях обуславливает и соответствующие им учетно-налоговые процедуры, которые видоизменяются в зависимости от отраслевой принадлежности, что характеризует учетно-налоговую систему как достаточно гибкую структуру (Рисунок 3).

Стоит отметить большой объем документооборота на предприятиях торговли в связи со значительным ассортиментом реализуемой продукции, а также наличием вспомогательных услуг или иного послепродажного обслуживания. Это влечет за собой ощутимый пласт учетной работы, и, как следствие, требует повышенного внимания для правильного расчета и уплаты налогов (НДС, налог на прибыль, ЕНВД и др.)

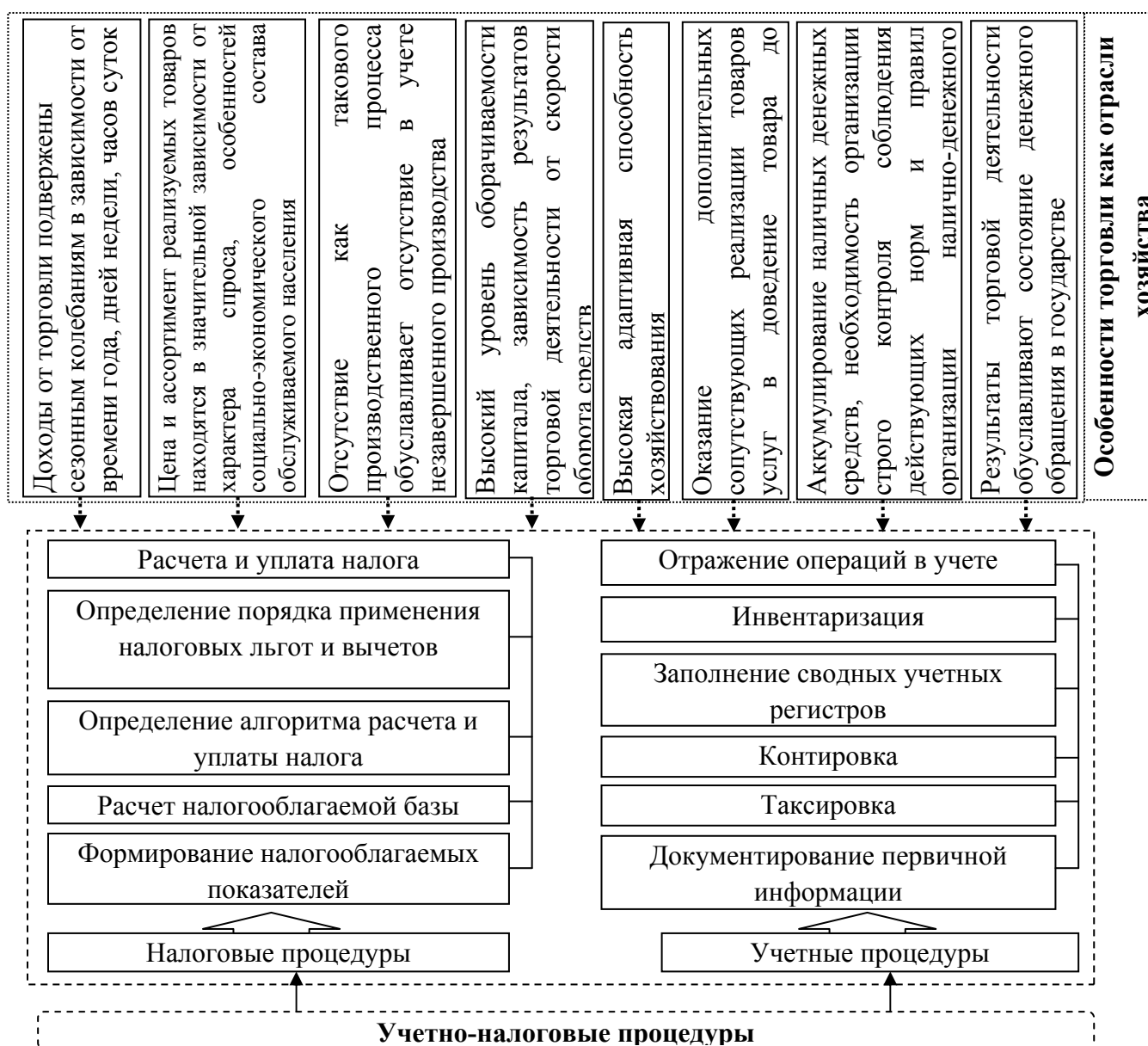


Рисунок 3 – Влияние особенностей деятельности предприятий торговли на формирование в них учетно-налоговых процедур

Отсутствие значительных объемов объектов основных средств в торговых организациях позволяет минимизировать процедурные мероприятия по их учету, а также, в большинстве случаев, в случае аренды основных средств, избежать необходимости исчисления и уплаты налога на имущество организации ввиду отсутствия объектов налогообложения и соответствующей налогооблагаемой базы¹.

Широко распространена в торговых организациях такая учетно-налоговая процедура, как инвентаризация в связи с необходимостью регулярного контроля за сохранностью товарных ценностей.

Внедрение моделей учетно-налоговой системы позволяет гармонизировать учетный процесс на предприятии, обеспечивать коммуникационное взаимодействие учетных процедур посредством горизонтальных и вертикальных информационных потоков. Учетно-налоговая система позволяет адаптировать учетный процесс к условиям внешней среды, управлять налоговыми потоками предприятия, тем самым, позволяя отвечать требованиям законодательства и интересам оптимизации налоговых платежей торговой организации.

Список литературы:

1. Некрасова Н. Учет товаров в розничной торговле / Н. Некрасов // Практическая бухгалтерия. – 2007. - № 11
2. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: учебник для бакалавров / П.И. Орлова. – М.: «Дашков и К», 2013. – 284 с.
3. Пошерстник, Н.В.»Бухгалтер торгового предприятия» / Н.В. Пошерстник, М.С. Мейксин.- СПб.: «Издательский дом Герда», 2005. – 234 с.

Spisok literatury:

1. Nekrasova N. Uchet tovarov v roznichnoj trgovle / N. Nekrasov // Prakticheskaja buhgalterija. – 2007. - № 11
2. Orlova, P.I. Biznes-planirovanie: uchebnik dlja bakalavrov / P.I. Orlova. – М.: «Dashkov i K», 2013. – 284 s.
3. Posherstnik, N.V.»Buhgalter trgovovogo predpriyatija» / N.V. Posherstnik, M.S. Mejksin.- SPb.: «Izdatel'skij dom Gerda», 2005. – 234 s.

¹ Бодрова Т. В. Особенности исчисления налоговых платежей торговых предприятий на базе применения единого налога на вмененный доход / Т.В. Бодрова // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2007. - № 2. – С. 20 – 28

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

FEATURES OF ACCOUNTING OF ELECTRONIC MONEY

Васильева М.В.
Vasil'eva M.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
д.э.н., профессор кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-70-68
E-mail: Vita_977@mail.ru

Терехова М.Г.
Terekhova M.G.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 2 курса кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. 89102610692
E-mail: marina_031196@mail.ru

В статье рассматриваются операции по купле-продаже товаров, услуг с использованием электронных денег: формирование и пополнение электронного кошелька, осуществление платежа, вывод денежных средств, бухгалтерские проводки.

Ключевые слова: электронные деньги, электронные платежные системы, электронный кошелек, бухгалтерский учет.

In this article operations of purchase and sale of goods and services using e-cash are studied. The author describes how to formate and replenish an electronic purse, e-pay, take out money resources and carry out accounting conducting.

Keywords: electronic money, electronic payment systems, electronic cash-box, accounting.

Многие компании оплачивают товары, работы, услуги через Интернет. Такой способ оплаты становится все более популярным, так как экономит время, он очень прост, удобен и доступен. Поэтому очень важно понимать правовой статус электронных денег и знать, как можно отразить их в бухгалтерском учете.

Главным документом, регулирующим обращение электронных денег, является Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (далее – Закон № 161-ФЗ).

Согласно закону, электронные деньги представляют собой «информационный» эквивалент реальных денежных средств. Иными словами, это средства, информация о которых учитывается без открытия банковского счета. Их обращение ограничено конкретной электронной платежной системой (ЭПС). Превратить электронные деньги в рубли можно, только выведя их из ЭПС¹. Наиболее известные и популярные в России электронные платежные системы – WebMoney, Яндекс.Деньги, RuPay, E-Gold, Rapida, CyberPlat и E-port, Кредит-Пилот.

Чтобы осуществлять расчеты электронными деньгами, организация должна заключить с оператором ЭПС договор (п. 1 ст. 4 и п.1 ст. 9 Закона № 161-ФЗ) и пройти регистрацию на сайте оператора. В договоре прописываются все услуги, которые оператор будет представлять организации-клиенту.

Оператором может быть только кредитная организация (банк).

Клиенту не открывается банковский счет; расчеты через оператора осуществляются только посредством электронных средств платежа. Электронное средство платежа является корпоративным. Расчеты электронными деньгами осуществляются с помощью так называемого «электронного кошелька» (п. 19 ст. 3 Закона № 161-ФЗ).

Для использования электронного средства платежа юридические лица или предприниматели обязаны пройти идентификацию (п. 7 ст. 10 Закона № 161-ФЗ). Она проводится согласно положениям Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В отношении клиента – физического лица оператор может не проводить такую идентификацию. Это зависит от суммы операции и размера остатка электронных денежных средств².

Электронные кошельки (счета) в ЭПС организации и предприниматели пополняют только путем перечисления со своего банковского счета (ч. 3 ст. 7 Закона № 161-ФЗ), пополнить счет через подотчетных лиц нельзя. Денежные средства, переведенные клиентом оператору электронных денежных средств, остаются собственностью клиента.

Возможные операции, которые разрешено проводить организациям и ИП с использованием корпоративных электронных кошельков, приведены в таблице 1 (ЭДС – электронные денежные средства).

1 Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

2 <http://buh.ru>

Таблица 1 – Возможные операции, которые разрешено проводить организациям и ИП с использованием корпоративных электронных кошельков

Действие	Возможные операции
1	2
Организация (ИП) вправе получать ЭДС	Перечисление оплаты клиентами (физ. лицами, не являющимися ИП) товаров и услуг
	Возврат подотчетным лицом ранее выданного и не потраченного аванса
Организация (ИП) вправе оплачивать ЭДС	Возврат денег клиенту (физ. лицу) в случае возврата товара
	Перевод вознаграждения физ. лицам по гражданско-правовым договорам (ГПД)
	Перевод дивидендов учредителям компании
	Перечисление средств подотчетному лицу
	Перевод электронных денежных средств на банковский расчетный счет
	Взыскание недоимки по налогам и штрафам

Как видно из таблицы, у налоговой инспекции есть право блокировать средства организации с электронными деньгами, а также взыскивать с электронных кошельков пени, штрафы и недоимки¹.

Работа с электронным счетом имеет свои ограничения. Так, компании и предприниматели не могут рассчитываться электронными деньгами между собой. Одним из участников расчетов обязательно должно быть физическое лицо (ч. 9 ст. 7 Закона № 161-ФЗ). Имеются ограничение по размеру одной транзакции – клиент не может перевести на счет компании сумму, превышаю 15 тыс. руб. по правилам Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ.

Использование электронных средств платежа возможно лишь при условии, что остаток электронных денег не превышает 100 000 руб. либо эквивалентную сумму в иностранной валюте (по курсу ЦБ РФ на конец рабочего дня оператора). Сумма остатка может оказаться больше лимита только в одном случае: если изменение произошло за счет того, что

¹ <http://buh-v-seti.ru>

официальный курс иностранной валюты вырос (п. 8, 9 ст. 10 Закона № 161-ФЗ).

При превышении остатка оператор обязан выводить излишек только на банковский счет компании. При этом никакого распоряжения от владельца денег не потребуется. Для этих целей организация должна либо иметь банковский счет, открытый у оператора электронных денежных средств, либо предоставить оператору информацию о банковском счете, открытом в иной кредитной организации, на который может быть переведен остаток (его часть) электронных денежных средств (п. 23 ст. 7 Закона № 161-ФЗ)¹.

До принятия Закона № 161-ФЗ электронные деньги по формальным признакам в полной мере не подпадали ни под определение денежных средств, ни под определение ценных бумаг или иных активов. Закон № 161-ФЗ, конечно, не содержит указаний по учету электронных денег. Однако его положения дали основания до появления соответствующих указаний в нормативных актах считать, что электронные деньги являются аналогом денежных средств. Поэтому, для их бухгалтерского учета может использоваться счет 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги».

Поскольку расчеты электронными деньгами являются безналичными, то бухгалтерский учет электронных денег организуется на счетах учета денежных средств. Можно использовать счета 51 «Расчетные счета» или 55 «Специальные счета в банках», открыв к ним субсчет «Электронные деньги». Комиссию за проведение платежа система, как правило, взимает с того, кто платит. Ее по операциям с использованием электронных денег следует относить на счет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»².

Операция зачисления денег на счет может отражаться по-разному.

Получены электронные деньги в качестве предоплаты от покупателя (физического лица) за товары, работы или услуг:

Дебет счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Либо получена выручка от розничной продажи:

Дебет счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги»

Кредит счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Организации и предприниматели могут вводить средства в платежную систему и выводить их оттуда только через свой банковский счет (п. 22 ст. 7 Закона № 161-ФЗ).

Денежные средства из электронной платежной системы выведены на расчетный счет:

¹ <http://mik-audit.ru>.

² Антонов Д. Электронные средства платежа [Электронный ресурс]/ Антонов Д. // Консультант. - 2013. - №3-Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги».

За операцию перевода электронных денег на банковский счет большинство платежных систем удержат вознаграждение. Его нужно включить в прочие расходы (п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Учтены расходы на перевод денежных средств на расчетный счет:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Следует также отразить НДС, предъявленный электронной платежной системой в составе платы за услуги перевода денежных средств на расчетный счет.

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Списана оплата услуг ЭПС за вывод средств на расчетный счет:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги».

Пополнить свой счет электронными деньгами компания сможет, только переведя средства со своего банковского счета (п. 3 ст. 7 Закона № 161-ФЗ).

Введены в ЭПС денежные средства с расчетного счета:

Дебет счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги»

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Сумму комиссии можно включить в прочие расходы как вознаграждение за оказанные услуги банков.

Пункт 9 статьи 7 Закона № 161-ФЗ запрещает организациям и предпринимателям рассчитываться между собой электронными денежными средствами. Получать платежи от организаций смогут только обычные граждане, не являющиеся индивидуальными предпринимателями. Тем не менее, рассчитываться электронными деньгами по гражданско-правовому договору с физическим лицом вполне можно, как и использовать их в качестве средств расчетов с удаленно работающими сотрудниками, надомниками.

Перечислены электронные деньги в оплату услуг, оказанных гражданином, либо в качестве предоплаты за его услуги:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги».

Следует учесть расходы на перевод денежных средств:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Снова необходимо отразить НДС, предъявленный электронной платежной системой в составе платы за услуги перевода:

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Оплачены услуги электронной платежной системы:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги»¹.

Таким образом, можно сделать вывод, что назрела необходимость разработки методических рекомендаций по бухгалтерскому учету электронных денег, активно используемых в своей деятельности российскими компаниями.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Антонов Д. Электронные средства платежа [Электронный ресурс]// Антонов Д. // Консультант. -2013. -№3-Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
3. [Электронный ресурс]/ - Режим доступа: <http://buh-v-seti.ru>.
4. [Электронный ресурс]/ - Режим доступа: <http://mik-audit.ru> .
5. [Электронный ресурс]/ - Режим доступа: <http://buh.ru>.

Spisok literatury:

1. Federal Law of 27.06.2011 № 161-FZ "On the national payment system."
2. D. Antonov electronic means of payment [electronic resource] / D. Antonov // consultant. -2013. -№3-Access: <http://base.consultant.ru>.
3. [electronic resource] / - Access: <http://buh-v-seti.ru>.
4. [electronic resource] / - Access: <http://mik-audit.ru>.
5. [electronic resource] / - Access: <http://buh.ru>.

¹ <http://buh.ru>

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ КОМПЕНСАЦИОННЫХ
ОТНОШЕНИЙ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР**

**MODEL OF RELATIONS IN COMPENSATION STRATEGIES OF
INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES**

Евсеева И.А.
Evseeva I.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел. +7(906)664-88-83
E-mail: ievseeva@bk.ru

В статье рассмотрены основные принципы использования модели компенсационных отношений при анализе взаимоотношений между бизнес-единицами интегрированной промышленной структуры

Ключевые слова: промышленность, интегрированная структура, бизнес-единицы, компенсационные отношения

The article describes the basic principles of using the model of compensatory relationship in the analysis of the relationship between the business units of an integrated industrial structure.

Keywords: industry, integratedstructure, businessunits, compensationratio

Интеграция промышленных предприятий является одним из эффективных способов их экономического роста. Объединение бизнес-единиц по стадиям создания конечного продукта способствует получению новых компетенций, росту конкурентоспособности, достижению синергетического эффекта. В силу вышесказанного актуальность согласования интересов участников интегрированных промышленных структур не вызывает сомнений. На наш взгляд, взаимосвязи между элементами (т.е. участниками) таких структур целесообразно рассматривать с точки зрения понятия «компенсация» (от лат. compensatio- возмещение). Компенсационные отношения действительно являются базой формирования системы согласования интересов участников интегрированной структуры и должны учитываться именно в этом аспекте.

В экономической литературе¹ существует несколько интерпретаций понятия «компенсация». Во-первых, она рассматривается как один из способов прекращения обязательств путем зачета встречных требований. Во-

¹Буздалов, И.Н. Экономический словарь // И.Н.Буздалов, Е.Г. Багудина, А.К. Большаков. – М.: Проспект, 2009. – 624 с.

вторых, компенсация в некоторых случаях является подходом к решению проблемы неплатежей. Цель осуществления компенсации состоит в создании условий существования предприятия. Встречная компенсационная торговля – это способ проведения внешнеторговых операций, который подразумевает реализацию товаров путем исполнения встречных обязательств экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров.

При исследовании взаимодействий внутри интегрированной структуры термин «компенсация» следует рассматривать как возмещение вклада участника структуры в создание потенциала конкурентоспособности продукции. Вклад конкретного участника структуры количественно выражается как совокупность двух составляющих:

$$B = \{C, T\}, \quad (1)$$

где C - множество стоимостных характеристик процесса формирования продукта на данном этапе жизненного цикла;

T - множество технических характеристик продукта на данном этапе жизненного цикла.

Количественная оценка вклада участника структуры производится путем детализации элементов множеств стоимостных и технических характеристик продукта для каждого этапа жизненного цикла. Наиболее важные характеристики продукта могут быть определены путем экспертной оценки. Степень влияния участника интеграции на конкретную характеристику конечного продукта предлагается определять с помощью математических моделей, т.е. путем информационного моделирования.

Информационное моделирование для исследования взаимодействия между участниками интегрированной структуры следует рассматривать как решение задач формирования конкретного параметра (параметров) конкурентоспособности продукции на одной или нескольких стадиях производства.

Ключевой момент в данном процессе – отбор анализируемых параметров, при этом особенно важно учитывать потребительские требования. Для оценки количественного вклада в формирование конкурентоспособности товара предприятий, входящих в интегрированную промышленную цепочку, предлагается анализировать узлы, изготавливаемые каждым предприятием и оценивать вклад этих узлов в формирование потенциала конкурентоспособности на каждом этапе производства.

Предположим, что рассматриваемое изделие состоит из K узлов, производимых различными предприятиями кооперационной цепочки, тогда величину потенциала p_t , создаваемого конкретным участником структуры, определим как вклад каждого k -го узла и, соответственно, x -го предприятия в формирование j -ых технических (t) и l -ых стоимостных (c) характеристик изделия на l -ом этапе его жизненного цикла:

$$p_i^k = \frac{f^k \times \sum_{j=1}^J W_{tj i}^k}{\sum_{cl i}^L W_{cl i}^k} \quad (2)$$

где f^k - коэффициент инновационности, учитывающий наличие в k -музле инновационных технических решений.

Результат количественной оценки вклада каждого участника структуры в потенциал конкурентоспособности продукта по этапам жизненного цикла позволяет определить размер возмещения, т.е. компенсации его вклада. В этом и состоит сущность учета компенсационных отношений при анализе взаимодействия между участниками интегрированной структуры. Компенсация производится из средств, поступивших от заказчика на оплату произведенной продукции и выполненных работ за вычетом налоговых платежей и прочих обязательных отчислений.

Анализ позволяет выявить резервы повышения доли вклада каждого участника структуры в конкурентоспособность производимой продукции:

- во-первых, этого можно достичь за счет повышения отдельных показателей технического уровня, а следовательно, и интегрального показателя;

- во-вторых, резерв просматривается в возможном ценовой привлекательности, условий поставки и послепродажного сервиса, т.е. за счет снижения себестоимости узлов и затрат на их эксплуатацию

К указанной проблеме близок вопрос о необходимости оптимизации распределения прибыли от продаж между участниками интегрированной структуры. С этой целью можно использовать модель, основанную на количественной оценке вклада каждого предприятия-участника в формирование конкурентоспособности производимого товара. В процессе распределения прибыли должен быть оценен вклад каждого предприятия-участника в показатели технического и экономического уровня продукции соответственно.

Прибыль предприятия от продажи продукции может быть рассчитана как произведение прибыли, остающейся в распоряжении производителей на относительный коэффициент участия данного предприятия-участника в формировании совокупной потенциальной конкурентоспособности товара.

Модель можно использовать для косвенной сравнительной оценки конкурентоспособности производства предприятий-участников интегрированной структуры. Сравнение достигаемых величин потенциалов позволяет выявить конкурентное преимущество предприятий на этапе предварительного отбора их для дальнейшего участия в деятельности промышленной структуры. Более подробную информацию о конкурентоспособности производителей можно получить, анализируя технический, технологический и организационно-финансовый уровень предприятия-участника.

Оценка оптимальности распределения прибыли от продаж продукции между участниками интегрированной структуры на практике осуществляется самими предприятиями-участниками. При этом возможно возникновение конфликтной ситуации в том случае, если с точки зрения предприятий-участников распределение прибыли не будет реально отражать вклад каждого предприятия в конкурентоспособность изделия. Развитие указанной конфликтной ситуации неизбежно приведет к финансовым потерям.

Наиболее очевидны организационные и финансовые последствия потерь для участников структуры в случае занижения их доли прибыли. Прежде всего, возможен вариант, когда доля прибыли может быть недостаточной даже для компенсации затрат на разработку и изготовление, особенно при наличии инновационных технических решений. Во-вторых, это безусловно негативно отразится на мотивации персонала предприятия, что снизит вероятность дальнейшего инновационного развития. Наконец, это приведет к снижению качества выполнения предприятиями-участниками своей доли работ, что окажет негативное влияние на реализацию изделий и на обслуживание рынка сбыта.

Вместе с тем негативные последствия могут наблюдаться и на тех предприятиях-участниках, для которых доля прибыли будет завышена, хотя и влияние их, на первый взгляд, будет не столь очевидно. В целом внутри структуры возможно возникновение процессов, способствующих ее распаду (инициатором этих процессов могут выступать неудовлетворенные предприятия-участники, но негативные последствия будут испытывать все элементы интеграции). Кроме того, завышение доли прибыли может привести к спаду инновационной активности предприятий-участников по причине их уверенности в будущей финансовой стабильности.

Для обеспечения эффективных компенсационных взаимоотношений между участниками интегрированной структуры необходимо придерживаться стратегий, реализация которых гарантирует не только собственную, но и общую полезность, получаемую системой предприятие–потребитель (при этом может рассматриваться не только конечный потребитель, но и промежуточный, т.е. такой участник промышленной структуры).

Список литературы:

1. Буздалов, И.Н. Экономический словарь // И.Н.Буздалов, Е.Г. Багудина, А.К. Большаков. – М.: Проспект, 2009. – 624 с.

Spisokliteratury:

1. Buzdalov, I.N. Jekonomicheskij slovar' // I.N. Buzdalov, E.G. Bagudina, A.K. Bol'shakov. – М.:Prospekt, 2009. – 624 s.

**СТРУКТУРА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УЧЕТНОГО
ПРОЦЕССА**

**STRUCTURE OF ENVIRONMENTAL INDICATORS IN THE ACTIVITIES OF
COMPANIES FOR THE PURPOSES OF ACCOUNT**

Алимов С.А.
Alimov S.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: alimov_sergei@mail.ru

В настоящей статье рассмотрены группы экологических показателей, характеристика затрат и результатов, которые формируют природоохранную деятельность и сопоставление данных величин с результатами производственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экологические показатели деятельности, природоохранная деятельность, анализ воздействия на окружающую среду.

This article reviews the environmental performance of the group, description of the costs and benefits that form the environmental performance and the comparison of data values with the results of production activities of the enterprise.

Keywords: ecological indicators of activity, environmental activities, analysis of the impact on the environment.

На экологическую ситуацию в регионе большое влияние оказывает хозяйственная деятельность производственных предприятий.

Экологические показатели – элементы экологии, на которые воздействует «деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов самоуправления, общественных и иных коммерческих объединений, юридических и физических лиц, направленная на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий».¹

Экологические показатели – это показатели, на которые направлена система естественно-научных, технико-экономических и административно-

¹ Федеральный Закон №7-ФЗ от 10.01.2002 «Об охране окружающей среды»

правовых мероприятий, определяющих сохранение с и контроль за изменениями природы, поддержание и увеличение ее продуктивности, обеспечение рационального использования природных ресурсов и окружающей среды».¹

Экологические показатели – показатели прикладной экологии, на которые направлен комплекс мер, предназначенных для ограничения отрицательного влияния человека.²

Экологические показатели, в рамках охраны окружающей среды - совокупность мер защиты и восстановления элементов окружающей природной среды, осуществляемых человеком, предприятием, регионом, государством, общественными организациями и иными субъектами за счет собственных и привлеченных ресурсов.

Поступление вредных веществ в окружающую среду приводит к возникновению экономического ущерба, который может быть уменьшен, если предприятия предпринимают меры по борьбе с ним. Предотвращение ущерба связано с затратами на реализацию природоохранных мероприятий. В управлении природоохранной деятельностью предприятий ведущая роль принадлежит экономическим регуляторам природопользования, основными инструментами которых являются платежи за загрязнение окружающей среды.

Производственный процесс приводит к возникновению издержек двух видов: экономический ущерб, вызываемый выбросами вредных веществ в окружающую среду, и издержки предотвращения загрязнения, т.е. затраты на реализацию природоохранных мероприятий.³

Данные составляющие экологических издержек взаимно дополняют друг друга: экономия на природоохранных мероприятиях приводит к ухудшению окружающей среды, предотвращение ущерба ведет к затратам на природоохранную деятельность.

Анализ экологических издержек и оценка эффективности природоохранных затрат устанавливают увеличение (снижение) платежей за загрязнение атмосферы по отношению к экономическому ущербу, наносимому окружающей среде, и стимулирующий эффект предприятия к реализации природоохранных инвестиций.

Экологические показатели разделяют на группы. Структура экологических показателей, их характеристика и возможное воздействие в деятельности предприятия представлены рисунке 1.

¹ Федеральный Закон №7-ФЗ от 10.01.2002 «Об охране окружающей среды»

² Википедия — свободная энциклопедия интернетресурс — ru.wikipedia.org

³ Моткин Г. А. Экономическая теория природопользования и охраны окружающей среды. - М.: Институт проблем рынка РАН, 2009. - 350 с.



Рисунок 1 - Структура экологических показателей, их характеристика и влияние на хозяйственную деятельность предприятия

Предметом экономического анализа природоохранной деятельности предприятий-природопользователей являются средозащитные и средовосстановительные мероприятия; объекта, в рамках которого реализуются природоохранные мероприятия; цели исследования; источников информации, содержащих сведения о ходе и результатах природоохранных мероприятий.

Предметом анализа природоохранной деятельности предприятий-природопользователей, являются осуществляемые ими природоохранные мероприятия, отражаемые в источниках учетной и внеучетной информации, с целью повышения их эффективности.

Информационной базой для анализа экологических аспектов деятельности организации определяются данные учетно-аналитического обеспечения влияния экологических показателей, сформированные

экологическим и бухгалтерским учетом. Формы отчетности должны являться модифицированными, также, большое значение определяют правильность оформления, корректности сведений, требований и тенденций данных форм отчетности.

Характеристика и совокупность показателей, позволяющих осуществить анализ воздействия предприятия на окружающую среду, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика показателей, позволяющих проводить анализ воздействия предприятия на окружающую среду

№	Характеристика показателей, позволяющих осуществить анализ воздействия предприятия на окружающую среду
1.	Характеристики производственной деятельности
2.	Показатели эффективности природоохранной деятельности
3.	Показатели, определяющие эколого-экономическую эффективность деятельности предприятий
<i>Важнейшими показателями, для определения «экологичности» является структура природоохранных затрат</i>	

Данные показатели и аспекты экологического учета влияют на конечный итог деятельности предприятия, который определяется как финансовый результат.

По мнению, Т.В. Гусевой важнейшими показателями, для определения «экологичности» является структура природоохранных затрат, так как только она способна дать объективную оценку результатов деятельности предприятия.¹

Природоохранные затраты, экономический ущерб и платежи за загрязнение атмосферы связаны между собой и определяют состояние природоохранной деятельности предприятий.

Природоохранные затраты, экономический ущерб и платежи за загрязнение атмосферы являются универсальными стоимостными показателями, которые позволяют оценить природоохранную деятельность предприятий.

Сведения, предоставляемые бухгалтерским и экологическим учетом о формировании финансовых результатов предприятия, предполагают возможность совершенствования организации бухгалтерского учета финансового результата, распределения прибыли и увеличение финансового результата.²

¹ Гусева Т.В., Дайман С.Ю. Оценка воздействия на окружающую среду и экологический аудит промышленных предприятий: Анализ методологий // Химические технологии. - 2000. - №4. - с.34 - 43.

² Гашин, Александр Васильевич. Анализ формирования финансовых результатов / Александр Васильевич Гашин . // Экономические и гуманитарные науки. - 2011. - №8. - 32с.

Финансовый результат представляет собой конечный результат деятельности, является наиболее обобщающим результатом экономической эффективности хозяйствования; служит главным источником производственного и социального развития организации, платежей в бюджет, так как создается заинтересованность в повышении эффективности деятельности, полная мобилизация внутренних резервов для успешного достижения поставленной цели.¹

В рамках экологически ориентированного учетно-аналитического обеспечения влияния экологических показателей на формирование финансовых результатов можно провести комплексную оценку экологических аспектов деятельности предприятия и определить эколого-экономическую устойчивость хозяйствующей единицы.

Процесс проведения оценки экологических аспектов деятельности организации включает в себя анализ и изучение природоохранных и экологических аспектов деятельности организации в сравнении с производственными показателями.

В целях учета, характеристика затрат и результатов, которые формируют природоохранную деятельность и сопоставление данных величин с результатами производственной деятельности предприятия, включаются в состав показателей характеризующих «экологическую составляющую» предприятия. Экологические показатели и их характеристика используемые в целях учета представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Экологические показатели и их характеристика используемые в целях учета

№	ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО В ЦЕЛЯХ УЧЕТА
1.	Доля текущих затрат на природоохранные мероприятия в себестоимости продукции	Данный показатель позволяет оценить стоимость мероприятия по охране природной среды для производителя продукции
2.	Отношение текущих затрат на ПОМ к стоимости основных природоохранных фондов	Формирует стоимость обслуживания стоимости основных производственных фондов
3.	Доля основных природоохранных фондов в стоимости основных производственных фондов	Дает возможность оценить обеспеченность природоохранной деятельности необходимыми средствами
4	Доля суммарных платежей за природопользование в себестоимости продукции	Показатель дает возможность оценить влияние прочих платежей предприятия на себестоимость
5.	Коэффициент выполнения норматива ПДФ	Соотношения фактических и нормативных масштабов воздействия на ОС
6.	Коэффициент выполнения норматива ПДС	Соотношения фактических объемов сбросов к ПДС

Система эколого-экономических показателей призвана сформировать характеристики производственной и природоохранной деятельности.

¹ Мэтьюс, М. Р., Перера, М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. - М.:ЮНИТИ - ДАНА,1999. - 110с.

Экологическая отчетность определяется как завершающий этап учетного процесса, в рамках экологически-ориентированной УАС. В данном случае, под УАС понимается завершающий этап процесса регистрации, классификации и обобщения в натуральном и денежном выражении фактов хозяйственной жизни, которые полностью или частично носят экологический характер, а также интерпретации полученных результатов для различных целей.¹

Таким образом, структура и характеристика экологических показателей в деятельности предприятий для целей учетного процесса являются неотъемлемыми элементами управления деятельностью предприятия, исходной базой для выявления внутренних резервов, принятия решений, которые направлены на снижение вредного воздействия на окружающую среду и на выявление улучшения эффективности природоохранных затрат.

Список литературы:

1. Гусева Т.В., Дайман С.Ю. Оценка воздействия на окружающую среду и экологический аудит промышленных предприятий: Анализ методологий //Химические технологии. - 2000. - №4. - с.34-43.
2. Мэтьюс, М. Р., Перера, М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. - М.:ЮНИТИ - ДАНА,1999. - 110с.
3. Моткин Г. А. Экономическая теория природопользования и охраны окружающей среды. - М.: Институт проблем рынка РАН, 2009. - 350 с.
4. Попова, Л.В. Теоретико-методические вопросы экологического аудита природопользования / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки . - 2011. - №6. – С.47-50
5. Федеральный Закон №7-ФЗ от 10.01.2002 «Об охране окружающей среды»

Spisok literatury:

1. Guseva T.V., Dajman S.Ju. Ocenka vozdejstvija na okruzhajushhiju sredu i jekologicheskij audit promyshlennyh predprijatij: Analiz metodologij //Himicheskie tehnologii. - 2000. - №4. - s.34-43.
2. Mjet'jus, M. R., Perera, M. H. B. Teorija buhgalterskogo ucheta: per. s angl. / Pod red. Ja.V.Sokolova, I.A.Smirnovoj. - M.:JuNITI - DANA,1999. - 110s.
3. Motkin G. A. Jekonomicheskaja teorija prirodopol'zovanija i ohrany okruzhajushhej sredy. - M.: Institut problem rynka RAN, 2009. - 350 s.
4. Popova, L.V. Teoretiko-metodicheskie voprosy jekologicheskogo audita prirodopol'zovanija / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki . - 2011. - №6. – S.47-50
5. Federal'nyj Zakon №7-FZ ot 10.01.2002 «Ob ohrane okruzhajushhej sredy»

¹Попова Л.В. Теоретико-методические вопросы экологического аудита природопользования / Л.В.Попова // Экономические и гуманитарные науки. - 2011. - №6. - С.47 - 50

СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ

SYSTEM OF ACCEPTANCE OF INNOVATIVE SOLUTIONS IN PROCESS OF MANAGEMENT OF INFRASTRUCTURE PROJECTS

Аксенов К.В.
Aksenov K.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н, доцент кафедры
«Предпринимательство, логистика и маркетинг»
Телефон: 8(4862) 76-22-49

В статье рассмотрены проблемы управления инновационными инфраструктурными проектами, а также рассмотрены ключевые проблемы инновационного развития экономики России.

Ключевые слова: инфраструктура, экономика, инновации, инвестиции, отрасль, прогнозирование, модель, решение, технологии, конкуренция, проект.

In article problems of management of innovative infrastructure projects are considered, and also key problems of innovative development of economy of Russia are considered.

Keywords: infrastructure, economy, innovations, investments, branch, forecasting, model, decision, technologies, competition, project.

Органы управления власти представляет собой систему управления, границы которой подвижны. Они могут переопределяться осознанно как руководителями, так и их подчиненными; а также неосознанно изменяются ими. Руководитель организации не может позволить себе применять только какую-либо одну форму власти. Лидер должен научиться пользоваться всеми формами власти, стилями, методами и типами влияния, управления, наиболее подходящими для конкретной ситуации.

Общепризнанно, что потенциал развития любой национальной экономики во многом определяется состоянием инфраструктуры, под которой мы понимаем совокупность отраслей, обслуживающих и обеспечивающих эффективное функционирование социально-экономических систем на макро-, мезо- и микроуровнях. Следует отметить, что ситуация, сложившаяся в настоящее время, характеризуется значительным уровнем износа большей части инфраструктуры, создававшейся ещё во времена СССР, и, соответственно, отсутствием реальных ресурсов по её

модернизации в ближайшие годы, что может послужить причиной начала глубочайшего системного кризиса в нашей стране.

Процессы, направленные на модернизацию существующих и создание новых инфраструктурных объектов, требуют значительных инвестиционных вложений, срок окупаемости которых, как правило, составляет более десяти лет. Наличие данных факторов оказывает значительное сдерживающее влияние на привлечение частных инвестиций в развитие инфраструктуры [6]. Соответственно, основным (а в большинстве случаев единственным) источником инвестиций в объекты инфраструктуры является государство, использующее возможности бюджетов того или иного уровней [1].

Системный подход является одним из примеров инноваций в инфраструктурных проектах. Следует рассматривать инновационный инфраструктурный проект не в рамках одного проекта или одной ситуации, например, в рамках только водных ресурсов, транспорта или энергии, а в рамках систематического подхода к вопросу «Какая должна быть инфраструктура для поддержания здоровой, активной и доступной жизни общества и государства»? С помощью этого инновационного метода мышления, федеральные органы исполнительной власти являющиеся главными заказчиками инновационных инфраструктурных проектов могут решить эти проблемы и эффективно принимать управленческие решения.

Иногда лучше, экономически целесообразно, учитывая доступность человеческих ресурсов, материалов, технологий, машин и механизмов в рамках конкретных субъектов Российской Федерации при реализации инновационных инфраструктурных проектов с позиции системного подхода.

Таким образом, везде, где появляется инновация, будь она техническая или системная, всегда необходимо так же применять инновационный подход к развитию инфраструктуры [2].

При реализации инновационных инфраструктурных проектов необходима «тесная» работа с муниципальными властями субъекта федерации в процессе оценки рисков проектов участвуют региональные и федеральные власти. Эта процедура часто включает гидрологическую картографию (например, при строительстве и реконструкции дорожных инфраструктурных объектов) и набор других оценочных методов, который позволяет понять, на какие изменения им придется пойти во время инфраструктурного планирования. Такой подход станет ключом к решению инфраструктурных проблем [9].

Так же, следует отметить информирование хозяйствующих субъектов реализующих инновационные инфраструктурные проекты о видах финансовых структур и новых финансовых ресурсах для реализации этих проектов.

Для решения проблемы «некачественной» и недостаточно развитой инфраструктуры, проблем финансирования инфраструктурных проектов и выполнения более качественных проектов по меньшей цене, необходимо организовывать диалог между экспертами в области строительства,

управления, финансирования, логистики и связей с государственными органами.

Улучшение финансирования и реализации инновационных инфраструктурных проектов в масштабе страны показывает, как практические управленческие решения, инновационные подходы могут увеличить эффективность давно отстающих отраслей экономики, для того чтобы достигнуть серьезного сокращения издержек [5].

Для стимулирования изменений и сокращения потенциальных издержек, федеральные органы исполнительной власти России должны отказаться от схемы «от одного проекта к другому» и обновить системы планирования, управления, реализации инновационных инфраструктурных проектов.

Некачественная и недостаточно развитая инфраструктура и, как следствие, перегрузка мощностей, аварии в системе электроснабжения, а так же дефицит чистой воды и дорог хорошего качества является глобальной проблемой. Обычно, споры вокруг проблемы растущей потребности в инновационных инфраструктурных проектах фокусируются на недостаточности финансирования на их реализацию. Но, на самом деле, существуют определенные способы создавать больше качественных инновационных инфраструктурных проектов за меньшие деньги.

Инвестирование в развитие инновационной инфраструктуры, не включает такие издержки, как издержки по дальнейшему техническому обслуживанию объектов, перепрофилированию объектов инфраструктуры (например, инфраструктурные объекты после завершения Сочинской зимней олимпиады), мероприятия по адаптации инфраструктуры к климатическим изменениям.

Отказ от неэффективных проектов, ужесточение требований к инновационным инфраструктурным проектам, оптимизация структуры проектов, системный подход к инфраструктурным изменениям, применение лучших мировых практик смогут радикально повлиять на ситуацию в этой сфере в глобальном масштабе Российской Федерации.

Инвестиции в инновационные инфраструктурные проекты – являются необходимым условием для развития всех без исключения сфер экономики России. Но недостаточная квалификация проектных команд, слабый контроль за выполнением проектов и динамикой издержек, а также низкие начальные требования к ним снижают эффективность инвестиций.

Можно выделить решения, которые могут помочь сократить издержки при реализации инновационных инфраструктурных проектов:

1. Оптимизация инновационных инфраструктурных проектных портфелей. Является одним из самых эффективных способов снижения общей стоимости инфраструктуры, отказ от инвестирования в проекты, которые не решают четко сформулированные инфраструктурные задачи и не приносят достаточный доход. Выбор правильной комбинации и отказ от неэффективных проектов могут сократить издержки.

Проектные организации, федеральные структуры формирующие государственный заказ должны использовать четко определенные выборные критерии, чтобы быть уверенными в том, что предлагаемые проекты отвечают поставленным задачам; разработать сложные методики определения издержек и доходов; оценить проекты и определить их приоритет по потенциальному эффекту на всю инфраструктурную сеть, исключая их рассмотрение в качестве закрытых систем (например, создание инновационного инфраструктурного объекта только в рамках одного региона) [9].

2. Оптимизация структуры инновационных инфраструктурных проектов. Эта область предоставляет возможность сэкономить средства ежегодно и уменьшить сроки сдачи проектов. Для оптимизации структуры проектов необходимо ускорить принятие разрешительной документации (проектно-изыскательских работ (ПИР), экспертизу ПИР, экспертиза проектно-сметной документации (ПСД), формирование технического задания по государственному контракту), увеличить инвестирование на ранних этапах планирования и проектирования, структурировать государственные контракты для сокращения сроков выполнения работ и уменьшения издержек.

3. Увеличение рентабельности существующей инфраструктуры. Вместо инвестирования в дорогостоящие новые проекты, федеральные органы исполнительной власти может решить некоторые из стоящих перед ними инфраструктурных задач за счет увеличения эффективности имеющихся мощностей. Увеличивая эффективность имеющихся инфраструктурных объектов, оптимизируя план работ по техническому обслуживанию и внедряя управление системой спроса, возможно снизить затраты.

Следует отметить, что для стимулирования изменений и сокращения потенциальных издержек, федеральные органы исполнительной власти должны отказаться от схемы «от одного проекта к другому» и обновить системы планирования, управления и исполнения инновационных инфраструктурных проектов. Хорошо построенная система включает тесную координацию между органами власти, которые отвечают за разные виды активов, работ; четкое разделение политической и технической ответственности; четкое разграничение задач государственного и частного сектора [5].

В такой системе необходимо улучшить качество управления со стороны высшего руководства, качество доступной операционной и финансовой информации для осуществления решений, увеличение возможностей в рамках инфраструктурной стоимостной цепочки.

Следует отметить что, привлечение частных инвестиций тоже играет определенную роль: они могут обеспечить продуктивность за счет эффективности собственных операций, участия в продуктивном диалоге с государственными акционерами, за счет развития бизнеса и контрактной модели, инструментов государственно-частного партнерства (рисунок 1), муниципального частного партнерства [9].



Рисунок 1 – Классификация подходов, форм и моделей реализации инновационных инфраструктурных проектов

Можно выделить наиболее значимые тенденции развития и реализации инновационных инфраструктурных проектов в России:

1) Федеральная политика по развитию инфраструктуры (на макро уровне управления):

- разработка, актуализация и оценка эффективности государственных программ в сфере инфраструктуры;

- разработка, актуализация и оценка эффективности реализации инвестиционных программ инфраструктурных компаний и корпораций (среди которых можно выделить: ГК «Росавтодор», ГК «Роснано», ГК «Ростех»);

- оценка макроэкономических и бюджетных эффектов от инвестиций в различные виды инфраструктуры федерального уровня;

- совершенствование нормативно-правового регулирования функционирования инфраструктуры, в том числе совершенствование тарифного регулирования и тарифной политики;

- разработка концепций, обоснований инвестиций и финансовых моделей инфраструктурных проектов федерального уровня в том числе с применением инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП).

2) Политика по развитию инфраструктуры регионов и городов:

- разработка, актуализация и оценка эффективности региональных программ в сфере инфраструктуры;
- оценка социально-экономических и бюджетных эффектов от инвестиций в инфраструктуру регионального и муниципального уровня;
- разработка комплексных схем тепло-, водо-, и электроснабжения;
- разработка концепций, обоснований инвестиций и финансовых моделей инновационных инфраструктурных проектов регионального и муниципального уровня, в том числе с применением инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП);

3) Стратегическое планирование развития регионов и городов:

- стратегия социально-экономического развития;
- инвестиционные стратегии;
- инновационные стратегии;
- стратегии развития городских агломераций;
- стратегии развития отраслевых кластеров;
- комплексные инвестиционные планы развития моногородов;
- маркетинг городов и регионов;
- кадровый баланс и стратегии кадрового обеспечения;
- стратегии развития системы здравоохранения.

4) Проекты комплексного развития территорий:

- концепции, финмодели и мастер-планы проектов: жилищной и смешанной застройки;
- индустриальных парков особых экономических зон и экспортных территорий опережающего роста (ЭТОР);
- туристических комплексов;
- транспортно-логистических комплексов и транспортно-перегрузочных узлов. [8]

Список литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2009 г. № 340 «Об утверждении Правил формирования, корректировки и реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации». – <http://www.government.ru/gov/results/7076>.

2. Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями: учебник для бакалавров [Текст] / Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. – М.: ИД «Юрайт», 2012. – 711 с.

3. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. – <http://www.old.mon.gov.ru/files/marerials/5053/prog.ntr.pdf>

4. Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года // Российская газета. – 2008. – <http://www.rg.ru/search.rg.ru/rg/doc.php/127132>.

5. Измалкова С.А. Современные проблемы науки. Экономика и управление инфраструктурными проектами на основе механизмов государственно-частного партнерства: учебное пособие [Текст] / Измалкова

С.А., Головина Т.А., Фаустова И.Л., Елецкая С.С. – Орел: ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК», 2012. – 165 с.

6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. – <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=law;n=82134>.

7. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу до 2030 года. Проект от 18.12.2008 г. – <http://innovus.biz/media/uploads/resources/project-progress.pdf>.

8. Центр Экономики Инфраструктуры. Официальный сайт – <http://www.infaeconomy.com>.

9. Системный подход к инфраструктурным изменениям. Официальный сайт – <http://www.investinfra.ru>.

Spisok literatury:

1. The resolution of the government of the Russian Federation of April 22, 2009 No. 340 "About the approval of Rules of formation, adjustment and realization of the priority directions of development of science, technologies and equipment in the Russian Federation and the list of critical technologies of the Russian Federation". – <http://www.government.ru/gov/results/7076>.

2. Baranchev V.P., Maslennikova N. P., Mishin V. M. Management of innovations: the textbook for bachelors [Text] / Baranchev V.P., Maslennikov N. P., Mishin V. M. – М.: IDES of "Yurayt", 2012. – 711 pages.

3. Strategy of development of science and innovations in the Russian Federation for the period till 2015. – <http://www.old.mon.gov.ru/files/marerials/5053/prog.ntr.pdf>

4. Strategy of social and economic development of Russia till 2020//the Russian newspaper. – 2008. – <http://www.rg.ru/search.rg.ru/rg/doc.php/127132>.

5. Izmalkova S. A. Modern problems of science. Economy and management of infrastructure projects on the basis of public-private partnership mechanisms: manual of [Text] / Izmalkov of S. A., Golovin T.A., Faustova I.L., Yelets S.S. – the Eagle: FGBOU VPO "State university-UNPK", 2012. – 165 pages.

6. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020//the Order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 No. 1662-r. – <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=law;n=82134>.

7. The forecast of scientific and technological development of the Russian Federation for a long-term outlook till 2030. The project of 18.12.2008 – <http://innovus.biz/media/uploads/resources/project-progress.pdf>.

8. Center of Economy of Infrastructure. The official site – <http://www.infaeconomy.com>.

9. System approach to infrastructure izmeneiya. The official site – <http://www.investinfra.ru>.

УДК 657.1

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

THE MODERN CONCEPT OF THE INTEGRATED SYSTEM OF FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING

Конкина Т.А.
Konkina T.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
специалист по учебно-методической работе
кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-70-68
E-mail: tania_kon@rambler.ru

В статье представлена разработанная концепция интегрированной системы финансового и управленческого учета. Рассмотрены факторы интеграции учета, принципы интеграции, система интеграции управленческого учета и система контроля. Кроме того, представлены этапы формирования структурированного рабочего плана счетов управленческого учета, а также организация учета по центрам ответственности.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, интеграция учета, система контроля.

The article presents the developed concept of the integrated system of financial and management accounting. The factors of integration of accounting, principles of integration, system integration of management accounting and control system. In addition, with the steps of forming a structured working plan of accounts of management accounting and organization of accounting responsibility centers.

Key words: financial accounting, managerial accounting, accounting integration, control system.

История возникновения управленческого учета насчитывает несколько веков, его становление и развитие связаны с появлением информации, являющейся коммерческой тайной и относящейся прежде всего к затратам фирмы и к формированию себестоимости продукции. Его называли секретным учетом.

Вопросы экономизации поднимались уже в XV в., и речь велась не только об учете, но и об управлении расходами, следовательно, к тому времени можно относить основы формирования управленческого учета. Официально управленческий учет был признан в 1972 г. американской ассоциацией бухгалтеров. Но вопросы организации системы управленческого учета поднимались еще до его официального признания.

Сложность в ведении управленческого учета объясняется тем, что в его рамках формируется очень большой объем как стандартной, так и нестандартной информации с точки зрения учета. В нем сочетаются бюджетирование, учет, анализ, контроль, отчетность и некоторые аспекты управления.

Исходя из этого была разработана концепция интегрированной системы финансового и управленческого учета, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Концепция интегрированной системы финансового и управленческого учета

Рассмотрим каждый блок интегрированной системы финансового и управленческого учета более подробно.

I. Блок – факторы интеграции учета:

1. Информация о себестоимости продукции, сформированная в управленческом учете, является основой для оценки незавершенного производства и остатков готовой продукции в финансовой отчетности. В управленческом и финансовом учете используются одни и те же методы, оба вида учета базируются на информации, полученной из первичных документов.

2. Единство предмета учета. С точки зрения профессора Ж. Ришара, управленческий учет – это разновидность динамического учета. Во-первых, управленческий учет – это аналитический учет, но в рамках плана счетов финансового учета многих стран, в том числе и России, выделяются аналитические счета (детализирующие данные синтетических счетов), следовательно, данное определение уже используется и не может быть применено к управленческому учету. Во-вторых, если термин «финансовый» отделить от термина «управление», то финансы не подпадают под управление, а управлять можно вне финансов. В-третьих, управленческий учет – это внутренний учет, а финансовый – внешний, но все внутренние

события происходят под влиянием внешних. Таким образом, управленческий учет – это лишь разновидность динамического бухгалтерского учета.

Профессор В.Ф. Палий отмечает, что предметом бухгалтерского финансового и бухгалтерского управленческого учета выступает один и тот же капитал организации. Его наличие, кругооборот, сохранение и приумножение, управление эффективным применением; исходя из единства предмета, необходимо говорить и о единстве системы управленческого и финансового учета.

3. Интеграция бизнеса. Диверсификация видов деятельности, рост и развитие транснациональных корпораций.

II. Блок – принципы интеграции:

- централизация деятельности бухгалтерской службы, т.е. однократное внесение информации и ее многократное использование во всех системах учета (один поток входной информации и несколько потоков на выходе);

- обеспечение достоверности и оперативности учета на основе разработанной и четко выполняемой схемы документооборота;

- обеспечение сохранности и конфиденциальности управленческой информации, ограничение доступа к информации путем использования паролей;

- разработка и использование модулей счетов управленческого и финансового учета, обеспечение взаимосвязи этих моделей;

- ведение учета в одной валюте и использование возможностей пересчета показателей в другие валюты;

- создание системы управленческой отчетности, автоматизация ее заполнения на основе интеграции кодировки счетов и показателей отчетности;

- унификация применяемых схем фирмы;

- экономичность (затраты на постановку и ведение учета не должны превышать эффекта от ее внедрения).

III. Блок – система интеграции управленческого учета.

Данный блок представлен следующими подблоками:

1. Основа системы:

- ведение финансового учета на бухгалтерских счетах с использованием двойной записи, а управленческого учета на отдельных счетах методом простой записи;

- ведение финансового учета на бухгалтерских счетах с использованием двойной записи, а управленческого – без использования счетов, в форме таблиц;

- ведение финансового и управленческого учета, базируясь на единой методологической основе:

- а) двойная запись;

- б) метод начисления;

- в) существенность;

- г) экономическая целесообразность;

- д) приоритет содержания над формой;

- е) полезность и релевантность;
- ж) соответствия.

Использование простой записи для ведения управленческого учета увеличивает уровень допущения ошибок и снижает качество контроля, данные проверяемы, но сложно контролируемы. Использование не счетов учета, а таблиц делает необходимым формирование очень большого количества информации в рамках финансового учета, а доступность этой информации создает условия для ее утечки. Недостаток данных в системе финансового учета требует увеличения времени на получение этой информации из первичных документов. Следовательно, для создания интегрированной системы следует использовать единую методологическую основу.

2. Структурированные рабочие планы счетов. Этапы формирования структурированного рабочего плана счетов управленческого учета представлены на рисунке 2.

Рассмотрим эти этапы более подробно.

Этап 1. Выделение отдельного модуля в плане счетов, предназначенного для ведения управленческого учета. Часть счетов этого модуля должна содержать четко определенные наименования счетов, а часть должна быть свободна и использоваться по усмотрению организаций. Отечественные предприятия используют для ведения управленческого учета счета с 30-го по 39-й.

Этап 2. Использование многозначной кодировки счетов. Действующая европейская (Германия, Голландия, Франция) и отечественная (ОАО «Белгородэнерго», ОАО «Центртелеком», ЗАО «ТНК», ОАО «Оскольский металлургический комбинат» и др.) практика показала преимущества использования многозначной кодировки перед использованием двухзначной кодировки с выделением аналитических признаков.

Этап 3. Сбор первичных затрат и группировка их по элементам и видам затрат. Исходя из того, что используемая классификация затрат направлена на достижение определенной цели, можно предположить, что каждая фирма самостоятельно определяет свои цели и задачи, а следовательно, и основные параметры группировки затрат и их отражение в учете. Логично выделить счет 32 для сбора и первичной группировки затрат по экономическим элементам с подробной расшифровкой статей расходов, например:

- 32/1 «Материальные затраты»;
- 32/2 «Затраты на оплату труда»;
- 32/3 «Отчисления на социальные нужды»;
- 32/4 «Амортизация»;
- 32/5 «Прочие затраты».



Рисунок 2 – Процесс формирования структурированного рабочего плана управленческого учета

Этап 4. Передача информации. Исходя из того, что единожды введенная информация должна использоваться несколько раз (собранные затраты по элементам должны быть перегруппированы и отражены по местам возникновения), необходимо предусмотреть передаточный счет, который будет служить для передачи информации.

Этап 5. Обработка и сопоставление затрат на основе первичных документов, распределение затрат по местам возникновения, центрам ответственности, по видам деятельности, по периодам возникновения и отнесения затрат.

Исходя из основных концепций управленческого учета и практических потребностей, на счет 33 должен вестись учет по видам деятельности, по центрам возникновения затрат и по центрам ответственности.

Преимущества организации учета по центрам ответственности представлены на рисунке 3.

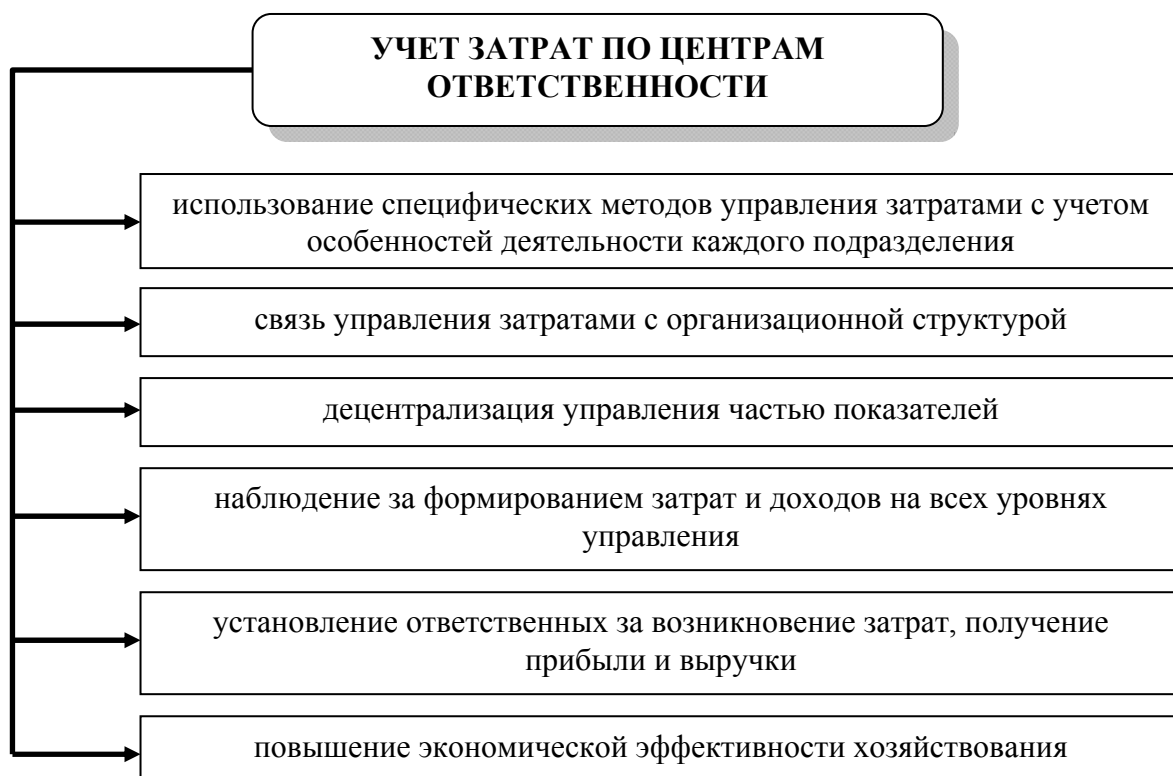


Рисунок 3 – Преимущества организации учета затрат по центрам ответственности

Для стран, где на фирмах активно используется матричная организационная структура управления, характерно ведение учета по центрам ответственности (Австрия, Китай, Германия, Люксембург, Швеция и Швейцария).

Две цифры кода должны соответствовать виду деятельности, осуществляемому предприятием.

Выделение центров по принципу выполнения функциональных обязанностей и ответственности их руководителей. Центр возникновения затрат имеет непосредственную связь с территориально обособленным подразделением, где непосредственно осуществляются затраты. Их основное отличие от центров ответственности – наличие персональной ответственности за величину, целесообразность и экономическую обоснованность понесенных затрат. Выделение мест возникновения затрат позволяет:

- осуществлять всесторонний и оперативный контроль не только за затратами, но за эффективностью работы;
- дифференцированное и многоуровневое распределение накладных расходов;
- точное калькулирование себестоимости продукции и выполняемых работ.

Данный учет характерен для развитых стран, использующих производственную оптику организации учета (Австрия, Германия,

Люксембург) и национальную экономическую политику в форме учетной оптики (Швеция, Швейцария).

Каждый центр ответственности включает в себя несколько мест возникновения затрат, но в редких случаях они могут совпадать.

Исходя из необходимости осуществления процесса бюджетирования в рамках ведения управленческого учета, две цифры кода должны соответствовать статье затрат в бюджете затрат. Такая организация учета позволит осуществлять контроль за бюджетными затратами автоматически:

- путем формирования регистра затрат по статьям расходов бюджета;
- путем занесения фактических данных в отчет по исполнению бюджета.

Этап 6. Проверка корректности отнесения и группировки первичных затрат. На данном этапе осуществляется проверка по учетно-контрольным точкам. Использование многозначной кодировки и современных информационных систем позволяет составлять различные аналитические отчеты (ведомости по аналитическим признакам, анализ счета, анализ счета по аналитическому признаку и др.). Сверка данных этих отчетов по счету 32 с данными по счету 33 позволяет осуществлять дополнительный контроль как за затратами, так и за правильностью их отражения.

Этап 7. Поэтапное закрытие счетов (возможно использование пошагового метода распределения затрат, позволяющего достичь наиболее точных расчетов).

Этап 8. Формирование себестоимости произведенной продукции, работ, услуг, отдельных операций. В целях удовлетворения каких-либо дополнительных потребностей в информации или использования нестандартных систем калькулирования могут быть задействованы и другие счета. Счет 34 «Счет отклонений» – используется для отражения отклонений фактических данных от нормативных (бюджетных). Этот счет может существовать вне общей системы, а может быть ее составляющей. Если счет 34 существует вне системы, то он выполняет контрольную функцию и не корреспондирует с другими счетами, только в конце отчетного периода закрывается внутренними проводками. Если счет 34 существует в системе, то на счет 33 «Центры ответственности» должны отражаться нормативные (стандартные) данные, а на счет 34 – отклонения, и только путем суммирования данных счетов 33 и 34 дается информация о фактических затратах. Использование аналогичной кодировки по счетам упростит процесс обработки и получения данных.

Если требуется информация о стоимости каждой операции, используется система учета затрат по функциям, «точно в срок» или «таргет-костинг», при этом может использоваться счет 35.

Этап 9. Передача общей информации в систему финансового учета. Формируемые учетные регистры (ведомости) позволяют получить информацию одновременно по нескольким аналитическим признакам. Американские и канадские планы счетов имеют ряд специфических особенностей, они учитывают отраслевую принадлежность и потребность в

информации для исчисления различных видов себестоимости. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что выделяется большое число управленческих признаков, позволяющих получать разноплановую информацию:

- в разрезе центров ответственности (5 позиций с углубленным выделением центров возникновения затрат (конкретные станции и отделы));
- в разрезе функций (от 3 до 5 позиций, конкретизирующих действия);
- в разрезе других признаков (используются при решении определенных задач).

IV. Блок-система контроля.

Роль управленческого учета возрастает в связи с необходимостью осуществления антикризисного управления. Система такого управления возможна, только если будет обеспечен расчет устойчивого и динамичного развития организации, то есть предполагается осуществление прогнозирования результатов деятельности. А это возможно только в рамках управленческого учета.

Система организации управленческого учета должна интегрировать не только информацию о хозяйственных операциях, но и иметь увязку с маркетингом, планированием, организацией производства, анализом и т.д., т.е. необходимо вести и нестандартный бухгалтерский учет. При этом должен соблюдаться модульный принцип организации учета, т.е. добавление какого-либо блока показателей, направлений учета не должно нарушать систему учета.

Часть информации, аккумулируемая в области управленческого учета, носит креативный характер, дополняется расчетами и оценками и выступает в качестве системы контроля.

Система контроля представлена двумя подблоками – методы контроля и системы учета.

1. Методы контроля:

- система зеркальных счетов;
- система передаточных счетов;
- система аналитических счетов.

Система управленческого учета должна содержать подробную информацию, которая носит характер коммерческой тайны в большей части относительно затрат фирмы, и только обобщенная информация должна передаваться в систему финансового учета. Этой информации должно быть достаточно для составления финансовой отчетности. То есть из системы управленческого учета может передаваться только сальдо определенных счетов.

Использование счетов-экранов свойственно континентальной системе учета, а параллельное ведение учета свойственно англо-американской системе. Использование транзитных и зеркальных счетов характеризует формальный дуализм.

Большинство российских фирм, ведущих управленческий учет используют для ведения управленческого учета 30-е счета, связь систем при

этом осуществляется через передаточные счета. Вся аналитика включена в кодировку счетов, поэтому код состоит из 4 – 10 знаков.

Одной из разновидностей интегрированной системы учета является система контроллинга, широко применяемая в Германии .

Система аналитического учета базируется на использовании счетов финансового учета для ведения управленческого учета. При этом углубляется и расширяется система аналитического учета. Оперативный учет на многих предприятиях сегодня поглощен управленческим учетом, используется для оперативного получения информации, которая необходима для текущего управления предприятием и его подразделениями, а также для контроля за процессами и фактами хозяйственной жизни на отдельных участках производственной и финансовой деятельности.

2. Системы учета - учет затрат по функциям (ABC-метод).

Предприятиям, выпускающим продукцию широкого ассортимента из одного исходного сырья, необходима информация о затратах на каждой стадии (функции) переработки. Эту задачу позволяет решить система учета по функциям (ABC-метод). Ее сущность – аккумуляция затрат по функциям.

Функциональный учет затрат и результатов деятельности предприятия предназначен для определения стоимости и других характеристик изделий, работ, услуг в целом и в разрезе их потребителей на основе систематизации расходов по функциям и ресурсам, задействованным в производстве и сбыте продукции, снабжении, маркетинге, техническом обеспечении, обслуживании покупателей.

В целом ABC-метод следует рассматривать как инструментальное средство, позволяющее достаточно точно произвести оценку стоимости операций, процессов и результатов действий в разрезе видов продукции и услуг, а также групп поставщиков и каналов продаж. Метод ABC находит распространение на предприятиях США, Германии, Франции.

Система Jist-in-time получила широкое распространение в Японии, США, Германии. В основе всех модификаций данной системы лежит принцип ликвидации избыточной информации для управления. Во-первых, в связи с минимизацией расходов на хранение и внутризаводскую транспортировку для менеджеров становятся нерелевантными учетные данные по всем стадиям движения материального потока. Во-вторых, прямое отнесение затрат на оплату труда основных производственных рабочих также становится нерелевантным, поэтому данные затраты учитываются в составе общепроизводственных расходов.

Метод Target costing – активно используется в Японии, США. Сама идея, положенная в основу концепции таргет-костинга, заключается в несложном преобразовании традиционной формулы ценообразования:

$$\text{Себестоимость} + \text{Прибыль} = \text{Цена},$$

которая в концепции таргет-костинга представлена как:

$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}.$$

Это простое решение позволило получить прекрасный инструмент контроля и экономии затрат еще на стадии проектирования.

Будущее современного стратегического менеджмента невозможно без системы целевого управления затратами. Практика работы ведущих компаний мира должна убедить отечественных менеджеров в необходимости использования таргет-костинга на предприятиях. Система организации управленческого учета должна способствовать как управлению затратами в целом, так и использованию метода таргет-костинга в частности.

Использование в качестве основы предложенных в статье концептуальных основ формирования интегрированной системы финансового и управленческого учета позволит фирмам получать оперативно очень важную для управления информацию. А это особенно важно в условиях острой конкурентной борьбы.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ПОТОКОВ ПО МСФО И РСБУ

COMPARATIVE ANALYSIS OF FORMING VALUE FLOWS IFRS AND RAS

Малкина Е.Л.
Malkina.E.L.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

Автором проведена сравнительная оценка формирования стоимостных потоков по МСФО и РСБУ. Отмечены существенные различия в учете запасов по РСБУ и МСФО, проведен сравнительный анализ положений учета заработной платы и других аспектов учета. Предложено использование в учете метода оценки по справедливой стоимости.

Ключевые слова: стоимостной поток, МСФО, РСБУ

The author carried out a comparative assessment of the formation of value flows under IFRS and RAS. Noted significant differences in accounting for inventories under RAS and IFRS, the comparative analysis of the provisions of payroll and other aspects of accounting. Proposed Use in accounting method of valuation at fair value.

Keywords: value stream IFRS, RAS

В настоящее время в России происходит процесс эволюционной перестройки учетной системы. Особенность этого развития состоит в активном внедрении зарубежного опыта. И если экономика уже достаточно приблизилась к рыночным условиям, то учетный процесс в России до сих пор нацелен в основном на выполнение фискальных функций, игнорирующих объективные социально-экономические процессы, протекающие в нашей стране. Приведение РСБУ в соответствие с МСФО включено в программу Министерства финансов Российской Федерации. В июле 2004 года Министерство финансов опубликовало Концепцию развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, представляющую собой план приведения РПБУ в соответствие с МСФО в 2004–2010 годах.

Произведем сравнительную оценку формирования стоимостных потоков по МСФО и РСБУ.

Исходя из приведенного нами определения стоимостных потоков будем рассматривать в МСФО аспекты учета затрат и расходов.

Отметим, что в МСФО нет ни одного специального стандарта, регламентирующего учет и порядок отражения в отчетности расходов. Все это прописано в отдельных стандартах: МСФО 2 «Запасы» (IAS 2 - Inventories) регулирует оценку расходов по материалам, МСФО 16 «Основные средства» (IAS 16 - Property, Plant and Equipment) - затраты по амортизации, МСФО 19 «Вознаграждения работникам» (IAS 19 - Employee Benefits) - расходы по оплате труда.

Исследуем последовательно эти стандарты.

На начальном этапе производства создается производственная себестоимость, необходимо разобраться каким образом учитываются и списываются сырье и материалы (запасы) по МСФО и РСБУ.

В ПБУ 5/01 материально-производственными запасами признаются: сырье, материалы и готовая продукция, товары для перепродажи. Принять материально-производственные запасы на баланс можно, только если у организации есть на них право собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. Если же такого права у компании нет, то запасы должны быть учтены за балансом.

Согласно МСФО 2 к запасам относятся: материалы, сырье, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи. МСФО 2 не содержит в себе определения понятия «запасы», однако в Принципах запасам дается определение, такое как ресурсы, которые компания контролирует и намеревается использовать ради получения выгоды. Под контролем же понимают возможность управлять активами по собственному усмотрению и не позволять пользоваться ими другим организациям. Что же касается права собственности, то в МСФО на учет запасов оно не влияет.

Основные сходства учета запасов по МСФО (IAS) 2 «Запасы», и по ПБУ 5/2001 «Учет материально-производственных запасов» состоят в том, что стандарты основаны на том, что базовым принципом учета запасов является учет по первоначальной стоимости. Запасы определяются как активы, предназначенные для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности, находящиеся в процессе производства для такой продажи или предназначенные для использования в процессе производства товаров или услуг. В стандартах используются аналогичные модели определения стоимости: метод нормативных затрат или метод розничных цен. Кроме того, согласно всем трем системам стандартов в стоимость запасов входят все затраты, которые непосредственно связаны с подготовкой запасов к продаже, в том числе распределяемые накладные расходы, в то время как затраты по продаже исключаются из стоимости запасов как и общеадминистративные издержки и большая часть затрат, связанных с хранением. В октябре 2008 года Министерство финансов РФ утвердило новый ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», заменивший действовавший ранее ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», который разрешает капитализацию процентов при приобретении запасов.

Также отметим и существенные различия в учете запасов по РСБУ и МСФО (Таблица 1).

Таблица 1 – Различия в учете запасов по РСБУ и МСФО

Критерий сравнения	РСБУ	МСФО
Методы оценки себестоимости	Использование ЛИФО запрещено. В отношении всех аналогичных по характеру или предназначению для компании запасов необходимо применять одну и ту же формулу расчета себестоимости. Разрешается использование ФИФО и метода средней себестоимости	Использование ЛИФО запрещено. В отношении всех аналогичных по характеру или предназначению запасов необходимо применять одну и ту же формулу расчета себестоимости
Оценка	Оцениваются по фактической себестоимости (п.5 ПБУ 5/01)	Запасы отражаются по наименьшей из следующих сумм: первоначальной стоимости или чистой стоимости реализации (наилучшая оценка сумм, ожидаемых к получению при реализации запасов с учетом предназначения имеющихся запасов
Включение в себестоимость МПЗ затрат по займам	Включается в виде процентов, начисленных в период заготовки МПЗ по кредитам и займам, специально привлеченным для этих целей (п.6 ПБУ 5/01)	Включаются только при длительном производственном цикле и несерийном производстве (п.21 МСФО (IAS) 23)
Учет себестоимости МПЗ скидок и надбавок	В себестоимость включаются все суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику независимо от экономической природы скидок и надбавок (п.11 ПБУ 5/01)	Скидки надбавки признаются доходами или расходами периода (п.11 МСФО (IAS) 2)
Отпуск материально-производственных запасов	по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (п.16 ПБУ 5/01)	по себестоимости каждой единицы; по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО) (п.23, 25 МСФО (IAS) 2)

Продолжение таблицы 1

Восстановление ранее списанной стоимости запасов	Ранее признанные списания восстанавливаются вплоть до суммы первоначальной балансовой стоимости, если причин списания больше не существует	Ранее признанные убытки от обесценения сторнируются вплоть до суммы ранее признанного убытка от обесценения, если причин обесценения больше не существует
Постоянная уценка запасов при применении метода розничных цен (retail inventory method – RIM)	Постоянная уценка не влияет на валовую маржу, используемую при применении метода розничных цен. Вместо этого подобная уценка приводит к уменьшению балансовой стоимости запасов до чистой стоимости реализации, за вычетом резерва, приблизительно равного обычной норме прибыли, которая таким образом может оказаться меньше как первоначальной стоимости, так и чистой стоимости реализации	Постоянная уценка влияет на среднюю валовую маржу, используемую при применении метода розничных цен. Снижение балансовой стоимости запасов ниже наименьшего из значений – первоначальной стоимости или чистой стоимости реализации – запрещено

Проведем сравнительный анализ учета амортизационных начислений в России и по Международным стандартам (Таблица 2).

Таблица 2 – Методы начисления амортизации по РСБУ и МСФО

Методы начисления амортизации	РСБУ	МСФО
Линейный метод	+	
Нелинейный метод	+	
Способ уменьшаемого остатка	+	+
Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	+	-
Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	-	-
Метод суммы изделий	-	+
Равномерного начисления	-	+

Существенные различия между МСФО 16 и ПБУ 6/01 заключаются в способах переоценки амортизации при проведении переоценки основных средств. По МСФО 16, накопленная амортизация, либо переоценивается пропорционально изменению первоначальной стоимости объекта, либо на ее сумму уменьшается первоначальная стоимость актива, после чего переоценивается чистая балансовая стоимость. В любом случае, переоцененная балансовая стоимость основного средства по МСФО, будет равняться справедливой (рыночной) стоимости на дату переоценки. В соответствии же с требованиями российского законодательства именно первоначальная (либо восстановительная), а не балансовая стоимость приводится в соответствие с рыночной ценой. При этом амортизация

индексируется пропорционально изменению первоначальной (восстановительной) стоимости и никак не отражает действительный физический, экономический и моральный износ активов. Основные аспекты начисления амортизации по МСФО и РСБУ представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Существенные аспекты начисления амортизации в МСФО и РСБУ

Амортизация	МСФО	РСБУ
База для начисления	Амортизируемая величина актива подлежит равномерному погашению на протяжении срока полезного использования этого актива. Амортизируемая величина актива определяется после вычета его остаточной стоимости (п.50, 53 МСФО (IAS) 16)	Установлено, что амортизацию по объекту основных средств нужно начислять исходя из его первоначальной (восстановительной) стоимости. (п.19 ПБУ 6/01)
Методы начисления амортизации	МСФО не ограничивает, предприятие в выборе метода амортизации. Стандарт лишь приводит примеры распространенных способов начисления износа. Классификация разрешенных методов предполагает выделение трех групп: равномерное начисление (прямолинейное списание); метод уменьшенного остатка; метод списания стоимости пропорционально какому-либо критерию (в качестве критерия может выступать, например, объем произведенной продукции, номер года (метод суммы чисел лет). Кроме того, износ в МСФО можно начислять не только на отдельный объект или его часть, а сразу на группу однородных объектов. (п.60 МСФО (IAS) 16)	Методы выбираются бухгалтером самостоятельно, основа для выбора метода не объясняется, разрешенные методы подразделяются на: линейный способ; способ уменьшенного остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (п.18 ПБУ 6/01)

Еще одно принципиальное отличие между амортизацией по ПБУ 6/01 и МСФО 16 заключается в том, что применение одного из способов начисления амортизации по ПБУ 6/01 осуществляется к группе однородных объектов основных средств (п. 18 ПБУ 6/01), в то время как МСФО позволяет применять любой метод к любому активу (п. 62 МСФО 16).

Одно из самых существенных отличий заключается в том, что применяемый способ начисления амортизации не подлежит изменению на протяжении всего срока полезного использования объектов (п. 18 ПБУ 6/01), в то время как МСФО 16 (п.61) прямо обязывает пересматривать метод амортизации как минимум в конце каждого финансового года. Данное отличие существенно с точки зрения методологии, но не существенно с

точки зрения практики. Как уже отмечалось ранее в большинстве случаев и в российской практике и в практике международной используется линейный метод начисления амортизации, который практически никогда компаниями не пересматривается.

Далее проведем анализ учета элемента затрат «Заработная плата и платежи во внебюджетные фонды». Специально разработанного ПБУ либо другого нормативного документа, который бы целиком регулировал порядок учета и раскрытия в финансовой отчетности вознаграждений работникам, включая пенсионные начисления, в российском законодательстве нет. При отражении этих затрат организации руководствуются ПБУ 10/99 «Расходы организации», который регламентирует учет и отражение в отчетности начисленных за отчетный период вознаграждений (затраты на оплату труда в форме заработной платы и премий).

В отличие от российской системы бухгалтерского учета, в МСФО все аспекты учета вознаграждений работников объединены в двух стандартах МСФО 19 «Вознаграждения работникам» и МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения». При этом в МСФО 19 отражены вопросы раскрытия информации о пенсионных программах в финансовой отчетности компаний-работодателей, реализующих такие программы, а МСФО 26 определяет виды пенсионных планов и дисконтирование пенсий. МСФО 19 должен применяться для учета всех вознаграждений работникам (за исключением тех, к которым применяется стандарт МСФО (IFRS) 2 «Выплаты, основанные на акциях»).

В российском трудовом законодательстве наиболее полная трактовка понятия «оплата труда» дается в Трудовом Кодексе Российской Федерации, в котором под оплатой труда понимается «система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами».

В международной практике учета расчетов с персоналом по оплате труда понятия «заработная плата» не существует, вместо него используется термин «вознаграждения работникам». Согласно МСФО 19 под вознаграждениями работникам понимаются все формы выплат работникам в обмен на оказанные ими услуги. А под текущими вознаграждениями работникам понимаются, вознаграждения работникам, подлежащие выплате в полном объеме в течение 12 месяцев после окончания периода, в котором работники оказали соответствующие услуги (кроме выходных пособий и вознаграждений в форме долевых инструментов). Таким образом, в МСФО 9 понятие вознаграждений работникам является более широким, чем в российских стандартах.

Согласно МСФО основным источником указаний в отношении вознаграждений сотрудникам за исключением выплат, основанных на акциях, служит МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам». Согласно положений этого стандарта периодические расходы по выплатам по

окончании трудовой деятельности по планам с установленными взносами состоят из взносов, подлежащих уплате работодателем в каждом периоде. Значительные сходства прослеживаются также в учете планов с установленными выплатами. Обязательство по установленным выплатам представляет собой приведенную стоимость будущих выплат, начисленных работникам за услуги, оказанные ими по состоянию на текущую дату, на основе актуарных методов расчета. Также МСФО обеспечивают определенные механизмы сглаживания при расчете пенсионных расходов, признаваемых в отчетном периоде. В РСБУ указания по учету вознаграждений работникам, отличным от выплат, основанных на акциях, отсутствуют, однако на практике пенсионные обязательства возникают вследствие принятия компанией юридических обязательств по их выплате. Следовательно, расходы признаются при возникновении обязательства и выполнении критериев признания обязательства. В РСБУ отсутствует руководство, в котором разграничиваются планы с установленными выплатами и планы с установленными взносами.

Сравнительный анализ положений учета заработной платы по МСФО и РСБУ представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Сравнительный анализ положений учета заработной платы по МСФО и РСБУ

Показатель	МСФО	РСБУ
Актуарный метод, используемый в отношении планов с установленными выплатами	Во всех случаях требуется применение метода прогнозируемой условной единицы	Сумма списывается на расходы по мере возникновения. Следовательно, актуарные методы не применяются
Оценка активов плана с установленными выплатами	Оцениваются по справедливой стоимости по состоянию на отчетную дату	Не применяется
Метод учета актуарных доходов и расходов в составе пенсионных расходов за год	Могут признаваться в отчете о прибылях и убытках в момент, когда они были понесены, либо относиться на будущий период посредством метода коридора. При немедленном признании компания вправе выбрать, представлять ли их в отчете о прибылях и убытках либо в отчете о признанных доходах и расходах	Не применяется
Амортизация отложенных актуарных доходов и расходов	В течение среднего оставшегося периода занятости сотрудника в компании (незамедлительно в случае неработающих сотрудников)	Не применяется
Амортизация стоимости прошлых услуг	В течение среднего оставшегося периода занятости сотрудника в компании; незамедлительное признание, если условия наделения правами уже выполнены	Не применяется

Признание в балансе актива или обязательства по плану	В балансе должно признаваться обязательство, равное приведенной стоимости обязательства по установленным выплатам плюс (минус) непризнанные актуарные доходы (расходы), минус непризнанная стоимость прошлых услуг, минус справедливая стоимость активов плана. (Примечание: если полученный результат будет отрицательным, получившийся актив становится предметом «проверки на предельную величину актива по плану с установленными выплатами»). Классификация соответствующего актива или обязательства в балансе в МСФО (IAS) 19 не рассматривается	Не применяется
Окончательные расчеты и секвестры	Доходы или расходы, возникающие в результате проведения окончательных расчетов по плану или секвестров, признаются в момент их возникновения	Не применяется
Совместные пенсионные планы за счет нескольких работодателей	План учитывается либо как план с установленными взносами, либо как план с установленными выплатами в зависимости от условий (договорных и вытекающих из практики) плана. Если план представляет собой план с установленными выплатами, должна учитываться пропорциональная доля плана по аналогии с любым другим планом с установленными выплатами, за исключением случаев, когда доступная информация является недостаточной	Не применяется
Вознаграждения по окончании трудовой деятельности, не являющиеся пенсиями	Применяются положения МСФО (IAS) 19	В РПБУ соответствующие указания по учету отсутствуют. Затраты на вознаграждения по окончании трудовой деятельности, как правило, признаются при возникновении обязательства по договору

Проанализировав требования МСФО 19 и МСФО 26 к учету вознаграждений работникам, можно сделать вывод о том, что в данных стандартах изложена целостная методика учета и отражения в отчетности данных объектов, обобщающая различные способы вознаграждений работникам, применяемых в мировой практике.

Многие из этих способов на сегодняшний день не используются в российской практике, отсюда и множество терминов, непривычных для отечественного бухгалтера, этим объясняется, очевидно, и отсутствие

российских аналогов МСФО 19 и 26. Несмотря на более широкие возможности российских организаций в самостоятельном определении размеров, форм и систем оплаты труда, многие вопросы данных расчетов до сих пор жестко регламентированы. Этим объясняется и огромное количество нормативов, регламентирующих конкретные условия данных расчетов.

В соответствии с МСФО учет вознаграждений по окончании трудовой деятельности является непривычным для российского бухгалтера. В МСФО данные вознаграждения возникают по соглашениям с работниками, на основании которых компании разрабатывают пенсионные планы: планы с установленными взносами и планы с установленными выплатами. Таким образом, в международной практике работник имеет возможность выбора порядка выплаты ему пенсии по окончании им трудовой деятельности. В отечественной же практике отсутствует подобное деление пенсионных планов, и, соответственно, работник не имеет права подобного выбора.

Также проанализируем и сравним порядок учета расходов по МСФО и РСБУ.

В России Учет расходов регламентируется специализированным положением - ПБУ 10/99 «Учет расходов». В системе МСФО нет специального стандарта по расходам, аналогичного ПБУ 10/99. Определения расходов и условия их признания в финансовой отчетности содержатся в Принципах подготовки и представления отчетности. Общие вопросы представления расходов также рассматриваются в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Вопросы учета отдельных видов расходов затрагиваются большинством Стандартов, регламентирующих учет отдельных видов активов и обязательств, видов и направлений деятельности (в частности, МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 8 «Учетные политики, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» и др.), МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и др.

Определение расходов является идентичным. В ПБУ 10/99 содержится подробный перечень ситуаций, когда выбытие активов не приводит к возникновению расходов. В то же время в МСФО указанные ситуации могут быть выведены из общего определения расходов, поскольку не соответствуют определению.

ПБУ 10/99 однозначно устанавливает необходимость разделения расходов на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. МСФО лишь упоминает о наличии общепринятой практики разделения расходов.

Как ПБУ 10/99, так и Принципы исходят из необходимости рассмотрения характера операций и предмета деятельности организации при определении того, являются ли те или иные расходы расходами по обычным видам деятельности или прочими.

В то же время есть статьи, которые ПБУ 10/99 однозначно определяет как прочее, не учитывая их характер и причину возникновения, например

расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

В МСФО в отличие РСБУ не допускается возможность признания доходов и, соответственно расходов по кассовому методу. Метод начисления при этом применяется в РСБУ с ограничениями.

В отличие от ПБУ 10/99 Принципы накладывают достаточно жесткие ограничения на применение концепции сопоставимости, поскольку в любом случае критерием разделения активов и расходов является возможность получения будущих экономических выгод. В отличие от РСБУ, МСФО не предполагает возможность включения в состав себестоимости проданных запасов сверхнормативных расходов, накладных административных и коммерческих расходов. Эти расходы признаются немедленно в периоде их возникновения.

В МСФО, в отличие от РСБУ, отсутствует требование обязательного соблюдения такого критерия расходов, как наличие договора, требований законодательства или обычаев делового оборота.

Требование о наличии надлежащей документации, содержащееся в ПБУ 10/99, зачастую не позволяет организации своевременно учесть все операции, относящиеся к определенному периоду.

Кроме того, метод начисления требует признание в текущем периоде расходов, которые будут понесены в следующем периоде, но относятся к текущему, например, расходы на аудиторские услуги по аудиту отчетности, как правило осуществляются в году, следующем за отчетным, но должны признаваться расходами аудируемого периода,

В ПБУ 10/99 подробно расписан порядок определения суммы расходов по обычной деятельности и прочих расходов; В МСФО отдельный, специальный стандарт отсутствует. Принципы МСФО не содержат аналогичных положений.

Данные положения РСБУ касаются оценки расходов при первоначальном признании, т.е. порядка оценки затрат по приобретению МПЗ, затрат на услуги и т.д. при возникновении соответствующих затрат. Оценка по разным видам затрат при их первоначальном признании, регламентируется соответствующими стандартами, в частности, IAS 2 «Запасы», IAS 19 «Вознаграждения работникам» и др..

Наиболее существенные различия в оценке расходов будут возникать вследствие учета в МСФО фактора стоимости денег во времени, а также конкретных учетных принципов, содержащихся в соответствующих стандартах, например, при отсутствии пересмотра сроков полезного использования. В отличие от РСБУ МСФО не предполагает обязательного разделения расходов в Отчете о прибылях и убытках в зависимости от их функционального назначения и дает возможность выбора. МСФО не устанавливает численных ограничений в отношении материальности.

Стоимостной поток важная категория в экономике, в каждом виде учета есть различия по его формированию. Проведя системный анализ, выявили, что основными отличиями между учетом по РСБУ и МСФО

являются операции связанные со списанием материальных активов, начислением амортизации и учете вознаграждения работникам, а также в учете расходов предприятия. Для учета расходов в России предназначено специальное ПБУ, в МСФО нет ни одного специального стандарта, регламентирующего учет и порядок отражения в отчетности расходов. Все это прописано в отдельных стандартах: МСФО 2 «Запасы» регулируют оценку расходов по материалам, МСФО 16 «Основные средства» - затраты по амортизации.

Наличие различных видов стоимостных оценок, определяет необходимость ввода стоимости с единообразным универсальным подходом.

В связи, с чем и является актуальным использование оценки справедливой стоимости.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» №44н от 9.06.2001
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) №2 «Запасы»
3. МСФО, ОПБУ США и РПБУ Сравнительный анализ и основные положения / [Электронный ресурс] режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU/\\$FILE/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU/$FILE/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU.pdf)
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.01г. №197-ФЗ
5. Ацканов, Т.А. Понятие заработной платы по современному российскому законодательству. // Адвокат.– 2010. - № 12

Spisok literatury:

1. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu 5/01 «Uchet material'no-proizvodstvennyh zapasov» №44n ot 9.06.2001
2. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) №2 «Zapasy»
3. MSFO, OPBU SSHA i RPBU Sravnitel'nyj analiz i osnovnye polozheniya / [Elektronnyj resurs] rezhim dostupa: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU/\\$FILE/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU/$FILE/IFRS-USGAAP-RAP-2009-RU.pdf)
4. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii. Federal'nyj zakon ot 30.12.01g. №197-FZ
5. Ackanov, T.A. Ponyatie zarabotnoj platy po sovremennomu rossijskomu zakonodatel'stvu. // Advokat.– 2010. - № 12

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО
ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ**

**CURRENT STATE OF NON-STATE PENSION PROVISION IN THE
RUSSIAN FEDERATION**

Попова Л.В.
Popova L.V.

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: lvp_134@mail.ru

Поздняк Е.А.
Pozdnyak E.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
лаборант кафедры «Бухгалтерский учёт и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: elena199208@rambler.ru

В современных быстроменяющихся экономических условиях для людей особенно важно быть уверенными в своем будущем, его социальной защите и финансовом благополучии. На первом месте среди проблем социальной сферы в России стоит проблема пенсионного обеспечения. В настоящее время всё большее значение в пенсионной системе России приобретают негосударственные пенсионные фонды. В данной статье рассмотрены цели, виды деятельности, функции негосударственных пенсионных фондов, а также схема движения пенсионных накоплений при негосударственном пенсионном обеспечении.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд, пенсионные накопления

In the modern fast-changing economic conditions for people it is especially important to be confident in the future, its social protection and financial wellbeing. Among problems of the social sphere in Russia the problem of provision of pensions is on the first place. Now the increasing value in pension system of Russia is gained by non-state pension funds. In this article the purposes, kinds of activity, functions of non-state pension funds, and also the scheme of the movement of pension accumulation at non-state pension provision are considered.

Key words: non-state pension provision, non-state pension fund, pension accumulation

Негосударственное пенсионное обеспечение – совокупность выплат пенсий гражданам в дополнение к государственным пособиям. Негосударственные пенсионные выплаты осуществляют негосударственные пенсионные фонды непосредственно или через управляющие компании (УК). Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) – это коммерческие организации, созданные для сбора пенсионных взносов, инвестирования собранных денежных средств и выплаты из них дополнительных пенсий участникам. Деятельность НПФ регулируется целым рядом законов, основным из которых является Закон о негосударственных пенсионных фондах №75-ФЗ от 07.05.1998г.

Виды деятельности, цели негосударственных пенсионных фондов представлены на рисунке 1.

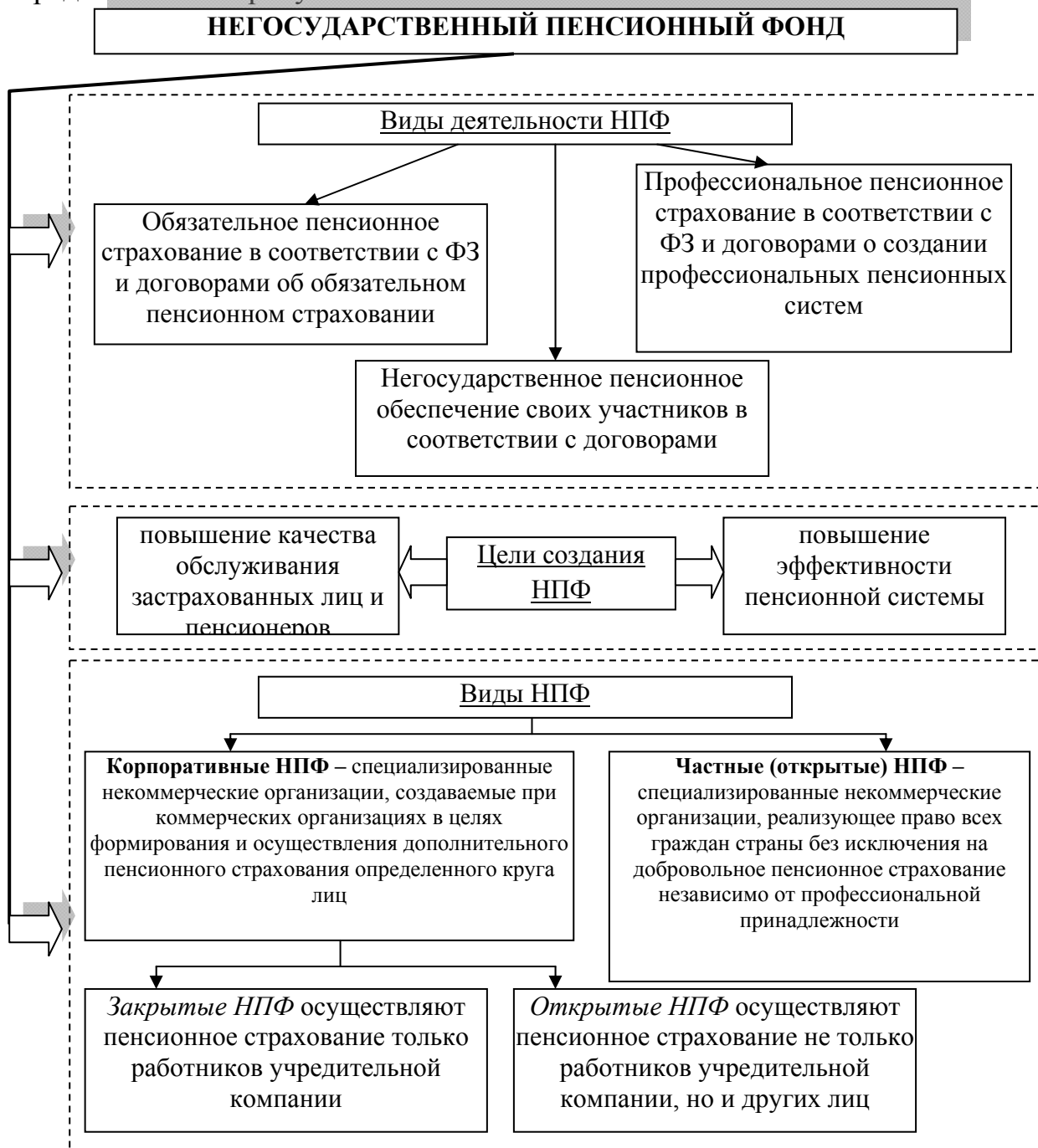


Рисунок 1 – Основные элементы НПФ

Средства для выплат негосударственных пенсий формируются, в основном, за счёт регулярных взносов в НПФ работодателей-учредителей фонда, а также доходов от инвестирования пенсионных резервов. Сами будущие пенсионеры также могут принять участие в финансировании своего будущего пособия, однако на сегодняшний день этот вариант мало используется и основная часть НПФ представляет собой дочерние структуры крупных корпораций¹.

НПФ могут вкладывать средства в государственные облигации РФ и её субъектов, муниципальные и корпоративные облигации, акции, банковские депозиты, ипотечные ценные бумаги, зарубежные ценные бумаги – перечень возможных финансовых инструментов утверждается правительством РФ. Однако для осуществления данных вкладов существуют жёсткие ограничения. Так, доля государственных и муниципальных облигаций субъектов Федерации не должна превышать 80 %, акций российских акционерных обществ 70 %, ипотечных ценных бумаг – 20 %².

Создание будущей пенсии в НПФ особенно актуально для граждан, родившихся в 1967 году и раньше, так как они не имеют права на накопительную часть пенсии. Однако чтобы обеспечить компенсацию предпенсионных доходов хотя бы наполовину, в НПФ следует регулярно отчислять от 5 до 15 % текущего заработка. И чем меньше человеку остаётся до пенсии, тем дороже ему обойдётся негосударственная пенсия³.

Функции и обязанности НПФ, а также права вкладчиков представлены на рисунке 2.

Существует две основные схемы получения пенсий через НПФ: с установленным размером взносов и с установленным периодом взносов. В первом случае в НПФ ежемесячно перечисляется фиксированная сумма, и по достижении пенсионного возраста вкладчик получает пожизненную пенсию. Во втором случае будущий пенсионер заключает договор с фондом о том, в течение какого периода он будет вносить в НПФ деньги, после чего накопленная сумма вместе с инвестиционным доходом будут делиться на равное количество временных периодов, в течение которых НПФ будет производить выплаты пенсии. По окончании установленных временных периодов выплаты прекращаются. Многие НПФ на своих сайтах предоставляют возможность оценить свою будущую пенсию по разным схемам с помощью калькулятора.

¹ Рынок негосударственного пенсионного обеспечения в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.memoid.ru/node/Rynok_negosudarstvennogo_pensionnogo_obespecheniya_v_Rossii

² Постановление правительства РФ от 1 февраля 2009 года № 67 «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением» // СПС «КонсультантПлюс»

³ Рынок негосударственного пенсионного обеспечения в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.memoid.ru/node/Rynok_negosudarstvennogo_pensionnogo_obespecheniya_v_Rossii



Рисунок 2 – Функции и обязанности негосударственных пенсионных фондов и права вкладчиков

Процесс движения пенсионных накоплений изобразим в виде схемы (Рисунок 3).

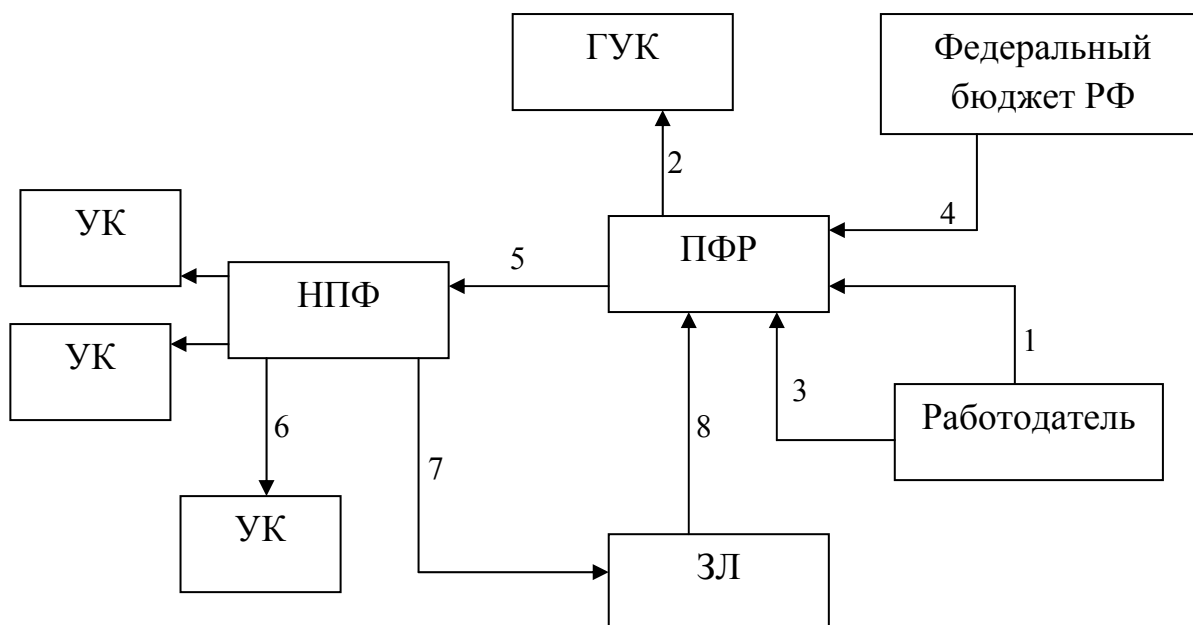


Рисунок 4 – Процесс движения средств пенсионных накоплений

На представленной схеме под цифрами подразумеваются следующие процессы:

1 – уплата работодателем общей суммы средств страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение за своих работников и дополнительных взносов;

2 – до подачи отчетности об индивидуальных сведениях о сотрудниках полученные средства направляются в управление государственной управляющей компании (ГУК), которая размещает их в государственные и ипотечные ценные бумаги, на счета кредитных организаций;

3 – работодатель подает отчеты об индивидуальных сведениях о сотрудниках (в 2010 г. – за полугодие, с 2011 г. – поквартально);

4 – по истечении финансового года из федерального бюджета РФ в ПФР поступают бюджетные средства, направленные на софинансирование накопительной части трудовой пенсии граждан, вступивших в программу государственной поддержки формирования пенсионных накоплений;

5 – средства застрахованных в НПФ зачисляются на персонифицированные счета в выбранные застрахованными лицами негосударственные пенсионные фонды;

6 – НПФ размещает полученные средства, передавая их в доверительное управление частным управляющим компаниям;

7 – НПФ сообщает застрахованным лицам о состоянии их лицевого счета и об итогах инвестиционной деятельности, осуществляет выплаты накопительной части пенсий своим клиентам, а также выплату пенсионных накоплений их правопреемникам (наследникам);

§ – застрахованное лицо может самостоятельно вносить дополнительные взносы на пополнение своей накопительной части трудовой пенсии¹.

Однако данная схема движения средств пенсионных накоплений не достаточно эффективна, так как оборот взносов на обязательное пенсионное страхование за граждан, являющихся клиентами НПФ, осуществляется через ПФР, что делает менее результативным управление средствами граждан, заинтересованных в существенном приросте пенсионных накоплений. То есть деньги, которые должны быть перечислены в НПФ, сначала поступают в ПФР и в соответствии с законом размещаются в государственные ценные бумаги (временное размещение). Пока происходит процесс персонифицирования средств в ПФР, пенсионные накопления застрахованных в НПФ лиц не приносят более высокого дохода от их инвестирования.

Таким образом, система пенсионного обеспечения граждан требует совершенствования, а значит реформирование данной системы ещё не закончено.

Список литературы:

1. Довгая, О.В. О доходности накопительной части трудовой пенсии в негосударственном пенсионном фонде / О.В. Довгая // Финансы. – 2011. - №3
2. Постановление правительства РФ от 1 февраля 2009 года № 67 «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением» // СПС «КонсультантПлюс»
3. Рынок негосударственного пенсионного обеспечения в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.memoid.ru/node/Rynok_negosudarstvennogo_pensionnogo_obespecheniya_v_Rossii

Spisok literatury:

1. Dovgaja, O.V. O dohodnosti nakopitel'noj chasti trudovoj pensii v negosudarstvennom pensionnom fonde / O.V. Dovgaja // Finansy. – 2011. - №3
2. Postanovlenie pravitel'stva RF ot 1 fevralja 2009 goda № 67 «Ob utverzhdenii pravil razmeshhenija sredstv pensionnyh rezervov negosudarstvennyh pensionnyh fondov i kontrolja za ih razmeshheniem» // SPS «Konsul'tantPljus»
3. Rynok negosudarstvennogo pensionnogo obespechenija v Rossii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://www.memoid.ru/node/Rynok_negosudarstvennogo_pensionnogo_obespecheniya_v_Rossii

¹ Довгая, О.В. О доходности накопительной части трудовой пенсии в негосударственном пенсионном фонде / О.В. Довгая // Финансы. – 2011. - №3

СИСТЕМА НОРМАТИВНО–ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

SYSTEM OF LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING

Алимова М.С.
Alimova M.S.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., ст. преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: mashasms1@gmail.com

Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в РФ разработана Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ; состоит из документов четырех уровней: законодательных, нормативных, методических и организационных и подробно рассмотрена в статье.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, система нормативно-правового регулирования, Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

The system of legal regulation of accounting in Russia developed by the Department of methodology of accounting and reporting of the Ministry of Finance of the Russian Federation; It consists of four levels of documents: laws, regulations, guidelines and organizational and discussed in detail in the article.

Key words: accounting, the system of legal regulation, the Federal Law of 06.12.2011 № 402-FL «About accounting».

Понятие «бухгалтерский учет» Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ) определяет как процесс формирования документированной систематизированной информации об учитываемых объектах и составления на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. На рисунке 1 представлена система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в РФ с авторской точки зрения

Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ устанавливает:

- 1) основы бухгалтерского учета и отчетности на территории России для всех организаций, являющихся юридическими лицами;
- 2) сущность бухгалтерского учета и его задачи, основные понятия, используемые в учете,

3) порядок регулирования, организации и ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности;

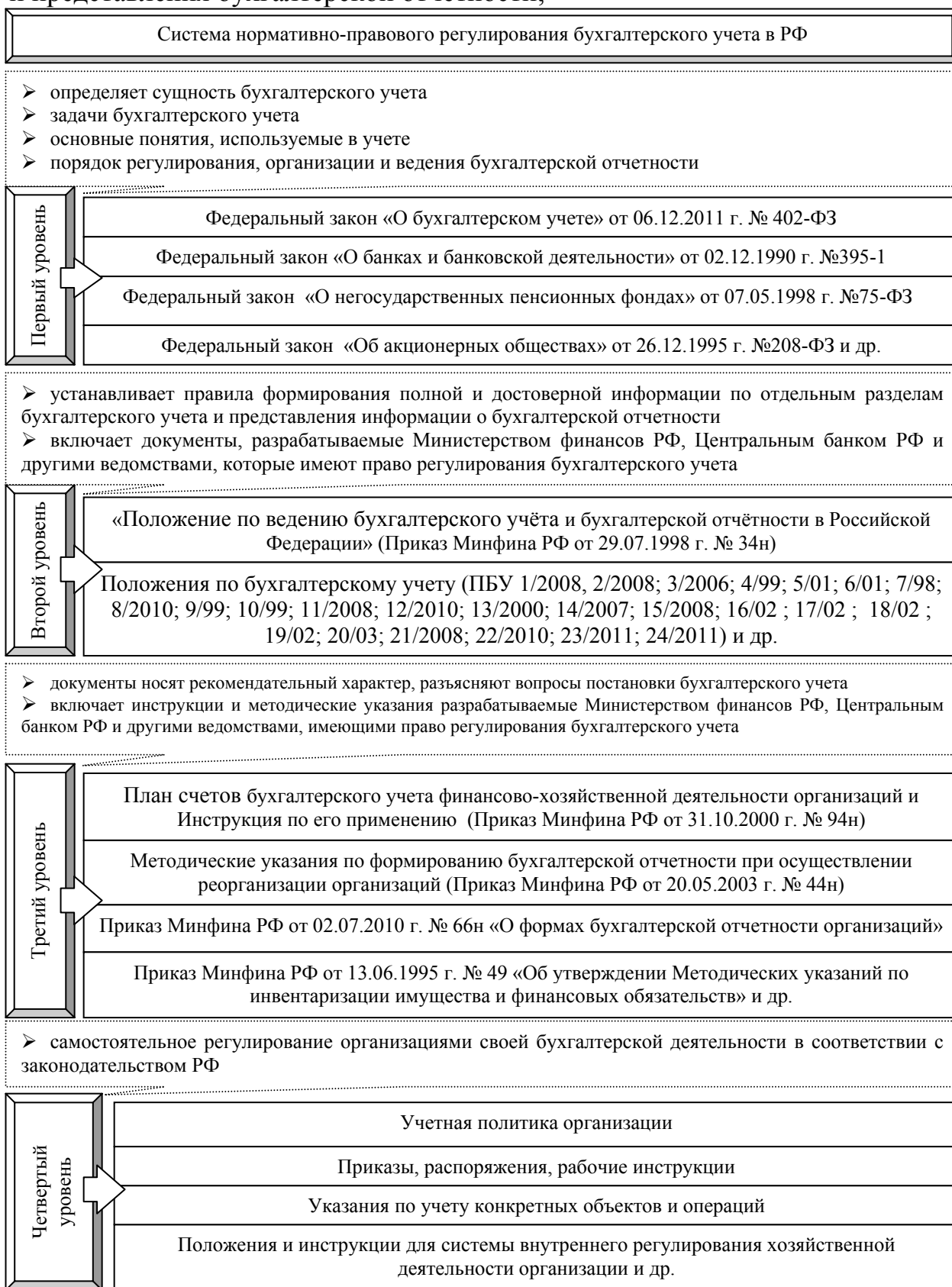


Рисунок 1 – Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в РФ

4) взаимоотношения по этим вопросам организаций с внутренними и внешними потребителями информации, включая органы государственного управления.

Целями Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ являются установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета. Действие закона распространяется на следующие экономические субъекты (Рисунок 2) [2].

Перечень экономических субъектов, на которых распространяется действие Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ	
→	коммерческие и некоммерческие организации
→	государственные органы, органы местного самоуправления
→	органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов
→	Центральный банк Российской Федерации
→	индивидуальные предприниматели, а также адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, нотариусы и иных лиц, занимающихся частной практикой
→	находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные структурные подразделения иностранных организаций

Рисунок 2 – Перечень экономических субъектов, на которых распространяется действие Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ

Сфера применения Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ представлена на рисунке 3.

Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ не применяется при создании:

- 1) информации, необходимой для составления экономическим субъектом отчетности для внутренних целей,
- 2) отчетности, представляемой кредитной организации в соответствии с ее требованиями;
- 3) отчетности для иных целей, если законодательством РФ не предусмотрено применение этого закона [2].

При осуществлении внутреннего контроля Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ накладывает на экономического субъекта следующие обязанности (Рисунок 4).

Также Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ установлена обязанность экономического субъекта в обеспечении безопасных условий хранения документов бухгалтерского учета и их защиту от изменений. При смене руководителя организации должна обеспечиваться передача документов бухгалтерского учета организации. Порядок передачи

документов бухгалтерского учета определяется организацией самостоятельно. Сроки хранения документов представлены на рисунок 5.

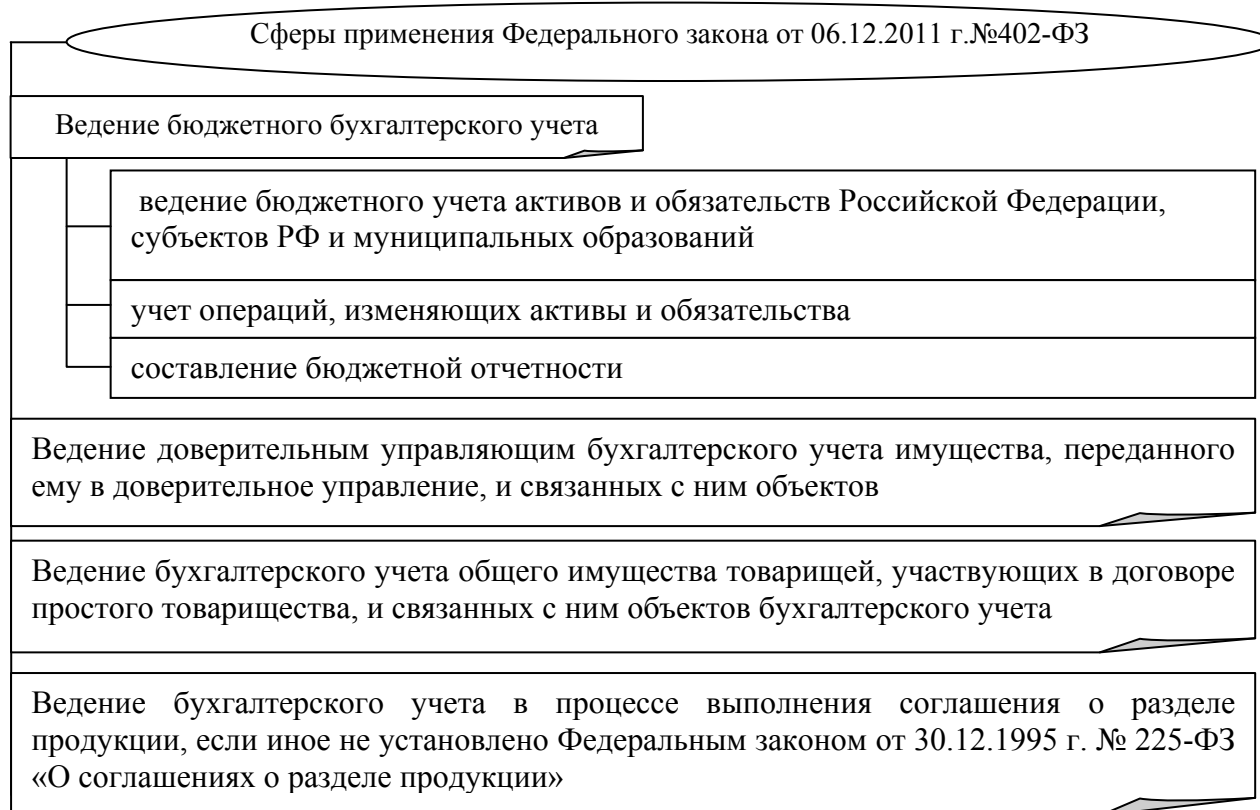


Рисунок 3 – Сферы применения Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ

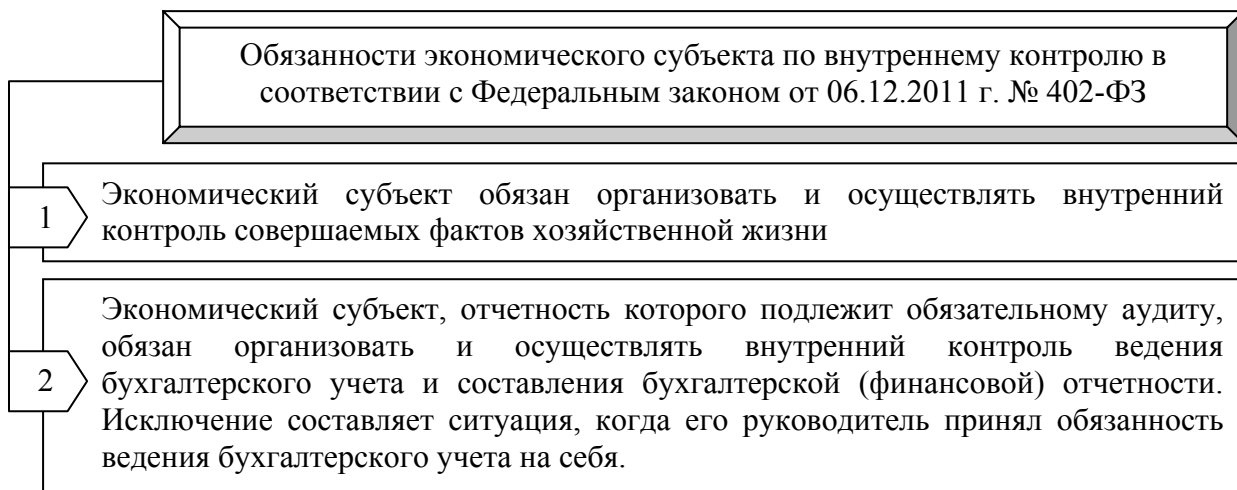


Рисунок 4 – Обязанности экономического субъекта по внутреннему контролю в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ

Ко второй группе относятся нормативные документы, устанавливающие по отдельным разделам базовые правила ведения бухгалтерского учета, разрабатываемые Министерством финансов РФ, Центральным банком РФ, другими ведомствами, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета [1].

По поручению Правительства Минфин России разработал и утвердил Положение о ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в

Российской Федерации от 29.07.1998 г. № 34н, действие которого распространяется на все организации, находящиеся на территории Российской Федерации, за исключением Банка России и кредитных организаций.



Рисунок 5 – Сроки хранения документов бухгалтерского учета

На основе Положения о ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации Минфин от 29.07.1998 г. № 34н России разрабатывает положения (стандарты) по бухгалтерскому учету.

Основная цель стандартов заключается в выработке единого содержания основных принципов и понятий бухгалтерского учета, в достижении единообразного содержания терминологии бухгалтерского учета, едином подходе к построению форм и толкованию показателей финансовой отчетности. ПБУ (документы второго уровня), также как и документы первого уровня носят строго обязательный характер.

К третьей группе документов нормативного регулирования бухгалтерского учета относятся методические документы:

- 1) инструкции;
- 2) рекомендации; методические указания и разъяснения по применению ПБУ и других документов, подготавливаемые и утверждаемые федеральными органами, общественными объединениями профессиональных бухгалтеров, министерствами и ведомствами на основе и в развитие документов первого и второго уровней.

Документы этого уровня носят рекомендательный, разъясняющий и уточняющий характер по отношению к документам более высоких уровней.

Рабочие документы, формирующие учетную политику предприятия, а также положения и инструкции, носящие обязательный характер для системы внутреннего регламентирования хозяйственной деятельности организации составляют четвертую группу.

Документы четвертого уровня утверждаются руководителем, а формируются бухгалтерскими, финансовыми и экономическими службами организации и содержат:

1) выбранные организацией способы бухгалтерского учета в соответствии с документами по регулированию бухгалтерского учета первого и второго уровней нормативных документов;

2) способы бухгалтерского учета, описание которых отсутствует в документах вышестоящих уровней;

3) особенности применения выбранных организацией способов бухгалтерского учета в соответствии со спецификой условий хозяйствования (отраслевой принадлежности, структуры, размеров и т.п.) [1].

Названия документов, их содержание и статус, принципы построения и взаимодействия между собой, а также порядок подготовки и утверждения руководство организации определяет самостоятельно.

Список литературы:

2. Правовые основы бухгалтерского учета: учебник / Отв. ред. Е.Ю. Грачева, Е.И. Арефкина. – М.: Проспект, 2010. – 536 с.

3. Федеральный закон от 06.12.2011 №402–ФЗ «О бухгалтерском учете».

Spisok literatury:

1. Pravovye osnovy buhgalterskogo ucheta: uchebnyk / Otv. red. E.Ju. Gracheva, E.I. Arefkina. – M.: Prospekt, 2010. – 536 s.

2. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 №402–FZ «O buhgalterskom uchete».

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТНОГО ПРОСТРАНСТВА
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**CONCEPTUAL BASES OF CONSTRUCTION MANAGEMENT ACCOUNT
AREA OF COMPANY**

Панкратова А.В.
Pankratova A.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
аспирант кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. +7 953 616 91 77
E-mail: pankratova-anastasiya@bk.ru

В статье раскрыты концептуальные основы построения управленческого учетного пространства предприятия. Рассмотрены различные точки зрения на управленческое учетное пространство, дано авторское определение данного понятия. Представлена информационная база управленческого учетного пространства, объединяющая ряд учетных систем предприятия. Представлен комплекс общих проблем, затрудняющих функционирование механизмов управленческого учетного пространства на предприятиях России.

Ключевые слова: управленческое учетное пространство, информационное пространство предприятия, учетная информация, учетная система, процессы управления, управленческие решения.

The article deals with the conceptual basis of the construction of enterprise's management accounting area. Different definitions of «accounting administrative space» are studied, the author's definition is given. Management accounting space's data base is presented. The complex of the general problems that make difficulties to work mechanisms of enterprises' management accounting area in Russia is named.

Key words: an accounting administrative space, information space of the enterprise, accounting information, accounting system, management processes, management decisions.

Современная экономическая ситуация сложилась таким образом, что в условиях растущей конкуренции для оперативного принятия эффективных управленческих решений руководству любого предприятия становится необходима высококачественная управленческая учетная информация. Однако ее получение невозможно без существования на предприятии

соответствующего информационного пространства, генерирующего управленческие учетные данные.

Построение управленческого учетного пространства является одним из главных условий, дающих возможность руководству принимать взвешенные и наиболее оптимальные управленческие решения. Важнейшей задачей управленческого учетного пространства выступает создание и эффективное функционирование управленческой информационной базы для совершенствования всего процесса управления предприятием.

Управленческое учетное пространство является подсистемой информационного пространства предприятия. Категория «информационное пространство» в общем смысле представляет собой сферу деятельности субъектов, связанную с созданием, преобразованием и потреблением информации. Отсюда управленческое учетное пространство можно определить как сферу деятельности субъектов, связанную с созданием, преобразованием и потреблением учетной информации для целей управления хозяйствующим субъектом. Однако данное определение, хотя и является простым и понятным для восприятия, не в полной мере отражает суть и назначение управленческого учетного пространства. Для того чтобы дать наиболее полное определение данной категории, рассмотрим точки зрения различных авторов относительно понятия «учетное пространство».

О.В. Рожнова определяет учетное информационное пространство как упорядоченную по заданным признакам совокупность информационных ресурсов, которая предназначена для уменьшения неопределенности потребителей информации, для осуществления ими целенаправленных действий¹.

Ю.В. Фадеева определяет учетное информационное пространство как часть экономического информационного пространства, представляющую собой систему связанных между собой компонентов, которые предполагают сбор, обработку, сохранение, распространение и анализ учетной информации для принятия эффективных управленческих решений².

Н.А. Ермакова подразумевает под учетно-информационным пространством составную часть информационно-экономического пространства, основу которого составляют учетные информационные ресурсы в виде бухгалтерской информации (финансовой и управленческой), которая расширяет границы своего присутствия, взаимодействуя с другими компонентами информационного пространства³.

Е. А. Баева и А. В. Баев признают тождественными понятия «информационное поле», «информационное пространство», «учетно-информационное пространство», «учетное пространство» и, соответственно,

¹ Рожнова, О.В. Финансовый учет : теоретические основы, методологический аппарат [Текст] / О.В. Рожнова. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М. : Экзамен, 2003. - 190 с. - ISBN5-94692-227-0

² Фадеева, Ю.В. Формирование единого учетного пространства на примере предприятий химической отрасли [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.12) / Фадеева Юлия Вячеславовна; ОГТУ. – Орел, 2005. – 24 с.

³ Ермакова, Н.А. Управленческий учет - составная часть информационной обеспеченности предприятия [Текст] / Н.А. Ермакова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 1 (73). – С. 32-35.

определяют учетное пространство предприятия как взаимодействующие между собой информационные массивы и формируемые существующей организационной структурой управления потоки информации¹.

Исходя из положений раскрытых выше определений, управленческое учетное пространство можно представить как составную часть информационного пространства предприятия, включающую взаимосвязанные компоненты и массивы учетной информации, служащей для целей принятия эффективных управленческих решений.

Управленческое учетное пространство содержит всю информацию, обеспечивающую управленческий аппарат данными, используемыми для организации процессов анализа, планирования и контроля за деятельностью предприятия. В рамках управленческого учетного пространства осуществляются процессы поиска, фиксации, группировки, интерпретации и трансформации информации, необходимой всему управленческому аппарату предприятия для выполнения возложенных на него функций.

Построение единого управленческого учетного пространства на предприятии не регламентировано законодательством, однако необходимо для достижения наилучших показателей эффективности работы и, как следствие, максимизации прибыли. Несмотря на то, что управленческое учетное пространство каждого предприятия индивидуально и зависит от множества факторов, таких как сфера деятельности, масштаб, структура управления, требования, предъявляемые к информации и многое другое, можно выделить ряд универсальных целей, задач, функций и принципов, в соответствии с которыми строится управленческое учетное пространство (Рисунок 1).

Вне зависимости от специфики деятельности предприятия, целью создания его управленческого учетного пространства должно являться формирование оперативной, но при этом качественной управленческой информации для принятия управленческих решений различными группами пользователей. Так как количество пользователей информации может исчисляться десятками (в зависимости от масштаба предприятия, структуры управления, доступности информации для внешних пользователей и т.д.), учетные данные должны в первую очередь отвечать принципам релевантности и адресности учетной информации. Под релевантностью следует понимать полезность учетных данных для конкретного пользователя, так как выходная управленческая учетная информация прежде всего должна быть нацелена на принятие конкретных управленческих решений, а не просто нести информационную функцию, сообщая пользователю о различных аспектах деятельности предприятия, которые могут для него быть совершенно бесполезны.

¹ Баева, Е.А. Компоненты учетно-информационного пространства организации [Текст] / Е. А. Баева, А. В. Баев // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. - №10 (044) – С.16-20

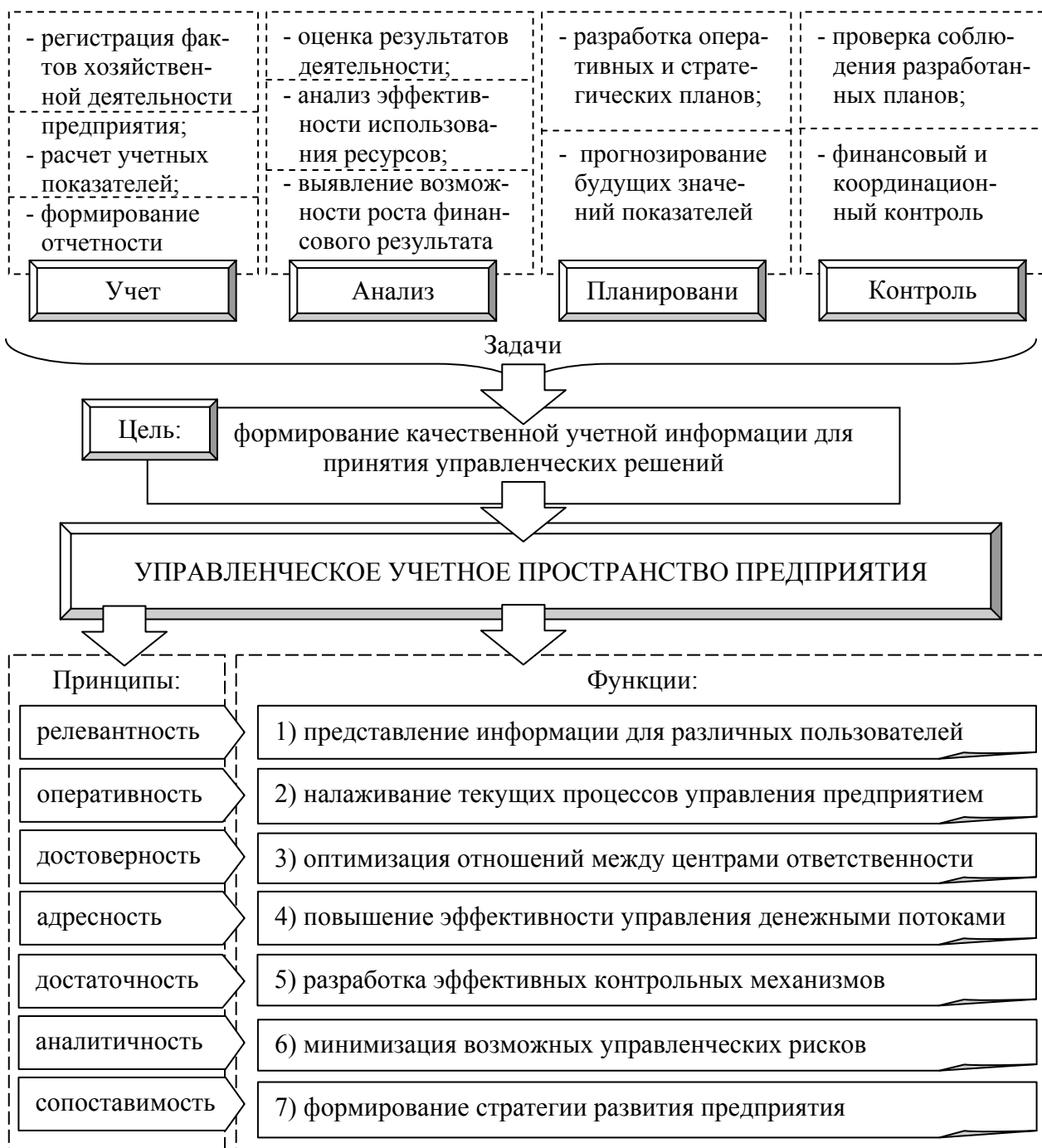


Рисунок 1 – Концептуальные основы формирования управленческого учетного пространства предприятия

Близок по своей сути к принципу релевантности и принцип адресности управленческой учетной информации, в котором заложена идея о представлении пользователю учетных данных в соответствии с его местом в структуре управления, а также в соответствии с конкретно решаемыми им задачами. Главная мысль принципа адресности состоит в том, что совершенно нецелесообразно перегружать конкретного пользователя управленческой учетной информацией ненужными для него данными, так как это может тормозить процесс принятия эффективных управленческих решений, а в некоторых случаях и вовсе мешать ему.

Управленческое учетное пространство включает в себя огромные массивы информации, постепенно формирующиеся в результате повседневной деятельности предприятия. Однако первичная учетная информация не всегда без предварительной ее подготовки и интерпретации может быть использована в процессах управления при принятии тех или иных решений. Поэтому в рамках управленческого учетного пространства также осуществляется ее систематизация, адаптация и трансформация для конкретных управленческих целей. Посредством преобразования учетной информации происходит регулировка и последовательность процесса управления при помощи различных процедур в зависимости от масштабов, видов экономической деятельности предприятия и целей формирования управленческой информации по уровням управления.

Управленческое учетное пространство, являясь сложной категорией, для создания своей информационной базы использует данных различных учетных систем (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Информационная база управленческого учетного пространства

Взаимодействие между системами в рамках единого пространства позволяет пользователям информации без специальной профессиональной подготовки получить понятно интерпретированную интересующую их

информацию по всем вопросам управления. При этом несмотря на узконаправленную специалистов предприятия, каждый из них может постоянно быть в курсе текущего положения дел, перспектив и проблем развития организации. Таким образом, в рамках управленческого учетного пространства налаживаются процессы кооперации между различными подразделениями предприятия, что не только облегчает рабочий процесс, но и делает его намного эффективнее.

Таким образом, необходимость формирования управленческого учетного пространства сегодня уже не вызывает сомнений. Однако в настоящее время в России технология построения эффективно функционирующего управленческого учетного пространства практически отсутствует. Создание эффективно работающих механизмов управленческого учетного пространства при всей своей необходимости на большинстве российских предприятий является весьма сложной задачей в связи с наличием ряда проблем (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Комплекс общих проблем, затрудняющих функционирование механизмов управленческого учетного пространства предприятий России

Таким образом, управленческое учетное пространство представляет собой широкую сложную категорию, имеющую собственную систему целей, задач, функций и принципов, состоящую из множества взаимосвязанных компонентов и систем. Грамотно построенное управленческое учетное пространство способствует эффективному налаживанию процессов стратегического развития и планирования; поддерживает принятие решений при создании новых инвестиционных проектов предприятия; показывает целесообразность или нецелесообразность выпуска новой продукции и расширения производства; помогает принимать решения по вопросам ценообразования и многое другое. Можно сделать вывод, что управленческое учетное пространство оказывает содействие в своевременном развитии предприятия, его оперативном реагировании на рыночные потребности и, конечно, дает возможность руководству принимать взвешенные и обоснованные решения в отношении развития бизнеса.

Список литературы:

1. Баева, Е.А. Компоненты учетно-информационного пространства организации [Текст] / Е. А. Баева, А. В. Баев // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. - №10 (044) – С.16-20
2. Ермакова, Н.А. Управленческий учет - составная часть информационной обеспеченности предприятия [Текст] / Н.А. Ермакова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 1 (73). – С. 32-35.
3. Рожнова, О.В. Финансовый учет : теоретические основы, методологический аппарат [Текст] / О.В. Рожнова. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М. : Экзамен, 2003. - 190 с. - ISBN5-94692-227-0
4. Фадеева, Ю.В. Формирование единого учетного пространства на примере предприятий химической отрасли [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.12) / Фадеева Юлия Вячеславовна; ОГТУ. – Орел, 2005. – 24 с.

Spisok literatury:

1. Baeva, E.A. Komponenty uchetno-informacionnogo prostranstva organizacii [Tekst] / E. A. Baeva, A. V. Baev // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. – 2012. - №10 (044) – S.16-20
2. Ermakova, N.A. Upravlencheskij uchet - sostavnaja chast' informacionnoj obespechennosti predprijatija [Tekst] / N.A. Ermakova // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2006. – № 1 (73). – S. 32-35.
3. Rozhnova, O.V. Finansovyj uchet : teoreticheskie osnovy, metodologicheskij apparat [Tekst] / O.V. Rozhnova. - Izd. 2-e, pererab. i dop. - M. : Jekzamen, 2003. - 190 s. - ISBN5-94692-227-0
4. Fadeeva, Ju.V. Formirovanie edinogo uchetnogo prostranstva na primere predprijatij himicheskoj otrasli [Tekst]: avtoref. dis. na soisk. uchen. step. kand. jekon. nauk (08.00.12) / Fadeeva Julija Vjacheslavovna; OGTU. – Orel, 2005. – 24 s.

УДК 657

**АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ,
СФОРМИРОВАННОЙ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ ВО ВНУТРЕННИЮЮ УЧЕТНО-
АНАЛИТИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ**

ANALYSIS OF PERFORMANCE MANAGEMENT REPORTS GENERATED
THROUGH THE INTRODUCTION OF INNOVATIVE APPROACHES IN THE
INTERNAL ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM

Константинов В.А.
Konstanrinov V.A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: neovitek@mail.ru

Управленческий анализ представляет собой один из элементов внутренней учетно-аналитической системы, функциональные особенности которого заключаются в детальном и всестороннем обеспечении аналитической информацией заинтересованных пользователей. Особенности проведения анализа при использовании ABC системы учета описаны в данной статье

Ключевые слова: Учет, анализ, управление

Abstracts

Management analysis represents one of the elements of internal accounting and analytical system, functional characteristics of which are as detailed and comprehensive providing analytical information to interested users. Features analysis using ABC accounting system described in this article

Key words:

Accounting, analysis, management

Управленческий анализ составляет базу для обоснования управленческого решения, поддерживает осуществление и завершает его выполнение. В процессе управленческого анализа специальным образом формируется информационно-аналитическое обоснование принятия решений на разных уровнях управления.

Эффективность принятого управленческого решения напрямую зависит от качества информации, поступающей из информационной базы. Уровень аналитичности информации зависит от степени ее соответствия требованиям и целям управленческого анализа.

Управленческий анализ представляет собой один из элементов внутренней учетно-аналитической системы, функциональные особенности которого заключаются в детальном и всестороннем обеспечении аналитической информацией заинтересованных пользователей.

Информационная база для целей управленческого анализа представляет собой совокупность финансовой, статистической, аналитической, правовой, учетной, внеучетной, оперативной и других видов информации, сформированной для целей решения конкретных задач управления организацией.

С учетом сформулированных в работе задач и выделенных объектов анализа, можно предложить следующую схему комплексного анализа затрат в системе АВС на МУП «Водоканал», отраженную на рисунке 1:

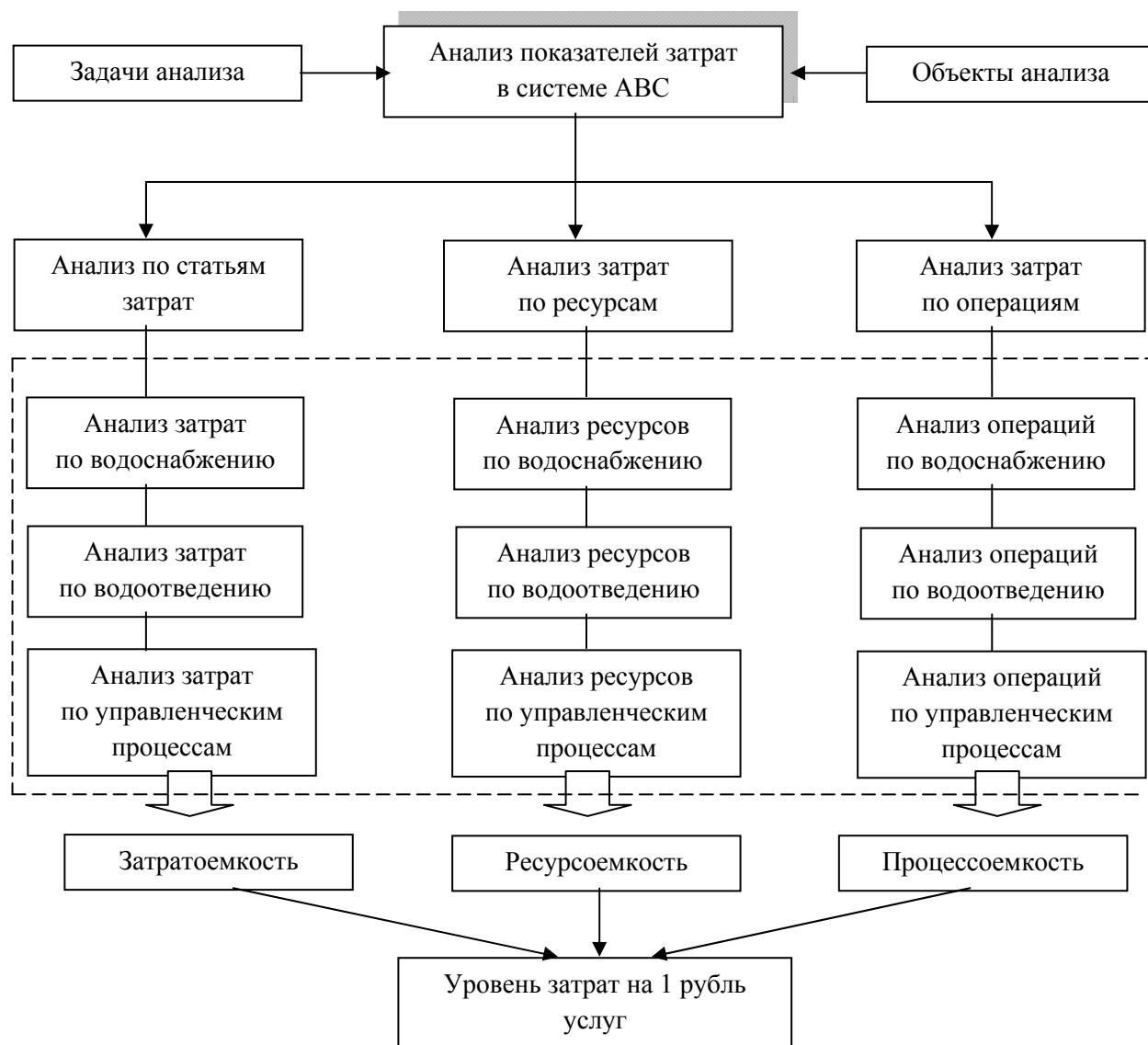


Рисунок 1 – Схема анализа затрат в системе АВС на МУП «Водоканал»

Методика анализа ресурсов в системе АВС заключается в рассмотрении следующих вопросов:

- анализ обеспеченности ресурсами процессов;
- анализ состояния ресурсов по процессам;
- анализ эффективности использования ресурсов по процессам;
- анализ эффективности использования ресурсов по организации;
- оценка интенсификации использования ресурсов.

Оценка эффективности использования производственных ресурсов осуществляется через систему показателей и моделирование их взаимосвязи. Анализ эффективности использования ресурсов в разрезе процессов позволяет выявить структуру потребления ресурсов производственными процессами, установить наиболее ресурсоемкие (по конкретным видам ресурсов) производственные процессы.

Основываясь, на том, что система ABC предполагает детализацию затрат по бизнес-процессам и видам деятельности, для оценки эффективности выполнения отдельных процессов предлагается рассчитывать показатель, характеризующий уровень затрат на процесс в выручке от реализации услуг (процессоемкость). Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$PE_i = \frac{Z_i}{B} \quad (1)$$

где PE_i – процессоемкость i -го процесса;

Z_i – затраты на выполнение i -го процесса;

B – выручка от реализации услуг водоснабжения и водоотведения.

В процессе интерпретации результатов анализа показателя процессоемкости выявляются причины, повлекшие значительные изменения этого показателя по сравнению с бюджетом, данными прошлых отчетных периодов. С этой целью проводится факторный анализ, в ходе которого выявляется влияние на показатель процессоемкости изменения удельного веса расходов по каждой статье калькуляции в выручке от реализации услуг. Факторная модель в этом случае может быть представлена следующим образом:

$$PE_i = \frac{Z_i}{B} = \frac{A_i + OT_i + MZ_i + Ap_i + Упр.и + Пр.и}{B} \quad (2)$$

где A^i – амортизационные отчисления по i -му процессу;

OT^i – затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды по i -му процессу;

MZ^i – материальные затраты по i -му процессу;

Ap^i – аренда по i -му процессу;

$Упр.^i$ – расходы, связанные с управлением по i -му процессу.

$Пр.^i$ – прочие услуги сторонних организаций и расходы, связанные с управлением по i -му процессу.

Расчет ресурсоемкости в системе АВС на МУП «Водоканал» представлен в таблице 1:

Таблица 1 – Расчет ресурсоемкости в системе АВС на МУП «Водоканал»

Структура ресурсов	Затраты	
	По видам ресурсов, %	В общей стоимости, %
1	2	3
Персонал	100,00	55,55
Директор	5,53	3,07
Главный бухгалтер	4,34	2,41
Бухгалтер по учету материалов	2,00	1,11
Бухгалтер по учету расходов по заработной плате	1,84	1,02
Бухгалтер-кассир	1,80	0,99
Бухгалтер абонентского отдела	2,21	1,23
Главный экономист	4,03	2,24
Начальник абонентского отдела	3,65	2,03
Главный инженер	2,41	1,34
Инженер-сметчик	1,70	0,95
Диспечеры	4,83	2,68
Главный механик	1,91	1,06
Инженер-механик	1,74	0,97
Водители	4,49	2,50
Главный энергетик	2,64	1,47
Инженер-энергетик	1,96	1,09
Мастера	5,52	3,06
Заведующий складом	1,66	0,92
Мастер аварийно-восстановительных работ	1,34	0,74
Бригада мастеров по водоснабжению №1	4,25	2,36
Бригада мастеров по водоснабжению №2	4,25	2,36
Бригада мастеров по водоснабжению №3	4,25	2,36
Мастер очистных сооружений	1,37	0,76
Мастер канализационного снабжения	1,23	0,68
Бригада мастеров по водоотведению №1	7,26	4,04
Бригада мастеров по водоотведению №2	7,26	4,04
Бригада мастеров по водоотведению №3	7,26	4,04
Бригада мастеров по водоотведению №4	7,26	4,04
Оборудование и помещения	100,00	44,45
Водозаборные узлы	24,47	10,88
Городские очистные сооружения	23,48	10,44
Канализационные насосные станции	19,80	8,80
Канализационные сети	15,04	6,68
Склад	9,14	4,06
Автомобили	1,47	0,65
Офис	6,59	2,93
Итого	-	100,00

На основе таблицы 1 можно сделать вывод, что самыми эффективными работниками являются бригады мастеров по водоснабжению и

водоотведению, наиболее задействованы в работе водозаборные узлы и городские очистные сооружения МУП «Водоканал».

Предлагаемая методика анализа затрат по процессам предполагает следующую последовательность аналитических действий:

- анализ структурной динамики затрат (соотношение темпов роста затрат на виды процессов);

- анализ состава затрат на основе сопоставления суммы затрат по процессам и удельного веса каждого процесса;

- анализ затрат на оказание услуг связи с группировкой по их функциональной роли в процессе оказания услуг (основные, вспомогательные, управленческие процессы); в цепочке создания стоимости услуг (закупки и хранение, оказание услуг, маркетинг и т.д.);

- сравнительный анализ показателей затрат на однотипные процессы с показателями бюджета, данными прошлых периодов, других предприятий компании.

Анализ затрат в разрезе бизнес-процессов и видов деятельности имеет множество применений в различных управленческих ситуациях. Анализируя цепочку создания себестоимости и стоимости услуг по видам деятельности, можно найти варианты снижения затрат. С точки зрения задачи обоснования управленческих решений, оценка затрат по бизнес-процессам и видам деятельности, анализ их динамики, выявление факторов, оказавших влияние на изменение этих затрат, составляют самостоятельную ценность, поскольку является информационной базой для бенчмаркинга и реинжиниринга бизнес-процессов. Кроме того, эта информация используется в бюджетировании на основе видов деятельности (activity-based budgeting – АВВ) и последующем контроле выполнения бюджетов.

Расчет процессоемкости в системе АВС на МУП «Водоканал» представлен в таблице 2:

Таблица 2 – Расчет процессоемкости в системе АВС на МУП «Водоканал»

Группы операций	Операции	Процессоемкость	
		Водоснабжение	Водоотведение
1 группа операций	Общее управление	0,0193	0,0193
	Ведение бухгалтерского учета	0,0419	0,0419
	Управление персоналом	0,0338	0,0338
	Управление процессом водоснабжения	0,0357	0,0357
	Управление процессов водоотведения	0,0357	0,0357
	Составление планов и смет	0,0225	0,0224
2 группа операций	Прием заказов	0,0210	0,0209
	Заключение договора с заказчиками	0,0201	0,0201

Продолжение таблицы 2

	Расчет и начисление штрафов за неоплату услуг	0,0076	0,0076
	Приобретение материалов для оказания услуг	0,0238	0,0238
	Хранение материалов на складе	0,0332	0,0331
3 группа операций	Подъем воды	0,1057	0,1056
	Транспортировка воды	0,1079	0,1079
	Аварийно-восстановительные работы	0,1006	0,1006
	Установка счетчиков на водопроводную систему	0,0263	0,0262
	Апробирование счетчиков	0,0097	0,0097
4 группа операций	Очистка воды	0,0871	0,0870
	Перекачка воды	0,0887	0,0886
	Транспортировка воды	0,0873	0,0873
	Пробивка канализационных систем	0,0348	0,0348
	Ремонт канализационных систем	0,0403	0,0403

По данным таблицы 2 наиболее процессоемкими являются операции по водоснабжению МУП «Водоканал».

Методика анализа затрат по статьям калькуляции включает:

- анализ затрат на процессы в поресурсном и постатейном разрезе;
- анализ абсолютных и относительных отклонений фактических показателей себестоимости от аналогичных показателей, предусмотренных бюджетом (планом, сметой) и показателей прошлого периода. При этом отклонения выявляются как в целом по себестоимости, так и по отдельным статьям затрат;

- анализ изменения структуры себестоимости и расчет влияния этих изменений на итоговый показатель. При помощи показателей структуры рассчитывается влияние каждой статьи на сумму абсолютной и относительной экономии или перерасхода затрат.

В ходе анализа выделяют также статьи затрат, занимающие наибольший удельный вес в себестоимости услуг, а также статьи, по которым произошли существенные изменения. В дальнейшем они становятся предметом более детального анализа.

Обобщающей характеристикой затрат предприятия электросвязи является показатель затрат на 1 рубль услуг (УЗ). В диссертации этот показатель выражен как сумма удельных показателей затрат на каждый вид ресурса:

$$УЗ = ЭЕ + АЕ + РЕ + ЗЕ + РЗЕ + КЗКУ + СЕ + НЕ + АЕ + ОЕ + ПЕ, \quad (3)$$

где ЭЕ – электроэнергоемкость услуг;

АЕ – амортизациоёмкость услуг;

РЕ – ремонтоемкость услуг;

ЗЕ – зарплатоемкость услуг;

РЗЕ – резервоёмкость услуг;

КЗКУ – коэффициент затрат (удельный вес затрат) по прочим коммунальным услугам;

СЕ – сбороемкость услуг;

НЕ – налогоёмкость;

АЕ – арендоемкость;

ОЕ – охранные услуги;
ПЕ – прочая ресурсоемкость услуг.

Расчет уровня затрат по статьям калькуляции в системе ABC на МУП «Водоканал» представлен в таблице 3:

Таблица 3 – Расчет уровня затрат по статьям калькуляции в системе ABC на МУП «Водоканал»

Наименование показателей	Расчетное значение
Электроэнергоемкость услуг (ЭЕ)	0,3195
Амортизационная стоимость услуг (АЕ)	0,0400
Ремонтная стоимость услуг (РЕ)	0,0016
Зарплатная стоимость услуг (ЗЕ)	0,4104
Резервная стоимость услуг (РЗЕ)	0,0512
Коэффициент затрат (удельный вес затрат) по прочим коммунальным услугам (КЗКУ)	0,0108
Сборная стоимость услуг (СЕ)	0,0203
Налоговая стоимость услуг (НЕ)	0,0069
Арендная стоимость услуг (АЕ)	0,0703
Охранные услуги (ОЕ)	0,0005
Прочая ресурсоемкость услуг (ПЕ)	0,0510
Уровень затрат на 1 рубль услуг (УЗ)	0,9825

Уровень затрат на 1 рубль услуг МУП «Водоканал» меньше единицы и равен 0,9825, что говорит о прибыльности предприятия.

Модель анализа ресурсоемкости услуг является многоступенчатой: показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов могут детализироваться и конкретизироваться по их составляющим. В этом случае появляется возможность выявить те слагаемые затрат каждого ресурса в себестоимости услуг, которые в данный период являются причиной ее изменения.

Целью предлагаемого анализа показателя процессоемкости услуг водоснабжения и водоотведения является установление удельных расходов на процессы на 1 рубль выручки и отслеживание их динамики, которая характеризует тенденции изменения эффективности выполнения бизнес-процессов. Показатель процессоемкости услуг для этой цели, по нашему мнению, является оптимальным, поскольку позволяет решить проблему сопоставимости затрат в разрезе процессов.

Список литературы:

1. Трапезникова, Н.Г. Методика анализа затрат в системе ABC (activity based costing) / Н.Г. Трапезникова, В.Л. Поздеев // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2008. - № 10. – С.3-11

Spisok literatury:

1. Trapeznikova, N.G. Metodika analiza zatrat v sisteme AVS (activity based costing) / N.G. Trapeznikova, V.L. Pozdeev // Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya). - 2008. - 10. S.3-11)

**ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ**

**PROSPECTS OF USE OF MEDICINAL HERBS FOR PRODUCTION OF
FLOUR CONFECTIONERY**

Лазарева Т.Н.
Lazareva T.N.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
доцент кафедры «Технология хлебопекарного,
кондитерского и макаронного производства»
Тел. (4862) 41-98-87
E-mail: hleb@ostu.ru

Тарасова А.В.
Tarasova A.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
студент-магистр 2 курса кафедры «Технология
хлебопекарного, кондитерского и макаронного производства»
Тел. (4862) 41-98-87
E-mail: hleb@ostu.ru

Рассмотрены биологически активные вещества и фармакологические свойства Melissa officinalis лекарственной, Valeriana officinalis лекарственной, Pustyrnik лекарственной, Mentha piperita перечной, Salvia officinalis шалфея и плодов боярышника. Изложены преимущества разработанных мучных кондитерских изделий (бисквитных полуфабрикатов, кексов и пряников) с применением лекарственно-технического сырья.

Ключевые слова: Melissa officinalis, Valeriana officinalis, Pustyrnik, Mentha piperita, Salvia officinalis, боярышник, шалфей, бисквитный полуфабрикат, кекс, пряник

Biologically active agents and pharmacological properties of a melissa medicinal, a valerian medicinal, a pustyrnik, a peppermint, a sage and fruits of a hawthorn are considered. Advantages of the developed flour confectionery (biscuits, cakes and gingerbreads) with use of medicinal raw materials are stated.

Key words: melissa, valerian, pustyrnik, peppermint, hawthorn, sage, biscuit, cake, gingerbread

Биологически активные вещества, содержащиеся в растениях, представляют продукты обмена веществ в живых организмах, поэтому человеческий организм их усваивает легче, чем чуждые ему синтетические медикаменты. Такие виды лекарственно-технического сырья, как Melissa officinalis лекарственная, Valeriana officinalis лекарственная, Pustyrnik лекарственная, Mentha piperita перечная, плоды боярышника

боярышника и шалфей, обладают широким спектром фармакологических свойств, а также имеют высокое содержание биологически активных веществ, в том числе антиоксидантов.

Ведущей группой биологически активных соединений Melissa лекарственной являются эфирные масла (в листьях их содержание составляет 0,39 – 0,44 %). Наиболее характерными компонентами эфирного масла являются монотерпены (цитраль, гераниол, нерол, цитронеллол, цитронеллаль), а также линалоол, геранилацетат, мирцен, п-цимол, β-кариофилленоксид, β-кариофиллен и др. терпеноиды, причём в общей сложности выделено и описано более 200 соединений, входящих в состав эфирного масла, из которых за приятный, напоминающий лимонный запах отвечают нераль, гераниаль, β-кариофиллен [5]. Melissa богата фенолпропаноидами (розмариновая кислота (0,54 – 1,79 %), этиловый эфир розмариновой кислоты, кофейная, хлорогеновая, п-кумаровая, феруловая и синаповая кислоты), флавоноидами (апигенин, космосин, лютеолин, цинарозид, рамноцитрин, изокверцитрин, рамназин), фенолкарбонными кислотами (гентиизиновая, салициловая, гидроксibenзойная, ванилиновая, сиреневая, протокатехиновая кислоты), дубильными веществами, кумаринами, стеринами (даукостерин), сапонинами (урсоловая кислота), витаминами (B₁, B₂, C, β-каротин), макроэлементами (калий, кальций, магний, железо) и микроэлементами (марганец, медь, цинк, молибден, хром, селен, никель, ванадий) [9].

Melissa лекарственная оказывает седативное действие, обладает анксиолитическими, антидепрессивными, спазмолитическими, мочегонными, иммуномодулирующими, противовирусными, антиаллергическими и антимикробными свойствами, а также улучшает пищеварение и повышает аппетит. Настой Melissa замедляет частоту дыхания, способствует урежению сердечных сокращений, понижает артериальное давление. Широкий спектр терапевтического действия препаратов Melissa лекарственной обусловлен содержанием различных биологически активных веществ: выраженный седативный эффект описан для цитронеллала, а спазмолитические свойства — для гераниола и цитронеллола. Фенолпропаноиды (розмариновая, кофейная, хлорогеновая и другие гидроксикоричные кислоты) следует рассматривать как биологически активные соединения, ответственные за противовирусные, иммуномодулирующие, антигистаминные, антиоксидантные и антимикробные свойства.

Корневища валерианы лекарственной содержат до 0,5 – 2 % эфирного масла, но в зависимости от условий произрастания возможно содержание до 3,5 %. В корневищах растения обнаружено около 100 индивидуальных веществ: валепатриаты (около 1%), полисахариды, органические кислоты (муравьиная, уксусная, яблочная, стеариновая, пальмитиновая и др.), борнилизовалерианат (валериано-борнеоловый эфир), изовалериановая кислота в свободном состоянии, борнеол, азотсодержащий спирт и кесиловый спирт-проазулен (трициклический сесквитерпеновый спирт),

бициклические монотерпены (камфен, α -пинен, D-терпинеол, L-лимонен), а также алкалоиды (актинидин, валерин, хатинин), гликозиды (валерид, валерозиды А, В и С), валереналь, дубильные вещества, сапонины, сахара, сесквитерпены, монотерпеновый спирт мертинол в свободном виде и виде эфира изовалериановой кислоты, валеопатриаты, которые при сушке распадаются с образованием свободной валериановой кислоты или ее аналогов [2,5,8].

Фармакологические свойства валерианы лекарственной обусловлены воздействием на высшую нервную систему человека. Валериана оказывает седативное, транквилизирующее действие на центральную нервную систему, регулирует сердечную деятельность, обладает спазмолитическими и желчегонными свойствами, усиливает секрецию железистого аппарата желудочно-кишечного тракта. Препараты валерианы оказывают положительное нейрорегуляторное влияние на деятельность сердечной мышцы и непосредственно на основные механизмы автоматизма сердца и проводящую систему. Кроме того, галеновые лекарственные формы валерианы обладают коронарорасширяющими и гипотензивными свойствами, благодаря действию борнеола на сосуды сердца [5].

В верхушках побегов пустырника найдены 0,035 – 0,4 % алкалоидов (леонукардин, идентичный стахидрину, леонурин, леонуринин, стахидрин), стероидные и флавоноидные гликозиды (кверцетин, рутин, квинквелозид (расщепляется на апигенин, глюкозу и фумаровую кислоту)), сапонины, дубильные вещества (до 2,14 %), сахара, каротин, эфирные масла, органические кислоты (аскорбиновая, яблочная, винная, лимонная, бензойная, β -кумаровая).

Седативное действие травы пустырника превышает аналогичный эффект валерианы и используется для лечения заболеваний и расстройств нервной системы (неврозов, климактерических неврозов, эпилепсии, истерических припадков, неврозов сердечно-сосудистого характера), замедляет ритм сердечных сокращений, в связи с чем его применяют на ранних стадиях гипертонической болезни. Трава пустырника оказывает благоприятное влияние на углеводный и жировой обмен, снижает уровень глюкозы, молочной и пировиноградной кислот, холестерина, нормализует показатели белкового обмена. Эфирные масла, содержащиеся в траве пустырника, обладают также способностью снимать спазмы сосудов сердца и головного мозга, поэтому их активно применяют при лечении таких болезней, как стенокардия, атеросклероз, кардиосклероз, кардионевроз, миокардит, пороки сердца [2,5].

В листьях мяты перечной содержится 2,4 – 2,75 % эфирного масла, состоящего из вторичного спирта L-ментола (45 – 92 %), моноциклических терпенов (α - и β -пинена, L-лимонела, цинеола, пулегона, жасмона, фелландрена, дипентена, цинеола, цитраля, гераниола, карвона и дигидрокарвона), эфиров ментола, уксусной, валериановой кислоты, ментилацетата, мяктона, кариофилена и других компонентов. Листья мяты, помимо эфирного масла, содержат каротин (до 40 мг %), гесперитин, рутин

(0,014 %), бетаин, фитостерин, аргинин, органические кислоты (хлорогеновая (0,7 %), кофейная (0,5 – 2 %), аскорбиновая (0,0095 %), урсоловая (до 0,3 %), олеоноловая (до 0,12 %)), микроэлементы (медь, марганец, стронций и др.), флавоноиды (тимол и карвакрол), дубильные вещества (антоцианы и лейкоантоцианы), нейтральные сапонины, глюкозу, рамнозу, азулены, полифенолы, смолистые вещества.

Фармакологические свойства мяты перечной обусловлены тем, что главная составная часть мятного масла (ментол) обладает способностью рефлекторно расширять сосуды сердца, головного мозга, легких, успокаивает при неврозах, бессоннице, повышенной возбудимости, обладает антисептическими свойствами. Лекарственные формы экстрактов из листьев мяты перечной применяют при болях в области сердца, при расстройствах функции желудочно-кишечного тракта, при заболеваниях печени и желчного пузыря. При этом усиливается секреция пищеварительных желез, улучшается аппетит, повышается желчеотделение и концентрация желчных кислот. Настой мяты обладает успокаивающими, спазмолитическими, желчегонными, антисептическими и болеутоляющими свойствами, а также оказывает рефлекторное коронарорасширяющее действие при неврозах, сосудорасширяющее при стенокардии [5,8].

В плодах боярышника содержится комплекс биологически активных веществ среди которых органические кислоты (аскорбиновая, урсоловая, олеиновая, хлорогеновая, кратегусовая, лимонная и кофейная), тритерпеновые сапонины (олеоноловая и урсоловая кислота), и 15 биофлавоноидов (гиперозид (40 % – 50 %), гиперин, кверцетин, витексин, рутин), дубильные вещества, сорбит, холин, ацетилхолин, триметиламин и жирное масло (до 1,5 %), Р-ситостерин, фруктоза, пектины (до 1,6 %), витамины (С – 9 – 90 мг %, К – 0,1 – 0,7 мг %, Е – 12 мг %), каротиноиды (0,2 % – 14 мг %), Р-активные вещества (100500 мг %) [2].

Препараты на основе плодов боярышника оказывают главным образом кардиотоническое действие, усиливая сокращение сердечной мышцы и, вместе с тем, уменьшая ее возбудимость (за счёт олеиновой и урсоловой кислот), усиливают кровообращение в сосудах сердца и мозга, нормализуют ритм сердечной деятельности, несколько снижают артериальное давление. Настои и экстракты плодов и соцветий боярышника избирательно расширяют коронарные сосуды и сосуды головного мозга, что позволяет направленно использовать препараты растения для улучшения снабжения кислородом миокарда и нейронов головного мозга. Этот эффект связан с наличием в растении тритерпеновых соединений и флавоноидов. В ходе медико-биологических исследований на животных выявлено, что экстракт боярышника проявляет гипохолестеринемические свойства: снижает уровень холестерина в крови, повышает количество лецитина. Сапонины, входящие в состав боярышника, обладают явно выраженным антисклеротическим действием [1].

Лист шалфея содержит эфирные масла (до 2,5 %), конденсированные дубильные вещества (4 %), урсоловую и олеоноловую кислоты,

фенолкарбоновые кислоты, витамины, макро- и микроэлементы, дитерпены, горькие вещества, смолистые вещества (5 – 6 %), флавоноиды, кумарин, эскулетин. В состав эфирного масла входят цинеол (до 15 %), туйон (30 – 50 %) и туйол, пинен, сальвен, борнеол, камфара, сесквитерпен, цедрен и другие терпеноиды.

Настои листьев шалфея, содержащие горечи и эфирные масла, повышают секреторную активность желудочно-кишечного тракта, оказывают незначительное спазмолитическое действие. Цинеол эфирного масла шалфея обладает бактерицидными свойствами, дубильные вещества проявляют вяжущее действие, а флавоноиды – желчегонное. Настои и отвары листьев шалфея обладают антисептическими, противовоспалительными свойствами. Противовоспалительные свойства связаны с дубильными веществами, флавоноидными соединениями и витамином Р, которые уплотняют эпителиальные ткани, снижают проницаемость клеточных мембран, стенок кровеносных и лимфатических сосудов. Антисептические свойства листьев шалфея обусловлены растительным антибиотиком сальвином, который не только задерживает размножение золотистого стафилококка, но и инактивирует его α -токсин, подавляет его гемолитические и дерматонекротические свойства [8].

На основании изложенных данных по химическому составу и фармакологическим свойствам исследуемых видов лекарственно-технического сырья, установлена целесообразность применения их при производстве мучных кондитерских изделий в качестве источника антиоксидантов, снижающих содержание свободных радикалов в организме человека.

Разработаны технологии производства бисквитных полуфабрикатов с применением фитосиропа успокоительного и фитопорошка (смеси сухих экстрактов успокоительного сбора). Доказана эффективность замены 15 % сахара фитосиропом успокоительным (бисквит «Травушка»), а также целесообразность добавления 15 % к массе муки фитопорошка (бисквит «Молодость») для улучшения качества изделий и придания им функциональных свойств. Комплексный показатель качества разработанных бисквитов превосходит контрольный образец на 6,3 %. Добавление фитопорошка увеличивает количество ароматобразующих веществ в бисквите на 3,7 %. Гидролиз белковых веществ мякиша изделий с применением лекарственно-технического сырья пищеварительными ферментами проходит интенсивнее, чем в контроле. Суточная потребность в антиоксидантах при употреблении 100 г бисквитов «Травушка» и «Молодость» удовлетворяется на 14,4 % и 15,6 % соответственно [3,4].

Экспериментально доказана эффективность замены 10 % муки фитопорошком (кекс «Неженка»), а также замена 20 % пшеничной муки смесью фитопорошка и льняной муки (кекс «Здоровье») для обогащения кексов антиоксидантами без ухудшения органолептических, физико-химических и структурно-механических показателей качества изделий. Суммарное содержание антиоксидантов в кексах «Неженка» и «Здоровье»

выше контроля соответственно на 12,6 % и 27,47 %. При употреблении 100 г кексов суточная потребность в антиоксидантах удовлетворяется на 8,13 – 9,20 %. Кексы «Неженка» и «Здоровье» содержат увеличенное содержание ароматических веществ на 108 % и 58 % соответственно, их комплексный показатель качества превосходит контроль на 0,5 % и 5,62 % [6].

Без снижения качества изделий для повышения антиоксидантной активности пряников сырцовых целесообразно использовать лекарственно-техническое сырье в виде настоев или сухих порошкообразных экстрактов (фитопорошка). Замена воды настоем Melissa, пустырника, мяты, валерианы и боярышника и замена до 10 % муки фитопорошком позволяет повысить суммарное содержание антиоксидантов в пряниках в 1,6 – 2,1 раза [7].

Работа выполнена в рамках гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук (договор № 14.Z56.14.1798-МК).

Список литературы:

1. Даудова, Т.Н. Химический состав и биологическая ценность экстрактов боярышника [Текст] / Т.Н. Даудова, Д.М. Аббаплатилова // Хранение и переработка сельхозсырья. – 1999. – № 7. – С. 34 – 35.

2. Иванова, Т.Н. Научные основы формирования диетических свойств продуктов питания на плодоовощной основе [Текст] / Т.Н. Иванова, В.С. Житникова, Р.В. Климов. – Орел: ОрелГТУ, 2007. – 167 с.

3. Корячкина, С.Я. Использование фитопорошка для создания бисквитного полуфабриката с повышенным содержанием антиоксидантов [Текст] / С.Я. Корячкина, Т.В. Матвеева, М.А. Николаева, Т.Н. Лазарева // Хлебопродукты. – 2012. – № 8. – С. 48 – 50.

4. Корячкина, С.Я. Способ повышения антиоксидантной активности бисквитов [Текст] / С.Я. Корячкина, Т.В. Матвеева, М.А. Николаева, Т.Н. Лазарева // Товаровед продовольственных товаров. – 2012. – № 8. – С. 59 – 61.

5. Кузнецова, М.А. Лекарственное растительное сырье и препараты [Текст] / М.А. Кузнецова: Справ. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 1987. – 100 с.

6. Лазарева, Т.Н. Квалиметрическая оценка качества кексов с применением нетрадиционного растительного сырья [Текст] / Т.Н. Лазарева // Материалы II Международной научно-практической конференции «Качество как условие повышения конкурентоспособности и путь к устойчивому развитию», (МНПК- II). – Улан-Удэ: Изд-во ВСГУТУ, 2014. – С. 49 – 55.

7. Немцова, М.Н. Пути повышения антиоксидантной активности пряников [Текст] / М.Н. Немцова, Т.Н. Лазарева // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Здоровье человека и экологически чистые продукты питания-2014» (31 октября 2014 г., г. Орел). – Орел: Госуниверситет – УНПК, 2014. – С. 263 – 267.

8. Пастушенков, Л.В. Лекарственные растения [Текст] / Л.В. Пастушенков, А.П. Пастушенков. – Л.: Лениздат, 1990. – 231 с.

9. Соколов, С.Л. Справочник по лекарственным растениям [Текст] / С.Л. Соколов, И.П. Замотаев. – М.: Медицина, 1990. – 366 с.

Spisok literatury:

1. Daudova, T.N. Ximicheskij sostav i biologicheskaya cennost ekstraktov boyaryshnika [Tekst] / T.N. Daudova, D.M. Abbaplatilova // Xranenie i pererabotka selxozsyrya. –1999. – № 7. – S. 34 – 35.

2. Ivanova, T.N. Nauchnye osnovy formirovaniya dieticheskix svojstv produktov pitaniya na plodoovoshhnoj osnove [Tekst] / T.N. Ivanova, V.S. Zhitnikova, R.V. Klimov. – Orel: OrelGTU, 2007. – 167 s.

3. Koryachkina, S.Ya. Ispolzovanie fitoporoshka dlya sozdaniya biskvitnogo polufabrikata s povyshennym soderzhaniem antioksidantov [Tekst] / S.Ya. Koryachkina, T.V. Matveeva, M.A. Nikolaeva, T.N. Lazareva // Xleboprodukty. – 2012. – № 8. – S. 48 – 50.

4. Koryachkina, S.Ya. Sposob povysheniya antioksidantnoj aktivnosti biskvitov [Tekst] / S.Ya. Koryachkina, T.V. Matveeva, M.A. Nikolaeva, T.N. Lazareva // Tovaroved prodovolstvennyx tovarov. – 2012. – № 8. – S. 59 – 61.

5. Kuznecova, M.A. Lekarstvennoe rastitelnoe syre i preparaty [Tekst] / M.A. Kuznecova: sprav. posobie. – 2-e izd., pererab. i dop. – M.: Vyssh. shk., 1987. – 100 s.

6. Lazareva, T.N. Kvalimetricheskaya ocenka kachestva keksov s primeneniem netradicionnogo rastitelnogo syrya [Tekst] / T.N. Lazareva // Materialy ii mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Kachestvo kak uslovie povysheniya konkurentosposobnosti i put k ustojchivomu razvitiyu», (MNPК- ii). – Ulan-ude: Izd-vo VSGUTU, 2014. – S. 49 – 55.

7. Nemcova, M.N. Puti povysheniya antioksidantnoj aktivnosti pryantikov [Tekst] / M.N. Nemcova, T.N. Lazareva // Materialy vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Zdorove cheloveka i ekologicheski chistye produkty pitaniya-2014» (31 oktyabrya 2014 g., g. Orel). – Orel: Gosuniversitet – UNPK, 2014. – S. 263 – 267.

8. Pastushenkov, L.V. Lekarstvennye rasteniya [Tekst] / L.V. Pastushenkov, A.P. Pastushenkov. – L.: Lenizdat, 1990. – 231 s.

9. Sokolov, S.L. Spravochnik po lekarstvennym rasteniyam [Tekst] / S.L. Sokolov, I.P. Zamotaev. – M.: Medicina, 1990. – 366 s.

**УЧЕТ РАСХОДОВ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ,
ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ**

**ACCOUNTING FOR EXPENSES ON RESEARCH, DEVELOPMENT AND
ENGINEERING WORKS**

Рогашов И.О.
Rogashov I.O.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
студент 3 курса кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-70-68
E-mail: orelbuin@yahoo.com

В настоящей статье рассмотрены особенности учета расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы в Российской Федерации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, регулирование, нормативное регулирование, учет расходов, расходы, затраты.

This article describes the features of the account of expenses for research, development and engineering works in the Russian Federation.

Keywords: accounting, management, regulation, cost accounting, cost.

Правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (кроме кредитных организаций), информации о расходах, связанных с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ устанавливаются ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Данное положение применяется организациями, осуществляющими научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы собственными силами или являющимися, по договору, заказчиком указанных работ.

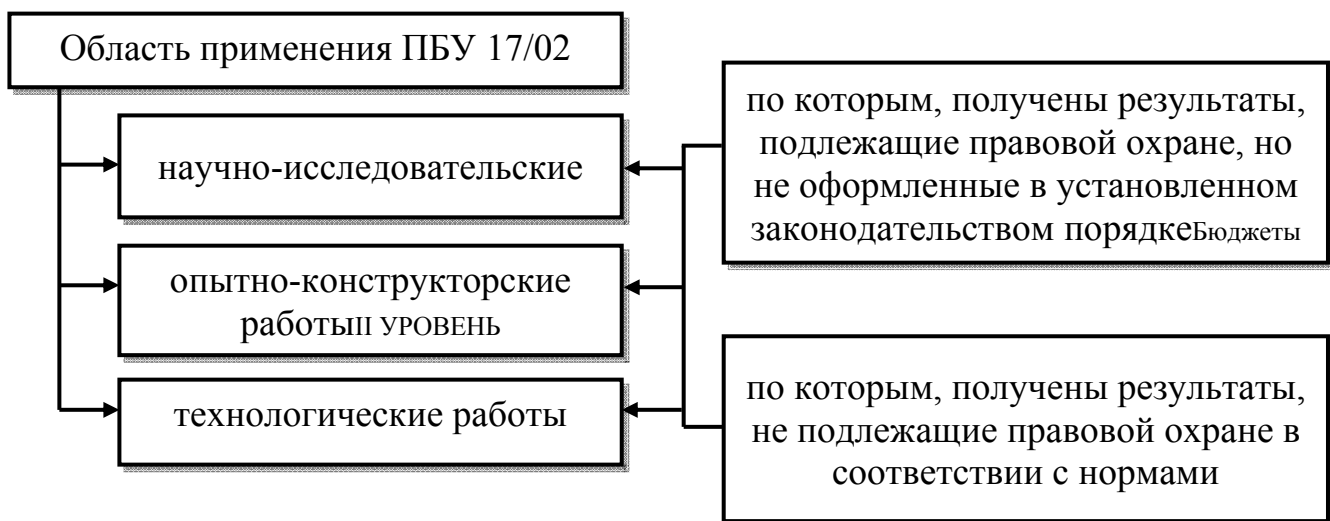


Рисунок 1. - Область применения ПБУ 17/02

ПБУ 17/02 не применяется к незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, а также к научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, результаты которых учитываются в бухгалтерском учете в качестве нематериальных активов.



Рисунок 2 - Расходы организации, не входящие в область принятия ПБУ 17/02

В соответствии с ПБУ 17/02 информация о расходах по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам

подлежит отражению в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы.

Аналитический учет расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам ведется обособленно по видам работ, договорам (заказам).

Единицей бухгалтерского учета расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам является инвентарный объект. Инвентарный объект – это совокупность расходов по выполненной работе, результаты которой самостоятельно используются в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации.

Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам признаются в бухгалтерском учете при наличии определенных условий, представленных на рисунке 3.

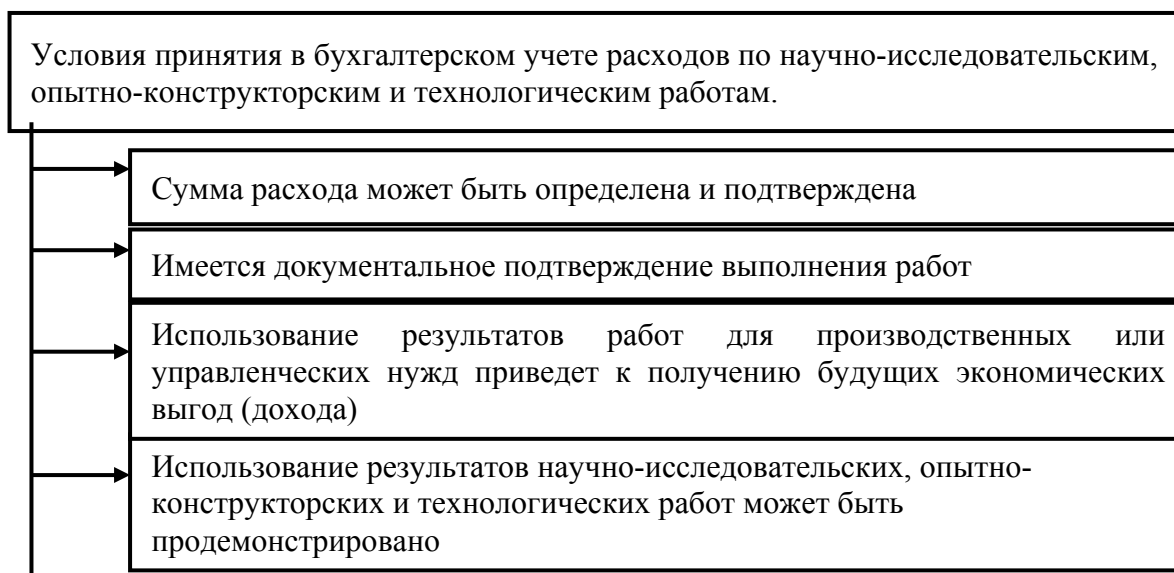


Рисунок 3 - Условия принятия в бухгалтерском учете расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам

При условии невыполнения хотя бы одного из вышеуказанных условий расходы организации, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, должны быть признаны прочими расходами отчетного периода. Так же прочими расходами отчетного периода признаются расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, которые не дали положительного результата. Если расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам в предшествовавших отчетных периодах были признаны прочими расходами, то становится невозможным их признание в качестве внеоборотных активов в последующих отчетных периодах.

Состав расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам показан на рисунке 4.

Списание расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам.

Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам подлежат списанию на расходы по обычным видам деятельности с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором было начато фактическое применение полученных результатов от выполнения указанных работ в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), либо для управленческих нужд организации.

Списание расходов по каждой выполненной научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической работе производится одним из способов, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Способы списания расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы

Способ списания расходов	Линейный способ	Способ списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг)
Порядок списания расходов на НИОКиТР	Равномерно в течение принятого срока.	Сумма расходов по НИКиТР, подлежащая списанию в отчетном периоде, производится исходя из количественного показателя объема продукции (работ, услуг) в отчетном периоде и соотношения общей суммы расходов по конкретной НИКиТР и всего предполагаемого объема продукции (работ, услуг) за весь срок применения результатов конкретной работы.
Срок списания расходов по НИОКиТР	Определяется организацией самостоятельно исходя из ожидаемого срока использования полученных результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), но не более 5 лет. При этом указанный срок полезного использования не может превышать срок деятельности организации.	

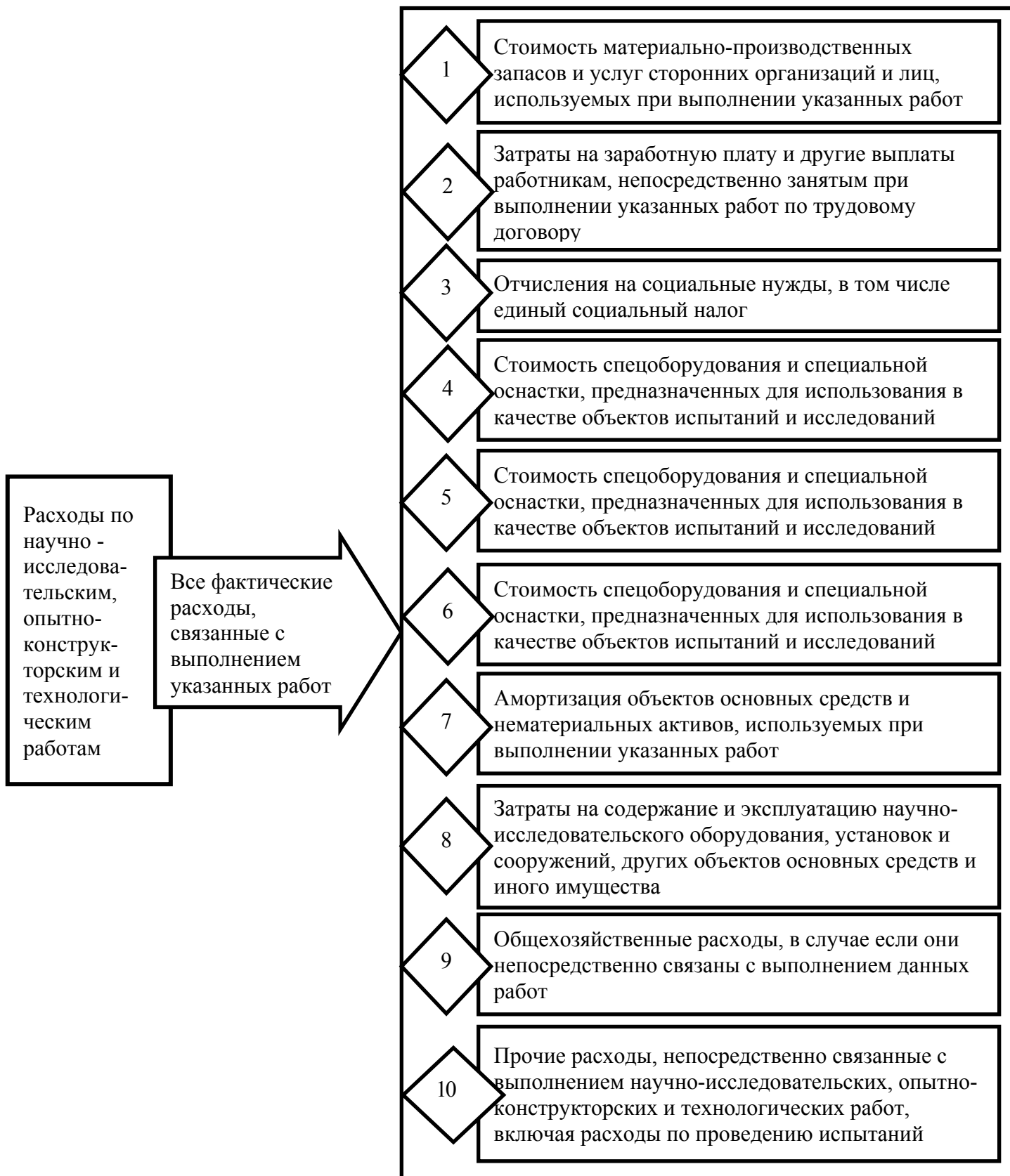


Рисунок 4 - Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам

В течение отчетного года списание расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам на расходы по обычным видам деятельности осуществляется равномерно в размере 1/12 годовой суммы независимо от применяемого способа списания расходов.

Изменение принятого способа списания расходов по конкретным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам в течение срока применения результатов конкретной работы не производится.

В случае прекращения использования результатов конкретной научно-исследовательской, опытно-конструкторской или технологической работы в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд организации, а также когда становится очевидным неполучение экономических выгод в будущем от применения результатов указанной работы, сумма расходов по такой научно-исследовательской, опытно-конструкторской или технологической работе, не отнесенная на расходы по обычным видам деятельности, подлежит списанию на прочие расходы отчетного периода на дату принятия решения.

Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности (Рисунок 5).

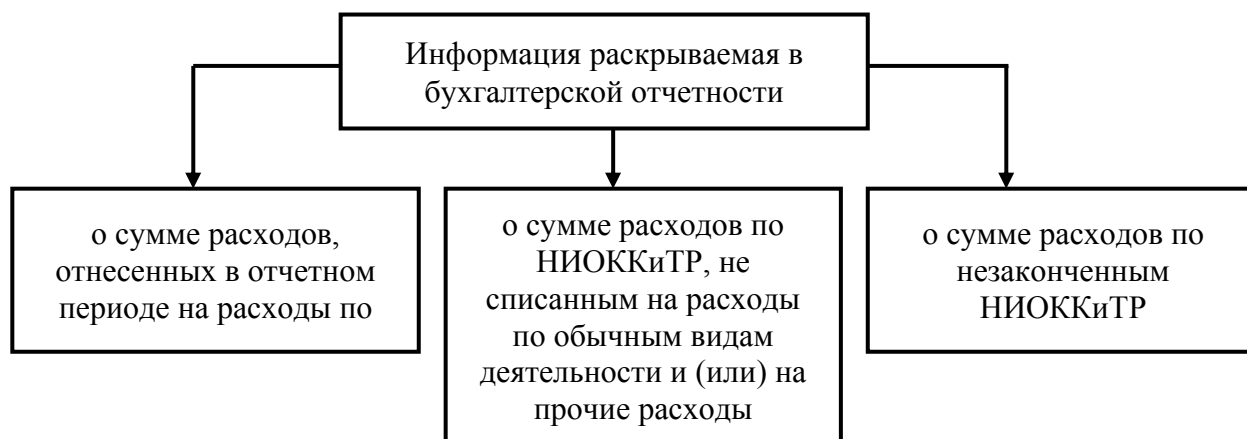


Рисунок 5 - Информация, подлежащая раскрытию в бухгалтерской отчетности

В случае существенности информация о расходах по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам отражается в бухгалтерском балансе по самостоятельной группе статей актива (раздел «Внеоборотные активы»).

В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация: о способах списания расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам; о принятых организацией сроках применения результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ ПО УПЛАТЕ НАЛОГОВ И СБОРОВ

WAYS OF ENSURING DISCHARGE OF DUTY ON PAYMENT OF TAXES AND FEES

Рождественская Е.С.
Rozhdestvenskaja E.S.

ФГОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

Своевременная и полная уплата налогов и сборов является конституционной обязанностью каждого налогоплательщика. Однако по различным причинам налогоплательщику не всегда удается выполнить финансовые обязательства перед государством, а некоторые субъекты и сознательно уклоняются от их исполнения. В связи с этим актуальность приобретают правовые средства, обеспечивающие надлежащее исполнение обязанности по уплате законно установленных налогов и сборов.

Ключевые слова: налоги, сборы, налогообложение, налоговые органы

Timely and payment in full of taxes and fees is the constitutional duty of each taxpayer. However it isn't always possible to fulfill financial obligations to the state on various reasons for the taxpayer, and some subjects and consciously evade from their execution. In this regard relevance is gained by the legal means providing an appropriate iskolneniye of an obligation for payment of lawfully established taxes and fees.

Key words: taxes, collecting, taxation, tax authorities

В настоящее время неисполнение обязанности по уплате налогов и сборов являются одним из важнейших экономических вопросов. При этом ненадлежащее исполнении налогового обязательства выражается в неуплате, неполной или несвоевременной уплате налога.

Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов может обеспечиваться следующими способами:

- направлением требования об уплате налогов и сборов;
- залогом имущества;
- поручительством;
- пеней;
- приостановлением операций по счетам в банке;

– наложением ареста на имущество налогоплательщика.¹

Финансово-правовые и административно-правовые меры обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов, к которым можно отнести начисление пени, приостановление операций по счетам в банках и арест имущества, осуществляются регулярно на практике, но постоянно совершенствуются законодательством. Применение налоговыми органами данных способов может иметь место во всех случаях, когда налогоплательщики не исполняют свои налоговые обязанности. Однако арест имущества как способ обеспечения исполнения налоговой обязанности применяется при недостаточности или отсутствии денежных средств на счетах налогоплательщика или налогового агента в банке или отсутствии информации о таких счетах и является крайней мерой принудительного обеспечения обязанности по налогам и сборам.

Рассмотрим подробнее способы в виде залога имущества и поручительства.

Залогом имущества обеспечивается обязанность по уплате налогов и сборов в случае изменения срока исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов (при отсрочке, рассрочке, налоговом кредите или инвестиционном налоговом кредите). Отношения по залогоу имущества в налоговых отношениях регламентируются нормами гражданского законодательства Российской Федерации, если иное не установлено законодательством о налогах и сборах (Рисунок 1).

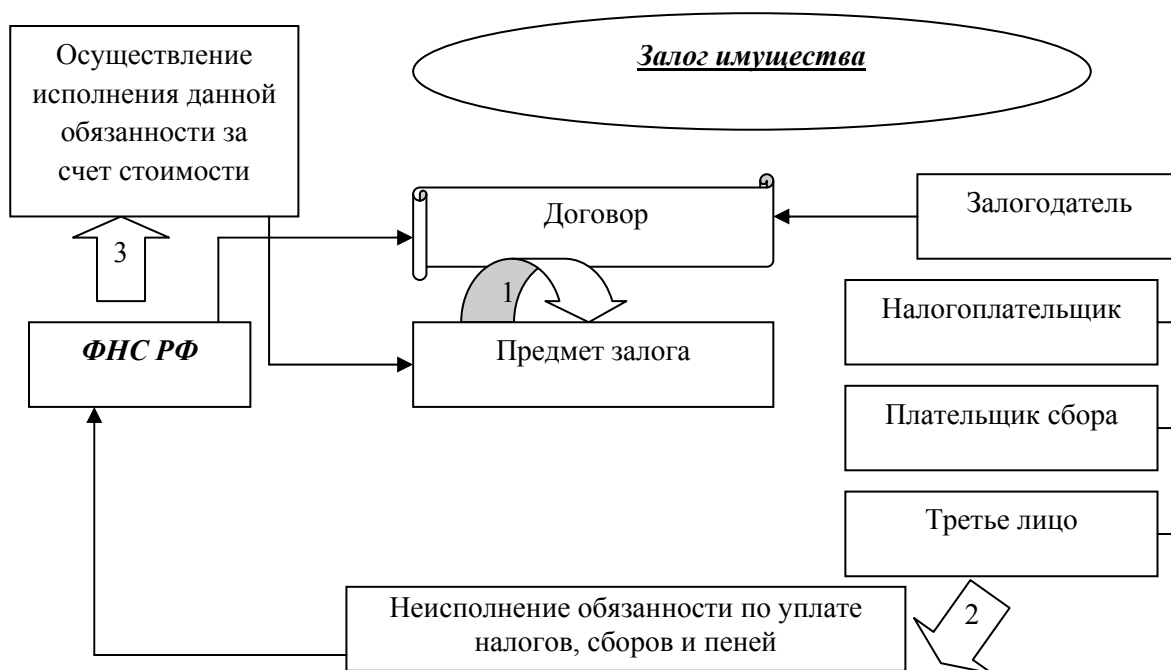


Рисунок 1 - Способ обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов в форме залога имущества

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Эксмо-Пресс, 2015. – 960с.

Предметом залога может быть имущество, в отношении которого может быть установлен залог по гражданскому законодательству Российской Федерации если иное не установлено НК РФ.

В соответствии со ст. 336 ГК РФ предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота; требований, неразрывно связанных с личностью кредитора.

Последующий залог, предусмотренный ст. 342 ГК РФ, в налоговых правоотношениях не применяется. Согласно ст. 73 НК РФ, предметом залога по договору между налоговым органом и залогодателем не может быть предмет залога по другому договору.¹

В соответствии с НК РФ при залоге имущество может оставаться у залогодателя либо передаваться за счет средств залогодателя налоговому органу (залогодержателю) с возложением на последнего обязанности по обеспечению сохранности заложенного имущества.

Совершение каких-либо сделок в отношении заложенного имущества, в том числе сделок, совершаемых в целях погашения сумм задолженности, может осуществляться только по согласованию с залогодержателем.

При неисполнении налогоплательщиком, плательщиком сбора или иным обязанным лицом обязанности по уплате причитающихся сумм налога или сбора и соответствующих пеней налоговый орган осуществляет исполнение этой обязанности за счет стоимости заложенного имущества в порядке, установленном гражданским законодательством.

В соответствии со ст. 349 ГК РФ требования залогодержателя (кредитора) удовлетворяются из стоимости заложенного недвижимого имущества по решению суда. Требования залогодержателя удовлетворяются за счет заложенного движимого имущества по решению суда, если иное не предусмотрено соглашением залогодателя с залогодержателем.

Однако на предмет залога, переданный залогодержателю, взыскание может быть обращено в порядке, установленном договором о залоге, если законом не установлен иной порядок.

В соответствии со ст. 74 НК РФ в случае изменения сроков исполнения обязанностей по уплате налогов обязанность по уплате налогов может быть обеспечена поручительством.

Поручительство оформляется в соответствии с гражданским законодательством договором между налоговым органом и поручителем (Рисунок 2).

¹Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Эксмо-Пресс, 2015. – 640с.

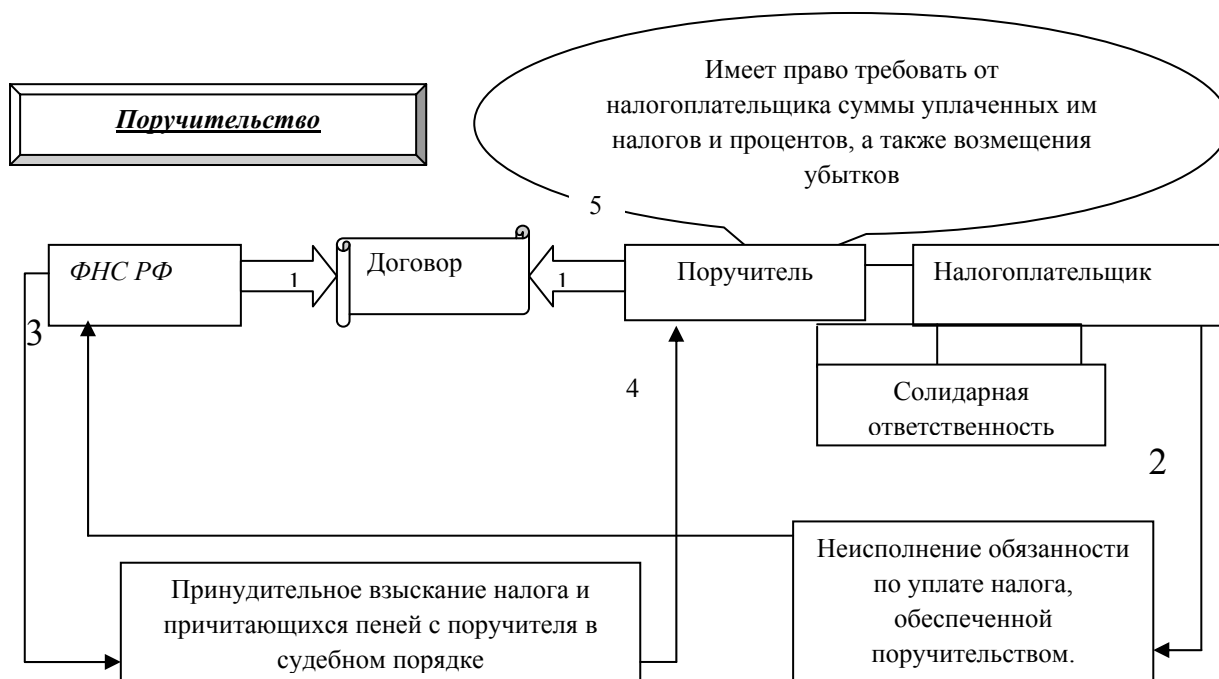


Рисунок 2 - Способ обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов в форме поручительства

При неисполнении налогоплательщиком налоговой обязанности по уплате налога и сбора, обеспеченных поручительством, поручитель и налогоплательщик несут солидарную ответственность. Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов и убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником.

Поручителем вправе выступать юридическое или физическое лицо. По одной обязанности по уплате налога допускается одновременное участие нескольких поручителей. По исполнению поручителем своих обязанностей в соответствии с договором к нему переходит право требовать от налогоплательщика уплаченных им сумм, а также процентов по этим суммам и возмещения убытков, понесенных в связи с исполнением обязанности налогоплательщика.

Принудительное взыскание налога и причитающихся пеней с поручителя производится налоговым органом в судебном порядке.

Таким образом, гражданско-правовые способы обеспечения обязанности по уплате налогов, такие как поручительство и залог имеют ряд преимуществ:

Одинаковая солидарная ответственность и налогоплательщика и налогового органа.

Заключение договора.

Применение требований гражданского законодательства.

Следовательно, совершенствование способов обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов будет способствовать эффективному пополнению бюджета Российской Федерации и позволит сократить количество налоговых правонарушений.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Эксмо-Пресс, 2015. – 640с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Эксмо-Пресс, 2015. – 960с.
3. Бурцев, Д.Г. Основы налогового администрирования / Д.Г. Бурцев. - СПб.: Центр подготовки персонала ФНС России, 2009. – 218с.
4. Дадашев, А.З. Налоговый контроль в Российской Федерации / А.З. Дадашев. - М.: КНОРУС, 2009. - 201 с.
5. Кваша, Ю.Ф. Налоговое право / Ю.Ф. Кваша. - М.: Высшее образование, 2008. - 255с.

Spisok literatury:

1. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federacii. Chasti pervaja i vtoraja. – М.: Jeksmo-Press, 2015. – 640s.
2. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chasti pervaja i vtoraja. – М.: Jeksmo-Press, 2015. – 960s.
3. Burcev, D.G. Osnovy nalogovogo administrirovanija / D.G. Burcev. - SPb.: Centr podgotovki personala FNS Rossii, 2009. – 218s.
4. Dadashev, A.Z. Nalogovyj kontrol' v Rossijskoj Federacii / A.Z. Dadashev. - M.: KNORUS, 2009. - 201 s.
5. Kvasha, Ju.F. Nalogovoe pravo / Ju.F. Kvasha. - M.: Vyssee obrazovanie, 2008. - 255s.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ

ADVANTAGES AND SHORTCOMINGS OF INTRODUCTION OF THE LUXURY TAX IN RUSSIA

Коростелкин М.М.
Korostelkin M.M.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: buhkor@mail.ru

Терехова М.Г.
Terekhova M.G.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 2 курса кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. 89102610692
E-mail: marina_031196@mail.ru

Введение налога на роскошь в России имеет ряд преимуществ и недостатков. В статье рассматриваются мнения экспертов по поводу налога на роскошь.

Ключевые слова: налог на роскошь, предметы роскоши, недвижимость, транспортные средства.

A tax on luxury in Russia has a number of advantages and shortcomings. This article discusses the opinions of experts on the luxury tax.

Keywords: luxury tax, luxury goods, real estate, means of transport.

Современное положение российской экономики требует поиска принципиально новых подходов к ее управлению. Поэтому среди огромного количества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги.

Несомненно, налогообложение в любой стране не может быть чем-то неизменным уже потому, что оно является не только фискальным механизмом, но и инструментом государственной политики, которая, меняясь, обрекает на перемены и систему налогообложения. Поэтому политика в налоговой сфере Российской Федерации требует модернизации, что выражается в разработке нового вида налога – «налога на роскошь».

Это серьезный источник дохода для государства, он должен быть направлен на решение социальных вопросов, на построение инфраструктуры.

Первый реальный законопроект о налоге на роскошь был подготовлен партией «КПРФ» в 2010 году. Оппозиционные партии проголосовали «за», однако правящая партия отклонила законопроект, мотивируя свой отказ нереализуемостью законопроекта, не конкретизируя причин.

Изначально предлагалось, что «налог на роскошь» затронет покупку огромных домов, колоссальных земельных участков, самолетов, яхт и дорогих автомобилей. Вопрос введения налога на роскошь госчиновниками обсуждался не один год. Главная функция налога на роскошь с точки зрения президента РФ Владимира Путина – социально-психологическая. Специальное обложение, став платой за сверхпотребление, которое сейчас имеют некоторые граждане РФ, должно восстановить социальную справедливость. Основная цель рассматриваемого законопроекта состоит в возможности регулировать движение финансовых потоков и перенаправлять их в различные сферы экономики страны¹.

Эксперты, изучающие данный вопрос и рассматривающие все варианты нового налога, уверены, что под него должны попадать, по разным оценкам, от 2 % до 10 % населения.

Идею с введением налога на роскошь поддержали большинство жителей России. По результатам проведенного Всероссийским Центром Изучения Общественного Мнения опроса, в котором участвовало в общей сложности более 400 тыс. человек, около 35% респондентов считают, что ключевое значение для назначения плательщика налога на богатство должен иметь уровень дохода владельца имущества, качество жилья плательщика – на втором месте (30% опрошенных), всего 10% респондентов отдали свое предпочтение общему метражу квартир, расходам на строительство и балансовой стоимости, около 6% населения считают, что важную роль играет также местоположение квартиры.

После многогранных обсуждений налог на роскошь ввели в 2013 г. для автомобилей стоимостью свыше 3 млн. рублей, исчисляемый с учетом повышающего коэффициента. Однако, совсем недавно, 23 июля 2013 года, Государственная Дума приняла федеральный закон № 214-ФЗ «О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», которая предполагает дополнительные коэффициенты в расчете транспортного налога для автомобилей стоимостью свыше 3 млн. рублей. Данные коэффициенты вступили в силу 1 января 2014 года, ниже приведены подробные значения в таблице 1.

¹ Башкатов В.В., Сосова Н.Г. Перспективы и необходимость введения налога на роскошь в России [Электронный ресурс]/ В.В. Башкатов, Н.Г. Сосова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч.-2014.-Часть V.- С. 32-35– Режим доступа: <http://www.issledo.ru>, с. 33.

Таблица 1-Дополнительные коэффициенты при расчете транспортного налога для автомобилей стоимостью свыше 3 млн. рублей.

Стоимость автомобиля, млн. рублей	Коэффициент в зависимости от количества лет с выпуска легкового автомобиля					
	до 1 года	1-2 лет	2-3 года	до 5 лет	до 10 лет	до 20 лет
от 3 до 5	1,5	1,3	1,1			
от 5 до 10				2		
от 10 до 15					3	
от 15						3

При этом исчисление сроков, указанных в настоящем пункте, начинается с года выпуска соответствующего легкового автомобиля.

Порядок расчета средней стоимости легковых автомобилей для целей настоящей главы определяется федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере торговли. Перечень легковых автомобилей средней стоимостью от 3 миллионов рублей размещается ежегодно не позднее 1 марта на официальном сайте указанного органа в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»¹.

Можно привести пример:

Среднестатистический гражданин А владеет автомобилем Mitsubishi Lancer с мощностью двигателя 154 л. с. и рыночной стоимостью 700 000 руб.

Транспортный налог = 154×38 руб. = 5852 руб.

Отношение налогового оклада к стоимости автомобиля = (5852 руб./700 000 руб.)×100 % = 0,836 %.

Состоятельный гражданин Б владеет представительским внедорожником Mercedes ML с мощностью двигателя 225 л. с. и рыночной стоимостью 3 700 000 руб.

Транспортный налог = 225×75 руб.× 1,5 = 25313 руб.

Отношение налогового оклада к стоимости автомобиля = (25 313 руб./3 700 000 руб.)×100 % = 0,684 %.

В итоге: разница в налоговом окладе: в 4,33 раза, а разница в стоимости автомобилей: в 5,29 раз.

Получается, что гражданин Б имеет машину в 5,29 раз дороже машины гражданина А, а будет платить в 2014 году в 4,33 раза больше.

Разумно считать, что величина налога на легковой автотранспорт должна зависеть от реальной стоимости автомобиля, а так же от расхода топлива (экологичности автомобиля)².

¹ Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 214-ФЗ: «О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», с. 12.

² Левченко Е.А., Саркисян А.Г., Сеницына В.А. Нужен ли России налог на роскошь [Электронный ресурс]/ Е.А. Левченко, А.Г. Саркисян, В.А. Сеницына // Молодой ученый.-2014.-№1(04).-С. 31-34- Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, с. 32-33.

Также в настоящий момент обсуждается вопрос, надо ли законодательно вводить норму, чтобы налог распространялся на имущество налогоплательщика, находящееся не только в России, но и в других странах.

Разработчики законопроекта о налоге на роскошь заявляют, что в ближайшее время ограничатся лишь внесением нескольких изменений в уже имеющиеся ставки налогов на дорогостоящие автомобили (дороже 3–4,5 млн. руб.) и недвижимость (более 50 млн. руб.). Из списка объектов налогообложения эксперты исключили драгоценности, одежду, мебель из-за сложности администрирования.

Принятие законопроекта о налоге на роскошь было отложено, так как:
не проработан перечень предметов роскоши;
не ясен механизм расчета налоговой базы;
не установлено на кого будет распространяться налог;
отсутствуют точные цифры относительно того, какой будет ставка налога;

неизвестно как рассчитывать объемы средств, которые придется перечислять в государственный бюджет¹.

Налог «на богатство» существует в той или иной форме во многих странах мира – в Великобритании, Италии, США, Франции, Хорватии. В последнее время к ним присоединились Австрия, Германия, Дания, Италия, Люксембург, США, Финляндия.

Рассмотрев различные аспекты, затронутого ранее вопроса, можно довольно уверенно сказать, что Российской Федерации требуется комплекс налоговых мер, которые смогли бы обеспечить рост суммы налоговых поступлений, зачет увеличения налоговой нагрузки на богатых людей. Однако стоит сразу отметить, что любые предпринимаемые меры не должны увеличивать и так продолжающийся отток инвестиций из России. Комплекс мер может заключаться в следующем:

1. Установление прогрессивной шкалы для НДФЛ. Если установить прогрессию ставки, начиная с высокого уровня, население с «черными» зарплатами меньше платить не станет, а вот люди с большими и белыми зарплатами уйти от налога никак не смогут.

2. Замена налога на имущество налогом на недвижимость, путем изменения метода измерения налогооблагаемой базы, то есть принятие ее за величину кадастровой, а не инвентаризационной оценки, как это сейчас. Это могло бы увеличить стоимость владения жильем; снизить интерес к недвижимости, как к инвестиционному инструменту, что в свою очередь понизило бы рыночный уровень цен, позволив удовлетворить больше платежеспособного спроса.

¹ Башкатов В.В., Сосова Н.Г. Перспективы и необходимость введения налога на роскошь в России [Электронный ресурс]// В.В. Башкатов, Н.Г. Сосова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч.-2014.-Часть V.- С. 32-35– Режим доступа: <http://www.issledo.ru>, с. 33.

3. Изменение принципов расчета транспортного налога на легковые автомобили физических лиц, сделав акценты на рыночную стоимость автомобиля и его экологичность.

Рассуждая о преимуществах налога на роскошь, можно предположить, что его введение:

1. приведет к уменьшению социального разрыва и формированию антикоррупционного эффекта;
2. станет действенным средством корректирования общей системы налогов;
3. существенно увеличит объем федерального бюджета;
4. поспособствует внесению большей равномерности в распределение налогов;
5. способствует сдерживанию цен на недвижимость.

Однако нужно рассмотреть и возможные недостатки:

1. введение данного налога будет стимулировать уход капитала из России;
2. налог на роскошь в некоторых случаях может коснуться не только олигархов, но и «среднего класса»;
3. возникновение схем ухода от уплаты налога, в результате чего может случиться расширение теневого рынка;
4. огромные расходы средств на администрирование нового налога;
5. есть вероятность того, что противоречия между богатыми и бедными в случае введения налога на роскошь еще больше увеличатся;
6. возможно снижение инвестиционной привлекательности государства¹.

В.В. Путин пообещал, что налог на богатство не коснется имущества владельцев среднего класса. Для этого должны быть определены точные критерии оценки имущества граждан. К примеру, может возникнуть сложность с налогообложением недвижимости. Бизнесмены зачастую имеют несколько квартир представительского класса, а представители среднего класса могут иметь долю в нескольких квартирах вместе с членами семьи (например: квартира наполовину с женой, квартира, купленная для детей). Как в таком случае определить, чье имущество должно облагаться дополнительным налогом.

В начале 2014 года депутаты от «Справедливой России» предложили законопроект о введении налога на предметы роскоши, который полностью должен был зачисляться в федеральный бюджет. Госдума отклонила этот законопроект в первом чтении.

Законопроект предполагал, что жилые дома, квартиры, дачи и иные строения, помещения и сооружения, земельные участки, объекты незавершенного строительства вместе с земельным участком стоимостью от 30 млн. до 50 млн. рублей предлагалось облагать по ставке 0,3% от

¹ Зорин Д.А. Налог на роскошь 2014 – не нужное явление в России [Электронный ресурс] / Д.А. Зорин - Режим доступа: <http://rossbanki.ru>.

стоимости, от 50 млн. до 100 млн. рублей – 0,6%, от 100 млн. до 150 млн. рублей – 1%, свыше 150 млн. рублей – 5%.

Для транспортных средств, морских, речных и воздушных судов дороже 60 млн. рублей – ставка предполагалась сразу в 7 процентов.

Налог должен был взиматься как с граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц¹.

Существенным препятствием на пути и одним из основных недостатков введения налога на роскошь, как уже было сказано ранее, может стать потенциальное «бегство» капиталов из России. В случае введения налога на богатство, активы многих успешных предпринимателей могут «уйти» в оффшоры.

В свою очередь, если ввести подобный налог, последует увеличение выплат трансфертных платежей, объемов финансирования социальных государственных программ².

Изучив данный вопрос, можно предложить следующие меры по устранению недостатков:

1. создание привлекательной юрисдикции;
2. уточнить, что входит в понятие «сверхдоходы»;
3. определить перечень предметов роскоши;
4. сформировать комиссию по оценке «роскоши»;
5. предложить собственникам «роскоши», имеющим триаду прав владения, пользования и распоряжения, зарегистрировать имущество на территории России, создав более комфортные условия;
6. ужесточить законодательство в области противодействия коррупции.

Из направлений налоговой политики на 2014-2015 гг. Министерства финансов следует, что отдельного налога на роскошь не будет, его планируется реализовать через повышенную ставку транспортного налога и налога на недвижимость. По словам С.Шаталова, повышенная ставка транспортного налога не будет относиться к спортивным автомобилям и автомобилям, выпущенным до 2000г. По расчетам Минфина, под новое налогообложение подпадут порядка 20 тыс. автомобилей, из них 7 тыс. – в Москве и 1 тыс. – в Московской области.

Тем временем недвижимость стоимостью до 100 млн. руб. будет облагаться налогом в 0,05%, от 100 до 300 млн. руб. – 0,1%, от более 300 млн. руб. – 0,3%. С.Шаталов подчеркнул, что речь идет о совокупной стоимости всей недвижимости, находящейся в собственности человека в РФ: если у человека 10 домов, считаться они будут в совокупности³.

Подводя итог, стоит отметить, что налог на богатство имеет как весомые преимущества, так и недостатки. Вопрос о его введении вызвал бурные дискуссии «за» и «против» между элитой и простым народом.

¹ <http://www.rg.ru>.

² Кутузова Е.А., Палкина Ю.А. Налог на роскошь в России. Выгоды и риски [Электронный ресурс]/ Е.А. Кутузова, Ю.А. Палкина // Экономика и менеджмент инновационных технологий.- 2014.- № 4– Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru>.

³ <http://top.rbc.ru>.

Введение налога на роскошь – это необходимая мера, так как он помог бы найти решение задачи в сфере социальной политики, повысить уровень жизни бедного населения за счет средств богатых людей. Однако, очевидно, что перед введением необходимо проделать очень значительную работу, в том числе и на законодательном уровне.

Список литературы:

1. Башкатов В.В., Сосова Н.Г. Перспективы и необходимость введения налога на роскошь в России [Электронный ресурс]/ В.В. Башкатов, Н.Г. Сосова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч.-2014.-Часть V.- С. 32-35– Режим доступа: <http://www.issledo.ru>.
2. Кутузова Е.А., Палкина Ю.А. Налог на роскошь в России. Выгоды и риски [Электронный ресурс]/ Е.А. Кутузова, Ю.А. Палкина// Экономика и менеджмент инновационных технологий.- 2014.- № 4– Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru>.
3. Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 214-ФЗ: «О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».
4. Левченко Е.А., Саркисян А.Г., Сеницына В.А. Нужен ли России налог на роскошь [Электронный ресурс]/ Е.А. Левченко, А.Г. Саркисян, В.А. Сеницына // Молодой ученый.-2014.-№1(04).-С. 31-34- Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.
5. <http://www.rg.ru>.
6. <http://top.rbc.ru>.
7. Зорин Д.А. Налог на роскошь 2014 – не нужное явление в России [Электронный ресурс] / Д.А. Зорин - Режим доступа: <http://rossbanki.ru>.

Spisok literatury:

1. Bashkatov VV, NG pumps Perspectives and the need to introduce a luxury tax in Russia [electronic resource] / VV Bashkatov, NG Pumps // Theoretical and applied aspects of modern science: the collection of scientific papers based on the V International scientific and practical conference November 30, 2014 Mr. .: 6 Ch-2014-Part V.- S. 32-35- Access: <http://www.issledo.ru>.
2. Kutuzov EA Palkin YA Luxury tax in Russia. The benefits and risks of [electronic resource] / EA Kutuzov, YA Palkina // Economy and Management Innovation tehnologiy.- 2014.- № 4- Access: <http://ekonomika.snauka.ru>.
3. Federal Law of July 23, 2013 № 214-FZ "On Amendments to Article 362 of the Tax Code of the Russian Federation."
4. Levchenko EA, Sarkisian AG Sinitsyn VA Does Russia need the luxury tax [electronic resource] / EA Levchenko AG Sargsyan, VA Sinitsyn // Young uchenyy.- 2014.-№1 (04) .- С. 31-34- Access: <http://cyberleninka.ru>.
5. <http://www.rg.ru>.
6. <http://top.rbc.ru>.
7. D. Zorin Luxury tax in 2014 - no phenomenon in Russia [electronic resource] / DA Zorin - Access: <http://rossbanki.ru>.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

DEVELOPMENT PROSPECTS FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ORYOL REGION

Сизов О.В.
Sizov O.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и статистика»
Тел. 8-953-819-71-47
E-mail: oleg_sizov@mail.ru

Данная статья посвящена обзору современного экономического состояния Орловской области, как одного из субъектов Российской Федерации, а также перспектив развития ее социально-экономического, и вместе с тем, внешнеэкономического потенциала.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, санкции, рецессия, промышленность, приборостроение.

This article reviews the current economic state of the Oryol region, as one of the subjects of the Russian Federation, as well as prospects for the development of its socio-economic, and foreign economic potential.

Keywords: foreign economic activity, sanctions, recession, industry, engineering.

В наступившем 2015 году неизбежны серьезные изменения в экономической политике правительства Российской Федерации. Дальнейшее развитие экономики страны и ее субъектов будет проходить на фоне следующих событий и трансформаций. Так, экономики стран СНГ и БРИКС с 2000 года показали рост, приблизительно в 5-5,5 раз, что свидетельствует о том, что развивающиеся экономики начинают оказывать все большее влияние на мировое хозяйство, их доля в мировом ВВП, общем объеме мировых инвестиций, а также в мировом товарообороте постоянно растет. Однако, неизвестно, будет ли сохранена эта тенденция. 2014 год для экономик многих стран выдался тяжелым. Основной удар этого года пришелся на нашу страну, которой пришлось пережить многое, начиная с ситуации на Украине и заканчивая все увеличивающимся количеством экономических санкций, которые ослабили экономику, вызвали девальвацию рубля и прочее. Теперь уже каждый понимает, что 2015 год – это начало рецессии (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы, повлияющие на экономику России в начале 2015 года¹

Но каковы будут ее итоги, какой страна выйдет из кризиса, зависит только от того, какой вектор развития будет выбран в этот период. Предстоит серьезная работа по переосмыслению возникших препятствий и угроз и консолидации сил по их преодолению и выходу на траекторию экономического роста. Особое значение приобретает внешнеэкономический сектор.

В Таблице 1 показаны 3 группы субъектов РФ в зависимости от экономического потенциала.

В данном случае необходимо сконцентрировать свое внимание на развитии внешнеэкономического потенциала регионов, в том числе Орловской области.

Исходя из стратегических целей полномасштабного разворота экспортной структуры России, которой характерна сырьевая перегруженность, к несырьевой структуре, будущая модель вхождения России в мировое хозяйство должна носить в основном производственно-инвестиционный характер и основываться на учете российских и соответственно региональных конкурентных преимуществ и слабых сторон.

¹ Официальный сайт Инвестиционного холдинга «ФИНАМ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.finam.ru/>

Таблица 1- Группы субъектов РФ в зависимости от экономического потенциала

Регионы	Экономический потенциал
Башкирия, Татарстан, Белгородская, Вологодская, Липецкая, Нижегородская, Самарская, Свердловская и Челябинская области	Наиболее устойчивы к кризисным явлениям, с достаточно диверсифицированным производством, развитой инфраструктурой, квалифицированным кадровым потенциалом
Республики Коми, Саха (Якутия), Хакасия; Красноярский край; Иркутская, Кемеровская, Магаданская, Омская, Оренбургская, Томская и Тюменская области	Характеризуются высоким уровнем производства. Однако благополучие этих регионов определяется в основном экспортом и подвержено сильному влиянию конъюнктуры мировых сырьевых рынков.
Республика Карелия, Архангельская, Вологодская, Воронежская, Калужская, Камчатская, Костромская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Новороссийская, Орловская, Пензенская, Пермская, Рязанская, Сахалинская и Тверская области	Для укрепления экспортного потенциала здесь нужны меры государственной поддержки, направленные на разрешение присущих этим регионам проблем.

В данном случае необходимо сконцентрировать свое внимание на развитии внешнеэкономического потенциала регионов, в том числе Орловской области.

Исходя из стратегических целей полномасштабного разворота экспортной структуры России, которой характерна сырьевая перегруженность, к несырьевой структуре, будущая модель вхождения России в мировое хозяйство должна носить в основном производственно-инвестиционный характер и основываться на учете российских и соответственно региональных конкурентных преимуществ и слабых сторон.

А к наиболее значимым сильным сторонам Российской экономики можно отнести следующие:

- крупные запасы минерально-сырьевых ресурсов, имеющих по некоторым категориям мировое значение;
- наличие отвечающих мировому уровню промышленных и научно-технических мощностей (5,6% по данным Росстата: доля промышленных предприятий с НИОКР в общем количестве за 2012г.);¹
- многочисленные трудовые ресурсы с высоким общеобразовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;

¹ Российский статистический ежегодник. 2014. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm

- крупные масштабы основных фондов в промышленности и транспорте, позволяющие экономить на инвестиционных затратах.

Наш регион также имеет хороший потенциал развития, который, однако, нуждается в инвестициях, финансировании со стороны государства. Особенно актуально это в виду введенных Россией антисанкций в отношении европейских стран, которые придали во втором полугодии небольшой импульс отраслям, нацеленным на конечного потребителя. Прежде всего, это касается пищевой и легкой промышленности. В регионе уже функционируют крупные предприятия этой сферы (ОАО «Гамма», ОАО «Орелрастмасло»).

Также не стоит забывать и о сельском хозяйстве. С 2008 года продукция сельскохозяйственного сектора увеличилась почти в два раза.¹ Таким образом, при условии господдержки развития аграрного сектора, в перспективе можно надеяться на увеличение внешнеторгового сальдо по продукции сельского хозяйства Орловской области.

Говоря в целом о промышленных и научно-технических мощностях, следует упомянуть, что Орловская область имеет предприятия, представляющие целый ряд перспективных направлений промышленного сектора:

- Электроэнергетика (ТГК 4, МРСК Центр);
- Промышленность строительных материалов (Велор, Мценский керамический завод);
- Машиностроение и металлообработка (Дормаш, Коммаш, Фригогласс);
- Черная и цветная металлургия (Сталькрон, МК «Латуни», Мценский литейный завод);
- Приборостроение и электроника (Протон, Научприбор, Промприбор, Таврида-электрик).²

Некоторые из предприятий имеют статус СП (с иностранным капиталом).

Кроме того, в Орловской области имеются потенциальные производственные мощности, располагаемые на заводе ОАО «им. Медведева», ЗАО «Стекломаш», которые при должном уровне инвестирования и эффективного управления в перспективе смогут помочь области занять конкурентные позиции не только по России, но и на внешних рынках ближнего и дальнего зарубежья. Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что невозможно достигнуть ни одной реально поставленной цели развития комплекса ВЭД Орловской области без разработанной и утвержденной долгосрочной Стратегии и механизма ее реализации.

Оценивая современное состояние и возможности развития ВЭД можно заключить, что Орловская область имеет явные благоприятные перспективы

¹ Орловская область. 2008-2013: стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2014. – С. 170

² Официальный сайт Инвестиционного портала Орловской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://invest-orel.ru/articles/promashlennost>

развития своего социально-экономического, и как следствие внешнеэкономического потенциала (рисунок 2).



Рисунок 2 – Пути развития Орловской области при благоприятном сценарии

Про негативные последствия, которые достаточно вероятны в период кризиса, говорить не приходится. Всегда сохраняется возможность снижения производственных инвестиций, объемов реализации продукции, объемов государственных субсидий и прочее. В таком случае стоит лишь пытаться сохранить то, что имеется.

Список литературы:

1. Орловская область. 2008-2013: стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2014. – 319 с.
2. Официальный сайт Инвестиционного холдинга «ФИНАМ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.finam.ru/>
3. Официальный сайт Инвестиционного портала Орловской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://invest-orel.ru/articles/promashlennost>

4. Российский статистический ежегодник. 2014. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

Spisok literatury:

1. Orlovskaya oblast'. 2008-2013: stat. sb./ Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Orlovskoj oblasti. – Orel, 2014. – 319 s.

2. Oficial'nyj sayt Investicionnogo holdinga «FINAM» [Elektronnyj resurs].- Rezhim dostupa: <http://www.finam.ru/>

3. Oficial'nyj sayt Investicionnogo portala Orlovskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://invest-orel.ru/articles/promashlennost>

4. Rossijskij statisticheskiy ezhegodnik. 2014. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

ЕВРОПЕЙСКИЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ПРИВАТИЗАЦИИ И НАЦИОНАЛИЗАЦИИ

EUROPEAN AND DOMESTIC EXPERIENCE OF PRIVATIZATION AND NATIONALIZATION

Оболенцев Д.Л.
Obolentsev D.L.

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория
и управление персоналом»
Тел. +7906-663-77-70
E-mail: dimitras00@inbox.ru

В статье рассмотрены российский и европейский опыты проведения приватизации и национализации, приведены конкретные примеры их реализации. Выделены положительные и отрицательные моменты этих процессов.

Ключевые слова: национализация, приватизация, зарубежный опыт, отечественный опыт.

The article deals with Russian and European experience of privatization and nationalization, specific examples of their implementation. Highlighted the positive and negative aspects of these processes.

Keywords: nationalization, privatization, foreign experience domestic experience.

Приватизация, в основном, характерна для стран с переходной экономикой. Ярким примером могут служить страны бывшего социалистического лагеря. Тем не менее, приватизация может проходить и в государствах с рыночной экономикой. В этом случае она имеет название повторной приватизации. Это значит, что отрасли, которые были ранее национализированы, при наступлении "лучших времен" вновь переходят в частную собственность. Повторная приватизация имела место в XX столетии в Англии с железными дорогами, сталелитейной промышленностью, во Франции с предприятиями угольной отрасли, авиакомпаниями, страховыми компаниями.

Существуют различные подходы к определению приватизации:

1. Приватизация (от лат. Privatus - частный) - передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность [2].

2. Приватизация (от лат. *privatus* - частный) - передача государственного или муниципального имущества за плату либо безвозмездно в собственность частных лиц и организаций [2].

3. Приватизация – передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность (безвозмездно или за плату) [2].

4. Приватизация — форма преобразования собственности, представляющая собой процесс передачи государственной (муниципальной) собственности в частные руки (разгосударствление) [2].

Великобритания

Пионером приватизации в виде крупномасштабной экономической реформы в национальных масштабах стало в 1979–1987 консервативное правительство Великобритании М.Тэтчер. Британская приватизация касалась энергетических компаний, транспортных предприятий, распродажи государственных квартир в полную собственность бывшим арендаторам. Стремясь добиться народной поддержки, правительство сознательно занижало при распродаже стоимость акций госпредприятий, что позволило нескольким миллионам англичан стать акционерами.

С 1981 по 1987гг. в частную собственность перешли такие компании, как «British Telecom» (доход бюджета от продажи 3,693 млрд. ф.ст); «British Gas» (доход 7,750 млрд. ф.ст); «British Petroleum» (доход 7,200 млрд. ф.ст).

В результате крупномасштабной британской приватизации размеры государственного сектора сократились на 2/3, выручка от реализации активов государственных предприятий составила огромную величину – около 80 млрд. фунтов стерлингов. Эти меры укрепили и стабилизировали государственный бюджет страны, создали вместо громоздких низкорентабельных или даже убыточных монополий сотни новых конкурирующих между собой частных фирм, что реально повысило эффективность производства. Опыт Британии в области приватизации оказал прямое влияние практически на все страны мира [2].

Франция

Госсектор Франции формировался под воздействием сменявших друг друга волн национализации (1936, 1945, 1982гг.) и приватизации (конец 60-х и первая половина 70-х годов, 1986-1988, 1993-1996 годов). Выбор правительствами той или иной стратегии в каждый конкретный исторический момент обусловлен многими экономическими, идеологическими политическими и другими мотивами. Однако главную роль во Франции, глубинную первопричину изменений в политике правительств в отношении госсектора играли экономические императивы.

В отличие от национализации 1982г. приватизация 1986г. не стала единовременным актом, связанным исключительно с приходом к власти правоцентристского правительства. Она приобрела характер долговременного стратегического курса, которого придерживались все правительства Франции, в открытой форме или де-факто, независимо от их политической ориентации.

У этой приватизации существует внутренняя противоречивость: приватизация вовсе не означает «ухода» государства из экономики, хотя формально приводит к сокращению размеров государственной собственности. При проведении приватизации правительства разной политической ориентации всегда старались сохранить в своих руках (или даже увеличить) рычаги контроля и управления экономическими процессами. Это очень важно для соблюдения законов ее проведения, так как соблазн расхищения государственной собственности во время приватизации особенно велик. Все мероприятия по приватизации тщательно и порой долго готовились, просчитывались различные варианты и возможности, а в послеприватизационный период государство продолжало наблюдать за деятельностью переданных в частные руки предприятий с тем, чтобы не допустить их перепродажи. Государством принимались меры, ограничивающие сосредоточение капитала приватизируемых компаний в одних руках, а также ограничивающие участие в их капитале иностранных инвесторов.

Политика приватизации имела свои плюсы и минусы. Далеко не всегда, как свидетельствуют приведенные факты, она способствовала повышению эффективности и нередко приводила к обострению социальных конфликтов. По-видимому, проблема неэффективности хозяйственного механизма, которую пытались решать через приватизацию, отнюдь не зависит напрямую от масштабов государственной собственности, степени административного вмешательства и регулирования.

За пять лет было приватизировано 29 промышленных фирм и банков. Приватизация во Франции охватила, прежде всего, конкурентные, высокорентабельные отрасли. Работникам приватизируемых предприятий досталось по льготной цене лишь 10 % капитала. За три года премьерства по инициативе премьер-министра Ж.Ширака были приватизированы телекоммуникационная компания Alcatel Alsthom, национальный канал TF1, 5 крупных сберегательных банков, 2 большие финансовые группы. В 1990-2000-е во Франции прошло еще несколько «волн» национализации.

Приватизация во Франции имела четко выраженный фискальный характер. Государство продавало свою собственность по значительно более высоким ценам по сравнению с компенсационными платежами при национализации. В итоге государство выручили 71 миллиардов франков, значительная часть этой суммы пошла на погашение государственного долга. Французская приватизация привела к росту численности акционеров - к концу 80-х годов она достигла 6 миллионов, т.е. собственником акций стал каждый шестой житель страны старше 18 лет [2].

Германия

Возрождение предпринимательства в первый период времени после Второй мировой войны шло в восточных землях в нескольких формах. Это и создание новых фирм, и реприватизация, и организация совместных предприятий при участии западного капитала и бывших народных предприятий. Своего рода переходной мерой является децентрализация

управления в рамках бывших комбинатов, в результате чего прежние государственные предприятия начинают действовать как свободные производители в рыночной среде.

Сразу же после объединения Германии было подано около 6000 заявок о выкупе предприятий их бывшими владельцами. При полном выкупе хозяйства предприятия имели возможность получить кредит у Немецкого кредитного банка под залоговую стоимость земельного участка. Кредиты на модернизацию можно было получить по линии «Программы возрождения Европы».

Хозяйство ГДР структурно было организовано в 250 комбинатов, в которых в свою очередь входило около 8000 предприятий. После объединения Германии все они были переданы под управление ведомства по реорганизации и приватизации, называемого Попечительским или Опекунским советом. Но не все предприятия могли быть приватизированы. Поэтому параллельно с приватизацией были и другие подходы поиска эффективного управления.

Первым путем был роспуск комбината: входящие в него предприятия получали полную самостоятельность, выбирали директоров и действовали на свой страх и риск. Второй путь – превращение комбината в штаб – квартиру с координационными и поддерживающими функциями, которые предприятию выгодно делегировать такого рода центру. Третий путь – это создание холдингов вместо прежних производственных объединений.

В марте 1990г. в ГДР был издан закон об учреждении и деятельности частных предприятий и об участии в капитале, где определялись условия приватизации.

После того как обозначились временные рубежи объединения, понадобилось примерно 4 месяца, чтобы завершить формирование правовой базы для приватизации восточногерманских предприятий. Договор о создании валютного, экономического и социального союза между ФРГ и ГДР от 18 мая 1990г. учреждал Опекунский совет по управлению государственным имуществом. К нему переходил государственный долг ГДР в том объеме, в каком он мог быть погашен будущими доходами от реализации государственного имущества. Оставшаяся задолженность распределялась между новыми восточными землями.

При анализе деятельности предприятий выяснилось, что лишь 8 % рабочих мест являются рентабельными, а производительность труда в ГДР составляла менее 30 % от западногерманского уровня. Тем не менее, к концу 1994г., когда попечительское ведомство завершило свою деятельность, удалось приватизировать или вернуть прежним владельцам около 20000 предприятий, преимущественно производственных. При этом в договорном порядке были получены гарантии создания 1,5 миллиона рабочих мест и выделения инвестиций на сумму 210 миллиардов марок. Как показывает текущая проверка выполнения гарантий, данных предприятиями, в среднем было создано больше рабочих мест и вложено инвестиций, чем это предусматривалось договорами.

После Попечительского совета были созданы другие организации, которые занимаются приватизацией оставшихся в руках государства производственных предприятий и контролируют выполнение договоров, заключенных с инвесторами [2].

Италия

Государственный сектор итальянской экономики начал формироваться в 1930-х гг. одновременно с тем, как Италия превращалась из аграрной страны в развитое промышленное государство. Государство очень активно участвовало в развитии как промышленности, так и финансово-банковской системы. В стране появились несколько крупных производственно-финансовых объединений, главенствующую роль в которых играл государственный капитал. В результате к 1960-м гг. правительство Италии прямо или косвенно контролировало около 40% национальной экономики, а в отдельных отраслях эта доля могла достигать и до 90%.

Новые экономические реалии конца XX века заставили многие страны пересмотреть принципы формирования своего экономического потенциала, не стала исключением и Италия. В 1992г. правительство приступило к программе частичной реализации предприятий государственного сектора. Одними из основных целей приватизации были объявлены повышение конкурентоспособности предприятий и уменьшение дефицита государственного бюджета. В том же году были приняты несколько важнейших для приватизационных процессов законов. Согласно одному из них, все основные государственные монополии (ENI – нефть, газ, химия, цветная металлургия, машинное оборудование; IRI – тяжелое машиностроение, авиа- и железнодорожный транспорт, моторы, страховые компании; ENEL – электроэнергетика; INA – страховой бизнес) а также некоторые банки были преобразованы в акционерные общества. Плюс к этому, были созданы несколько специальных государственных органов, функцией которых стало осуществление приватизационных процессов. В 1994г. был принят еще один важный закон, который закрепил за государством право принятия окончательных решений по стратегическим вопросам деятельности приватизируемых компаний, это положение было реализовано путем применения механизма «золотой акции».

В общем и целом, схема приватизации предприятий государственного сектора была построена таким образом, чтобы создаваемый акционерный капитал не «растекался», а мог быть сосредоточен у ограниченного числа акционеров, которые были бы при этом объединены общими стратегическими интересами.

За период с 1993 по 2000гг. из-под государственного контроля в частные руки перешли практически все предприятия пищевого сектора, предприятия металлургии, банковской сферы, телекоммуникационные компании, фирмы отрасли управления дорожным хозяйством, транспортные предприятия. Эксперты отмечают, что Италия стала одной из немногих стран, где в частные руки была передана практически вся сеть автомобильных дорог.

Всего с 1993 по 2000гг. поступления в бюджет страны от приватизации составили 106,6 млрд долл., обеспечив примерно 8% валового внутреннего продукта страны за этот период.

В последующие годы процесс приватизации в Италии продолжался, однако масштаб осуществленных мероприятий становился все менее значительным. Например, в 2003гг. за весь год было приватизировано два объекта государственной собственности, зато объем бюджетной выручки от их продажи составил немногим более 4,5 млрд евро. В частности, летом 2003г. состоялся публичный тендер на продажу активов Национального табачного агентства Италии (ETI), его выиграла British American Tobacco, выручка от приватизации агентства составила 2,32 млрд. евро, и это в 12 раз больше объема расчетной валовой прибыли ETI в том же году. Осенью 2003г. был осуществлен второй транш приватизационной кампании государственной электроэнергетической корпорации ENEL, в ходе которого был реализован пакет из 400 обычных акций на общую сумму 2,17 млрд. евро.

Что любопытно, бросается в глаза очевидная взаимосвязь между началом перестройки в СССР и заметным ростом числа приватизационных процессов в Западной Европе именно во второй половине 1980-х. После прихода к власти Горбачева и провозглашения им курса на "ускорение социально-экономического развития страны" руководство стран Запада охватила безудержная эйфория. Наблюдая за "реформаторскими" действиями Горбачева, (которые в основной своей массе являлись попытками слепо скопировать социально-экономическое устройство западного общества) и за развивающимися в СССР процессами, инициированными этими действиями - западная "элита" уже не сомневалась: "Империя зла" приняла курс на либерально-демократические ценности. Победа капиталистических идей над идеями социализма - западной "элите" виделась окончательной и бесповоротной. Этим обстоятельством во многом объясняется "приватизационный бум" середины 80-х... [2].

Россия

Законодательство о приватизации оказалось запутанным, и правила игры менялись по ходу дела. Сам процесс приватизации оказался чрезвычайно сложен, одновременно действовали:

- пять способов приватизации;
- приватизационные чеки (ваучеры);
- три варианта льгот трудовому коллективу при акционировании;
- спецсхемы акционирования минимум для восьми отраслей (агропромышленного комплекса, лесопромышленных холдингов, нетяжной отрасли, «Газпрома», электроэнергетики, «Росатома», связи, угольной промышленности, возможно, были и другие);

- при этом на каждом предприятии могло использоваться множество способов приватизации одновременно (аренда с выкупом части имущества, продажа части акций, акционирование в пользу трудового коллектива,

ваучерная приватизация работниками предприятия и/или чековыми инвестфондами и посторонними инвесторами);

– а еще были бесплатная приватизация жилья, выделение земельных паев и др. [3]

Первым нормативным актом в этой области стал закон "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР", принятый 3 июля 1991г. Закон определял перечень и компетенцию государственных органов, уполномоченных проводить приватизацию, регламентировал порядок и способы проведения приватизации государственных и муниципальных предприятий.

Указ президента РФ Бориса Ельцина "Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий" от 29 января 1992г. ввел в действие ряд нормативных актов, раскрывавших механизм перехода государственной собственности в частную.

Первый этап приватизации (1992-1994гг.), получивший название ваучерного, или чекового, начался 5 июня 1992г., когда был принят в новой редакции Закон о приватизации. 11 июня была утверждена Государственная программа приватизации. Программа разрабатывалась и осуществлялась Государственным комитетом по управлению имуществом (Госкомимущество). 14 августа 1992г. президент Российской Федерации подписал Указ "О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации".

Каждый житель получал ваучер номинальной стоимостью 10 тыс. руб., а вместе с ним и право свободно распорядиться чеком по своему выбору: обменять его на акции своего предприятия в ходе закрытой подписки, участвовать в чековом аукционе, купить акции посреднических организаций - чековых инвестиционных фондов (ЧИФов), или просто продать ваучер.

Согласно статистике, около 25 млн. россиян вложили свои ваучеры в чековые инвестиционные фонды, а примерно 40 млн. вложили их в акции различных предприятий, треть владельцев ваучеров их продали.

Законодательство 1990-х гг. не позволило многим ЧИФам, используя ваучеры граждан, приобретать контрольные пакеты акций перспективных предприятий.

Приватизационные чеки попали на экономически малоэффективные предприятия, многие ЧИФы обанкротились, были ликвидированы.

Всего в 1991-1992гг. было приватизировано 46,8 тысяч государственных предприятий, в 1993г. количество приватизированных предприятий возросло до 88,6 тысяч, в 1994г.- до 112,6 тысяч.

За два года в частные руки была передана большая часть объектов так называемой малой приватизации (свыше 85 тысяч магазинов, ресторанов, кафе, предприятий службы быта). К концу 1994г. в абсолютном числе регионов России процесс малой приватизации по существу завершился.

Переход ко второму этапу приватизации (денежному) был утвержден Указом президента от 22 июля 1994г. "Об основных положениях

Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994г."

На этом этапе планировалось добиться усиления инвестиционной активности владельцев крупных пакетов акций приватизированных предприятий в целях осуществления их структурной перестройки и значительно увеличить доходную часть государственного бюджета за счет поступлений от приватизации. В орбиту акционирования вовлекались крупные предприятия базовых отраслей экономики, определявшие производственный потенциал страны.

Обеспечить недостающую часть поступлений в бюджет было решено с помощью залоговых аукционов. 31 августа 1995г. президент подписал указ "О порядке передачи в 1995г. в залог акций, находящихся в федеральной собственности". В декабре того же года состоялись аукционные торги. Вырученные средства от продажи акций 12 крупнейших предприятий составили 5,1 трлн. рублей.

В целом на втором этапе приватизационные процессы резко замедлились. По состоянию на 1 января 1997г. общее число приватизированных предприятий достигло 126 793.

Третий этап приватизации получил наименование точечного. В аналитических материалах Государственного НИИ системного анализа Счетной палаты РФ он называется также этапом совершенствования правовых основ распоряжения государственной собственностью. Некоторые эксперты предлагают считать началом этого этапа закон "О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества РФ" от 21 июля 1997г. (вступил в силу 2 августа 1997г., действовал до 2002г.). Другие исследователи считают нужным "продлить" денежный этап приватизации вплоть до августовского дефолта 1998г.

На третьем этапе основным нормативным актом, регулирующим приватизацию, является Федеральный закон от 21 декабря 2001г. "О приватизации государственного и муниципального имущества". Приватизация осуществляется на плановой основе. По действующему закону, ее планирование отнесено к компетенции правительства РФ, которое ежегодно должно утверждать прогнозный план (программу) приватизации и ежегодно представлять отчет о его выполнении в Госдуму. Президент РФ формирует и утверждает перечень стратегически важных для национальной безопасности предприятий и определяет возможность их приватизации.

За 10 лет приватизации (1993-2003гг.) российская казна получила от продажи 145 тысяч госпредприятий 9,7 млрд. долларов. На тот момент в России оставалось порядка 705 неприватизированных объектов [1].

Вместе с тем, социальное недовольство в обществе переделом собственности в результате приватизации, наличие нарушений как в механизме приватизации (прежде всего это касается предприятий, перешедших под контроль крупных финансово-промышленных групп в результате залоговых аукционов), так и недостаточная эффективность

работы приватизируемых предприятий, дали основания для дискуссий среди экономистов и политиков о пересмотре результатов приватизации.

На современном этапе приватизация федерального имущества является одним из инструментов достижения целей перехода к инновационному социально ориентированному развитию экономики.

Российская Федерация по состоянию на 1 января 2010 г. является собственником имущества 3517 ФГУПов, акционером 2950 АО.

27 ноября 2010г. правительство России утвердило «Прогнозный план (программу) приватизации федерального имущества и основных направлениях приватизации федерального имущества на 2011-2013гг.»

3 августа 2011 г. стало известно, что правительство РФ обнародовало планы расширения приватизации крупнейших компаний - государство к 2017г. сохранит в ряде компаний только "золотую акцию".

Правительство признало целесообразным к 2017 г. осуществить полный выход Российской Федерации с использованием «золотой акции» из уставных капиталов: ОАО «Совкомфлот», ОАО «Международный аэропорт Шереметьево», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС»; ОАО «Банк ВТБ»; ОАО «Русгидро» и ОАО «НК Роснефть», начиная с 2012 г.; ОАО «Объединенная зерновая компания»; из капитала ОАО «Зарубежнефть» - по итогам переговоров по международным договорам, участником которых является компания.

Помимо этого предполагается выход из капитала ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг», ОАО «АК Алроса», ОАО «Аэрофлот - российские авиалинии».

До 2017 г. предлагается также снизить долю РФ до контрольного пакета (50%+1 акция) в уставных капиталах ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» и ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и до 75% плюс 1 акция - в ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть», начиная с 2012 г. [1].

Национализация (от лат. natio – народ) - процесс перехода в собственность народа [2].

Выделяя суть, можно сказать, что национализация есть процесс перехода собственности из частных рук в пользу государства. Национализация, как явление свойственно не только социалистическим государствам, но и капиталистическим странам с демократической формой правления. В частности, национализация в этих странах может проводиться в случае военных действий; в случае неминуемого банкротства предприятий и т.д. Национализация может быть осуществлена путем денежного выкупа у частного собственника, либо в форме экспроприации, т.е. безвозмездно.

Национализация – передача из частной собственности в собственность государства или общества предприятий, банков, отраслей производства и т.п. [2].

Национализация – передача из частной собственности в собственность государства предприятий и целых отраслей экономики, земель, банков, жилых и общественных зданий [2].

Национализация – отчуждение или передача имущества частных лиц в собственность государства. Может осуществляться безвозмездно на основе государственных актов или посредством выкупа имущества компаний, фирм, домашних хозяйств. Н. производится в отраслях производства, которые становятся неэффективными, нерентабельными, но в то же время имеют важное значение для государства [2].

Национализация – мера социально-экономической политики государства, в силу которой имущество, находящееся в частной собственности, передается в собственность государства; одно из оснований прекращения права собственности. Право государства на Н. частной собственности, в том числе и принадлежащей иностранцам, является бесспорной прерогативой суверенного государства. В демократических государствах Н. производится только на основании закона и при условии адекватной компенсации собственнику национализируемого имущества [2].

Великобритания

В Великобритании, как и во многих других европейских странах, послевоенное восстановление и реконструкция наиболее капиталоемких отраслей промышленности осуществлялись на государственные средства. Так, доля инвестиций в огосударствленные после Второй мировой отрасли экономики достигала 40% вложений в ту или иную хозяйственную отрасль. Для послевоенного периода характерным было и огосударствление крупных финансово-кредитных учреждений. В руках государства сосредотачивалась военная промышленность, атомная промышленность, комплексные предприятия, организации и учреждения, связанные с развитием фундаментальной науки, исследованиями космоса и проч. Нередко в руки государства переходили и сырьевые отрасли, транспорт, связь. В то же время рост государственного участия в ряде отраслей вплоть до их полной национализации не был самоцелью – правительство лишь помогало перераспределять средства между отраслями в таких размерах, которых сложно было бы достичь при свободных рыночных отношениях. Поэтому когда необходимость в таких экстренных переливаниях отпала, начались обратные приватизационные процессы, потому что в новых рыночных условиях более эффективной работы можно уже было ожидать от частного капитала, а не от государственного [2].

Италия

Государственный сектор итальянской экономики начал формироваться в 1930-х гг. одновременно с тем, как Италия превращалась из аграрной страны в развитое промышленное государство. Государство очень активно участвовало в развитии, как промышленности, так и финансово-банковской системы. В стране появились несколько крупных производственно-финансовых объединений, главенствующую роль в которых играл государственный капитал. В результате к 1960-м гг. правительство Италии

прямо или косвенно контролировало около 40% национальной экономики, а в отдельных отраслях эта доля могла достигать и до 90%. В 1992г. правительство приступило к программе частичной реализации предприятий государственного сектора. Одними из основных целей приватизации были объявлены повышение конкурентоспособности предприятий и уменьшение дефицита государственного бюджета. В том же году были приняты несколько важнейших для приватизационных процессов законов. Согласно одному из них, все основные государственные монополии (ENI – нефть, газ, химия, цветная металлургия, машинное оборудование; IRI – тяжелое машиностроение, авиа- и железнодорожный транспорт, моторы, страховые компании; ENEL – электроэнергетика; INA – страховой бизнес) а также некоторые банки были преобразованы в акционерные общества. За период с 1993 по 2000гг. из-под государственного контроля в частные руки перешли практически все предприятия пищевого сектора, предприятия металлургии, банковской сферы, телекоммуникационные компании, фирмы отрасли управления дорожным хозяйством, транспортные предприятия. Эксперты отмечают, что Италия стала одной из немногих стран, где в частные руки была передана практически вся сеть автомобильных дорог [2].

Норвегия

Исторически возникновение государственной собственности в Норвегии было связано с рядом инфраструктурных и социальных услуг (жилищное строительство, почта, торговля лекарствами, алкогольной продукцией). Восстановленные за бюджетные средства активы позднее перешли в руки государства. (После поражения Германии во Второй мировой войне; так же было, например, в Австрии или в Финляндии). Наиболее важными сферами деятельности норвежских государственных предприятий являются: телевизионные услуги, почта, железнодорожное сообщение, авиация, производство и распределение электроэнергии, металлургия, добывающая промышленность, прежде всего нефтяная. В Норвегии осуществлена частичная приватизация, государственный сектор по-прежнему остается очень и очень значительным. Сейчас государство является крупнейшим акционером крупнейшей же нефтяной компании страны Statoil (70,9% акций). В нефтяном и алюминиевом концерне Norsk Hydro норвежскому государству, а именно министерству торговли и промышленности, принадлежит сейчас 43,8% акций, остальные акции торгуются на открытом рынке, крупных держателей нет. 17% акций принадлежат норвежским частным инвесторам, 18% – американским и 8,3% – британским. Нефтяные доходы позволяют формировать аналогичный российскому стабилизационный фонд, который был основан в 2000г. и объем которого уже к весне 2005г. достиг 160 млрд долл. Нефтяной фонд, средства стабилизационного фонда, инвестированы за рубежом, в основном, в акциях и в облигациях других государств. Официально провозглашенной целью нефтяного фонда является обеспечение возможности для будущих поколений норвежских граждан воспользоваться преимуществами нефтяного богатства страны. Создан он на случай падения цен на нефть или сокращения

экономической активности в материковой части Норвегии, а также для решения экономических проблем, которые могут возникнуть в будущем, если резко сократятся доходы от нефти или вырастут расходы из-за старения населения. Ни парламент страны (стортинг), ни правительство не могут анонимно распоряжаться средствами Нефтяного фонда без проведения публичных дебатов и информирования общественности об их результатах. По мнению некоторых наблюдателей, более отдаленной целью нынешнего формирования Нефтяного фонда может являться превращение Норвегии в государство-рантье [2].

Финляндия

Большинство государственных компаний в Финляндии в самых разных областях деятельности – от горнодобывающей промышленности до банковского дела – были созданы после Второй мировой войны. Государственный сектор в Финляндии в послевоенное время развивался в условиях недостаточного развития рынка капитала, вследствие чего вариант создания госсобственности стал единственным выходом для подъема промышленности и экономики вообще. Правительство не национализировало существовавшие уже предприятия (ибо их не существовало), а создавало новые. Государственная собственность в качестве стимула к развитию присутствовала в лесной промышленности (Enso и Veitsiluoto), в горнодобывающей отрасли (Outokumpu), в производстве удобрений и других химикатов (Rikkiharjo и Turpi, впоследствии объединившиеся в Kemira). Компании, которые были основаны после войны, производили транспортное оборудование (Valmet и Vanaja), нефтепродукты (Neste), оборудование для бумажной промышленности (Valmet) и автомобили (совместное предприятие Saab и Valmet) [2].

Россия

Почему-то часто говорят о приватизации и редко о национализации в России. Но именно процессы национализации и усиления госсектора характерны для экономической политики последних 15 лет. В свою очередь, значительный госсектор – заповедник для воровства и коррупции.

Под национализацией понимается фактическое приобретение государством или госкомпаниями активов у частных владельцев. Примеры российской национализации [6].

2000-2001гг. – передача акций ОРТ Борисом Березовским государству за \$175 млн. (по заявлению Березовского, сделанному в ходе Лондонского суда).

2001г. – захват медиагруппы «Медиамоут» «Газпромом». Цена неясна.

2004г. – приобретение Роснефтью 76,79% акций (100% голосующих акций) «Юганскнефтегаза» за \$9,3 млрд. через посредство подставной фирмы ООО «Байкалфинансгрупп». По зарубежным оценкам, стоимость актива – \$16-20 млрд. «Роснефть» выдала БФГ кредит для покупки и в последующем приобрела саму БФГ за 10 тысяч рублей (по стоимости уставного капитала – по некоторым данным).

2004г. – приобретение ВТБ 85,8% ЗАО КБ Гута-банка за символическую сумму, благодаря кризису ликвидности.

2005г. – формальная национализация «Газпрома»: «Роснефтегаз» за счет кредита зарубежных банков (в сумме \$7,6 млрд.) купил у дочерних компаний «Газпрома» 10,74% акций концерна. Формальная – т.к. акции государство купило у «дочек». Оно взяло кредит у консорциума иностранных банков, купило 11% «Газпрома», затем получило деньги от IPO «Роснефти» и вернуло деньги банкам. С национализацией «Газпрома» оказались национализированы НК «Славнефть», Газпромбанк и др.

2005г. – 72,6% акций «Сибирской нефтяной компании» («Сибнефть») было приобретено группой «Газпром» у Millhouse Capital (структура, принадлежащая Роману Абрамовичу) за \$13,1 млрд. За четыре месяца до сделки акционеры «Сибнефти» утвердили себе дивиденды за 2004 год в размере \$2,3 млрд. (всю чистую прибыль компании, ничего не оставив покупателю).

2006г. – продажа менеджментом НОВАТЭКа 19,9% акций «Газпрому» за \$2 млрд. («Газпром» владеет ими до сих пор).

2006г. – приобретение Рособоронэкспортом 68% акций «Корпорация «ВСМПО-Ависма» (крупнейший в мире производитель титана) у «Ренессанс-капитала» и директора корпорации В. Тетюхина. Сумма сделки не разглашается, по оценкам, она является рыночной и составляет \$1,9 млрд.

2006г. – установление «Роснефтью» фактического контроля над ОАО «Удмуртнефть», приобретенным у ТНК-ВР за \$3,5 млрд. оффшорной компанией Sinorec Overseas Oil & Gas Limited на деньги Банка Китая. Затем Sinorec вошел с «Роснефтью» в проект «Сахалин-3», продав по неизвестной цене акции «Удмуртнефти» никому не известной компании «Промлизинг». Это вообще темная история с собственностью: сегодня 99,5% акций «Удмуртнефти» принадлежит ЗАО «Промлизинг» из г. Зеленограда с неизвестными владельцами. По ряду косвенных признаков, этим владельцем через аффилированные структуры по-прежнему является «Роснефть» (хотя официально это не признается).

2007г. – распродажа активов НК «ЮКОС». «Роснефть» в основном через аффилированные структуры купила активов на \$22 млрд., «Газпром» через итальянских партнеров – на \$6 млрд. Всего госкомпания приобрели активов ЮКОСа (или установили за ними контроль) на \$28 млрд.

2008г. – установление контроля над частными компаниями во время кризиса при кредитовании их ВЭБом за счет средств валютного резерва ЦБР (вплоть до назначения государством председателя совета директоров совершенно частного «Норникеля»).

2008г. – покупка государственными ИГ «АЛРОСа» и ОАО «РЖД» 90% акций банка «КИТ-финанса» за 100 рублей, пользуясь его отчаянным финансовым положением (в последующем – контроль «РЖД» на 99,5%). С господдержкой для его оздоровления «КИТ-финансу» принадлежало 40% акций Ростелекома. Это означало косвенную национализацию «Ростелекома» (43% его было у государственного «Связьинвеста»).

2008г. – выкуп государственным ВЭБом 98% акций Связьбанка за 5 тысяч рублей с последующим размещением в ВЭБе \$2,5 млрд. депозита ЦБРФ и получением от государства 142 млрд. рублей на его санацию. Портфель ценных бумаг в банке и аффилированных компаниях составлял 55 млрд. рублей (около \$2 млрд.).

2008г. – покупка ВЭБом банка «Глобэкс» (с пакетом кредитов под недвижимость свыше \$1 млрд.) за символическую сумму – менее 5 тысяч рублей. Для поддержки банка ЦБ выделил ВЭБу \$2 млрд. депозит. В 2009-м компания «ВЭБ-инвест» (подконтрольна ВЭБу) объявила, что будет сама достраивать объекты недвижимости, купленные у банка «Глобэкс» за 80 млрд. рублей (это уже почти \$3 млрд.), полученных в качестве кредита от ВЭБа.

2008г. – выкуп акций ВЭБом на 175 млрд. рублей за счет средств Фонда национального благосостояния для поддержки фондового рынка.

2009г. – приобретение ВТБ 50%+1 акции ЗАО «Донстрой Инвест» (жилищные проекты «Донстроя») за 500 рублей в рамках реструктуризации кредита перед ВТБ (ВТБ выдал «Донстрою» кредит в размере 0,5 млрд. рублей как раз в разгар кризиса в ноябре 2008-го, т.е. фактически ВТБ сам и заманил «Донстрой» в ловушку).

2009г. – покупка ВТБ 51% «Системы-Галс» у АФК «Система» за символические 60 рублей в ходе реструктуризации долга. Доля «Системы-Галс» в объектах и проектах на 1 января 2009 года оценена независимым оценщиком Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko в размере \$2,05 млрд.

2011г. – приобретение ВТБ миноритарных пакетов «Банка Москвы». Общая стоимость: 258 млрд. рублей минус пакет г. Москвы 104 млрд. равен выкупу у частных инвесторов на 150 млрд. рублей (\$5 млрд.). Получение от государства 295 млрд. рублей от АСВ (\$10 млрд.) под смешотворный процент.

2011г. – покупка Сбербанком «Тройки Диалога» примерно за \$1 млрд.

Косвенным результатом сделки стала национализация «АвтоВАЗа» – восстановление более 50% собственности государством (с 2005 года контрольный пакет – 64% его акций принадлежал его же дочерним структурам. С 2011-го – 25,1% у государственной «Ростехнологии», 25,6% – у государственного Сбербанка через «Тройку Диалог»).

2011г. – сообщение о том, что контролируемая государством компания «Роснефть» за \$550 млн. покупает 50% топливо-заправочного комплекса (ТЗК) в аэропорту Внуково.

Процесс национализации в нулевые годы шел не в пользу бюджета непосредственно, а в пользу госсектора, госкомпаний. Соответственно, оплачивался он не бюджетом, а самими этими компаниями. При максимальной помощи государства и постоянном отказе им от получения дополнительных доходов в пользу госкомпаний [5].

Вот основные методы национализации:

1. Давление правоохранительных органов – возбуждение уголовного дела, арест руководителей (дело ОРТ, «Медиамоста», ЮКОСа, Связьбанка, Банка Москвы).
2. Предъявление налоговых претензий (дело «Медиамоста», ЮКОСа, Банка Москвы).
3. Использование кризисов и покупка по символической цене с последующей господдержкой либо установлением госконтроля («Кит-финанс», Связьбанк, «Глобэкс», «Система-Галс», «Норникель»).
4. Организация финансовых ловушек и покупка по символической цене (Гута-Банк, «Донстрой»).
5. Косвенная национализация – дело «Газпрома» (косвенная национализация «Славнефти», Газпромбанка и др.), «Кит-финанса» (и «Ростелекома»), «Тройки-Диалог» (и «АвтоВАЗа»).
6. Финансовое усиление госкомпаний (народные IPO, массивированная поддержка во время последнего кризиса).
7. Мутные схемы – национализация «Газпрома».
8. Покупка активов по очень высокой или откровенно завышенной цене [5].

В общем, все методы сводятся к двум: приобретение актива по заниженной или по завышенной цене. Покупка по рыночной цене является редким исключением из правила – и это означает, что при национализации преследуются какие-то другие, нерыночные цели.

Сделка по заниженной цене проходит в интересах покупателя (госкомпании), и это, конечно, основной способ национализации. Для обеспечения занижения цены применяется весь спектр средств госдавления – вплоть до уголовных дел и осуждения на долгие годы. Во втором случае происходит завышение цены актива за счет покупателя (госкомпании, бюджета) в интересах продавца. Национализация идет по одному принципу: унести все, что смогу поднять. При полной солидарности и взаимопомощи чиновников, работающих на государство, и чиновников госкорпораций.

За нулевые годы (2001-2010гг.) доход бюджета от приватизации составил \$14,4 млрд. (по курсам соответствующих лет). Причем половина этих доходов относится к 2003–2004гг. А в последние пять лет десятилетия доходы от приватизации составили только \$3,7 млрд. Как видим, приватизация после 2004 года пошла на спад и с 2006 года практически остановилась.

После 2005г. года нет ни одной крупной приватизационной сделки, но достаточно крупных национализационных.

А вот потоки средств для национализации оказались огромны. Только по перечисленным сделкам (и там, где это поддается оценке) они составили: 2004г. – \$9,3 млрд.; 2005г. – \$20,7 млрд.; 2006г. – \$7,4 млрд.; 2007г. – \$28 млрд.; 2008-2010гг.: \$34 млрд.; 2011г. – \$6,5 млрд. плюс восстановление госсобственности на «АвтоВАЗ» и \$10 млрд. суперльготного кредита, который получил ВТБ для Банка Москвы.

Нулевые годы (особенно их вторая половина) стали временем мощнейшего натиска и увеличения госсектора, временем национализации и очевидного отката приватизационных процессов.

Засилье госсобственности в экономике и непрозрачность госкорпораций – это самая благоприятная среда для коррупции и воровства чиновников (включая сюда и чиновников госкорпораций) [5].

Список литературы:

1. История приватизации в России / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20110804/411878911.html>
2. Приватизация и национализация. Опыт различных стран / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nationalization.ru/>
3. Приватизация в России: мифы и реальность. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2011_06/Mixailov.html
4. Мифология приватизации. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3405772.shtml>
5. Путинская национализация России. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3963429.shtml>
6. Приватизация или национализация. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://plindt.livejournal.com/34674.html>

Spisok literatury:

1. Istorija privatizacii v Rossii / [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ria.ru/spravka/20110804/411878911.html>
2. Privatizacija i nacionalizacija. Opyt razlichnyh stran / [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://nationalization.ru/>
3. Privatizacija v Rossii: mify i real'nost'. / [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2011_06/Mixailov.html
4. Mifologija privatizacii. / [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3405772.shtml>
5. Putinskaja nacionalizacija Rossii. / [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3963429.shtml>
6. Privatizacija ili nacionalizacija. / [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://plindt.livejournal.com/34674.html>

**ЭКОМАРКЕТИНГ КАК ОДИН ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ
ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОМЕНЕДЖМЕНТА В ОБЛАСТИ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

**ECOMARKETING AS ONE OF THE CONSTITUENT INSTRUMENTS OF
ECOMANAGEMENT IN THE AREA OF FOOD
PROVIDING THE POPULATION**

Савосина Е.С.
Savosina E.S.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
аспирант, ассистент кафедры «ГУиФ»
Тел. 8-953-611-31-73
E-mail: Savosina_E.S@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению содержания таких категорий как «экологический менеджмент» и «экологический маркетинг». Выявлена их тесная взаимосвязь, а также определены роль и задачи данных инструментов в системе рационализации функционирования продовольственного комплекса страны. Наряду с этим в статье представлен краткий анализ состояния рынка экологических товаров и услуг в России и за рубежом.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экологический маркетинг, производитель, потребитель, продовольственные товары.

The article considers the content of such categories as «environmental management» and «environmental marketing». Revealed their close relationship, as well as the role and objectives of these instruments in the rationalization of the functioning of the food sector of the country. In addition, the article provides a brief analysis of the market for environmental goods and services in Russia and abroad.

Key words: environmental management, environmental marketing, producer, consumer, food commodities.

В условиях рыночной экономики возникает существенная экологическая проблема в обществе, которая вызвана негативным влиянием научно-технических разработок, а также хозяйственной деятельностью человека. Стремление к преимущественному положению на рынке, постоянному расширению, максимизации прибыли за счет снижения любыми способами издержек производства и повышения реализационных цен было до недавнего времени общепризнанной основой предпринимательской и любой другой хозяйственной деятельности.

Одна из экономических основ общества – это предприятие. Однако действуя в собственных интересах (не учитывая интересы общественной надстройки), оно может вызвать деструктивные изменения в социальных, экономических структурах и в самом экологическом равновесии среды обитания¹. Поэтому объективным решением этой проблемы – является привлечение экологического маркетинга в процессе деятельности. Экомаркетинг – это не просто прибавление составной части сложных слов «эко» к выпускаемой продукции ради повышения спекулятивной маржинальности (аналог с «псевдобрендами»), а комплексное управление рыночными взаимоотношениями, направленное на борьбу с избыточным потребительским спросом, накладывающее социальную ответственность на бизнес. Это отлетание застарелого штампа: «что хорошо для бизнеса – хорошо для общества» и переориентация его на ответственность бизнеса перед обществом. Экомаркетолог – специалист, который не ориентируется на сиюминутную выгоду компании, горизонты его видения простираются значительно дальше и охватывают благополучие наших потомков.

На сегодняшний момент общепринятого понятия «экомаркетинг» не существует. Но каждый из ученых трактует его по-разному: как экологическую политику, экологическую ответственность бизнеса, экологическую маркировку и т.д. Другие специалисты включают экомаркетинг к составляющим инструментам экологического менеджмента.² В работе будет рассмотрен именно этот подход.

Фундаментальной базой определения экологического маркетинга должна быть важнейшая цель маркетинга и экологическая основа развития любой деятельности, опирающейся на природных ресурсах, в связи с тем, что экологический маркетинг принято включать в систему экологического менеджмента. Он, в свою очередь, представляет собой организацию охраны окружающей среды во всей ее совокупности (при поставке и расходе природных ресурсов, энергии и сырья, при осуществлении технологического процесса, при выпуске, сбыте и транспортировке продукции, при утилизации отходов производства всех видов - от промышленных выбросов до упаковочных материалов).

С помощью экологического менеджмента можно грамотно и эффективно организовать процесс производства в целом. Использование инструментов экологического менеджмента позволяет:

- уменьшить степень негативного воздействия на окружающую среду;
- выявить потенциал экономии ресурсов, включения в производственный оборот отходов и снижения себестоимости продукции;
- обеспечить хорошую репутацию;

¹ Галечьян Н. Эко-маркетинг. В чем выгода экологически благополучного имиджа компании? [Текст] / Н. Галечьян // Корпоративная имиджелогия. - 2008. - № 02 (03). – с.50-55.

² Способы научного исследования феномена экомаркетинга [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://ezarabotok.info/sposoby-nauchnogo-issledovaniya-fenomena-jekomarketinga>.

– получать кредиты в банках и заключать договора о страховании на более выгодных условиях.

В конечном итоге у производителей продукции значительно повышаются шансы на устойчивое развитие в обстановке жесткой конкуренции. Именно поэтому участие в системе экологического менеджмента превращается в реальную необходимость¹ (рисунок 1).

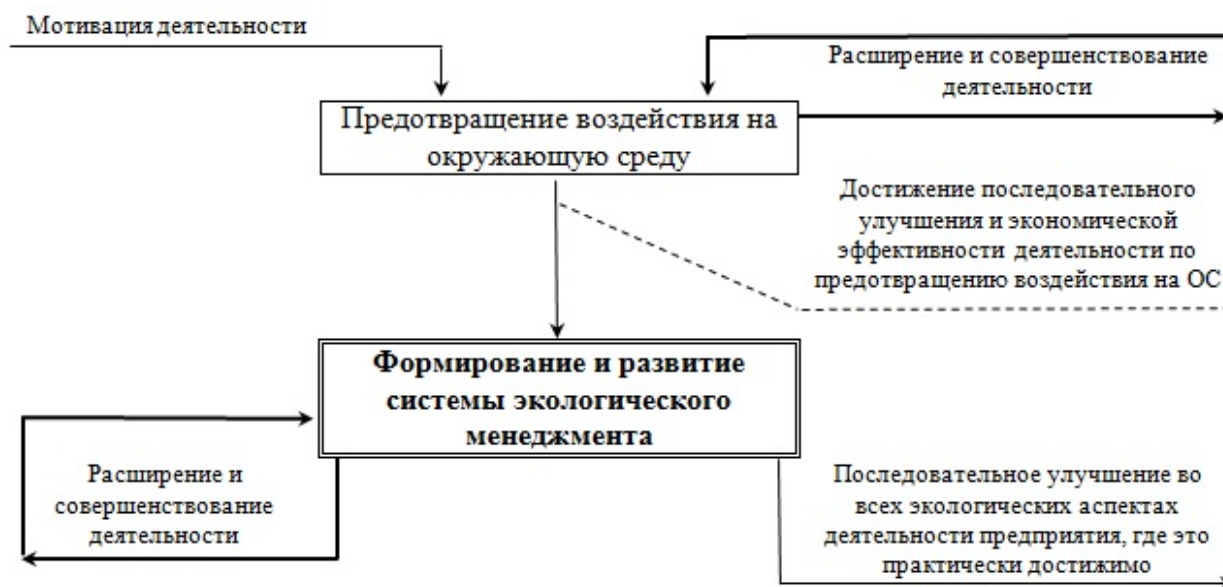


Рисунок 1 – Формирование и развитие системы экологического менеджмента

Ориентирование, прежде всего, на желания и интересы потребителя в своей деятельности, привело к тому, что экологический маркетинг и менеджмент стали практически неотделимыми друг от друга понятиями. Сегодня маркетинг – это не только одна из функций управления, но и интегрирующее начало для всех функций системы менеджмента. Именно объединение экологического маркетинга и менеджмента позволяет разрешить давнишний социально-этический конфликт, обратить социально-экологические интересы общества в главное условие успешного ведения бизнеса².

Возникновение экологического маркетинга можно связать с двумя обстоятельствами.

Во-первых, чтобы перестроить предприятия на более современное и экологичное производство продукции, классическому маркетингу не хватало концепций, подходов, мероприятий. Наряду с этим экологический менеджмент не мог достаточно четко регулировать производственный процесс, он больше направлен на управление в сфере охраны окружающей среды. Таким образом, на стыке двух теорий – маркетинга и экологического

¹ Хусанов Т. Основы экологического менеджмента [Электронный ресурс] / Т. Хусанов, А. Безбородов, Ю. Безбородов. – Режим доступа: <http://vasilievaa.narod.ru>.

² Экологический маркетинг и менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iksystems.ru>.

менеджмента, – объективно должен был сформироваться экологический маркетинг.

Во-вторых, экологический маркетинг возник в результате взаимодействия элементов маркетинга предприятия (т.е. процессы разработки, производства продукции, упаковки товара, утилизации, др.), и природоохранной деятельности предприятия (при составлении экологического паспорта, при разработке нормативов выбросов и т.д.). Производители были вынуждены под действием рынка повышать качество выпускаемой продукции с позиции ее экологичности и безвредности для конечных потребителей и окружающей среды¹.

Таким образом, экологический маркетинг – это деятельность компании / предприятия, нацеленная на удовлетворение интересов потребителей путем продвижения товаров, которые наносят минимальный вред окружающей среде на всех стадиях жизненного цикла². Одна из главных целей экологического маркетинга состоит в том, чтобы обеспечить баланс интересов экономики и охраны окружающей среды.

На современном этапе социально-экономического развития можно выделить следующие задачи экомаркетинга:

1. обеспечение населения продукцией, которая наносит минимальный вред окружающей среде и удовлетворяет потребности большинства;
2. обоснование ценовой премии для потребителей «зеленой» продукции;
3. оценка текущего и перспективного спроса на данную продукцию;
4. создание товарного предложения, который бы удовлетворял органическим продовольствием слою населения, способные себе это позволить, параллельно с предложением обычных продовольственных товаров для остальных слоев потребителей, избегая провоцирования социальной напряженности;
5. стремление к предложению безвредной продукции большинству населения на регулярной основе³.

В рамках экологического менеджмента система экологического маркетинга изменила сам процесс стратегического целеполагания. На сегодняшний день производителю стоит учитывать то, что отношение потребителя к его продукции во многом определяется степенью восприятия социумом риска нанесения вреда экологической системе. В связи с этим концепция экомаркетинга предусматривает, прежде всего, открытость производства, под которой понимается предоставление предприятием потребителю полной правдивой информации о своем продукте, о способах и

¹ Сидоренко А.С. Сущность и концепция экологического маркетинга муниципального образования (города). [Электронный ресурс] / А.С. Сидоренко // Управление экономическими системами. - 2012. - № 9. - Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/1565-2012-09-27-08-05-31>.

² Смирнова Е. Экологический маркетинг и его основы [Электронный ресурс] / Е. Смирнова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>.

³ Тимофеева Н.А. Экологический маркетинг в сфере продовольственного обеспечения населения [Электронный ресурс] / Н.А. Тимофеева // Казанский Институт (филиал) РГТЭУ. – Режим доступа: <http://kirgteu.com/filemanager/download/2444/>.

технологиях его производства и т.д. При этом формируется система обратной связи с обществом. В случае, если потребитель не имеет возможности задать интересующий его вопрос напрямую и получить честный ответ, то это автоматически снижает его доверие к компании. В сложившейся ситуации данный потребитель больше поверит слухам, которые раз и навсегда отобьют у него желание самому попробовать продукцию «необщительного» производителя.

Несмотря на то, что многие предприятия еще надеются убедить потребителя в соответствии их производства социально-экологическим ожиданием общества с помощью голословной рекламы, практика хозяйствования свидетельствует о низкой эффективности подобного подхода. Прозрачность производственного процесса выглядит гораздо убедительней. Компания, которая опирается в процессе своей производственной деятельности на принципы экологического менеджмента и маркетинга, делает упор на такие аспекты, как рациональность использования природного топлива, налаженный процесс переработки отходов, внедрение и вложение средств в разработку новых ресурсосберегающих технологий и т.д.¹

Рынок экологических товаров и услуг в настоящее время составляет 230 млрд. долл. США, а к середине 2015 г. возрастет до 845 млрд. Это один из самых быстрорастущих рынков. Сейчас мировой рынок органических продуктов составляет около 30 млрд. долл. США, ежегодно увеличиваясь на 16-20%, то есть в четыре раза быстрее, чем рынок продовольствия в целом. Продажи органической продукции в Европе выросли на 10% с 1999 г. по 2005 г., на 30% с 2006 г. по 2012 г. Продажи в 2012 г. составили 3,38 млрд. евро. В Австрии в 2012 г. доля органической продукции составила 19,4% от всей проданной сельскохозяйственной продукции, за ней следует Швеция - 14,2%. Площади в натуральном выражении самые большие в Испании - 1650866 га. В США рост потребления экологических продуктов питания составляет 5,6% в год, а отделы органических продуктов имеются в 72% всех супермаркетов².

Склонность людей к натуральным и экологичным продуктам, по мнению психологов, объясняется, прежде всего, стремлением лучше контролировать свою жизнь в мире, который становится все более динамичным, непредсказуемым, стрессовым и техногенным.

Рынок экологических продуктов питания, который стремительно развивается в Европе и Северной Америке, в России находится в стадии «зарождения». В числе главных причин такого отставания – отсутствие четких стандартов экопродукции, неготовность производителей к

¹ Экологический маркетинг и менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iksystems.ru>.

² Тимофеева Н.А. Экологический маркетинг в сфере продовольственного обеспечения населения [Электронный ресурс] / Н.А. Тимофеева // Казанский Институт (филиал) РГТЭУ. – Режим доступа: <http://kirgteu.com/filemanager/download/2444/>.

прохождению процедуры сертификации, низкое экологическое сознание россиян.

По мнению начальника отдела аналитической информации холдинга «Талина» С. Вершинина, рынок экопродуктов в России только формируется. Пока он крайне мал в следствии того, что для большинства российских граждан по-прежнему наиболее важным фактором выступает цена продукта, а не его экологичность». Наценка на экотовары в странах Западной Европы существенно отличается от наценки российских производителей. Заместитель генерального директора компании «Эко-Контроль» А. Ходус отмечает, что на Западе экотовары на 20-100% дороже, чем обычные, в то время как в России наценка доходит до 1000%. Одно наличие маркировки дает возможность производителям автоматически и неоправданно повышать цену¹. Вышеперечисленные факты свидетельствуют о необходимости развития и использования в России инструментария экомаркетинга, что будет способствовать мотивации отечественных производителей к производству экопродукции посредством предоставления им необходимой информации, консалтинговых услуг, льгот и выгодных кредитов и прочих «привилегий».

Наряду с этим аналитики уверены, что фундаментальная база, необходимая для формирования рынка натуральных и экологически безопасных продуктов питания, в Российской Федерации есть. В последнее время можно проследить возрастающий интерес российского потребительского общества к здоровому образу жизни и здоровому питанию.

В заключение следует отметить, что чем более интенсивными способами осуществляется производство и распределение продуктов питания, тем более ощутимы экологические последствия для потребляющего населения. На современном этапе развития для производства продовольствия применяются научные разработки, которые могут наносить значительный вред здоровью человека и вызвать экологическую катастрофу глобального масштаба. Для решения проблем рационализации производства и распределения продуктов питания с наименьшими последствиями для населения и окружающей среды используется экологический маркетинг. У экомаркетинга есть большой потенциал стать одним из наиболее доходных и успешных направлений в долгосрочной перспективе. Ограниченность природных ресурсов, увеличение показателей потребления и загрязнения окружающей среды служат главными катализаторами внедрения «зеленых идей» по всему миру. Рост рынка экологических товаров и услуг превышает все предсказанные показатели, и нет причин считать, что этот тренд не доберется до России.

¹ Миронова В. С маркировкой «ЭКО». Рынок экологических продуктов питания [Электронный ресурс] / В. Миронова – Режим доступа: <http://www.yarmarka.net>.

Список литературы:

1. Галечьян Н. Эко-маркетинг. В чем выгода экологически благополучного имиджа компании? [Текст] / Н. Галечьян // Корпоративная имиджелогия. – 2008. - № 02 (03). – с.50-55.
2. Способы научного исследования феномена экомаркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ezarabotok.info/sposoby-nauchnogo-issledovaniya-fenomena-jekomarketinga>.
3. Хусанов Т. Основы экологического менеджмента [Электронный ресурс] / Т. Хусанов, А. Безбородов, Ю. Безбородов. – Режим доступа: <http://vasilievaa.narod.ru>.
4. Экологический маркетинг и менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iksystems.ru>.
5. Сидоренко А.С. Сущность и концепция экологического маркетинга муниципального образования (города) [Электронный ресурс] / А.С. Сидоренко // Управление экономическими системами. - 2012. - № 9. - Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/1565-2012-09-27-08-05-31>.
6. Смирнова Е. Экологический маркетинг и его основы [Электронный ресурс] / Е. Смирнова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>.
7. Тимофеева Н.А. Экологический маркетинг в сфере продовольственного обеспечения населения [Электронный ресурс] / Н.А. Тимофеева // Казанский Институт (филиал) РГТЭУ. – Режим доступа: <http://kirgteu.com/filemanager/download/2444/>.
8. Миронова В. С маркировкой «ЭКО». Рынок экологических продуктов питания [Электронный ресурс] / В. Миронова – Режим доступа: <http://www.yarmarka.net>.

Spisok literatury:

1. Galech'yan N. Eko-marketing. V chem vygoda ekologicheski blagopoluchnogo imidzha kompanii? [Tekst] / N. Galech'yan // Korporativnaya imidzhelogiya. – 2008. - № 02 (03). – с.50-55.
2. Sposoby nauchnogo issledovaniya fenomena ekomarketinga [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://ezarabotok.info/sposoby-nauchnogo-issledovaniya-fenomena-jekomarketinga>.
3. Husanov T. Osnovy ekologicheskogo menedzhmenta [Elektronnyj resurs] / T. Husanov, A. Bezborodov, Yu. Bezborodov. - Rezhim dostupa: <http://vasilievaa.narod.ru>.
4. Ecologicheskij marketing i menedzhment [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.iksystems.ru>.
5. Sidorenko A.S. Sushchnost' i kontseptsiya ekologicheskogo marketinga munitsipal'nogo obrazovaniya (goroda) [Elektronnyj resurs] / A.S. Sidorenko // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. – 2012. - №9. – Rezhim dostupa: <http://www.marketing.spb.ru>.

6. Smirnova E. Ekologicheskij marketing i ego osnovy [Elektronnyj resurs] / E. Smirnova – Rezhim dostupa: <http://www.marketing.spb.ru>.

7. Timofeeva N.A. Ekologicheskij marketing v sfere prodovol'stvennogo obespecheniya naseleniya. Kazanskij Institut (filial) RGTEU [Elektronnyj resurs] / N.A. Timofeeva – Rezhim dostupa: <http://kirgteu.com/filemanager/download/2444/>.

8. Mironova V. S markirovkoj «Eko». Rynok ekologicheskikh produktov pitaniya [Elektronnyj resurs] / V. Mironova – Rezhim dostupa: <http://www.yarmarka.net>.

**СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОСНОВА
ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ
И РАБОТНИКОВ**

SOCIAL AND LABOR RELATIONS AS THE THROUGH EFFECTIVE
TEAMWORK OF EMPLOYERS AND WORKERS

Семенова Е.М.
Semenova E.M.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
доцент кафедры «Экономическая теория
и управление персоналом»
Тел. 8(906)663-77-70
E-mail: EM_Semenova@mail.ru

В статье рассмотрены особенности социально-трудовых отношений, возникающих между администрацией предприятия и трудовым коллективом. Отмечено, что в основе таких отношений лежит договорное регулирование, основным элементом которого является Коллективный договор. Рассмотрена взаимосвязь элементов внутрикорпоративной социальной ответственности и эффективности мотивации труда персонала. Определено влияние профсоюза на поведение работника в трудовом коллективе.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, Коллективный договор, профсоюз.

The article describes the features of social and labor relations arising between the administration of the enterprise and the workforce. It is noted that the basis for such a relationship is contractual regulation, the main element of which is the collective agreement. The interrelation of elements of intra-corporate social responsibility and efficiency of staff motivation. The influence of trade unions on employee behavior in the workplace.

Key words: social and labor relations, collective agreements, trade union.

Изменение социально-экономической обстановки в России, вызванное последствиями мирового финансового кризиса, потребовало существенной перестройки всех систем управления, особенно тех из них, которые непосредственно влияют на поведенческие установки и ценностные ориентации человека и определяют его место в современной производственной структуре общества. В связи с этим, особо значимой становится роль социально-трудовых отношений, которые оказывают непосредственное влияние на конечные результаты деятельности

предприятия в целом, определяя, в том числе, и положение отдельных работников в процессе производства конечного продукта.

Социально-трудовые отношения характеризуют как социально-экономические и психологические аспекты названных взаимосвязей, так и правоотношения, отражающие фактические социально-трудовые отношения на институциональном, законодательном, нормотворческом уровне. Система социально-трудовых отношений имеет достаточно сложную структуру, которая в условиях рыночной экономики включает такие элементы, как субъекты, уровни, предметы, принципы, типы. При этом основным субъектом и центральной фигурой социально-трудовых отношений является все же работник и его индивидуальные особенности.

В теории и практике управления социально-трудовыми отношениями сформировалось несколько концепций, которые, так или иначе, вписываются в рамки трёх подходов к управлению ими – экономического, органического и гуманистического¹.

В основе экономического подхода лежит представление о человеке как о «*homo economicus*», который в трудовой деятельности движим, преимущественно, эгоистическими интересами. Интересы эти не совпадают с целями производства, поэтому работнику нельзя доверять, а нужно жестко регламентировать и контролировать его трудовую деятельность, манипулируя ею с помощью «кнута и пряника». Данная концепция не учитывает такие человеческие качества, как инициативность, изобретательность, способность к творчеству и т.п. Это приводит, с одной стороны, к недоиспользованию трудового потенциала работников, а с другой – к формированию конфликтных социально-трудовых отношений.

Органический подход связан с либерализацией системы социально-трудовых отношений. В рамках подхода сформировались концепции управления персоналом и человеческими ресурсами, которые предполагают особый интерес к человеку, как необходимой части организационного целого, расширяя само понятие управления трудом, выводя его за рамки функций организации труда и заработной платы.

Развивающийся в настоящее время гуманистический подход исходит из представления о работнике, прежде всего, как о личности с индивидуальными чертами и особенностями. Подход к работнику как к личности означает его персонализацию и индивидуальный подход в пределах совмещения интересов организации и интересов работника. В случае расхождения интересов организация приводит в действие стимулирующие и мотивирующие рычаги воздействия.

Важной составляющей социально-трудовых отношений в России является коллективный идеал наряду с государственными и индивидуальными идеалами. Велика всегда была и роль государства в жизни российского общества. Огромная территория, сложные природно-

¹ Фомин, О.С. Современные подходы к управлению социально-трудовыми отношениями в аграрной сфере [Текст] / О.С. Фомин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2011. – Т. 3. – № 3. – С. 24.

климатические условия, низкая платежеспособность населения, господство натурального хозяйства обусловили активное вмешательство государства в социально-трудовую и производственную сферы.

Инновационная модернизация экономики России предполагает поиск эффективных способов регулирования социально-трудовых отношений, обеспечивающих активизацию человеческого фактора на основе совершенствования социально-трудовых отношений. В таких условиях человеческий капитал становится стратегическим ресурсом внутреннего рынка труда. Внутренние рынки труда предприятий, регулируемые исключительно институциональными правилами, защищают организацию и работников от неопределенности, конкуренции внешних рынков, создают условия для развития специфического человеческого капитала, востребованного конкретной организацией¹.

Для эффективного функционирования система социально-трудовых отношений нуждается в регулировании на всех уровнях: государственном, региональном, организации.

Полномасштабной реализации социально-трудовых отношений на предприятии способствует система социального партнерства. Основная цель социального партнерства состоит в том, чтобы гармонично соединить приоритеты динамично развивающейся, конкурентно способной рыночной экономики и социальной справедливости. Это, в конечном счете, будет способствовать повышению качества трудовой жизни. В нашем случае социальное партнерство представляет собой умение работников сотрудничать с руководством предприятий, которое проявляется, прежде всего, в ходе подготовки коллективного договора – главного документа, регламентирующего взаимоотношения работодателя и трудового коллектива.

Важная и конструктивная особенность коллективных договоров заключается в их способности оперативно реагировать на изменения в социально-экономической среде своего государства и отражать изменения в организации и ситуации на рынке труда, а те учитывают соотношение сил в отдельных отраслях и на предприятиях². Подобная оперативность, в свою очередь, предоставляет возможность профсоюзам улучшать трудовые условия по сравнению с законодательством РФ. Таким образом, реализуя свое нормотворческое право, работодатели (их объединения), а также работники (представители работников) могут не только оказывать влияние на условия труда и формировать их, но и регулировать взаимоотношения.

Среди основных мероприятий, направленных на улучшение социально-трудовых отношений на российских предприятиях, отметим следующие:

¹ Белокрылова, О.С. Внутренний рынок труда как институциональная модель управления социально-трудовыми отношениями [Текст] / О.С. Белокрылова, О.С. Стрельченко // В сб. научных трудов XI международной интернет-конференции «Рынки и институты в процессе эволюции хозяйственных порядков» (Ростов-на-Дону, 06-25 сентября 2013 г.). – Ростов-на-Дону, 2013. – С. 88.

² Збышко, Б.Г. Использование современных механизмов в регулировании социально-трудовых отношений в Российской Федерации [Текст] / Б.Г. Збышко // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 4. – С.16.

- регулярное проведение мониторинга коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений в соответствии с требованиями внутрикорпоративной социальной ответственности и на этой основе своевременный пересмотр основных положений действующего Коллективного договора с целью установления его соответствия изменяющимся условиям законодательства и потребностям работников;

- активизация процесса ведения переговоров по заключению дополнительных соглашений к действующему Коллективному договору;

- проведение разъяснительной работы в коллективе с целью достижения 100% членства работников в профсоюзной организации;

- организация и проведение конкурса «Лучший по профессии», охватывающего все профессии работников;

- обеспечение здоровых условий труда путем внедрения комплексов упражнений, рекомендуемых для применения с целью снятия напряженности и улучшения работоспособности персонала;

- систематизация и сведение информации о способах и мерах мотивации персонала в единый документ – Положение о мотивации работников, т.к. большинство предприятий в настоящее время эти положения прописывают в разных документах, например, в Коллективном договоре, Положении об оплате труда, Положении о наградах и т.п.;

- усиление нематериальной мотивации персонала;

- информирование персонала по вопросам трудового права и о проводимых на предприятии мероприятиях, направленных на повышение качества трудовой жизни работников.

Важно учитывать, что развитые социально-трудовые отношения во многом определяются степенью мотивированности работников.

Влияние элементов внутрикорпоративной социальной ответственности на мотивацию труда персонала представим в таблице 1.

Таблица 1 – Воздействие элементов внутрикорпоративной социальной ответственности на мотивацию труда персонала

Элементы внутрикорпоративной социальной ответственности	Влияние на эффективность мотивации труда персонала
формирование корпоративной культуры, ценности которой разделяются всеми сотрудниками (корпоративного духа)	→ развитие социальной мотивации и чувства причастности к общему делу, удовлетворение личных социальных потребностей
прозрачность и полнота информирования персонала о происходящих на предприятии событиях	→ снижение асимметрии информации, работа в условиях определенности → снижение доли вынужденной мотивации
справедливость, прозрачность и понятность систем оценки и вознаграждения труда персонала	→ снижение вынужденной мотивации за счет увеличения доли экономической и статусной мотивации
предоставление социальных льгот работникам, добровольное социальное страхование, расширение социального пакета	→ рост степени удовлетворения экономических и социальных потребностей → снижение вынужденной мотивации
обеспечение участия персонала в прибылях и управлении предприятием	→ развитие внутренней мотивации, рост степени самореализации персонала
обогащение труда персонала: личное и профессиональное развитие, обучение и карьерный рост	→ развитие внутренней мотивации, рост степени самореализации персонала

При реализации элементов внутрикорпоративной социальной ответственности важная роль принадлежит профсоюзам. С целью совершенствования положений Коллективного договора и повышения степени его корпоративности и новаторства необходимо внести в него в качестве обязательного раздел «Полномочия профсоюза при реализации элементов внутренней корпоративно социальной ответственности », документально закрепляющего основные полномочия профсоюзов.

Воздействие профсоюза посредством закрепления его полномочий в коллективном договоре на поведение работника в трудовом коллективе представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Влияние профсоюза на поведение работника в трудовом коллективе

Исходя из вышеизложенного, очевидным становится тот факт, что институт коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений работников и работодателей является значимым и необходимым для обеспечения эффективного удовлетворения конечных потребностей участников трудовых отношений. Именно путем договорного регулирования работники и работодатели, являющиеся социальными партнерами, имеют возможность быть услышанными друг другом.

Список литературы:

1. Белокрылова, О.С. Внутренний рынок труда как институциональная модель управления социально-трудовыми отношениями [Текст] / О.С. Белокрылова, О.С. Стрельченко // В сб. научных трудов XI международной интернет-конференции «Рынки и институты в процессе эволюции хозяйственных порядков» (Ростов-на-Дону, 06-25 сентября 2013 г.). – Ростов-на-Дону, 2013. – С. 88-95.
2. Збышко, Б.Г. Использование современных механизмов в регулировании социально-трудовых отношений в Российской Федерации [Текст] / Б.Г. Збышко // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 4. – С.15-22.
3. Фомин, О.С. Современные подходы к управлению социально-трудовыми отношениями в аграрной сфере [Текст] / О.С. Фомин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2011. – Т. 3. – № 3. – С. 24-27.

Spisok literatury:

1. Belokrylova, O.S. Vnutrennij rynek truda kak institucional'naja model' upravlenija social'no-trudovymi otnoshenijami [Tekst] / O.S. Belokrylova, O.S. Strel'chenko // V sb. nauchnyh trudov XI mezhdunarodnoj internet-konferencii «Rynki i instituty v processe jevoljucii hozjajstvennyh porjadkov» (Rostov-na-Donu, 06-25 sentjabrja 2013 g.). – Rostov-na-Donu, 2013. – S. 88-95.
2. Zbyshko, B.G. Ispol'zovanie sovremennyh mehanizmov v regulirovanii social'no-trudovyh otnoshenij v Rossijskoj Federacii [Tekst] / B.G. Zbyshko // Trud i social'nye otnoshenija. – 2012. – № 4. – S.15-22.
3. Fomin, O.S. Sovremennye podhody k upravleniju social'no-trudovymi otnoshenijami v agrarnoj sfere [Tekst] / O.S. Fomin // Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skhozjajstvennoj akademii. – 2011. – T. 3. – № 3. – S. 24-27.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

THE NEED FOR THE FORMATION OF A REGIONAL HIGH-TECH MODULE INFRASTRUCTURE

Трони́на И.А.
Tronina I. A.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
302020, г.Орел, Наугорское ш., 40
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тел. 8-906-664-88-83
E-mail: irina-tronina@yandex.ru

В статье отражена необходимость и значимость формирования регионального модуля высокотехнологичной инфраструктуры с учетом выявленных параметров: уровень способностей к развитию высоких технологий в регионе, возможности региональной инновационной системы, требуемые условия функционирования.

Ключевые слова: региональный модуль, высокие технологии, инновационная система.

The article reflects the need and importance of forming a regional module high-tech infrastructure based on the identified parameters: level of ability to development of high technologies in the region, the potential of regional innovation systems, the required conditions of operation.

Keywords: regional module, high technology, innovative system.

В числе наиболее прогрессивных направлений инновационно-технологического и в том числе научно-образовательного и исследовательского развития России до 2050 года отмечены высокие технологии, имеющие аббревиатуру Hi-Tech.

Высокие технологии – совокупность технологических методов и приемов, используемых в ходе исследования, проектирования и производства материалов, системных устройств, наукоемкой продукции, осуществляющих целенаправленный контроль и управление построением, химическим составом и взаимосвязями составляющих их элементов, приводящих к улучшению, либо появлению усовершенствованных или дополняющих существующие эксплуатационные и/или потребительские характеристики и оказывающие значимое воздействие на различные сферы экономики. В условиях текущего технологического уклада к ним относят: нанотехнологии, космические технологии, биотехнологии, лазерные технологии и т.п.¹

¹ Трони́на, И.А. Методология управления инновационным развитием интегрированных систем в высокотехнологичном секторе экономики: монография [Текст]/ И.А. Трони́на. - Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2014. – 278 с.

Региональный рынок высоких технологий на сегодняшний день только зарождается. Hi-Tech затрагивают многие традиционные и современные технологии. Сегодня они становятся ответом на всевозрастающие потребности инновационно-технологического развития региональной экономики, основой которой являются креативные знания.

Как показывает опыт, в развитии современных региональных технологий определяющие факторы условно делят на группы, отражающие уровень способностей национальной инновационной системы (НИС), ее возможностей и условий функционирования. В ходе анализа способности НИС к развитию высоких технологий в регионе следует учитывать:

- уровень и состояние региональной политики в различных сферах, таких как научная, технологическая и инновационная;
- уровень развития человеческого потенциала, характеризующего состояние региональной образовательной системы и способности персонала участвовать в разработке и реализации высоких технологий;
- уровень развития законодательной базы и региональных программ, регулирующих и направляющих совершенствование инновационной деятельности ведущих хозяйствующих субъектов;
- уровень финансирования, предоставляемого в качестве поддержки инновационным системам со стороны правительственных, инвестиционных и иных финансовых структур.

В ходе оценки возможностей НИС следует учитывать:

- степень инновационного развития системной региональной инфраструктуры, декомпозиция которой представлена организационным, информационным, финансовым, образовательным, консалтинговым, производственно-технологическим аппаратами;
- состояние политической, экономической и инновационной политики в стране и регионе, а также уровень общественного мнения;
- инновационно-технологические приоритеты регионального развития;
- качество кадрового потенциала региона в целом и степень насыщенности высокотехнологичной сферы соответствующим персоналом.

Оценка технологических возможностей тесно связана с анализом условий и ограничений, препятствующих развитию высокотехнологичной индустрии в России и регионах. К факторным ограничениям можно отнести:

- недостаточное финансирование и поддержка со стороны государственных структур;
- неразвитая законодательная и нормативно-правовая система;
- несовершенная декомпозиция инновационной инфраструктуры, что приводит к разобщенности в действиях бизнес-структур;
- проблемы в менеджменте и региональной экономике, связанные с отсутствием стабильности и уравновешенности;
- недостаточно развитая система образования, ограничивающая количество квалифицированных и компетентных выпускников в высокотехнологичной сфере;

- средний уровень инновационной активности и технологической культуры на промышленных предприятиях, особенно регионального сектора;
- недостаточно информированное общество о необходимости и значимости развития высокотехнологичной индустрии в регионе и степени их влияния на качество жизни;

- деградация основных фондов регионального высокотехнологичного производства, приведшего к низкому качеству продукции, что делает ее неконкурентоспособной на национальном и интернациональном рынках.

Наиболее важной причиной, ограничивающей активный процесс развития высокотехнологичной индустрии в России, выступает общий уровень научно-экономического и социо-культурного состояния, отражающий инфраструктурные и политические особенности страны, где ведущий акцент сделан на концентрации интеллектуальных способностей и финансовых возможностей на передовых ориентирах развития России, даже вплоть до отсутствия благоприятных технологических условий.

Несмотря на указанные ограничения, разработка и реализация высокотехнологичной региональной индустрии – это необходимая мера инновационной технологизации экономики и промышленности. Более того, в развитых регионах есть все шансы для этого, так как существует мощный задел и научно-технологические возможности в сфере макротехнологий, представляющих собой декомпозицию технологических процессов по разработке и тиражированию перспективной продукции с заданными параметрами от зарождения инновационной идеи через НИОКР до внедрения опытных образцов в различные сферы народного хозяйства.¹

Если оценивать регионы России по уровню способности к внедрению высоких технологий, то можно утверждать, что сегодня их значение находится на уровне ниже среднего. Проблема заключается в крайне заниженной эффективности приложения имеющегося потенциала. Поэтому реальный успех в сфере инновационности в развитии регионов России может быть достигнут в случае обеспечения двух параметров:

Во-первых, следует создать условия для мобилизации ресурсов, требуемых для эффективной технологизации по приоритетным инновационным направлениям. С одной стороны, необходимы предпосылки и мотивационные рычаги для привлечения к финансированию НИОКР со стороны крупных госкорпораций и фондов поддержки высокотехнологичного развития. С другой стороны, число приоритетных высокотехнологичных проектов достаточно ограничено. Ограниченность сопровождается необходимостью экономии ресурсов с целью не допустить их распыления на неэффективные проекты.

Во-вторых, цели и задачи управления высокотехнологичным развитием регионов России должны соответствовать государственным приоритетам и интересам субъектов инновационного партнерства, прежде всего, науки и

¹ Тронина, И.А. Необходимость создания инфраструктуры высокотехнологичной индустрии в промышленно-экономическом секторе [Текст]/ И.А. Тронина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012 - № 26 (257). - С.22-28

образования, государства и предпринимательства. То есть должен наблюдаться своего рода симбиоз взаимоотношений, при котором все участники извлекают пользу от совместных действий. В противном случае навязанный набор «приоритетных» технологий, скорее всего, окажется невостребованным бизнес-партнерами научно-технологического процесса.

В процессе воплощения высоких технологий в деятельность экономических образований происходят существенные системные изменения, оказывающие воздействия на уровень ее развития и результирующие показатели. Выявленная степень воздействия высокотехнологичного сектора на инновационности региональной экономики отражена на рисунке 1.

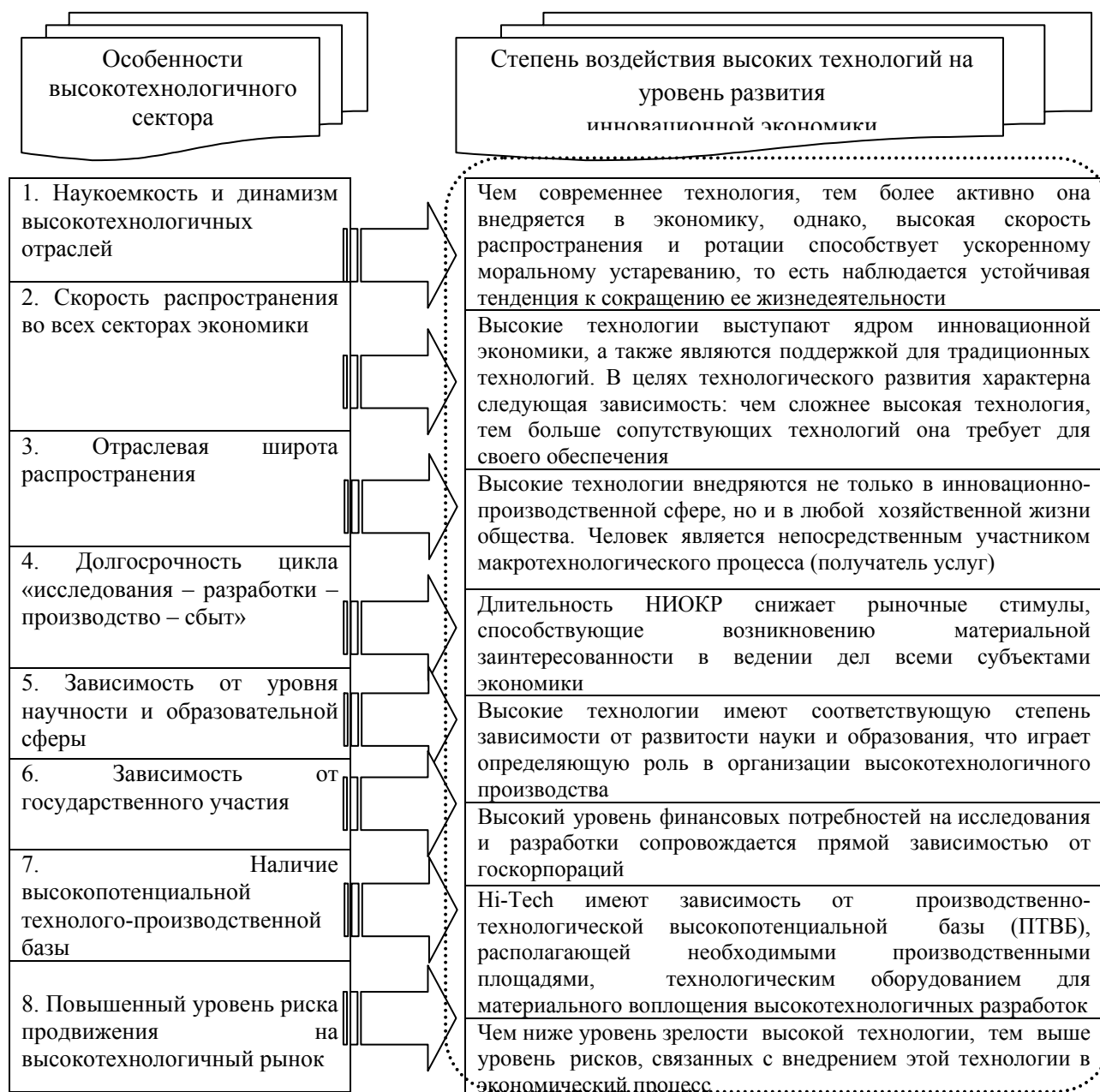


Рисунок 1 – Выявленная степень воздействия высокотехнологичного сектора на инновационность региональной экономики

Согласно рисунка 1 уровень инновационности региональной экономики характеризуется следующей зависимостью: чем сложнее и структурированнее новая технология, тем больше сопутствующих освоенных технологий она предполагает для своего обеспечения.

Отсюда, можно заключить, что продукция, произведенная на основе высоких технологий, в перспективе обязательно становится каким-либо звеном иного высокотехнологичного процесса. То есть освоенные высокие технологии являются базовой основой для развития других прогрессивных технологий более высокого уровня.

Отрасли, сопровождаемые высокими технологиями, являются не только наукоемкими, но и более динамичными, чем традиционные отрасли. Закономерно, что чем современнее технология, тем более стремительно она развивается и распространяется в различные сферы. Высокая скорость развития и внедрения технологии в деятельность бизнес-структур и отраслей в тоже время обусловлена быстрым ее моральным устареванием.

Для современных технологий характерно сокращение промежутка времени от научного открытия (этап технологического знания и технологической культуры) до создания массового продукта (этап тиражирования) и реализации наукоемкой продукции на рынке (этап коммерциализации).

Рост влияния Hi-Tech технологий на социально-культурные системы в России формирует спиралевидную зависимость: уровень необходимости в высоких технологиях в обществе растет, следовательно, возрастает и объем финансирования, выделяемого на исследования и научные разработки в высокотехнологичной сфере, а значит развиваются высокотехнологичные производства, увеличивается потребность в высококвалифицированных и компетентных специалистах, что приводит к развитию новых технологий, дальнейшему расширению высокотехнологичных производств и трансформации системы образования согласно современным требованиям и нарастающему воздействию современных технологий на социум и культуру.

Такое воздействие приводит к тому, что социокультурные системы вынуждены осуществлять выбор между разновариантными путями развития. Следовательно, можно утверждать, что высокотехнологичный сектор инициирует эффект самоорганизации социально-культурных систем, деятельность которых сложно заранее детально спрогнозировать.

В целях становления и развития высокотехнологичного бизнеса в регионах России была создана система институтов, ориентированных на поддержку инноваций. К их числу относят:

- министерства и ведомства, ответственные за программы в высокотехнологичной сфере;
- крупные государственные корпорации, получившие значительные функциональные возможности, связанные с поддержкой и финансированием высокотехнологичной деятельности объединенных структур;
- фонды содействия развитию высоких технологий, научные и иные учреждения, ориентированные на развитие высокотехнологичных отраслей.

Учитывая важность для регионов страны приоритетности повышения степени высокотехнологичности в деятельности экономических систем, возникает объективная целесообразность участия региональных предприятий и организаций в конференциях, симпозиумах, круглых столах других стран с целью знакомства с передовыми достижениями в данной сфере, накопления опыта использования передовых технологий, налаживания инновационного сотрудничества с зарубежными партнерами. Также объективной необходимостью является разработка механизмов задействия высоких технологий в деятельности региональных экономических образований, нацеленных на повышение уровня их инновационности.

Региональная компонента инновационного развития интегрированных систем в современных условиях приобретает скорее инфраструктурный, а не перераспределительный характер. Российскому правительству принадлежит приоритет в области научно-фундаментальных исследований, разработке соответствующих образовательных программ, а регионам свойственно внедрять в жизнь инновационную политику применительно к имеющимся региональным возможностям и способностям с учетом постоянно изменяющихся научно-технологических и экономических условий. Инновационное развитие в регионах следует осуществлять при учете тесного взаимодействия трех уровней управления:

- региональная составляющая федеральной образовательно-технологической политики;
- собственно региональный уровень;
- муниципальный аспект региональной политики.

Следует отметить, что составным элементом инновационной программы стратегического развития России является создание и развитие региональных модулей высокотехнологической системы. Региональная инновационная программа призвана решать целый комплекс задач, связанных с использованием и развитием инновационно-технологического потенциала.

На рисунке 2 приведены структурные элементы регионального модуля национальной инновационной системы (РМНИС), способствующие инновационному прорыву в экономике через концентрацию усилий и средств государственных корпораций, финансовых институтов, научных организаций, информационных систем на приоритетных направлениях высокотехнологического развития под воздействием турбулентной среды.

Итак, под региональным модулем национальной инновационной системы (РМНИС) следует понимать интегрированные образования, представляющие собой совокупность бизнес-структур, объединенных общими интересами и территориально, осуществляющих фундаментальные и прикладные разработки, а также тиражирование новых знаний.



Рисунок 2 - Структурные элементы регионального модуля национальной инновационной системы (РМНИС)

Разработка и внедрение в экономику регионов инновационных программ стратегического развития позволит реализовать: возможности вхождения в холдинги; повышении конкурентоспособности региональной продукции; возможности использования иностранных прототипов; сертификации продукции по международным стандартам и соответственно выход на мировой уровень.

Список литературы:

1. Тронина, И.А. Методология управления инновационным развитием интегрированных систем в высокотехнологичном секторе экономики: монография [Текст]/ И.А. Тронина. - Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2014. – 278 с.
2. Тронина, И.А. Необходимость создания инфраструктуры высокотехнологичной индустрии в промышленно-экономическом секторе [Текст]/ И.А. Тронина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012 - № 26 (257). - С.22-28

Spisok literatury:

1. Tronina, I. A. Methodology of management of innovative development of integrated systems in high technology sectors: a monograph [Text]/ I. A. Tronina. - Eagle: Federal State budgetary educational institution of higher professional education "State University-UNPK", 2014. - 278 p.
2. Tronina, I. A. Development of infrastructure of high-tech industry in the industrial and economic sector [Text]/ I. A. Tronina // Regional Economics: theory and practice. - 2012 - № 26 (257). - P. 22-28.

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
АНТИОБЩЕСТВЕННЫХ ЯВЛЕНИЙ ДЛЯ РЕГИОНА**

**SOCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF ANTISOCIAL EVENTS
FOR THE REGION**

Мерцалова Е.В.
Mertsalova E.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
ассистент кафедры «Государственное управление и финансы»

Моткова О.С.
Motkova O.S.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 5 курса кафедры «Государственное управление и финансы»
Тел. +79066601144
E-mail: guif@ostu.ru

Статья посвящена вопросам изучения пьянства и алкоголизма, их вреда обществу, антисоциальной направленности. Выделены характеристики и особенности данных понятий. Выявлены основные причины этих явлений и изучены социально-экономические последствия для региона.

Ключевые слова: пьянство, алкоголизм, вред здоровью, антиобщественные явления, причины пьянства, причины алкоголизма, социально-экономические последствия, региональная экономика.

Article is devoted to the study of alcohol abuse and alcoholism, and their harm to society, antisocial orientation. It highlights the characteristics and features of these concepts. The basic causes of these phenomena and studied the socio-economic consequences for the region.

Key words: drunkenness, alcoholism, damage to health, anti-social phenomena, the causes of alcoholism, alcoholism causes, socio-economic impacts, the regional economy.

Рассматривая пьянство и алкоголизм как антиобщественные явления, следует четко разграничить эти понятия.

Пьянство и алкоголизм действительно имеют немало общих признаков, но приравнивать эти понятия нельзя. Алкоголизму в отличие от пьянства присущи другие черты. Пьянство и алкоголизм разные стадии злоупотребления алкоголем. Термин «злоупотребление алкоголем» должен включать в себя и пьянство как неумеренное потребление алкоголя, еще без признаков алкогольной болезни, и алкоголизм как высшую степень злоупотребления алкоголем.

Признаком пьянства является неумеренное потребление спиртных напитков. Признак алкоголизма – систематическое употребление спиртных напитков, которое характеризуется влечением к ним.

Пьянство пагубно отражается на индивидуальной и общественной жизни: становится причиной антиобщественного поведения, наносит ущерб производству, воспитанию подрастающего поколения, причиняет вред здоровью, развивает пристрастие к алкоголю. Последствия алкоголизма: психическое и физическое расстройство, деградация личности, которые приносят большой социальный ущерб¹.

Таким образом, пьянство и алкоголизм имеют различные характеристики и особенности. Пьянство – это форма антиобщественного поведения, а алкоголизм – болезнь с более тяжелыми последствиями для человека и общества. Пьянство порождает алкоголизм. Вместе с тем, переход от пьянства к алкоголизму происходит подчас быстро и незаметно.

В обществе формируются и развиваются разнообразные потребности. Существуют материальные и духовные, социальные и биологические, психологические и экономические потребности.

Для изучения социально-экономических аспектов пьянства и алкоголизма следует рассмотреть потребность в спиртных напитках. Производство, реализация, распространенность и частота потребления алкогольных напитков дают основание считать это одной из потребностей человека. Вопрос о месте потребности в спиртных напитках в общей системе потребностей, несмотря на свою актуальность, еще недостаточно освещен в социально-экономической литературе.

В трактовке рассматриваемого понятия у исследователей, которые так или иначе касаются анализа спиртных напитков, нет единства. Некоторые называют потребность в алкоголе «не рациональными», «вредными потребностями привычками», а другие потребность в спиртных напитках называют мнимой, противоестественной, отделяя ее от естественных потребностей человека. Не существует ни одной истинно разумной причины, которая породила бы потребность в алкогольных напитках.

Пьянство и алкоголизм – сложные социальные явления. Наиболее изучен медико-биологический аспект проблемы. Больше и лучше исследованы психические и физические расстройства, вызванные злоупотреблением алкоголя. Недостаточность теоретического осмысления пьянства и алкоголизма как социального явления, а также причин, обуславливающих его возникновение и распространение, оказывают отрицательное влияние на содержание и направленность антиалкогольной борьбы, на ее стратегию и тактику.

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. №2128-р «Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка [Официальный сайт]. URL: http://www.fsrar.ru/policy_of_sobriety/konceptia (дата обращения: 31.03.2015).

Вопрос о причинах пьянства и алкоголизма является наиболее важных вопросов алкогольной проблемы. Анализ научной литературы показывает, что исследователи называют самые разные причины этих негативных явлений:

- 1) неумение содержательно использовать свое свободное время;
- 2) слабые волевые качества человека;
- 3) недостатки в воспитательной работе;
- 4) слабая материальная база сферы отдыха и разумного проведения свободного времени;
- 5) доступность спиртных напитков, их дешевизна;
- 6) слабая антиалкогольная работа;
- 7) конфликты в семье, отсутствие интереса к работе и общественной жизни;
- 8) отсутствие каких-либо положительных интересов, идеалов;
- 9) отсутствие строгих карательных мер за пьянство;
- 10) горе, потеря близкого человека и т.п.

Вопрос о причинах пьянства и алкоголизма – один из самых сложных в алкогольной проблеме. Следует отметить, что эти причины переплетаются друг с другом, с течением времени одни из них ослабевают, другие увеличиваются, зависят они и от микросоциальной среды, от специфики региона, от каждого конкретного человека¹.

Алкогольная зависимость является одним из самых сложных и опасных для человечества заболеваний в связи с огромными медико-социальными, морально-этическими, экономическими и духовными потерями. Ущерб от алкоголя связан с медицинскими расходами, снижением производительности труда, преждевременным уходом из жизни.

Злоупотребление алкогольной продукцией приводит к преждевременной смерти людей от предотвратимых причин и является одной из основных причин социальной деградации определенной части общества, которая выражается в росте преступности, насилия, сиротства, в ухудшении здоровья, росте инвалидности и случаев суицида.

В состоянии алкогольного опьянения ежегодно совершаются многочисленные преступления - убийства, причинение тяжкого вреда здоровью, изнасилования, хулиганство, грабежи, разбои, угоны автотранспорта.

Высокий уровень алкоголизации ведет к тенденции роста количества разводов в семьях и «омоложения» алкоголизма.

Одним из ключевых показателей при расчете стоимости социально-экономических последствий преждевременной смертности выступает стоимость экономического ущерба от потери члена общества. В качестве меры стоимостного выражения данного ущерба чаще всего используется либо величина среднегодовой заработной платы, либо подушевой размер

¹ Министерство здравоохранения Российской Федерации [Офф. сайт].
URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения: 30.03.2015)

валового регионального продукта (ВРП), рассчитанный исходя из численности населения, занятого в экономике в данном году. В контексте настоящего исследования последний подход более целесообразен, поскольку позволяет определить размер экономического ущерба, или упущенной выгоды, для региона вследствие смертности населения, находящегося в трудоспособном возрасте, при допущении, что все оно является экономически активным.

Злоупотребление алкогольной продукцией вызывает особенно высокий уровень смертности среди мужчин 40 - 60 лет, которые в этом возрасте обладают наиболее ценными профессиональными навыками. Их преждевременный уход из жизни наносит ущерб трудовым ресурсам, обладающим профессиональным опытом, снижает объем инвестиций в человеческий капитал.

Регион теряет средства из бюджета на деятельность системы здравоохранения в связи с лечением, связанной с потреблением алкоголя соматической заболеваемости, последствий травм и несчастных случаев, а также алкоголизма и алкогольных психозов, выплаты социальных пособий, страховых выплат по медицинскому и социальному страхованию в связи с лечением или иждивением лиц, страдающих алкоголизмом или заболеваниями, вызванными употреблением алкоголя, затраты на обеспечение правопорядка в связи с последствиями употребления алкоголя, расходы на содержание лиц, совершивших преступления в состоянии алкогольного опьянения (а таких 15–40%), в местах отбывания наказания и следственных изоляторах, расходы на органы охраны правопорядка, связанные с высоким уровнем преступности, выплаты сиротам, потерявшим родителей в связи с алкоголем, и на содержание сирот в детских домах, интернатах, выплаты приемным и патронажным семьям, расходы на борьбу с беспризорностью и безнадзорностью детей, связанными, обычно напрямую, с потреблением алкоголя их родителями, потери от пожаров, дорожно-транспортных происшествий и других аварий, связанных с порчей имущества¹.

Таким образом, прямые и косвенные экономические потери от алкоголизации населения наносят ощутимый вред социально-экономическому развитию как региона, так и страны в целом. К экономическим потерям относятся повышенный уровень смертности, сокращение продолжительности здоровой жизни, утрата трудоспособности, снижение производительности труда, затраты на лечение заболеваний, связанных с потреблением алкогольной продукции, социальные выплаты государства инвалидам, сиротам, ущерб от пожаров, дорожно-транспортных происшествий, расходы государства на содержание заключенных, на борьбу с преступностью и беспризорностью.

¹ Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека [Офиц. сайт]. URL: <http://rosпотребнадзор.ru/> (дата обращения: 30.03.2015)

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. №2128-р «Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка [Официальный сайт]. URL: http://www.fsrar.ru/policy_of_sobriety/koncepcia (дата обращения: 31.03.2015).
2. Министерство здравоохранения Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения: 30.03.2015)
3. Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека [Официальный сайт]. URL: <http://rospotrebnadzor.ru/> (дата обращения: 30.03.2015)

Spisok literatury:

1. Rasporyazhenie Pravitelstva Rossiyskoy Federatsii ot 30 dekabrya 2009 g. #2128-r «Kontseptsiya gosudarstvennoy politiki po snizheniyu masshtabov zloupotrebleniya alkogolem i profilaktike alkogolizma sredi naseleniya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda» [Elektronnyiy resurs] // Federalnaya sluzhba po regulirovaniyu alkogolnogo ryinka [Ofits. sayt]. URL: http://www.fsrar.ru/policy_of_sobriety/koncepcia (data obrascheniya: 31.03.2015).
2. Ministerstvo zdravooхранeniya Rossiyskoy Federatsii [Ofits. sayt]. URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (data obrascheniya: 30.03.2015)
3. Federalnaya sluzhba po nadzoru v sfere zaschityi prav potrebiteley i blagopoluchiya cheloveka [Ofits. sayt]. URL: <http://rospotrebnadzor.ru/> (data obrascheniya: 30.03.2015)

**НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

**SCIENTIFIC BASIS AND PRACTICAL USE OF ESTIMATES THE QUALITY
OF COMMERCIAL SERVICES**

Ручкин В.А.
Ruchkin V.A.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 2 курса магистратуры
кафедры «Предпринимательство,
логистика и маркетинг»
Тел. (4862) 76-22-49
E-mail: market@ostu.ru

Научно обоснованные и практически применимые системы информации и оценочных показателей качества торгового обслуживания населения

Ключевые слова: система оценки, качество обслуживания, розничная торговля, население, система показателей.

Scientifically based and practically applicable system information and performance indicators of the quality of commercial services

Key words: rating system, service quality, retail trade, population, system of indicators.

Переход России к рыночной экономике потребовал коренного пересмотра отношения к розничной торговле, являющейся одной из отраслей деятельности в регионе, состояние которой отражает уровень жизни населения, эффективность функционирования экономики.

Торговое обслуживание сельского населения осуществляется розничными торговыми предприятиями различных форм собственности, типов и масштабов деятельности. Потребности покупателей изменяются, усиливается конкуренция между различными розничными торговыми предприятиями. Хозяйствующие субъекты расширяют свое влияние на менее освоенные сегменты. Наблюдается экспансия из областных центров - в районные центры, из городов в сельскую местность.

Потребительская кооперация в настоящее время уже не занимает доминирующего положения в торговом обслуживании сельских жителей. Неподготовленность отдельных хозяйствующих субъектов потребительской кооперации к принятию самостоятельных решений в области торговой деятельности обусловила снижение объемов реализации товаров, потерю

значительной части розничной торговой сети, изменение ее качественного состояния.

Сложившееся положение дает основание сделать вывод о снижении качества торгового обслуживания жителей села в магазинах потребительской кооперации, что обуславливает необходимость оценки его состояния и разработки направлений повышения.

Усиление социально-экономической роли розничной торговли, увеличение ее вклада в осуществлении социальной миссии потребительской кооперации требуют решения множества проблем, связанных с дальнейшим развитием отрасли и повышением качества торгового обслуживания населения. В исследовании последних значительное место занимают выбор обоснованного критерия качества торгового обслуживания и разработка системы показателей, наиболее полно характеризующих его.

В настоящее время в предприятиях розничной торговли не разработана единая система оценки качества обслуживания покупателей, не установлены эффективные методы его определения и единый порядок контроля за качеством. Отсутствие единых оценочных показателей не позволяет осуществлять планирование деятельности предприятий розничной торговли, достаточно объективно отражать ее в системе материального стимулирования работников.

Важность разработки оптимальной системы показателей определяется еще и тем, что качество торгового обслуживания признано многими экономистами одной из результирующих характеристик социального эффекта. Кроме того, в процессе анализа и оценки эффективности функционирования розничных торговых предприятий и отрасли в целом также нельзя обойтись без показателей, определяющих качество их деятельности.

Все это закономерно обуславливает необходимость поиска критерия оценки качества торгового обслуживания населения и показателей для его измерения в целом по отрасли и для конкретного типа розничного торгового предприятия. Только при наличии отработанного инструментария количественного определения качества торгового обслуживания его оценка и планирование приобретают конкретный характер и создают предпосылки для его управления.

Однако до сих пор решение данной проблемы в едином общепризнанном виде не найдено. Сложность ее объясняется многогранностью исследуемой категории, которая формируется под воздействием разнообразных социально-экономических факторов и отражает изменения, происходящие под воздействием научно-технического прогресса.

Кроме того, построение показателей, характеризующих это сложное экономическое понятие связано с трудностями количественного измерения, многих составляющих его элементов, из-за косвенного характера их проявления.

Все перечисленные выше причины, сдерживающие проведение обобщенной характеристики качества торгового обслуживания, можно назвать объективным. Они затрудняют его оценку, но не делают ее невозможной.

Это подтверждается наличием множества уже разработанных приемов и методов количественного определения качества торгового обслуживания. При

этом, несмотря на разницу предлагаемых авторами подходов к его измерению и составу показателей, практическая необходимость и возможность оценки отдельных свойств качества торгового обслуживания и их сочетаний нашла теоретическое признание.

В ряде магазинов в определении качества торгового обслуживания участвуют и сами покупатели, которые при выходе из магазина дают ему оценку, нажимая одну из кнопок на электрифицированном стенде с надписями «Отлично», «Хорошо», «Удовлетворительно», «Плохо», или опуская жетоны с фамилиями продавцов, в ящики с соответствующими надписями. Однако этот метод часто носит субъективный характер, так как оценка может быть дана покупателем под влиянием определенного настроения.

Безусловно, односторонний подход к количественному измерению качества торгового обслуживания не позволяет учесть все его элементы, сдерживает разработку мероприятий по его повышению и управлению. Между тем регулярная и полная его оценка с позиций наибольшего удовлетворения спроса населения даст возможность своевременно выявить резервы дальнейшего совершенствования процесса торгового обслуживания.

Для расширения исследований в данной области, по нашему мнению, необходимы научно обоснованные и практически применимые системы информации и оценочных показателей. При этом показатели качества должны быть количественно измеряемыми, сопоставимыми и отражать конечную цель деятельности предприятий розничной торговли. Кроме выбора перечня показателей и единиц их измерения, важно также обоснование методики количественной оценки их фактического значения. Но начальным этапом разработки методического обеспечения любого исследования является определение критерия, через который наиболее полно и всесторонне выражаются сущность явления и объективная направленность его развития. Следовательно, с определения критерия должно начинаться формирование системы показателей, каждый из которых вносит свой определенный вклад в его выражение.

Однако, если при рассмотрении проблем эффективности общественного производства, эффективности торговли в экономической литературе даются различия между понятиями «критерий» и «показатель», то при обсуждении ряда вопросов оценки качества торгового обслуживания они практически не учитываются. Между тем это не одинаковые экономические понятия. По своей природе показатели представляют собой научное обобщение реальных свойств общественных явлений, отражение процессов, происходящих в объективной деятельности. Они предназначены для характеристики с максимальной степенью приближенности реальных экономических явлений. Критерий же выступает мерилем оценки этих явлений, отражающим их наиболее существенные признаки в исторически данных социально - экономических условиях.

Отсутствие необходимой четкости в трактовке критерия качества торгового обслуживания обуславливает наличие субъективного фактора в подходе к оценке данного процесса.

Результат функционирования розничной торговли потребительской кооперации тесно связан с укреплением своих позиций на местных рынках, выполнением программы повышения благосостояния пайщиков и обслуживаемого населения с позиций потребления материальных благ, которые поступают ему через розничную торговую сеть. Несомненно, от слаженности механизма функционирования розничной торговли во многом зависит реализация населением денежных доходов в соответствии с потребностями в товарах и услугах.

Кроме того, он должен учитывать сложный механизм розничной торговли, который имеет особый характер функционирования на различных уровнях хозяйствования и согласовываться с критерием эффективности розничной торговли, что обусловлено свойством качества торгового обслуживания, выступая ее неотъемлемой частью.

Исходя из вышеизложенного, нам представляется, что критерием качества торгового обслуживания следует считать наиболее полное удовлетворение потребностей пайщиков и обслуживаемого населения в товарах и услугах при соблюдении предъявляемых требований к результатам осуществления процесса обслуживания. Подобная характеристика критерия позволяет обосновать подход к определению системы критериальных показателей, количественно выражающих достигаемое качество торгового обслуживания.

Проблема выбора и построения показателей является наиболее сложной. Как уже отмечалось, качество обслуживания в розничной торговле, его полезный эффект, как правило, не поддается точному и объективному измерению, что связано со сложностью данной категории и подверженности влиянию множества факторов. Однако трудности в методах измерения качества не снимают проблемы его количественного выражения с помощью показателей. В этом случае мнения ученых экономистов едины и ими предпринимаются различные попытки найти приемлемый состав таких показателей и методов их измерения.

Разногласия возникают при определении числа и содержания показателей, характеризующих качество торгового обслуживания, а также принципов построения обобщающего показателя. Относительно последнего большинство экономистов рекомендует определять интегральный коэффициент, который можно исчислить как отношение суммы произведений частных коэффициентов на соответствующие веса факторов, характеризующих качество обслуживания и разрабатываемых на основе экспертных оценок, к сумме весов факторов. При этом реальность исчисленного коэффициента зависит от состава и точности определения частных коэффициентов, от совершенства процедуры опроса экспертов и обобщения полученной информации.

Некоторые экономисты высказывают, например, точку зрения, согласно которой синтетическим показателем качества торгового обслуживания выступает экономия затрат времени покупателей, по отношению к которому все другие показатели можно рассматривать как факторы, обеспечивающие снижение этих затрат [1, 2].

Данные предложения заслуживают определенного внимания, так как время, затраченное покупателями на приобретение товаров, сокращает их

свободное время, которое является важным фактором социального прогресса общества и духовного роста каждого человека. По подсчетам ученых, на покупки товаров население нашей страны затрачивает в год 40 млрд. часов; каждая семья из 3-4 человек расходует в среднем около 600 часов [3, 4].

Показатель «экономия затрат времени покупателей», характеризующий качество торгового обслуживания, отражает влияние розничной торговли на уровень издержек потребления и размеры фактически свободного времени населения. Однако, признавая его важность, большинство экономистов отмечают, что затраты времени покупателей не могут дать исчерпывающей характеристики качества торгового обслуживания и должны учитываться в комплексе с другими параметрами. Время, затраченное покупателями, не отражает, например, условий приобретения товаров, культуру обслуживания персоналом магазина. Под влиянием ряда объективных факторов (усложнение ассортимента товаров, увеличение демонстрационной площади, повышение уровня потребностей покупателей и их требований к торговле) его абсолютные размеры могут расти, но это не является безусловным свидетельством ухудшения торгового обслуживания.

Безусловно, применение этого показателя для практических целей, даже наряду с другими, сопряжено со значительными трудностями. Не разработана общепринятая методика учета затрат времени на обслуживание покупателей, хотя некоторые предложения высказываются в экономической литературе. Например, для их определения непосредственно в предприятиях розничной торговли предлагается способ «разниц между входящим и выходящим потоком покупателей».

По этому способу наблюдение проводится по минутам (специальные автоматические приборы регистрируют численность вошедших и вышедших посетителей магазина). Разность между ними обозначает количество человека - минут пребывания в магазине, а сумма за один или несколько дней - совокупные затраты времени на приобретение товаров.

Однако, при всей относительной простоте этого метода, его широкое практическое применение осложняется тем, что поскольку массовое производство специальных регистрирующих устройств для изучения затрат времени на покупку товаров не налажено, приходится использовать для этих целей талонный способ учета. Это связано уже с определенными трудностями и трудовыми затратами работников розничной торговли, которые занимаются их определением. Причем, кроме времени на ознакомление с ассортиментом и выбор товаров, на ожидание обслуживания и собственно обслуживание, должно учитываться и время на путь в магазин и обратно (с учетом повторных посещений магазина), а это усложняет процесс получения данных для расчета рассматриваемого показателя.

Следовательно, если даже с определенной степенью условности признать показатель затрат времени покупателей на покупку товаров важным и необходимым для оценки качества торгового обслуживания, то при этом следует учитывать, что практика еще не располагает достоверной информацией, на основе которой можно было бы делать подобные расчеты. Полумеханизированная

технология сбора и преобразования данных не дает возможности полностью обеспечить формирование информации, непосредственно отражающей затраты времени на приобретение товаров. Кроме того, для измерения и оценки уровня качества обслуживания в магазинах различных типов с неодинаковыми размерами торговой площади, объема товарооборота, разной численностью работников и особенностями технологии недостаточно одного, даже самого емкого показателя. Необходимо, на наш взгляд, выбрать наиболее существенных с точки зрения потребителей элементов качества торгового обслуживания и отражения их в соответствующих показателях.

Отсутствие разграничения отдельных моментов качества обслуживания не позволило этим авторам, на наш взгляд, разработать стройную систему исследуемого явления.

В первую группу вошли показатели, оценивающие полноту удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах, предлагаемых розничной торговлей. Исходя из того, что качество торгового обслуживания в первую очередь зависит от обеспеченности торгового процесса товарами, соответствующими спросу покупателей, важное значение имеют показатели: охват покупательных фондов населения оборотом розничной торговли, устойчивость ассортимента реализуемых товаров, их качество и другие.

Полнота обслуживания характеризуется и такими показателями как равномерность реализации товаров и развитие услуг. Рассчитанные в динамике, они позволяют судить о развитии системы удобств, предоставляемых в магазине покупателям в процессе купли-продажи товаров.

Однако и рост реализации товаров, устойчивый ассортимент и надлежащее качество, и развитие услуг в значительной мере зависят от состояния материально-технической базы. Поэтому вторая группа объединяет показатели, оценивающие материально-технические условия обслуживания: развитие торговой сети, рациональное ее использование и применение современных видов торгово-технологического оборудования, создающие необходимые условия для повышения качества торгового обслуживания покупателей. Степень изменения этих процессов выражается через соответствующие показатели, использование которых при оценке качества торгового обслуживания усиливает ее комплексный характер.

Наиболее сложной, но не менее важной, является оценка социальных условий реализации товаров, которые особенно ярко проявляются в розничном торговом предприятии, где происходит непосредственный контакт с покупателем, и предоставляются услуги, направленные от человека к человеку. Количественно выразить эти отношения можно лишь с определенной долей условности.

Культуру обслуживания в процессе общения с покупателями (помощь в осмотре и выборе товаров, консультация об их качестве и свойствах, расчет за проданные товары), которая определяется вежливым, приветливым отношением к посетителям, высоким уровнем общей и профессиональной культуры работников, можно оценивать по результатам опроса покупателей. Их оценки субъективны, однако если опрошено достаточно много посетителей магазина, в

определенной степени отражается уровень культуры обслуживания. Важное значение имеет и показатель «время на ожидание обслуживания», который, несмотря на некоторую сложность сбора информации для его расчета, позволяет оценить отдельные результаты работы по повышению качества торгового обслуживания населения.

Показатели «профессиональное мастерство», «коэффициент текучести кадров», характеризуют сложившиеся социально-экономические условия трудовой деятельности работников предприятий, позволяющие создать необходимый психологический климат в коллективе и при общении с покупателями, культурно и качественно их обслужить.

Предложенная система показателей, способна, на наш взгляд, отразить усилия коллективов предприятий розничной торговли, позволяющие повысить качество торгового обслуживания населения.

Важной проблемой, которая требует решения в оценке качества торгового обслуживания, остается научное обоснование эталонного значения каждого показателя, так как качество можно установить только в сравнении, в сопоставлении фактически достигнутой величины с базой, отражающей требования общества в определенных условиях осуществления розничной торговли. Процесс оценки качества торгового обслуживания должен осуществляться непрерывно, что позволит эффективно функционировать в новых условиях хозяйствования магазина розничной торговли потребительской кооперации и обеспечивать реализацию социальной миссии на селе.

Изучение специальной литературы показало, что для этих целей, наряду с решением других задач, успешно можно использовать один из методов многомерного статистического анализа-метода главных компонент.

Список литературы:

1. П. Бреславцева Н.А. Услуги населению: прибыль и рентабельность. - М: Финансы и статистика, 2009. - 125 с.
2. Бурмистров В.Г. Организация торговли недовольственными товарами. - М.: Экономика, 2008. - 304 с.
3. Соловьев Б.А. Потребности, рынок, спрос: проблемы формирования. - М: Экономика, 2002. - 208 с.
4. Гришкова Н.С. Товарная политика маркетинга. - Белгород: БКАПК, 2005. -27 с.

Spisok literatury

1. P. Breslavcev N.A. Yslygi naselenuy: pribl b rentabelnost. – M:.Finansy I statistika, 2009. – 125 с.
2. Byrmistrov V.G. Organizaciy torgovli neprodovolstvennmi tovarami. – M.: Ekonomika, 2008. – 304 с
3. Solovev B.A. Potrebnosti, rynek, spros: problemy formirovaniy. – M.: Ekonomika, 2002. – 208с.
4. Grishkova N.S. Tovarnay politika marketinga. – Belgorod: ВКАРК, 2005. – 27 с.

УДК 004:811](062)

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

NEW TECHNOLOGIES FOR DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL RESOURCES

Шульдешова Н.В.
Shuldeshova N.V.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе 29,
к.п.н., доцент,
доцент кафедры
интенсивного изучения
иностранных языков
Тел. (4862)419897
E-mail: fnatalja@yandex.ru

Процесс компьютеризации образования неминуем и очень актуален для изучения языков. Используя новые технологии, мы высвобождаем время для креативности, способствуем формированию языковых компетенций, активизируем познавательную деятельность обучающихся и многое другое.

Ключевые слова: компьютерные технологии, интернет-ресурсы, специальные компьютерные программы, мультимедийные технологии, электронные базы данных.

The process of computerization of education is inevitable and very actual for studying languages. Using new technologies, we release time for creativity, we promote the formation of language competences, activate the cognitive activity of the students and much more.

Keywords: computer technology, Internet resources, special computer programs, multimedia technologies, electronic databases.

Любой информационный образовательный ресурс может и должен рационально и эффективно использоваться, в частности в процессе обучения иностранным языкам. Компьютер в этом случае является не механическим педагогом, не заместителем или аналогом преподавателя, а конкретным инструментом обучения, усиливающим и расширяющим возможности его активизирующей деятельности. Возможности использования ЭВМ привычны и удобны, высвобождается большее количество времени для творческих подходов в изучении языков. Компьютеры помогают в процессах автоматизации, сбора, хранения, накопления и переработке необходимой информации, что имеет свое практическое значение.

Новейшие информационные технологии, использование Интернет-ресурсов, обучающих компьютерных программ, интенсивное применение

электронных учебников, словарей и др. интенсивно внедряются в процесс обучения иностранным языкам. Мы ощущаем на себе время информационной и компьютерной революции, взявшей свое начало в восьмидесятых годах и продолжающей активное наращивание своих темпов.

Задачи по решению масштабных рутинных работ компьютеризируются, а процесс обучения иностранным языкам приближается к реальным условиям. Новые компьютерные программы, воспринимая новую информацию, способны обрабатывать её и выдавать результат, сохраняя определенные данные; могут воспроизводить изображения в движении, синхронизировать работу совместных технических средств обучения (видеомагнитофонов, DVD, MP3, CD-магнитофонов и др.); синтезировать речь родного и иностранных языков и многое другое. Познавательная деятельность обучающихся активизируется благодаря компьютерным возможностям, использование компьютера помогает адаптировать процесс изучения родного и иностранного языков к индивидуальным особенностям обучающегося. Скорость усвоения нового материала, оптимальный ритм работы, ее объём регулируются самим обучающимся. В целом использование компьютера дома и на занятиях интенсифицирует учебный процесс изучения родного и иностранных языков, аналитиками отмечается гораздо большее количество усваиваемого материала, чем при традиционном обучении. [1]

Большое значение компьютерные технологии имеют при контроле учебного процесса (текущий контроль, рубежный контроль, итоговый контроль), объективность оценки возрастает, а учебное время экономится. С точки зрения психологии, компьютер позволяет убрать фактор «ответобоязни». Индивидуальные особенности обучающихся например, дефектная фонетика, боязнь допустить ошибки, отсутствие навыка формирования мысли вслух психологически мешают активной деятельности на традиционных занятиях в аудитории в процессе обучения родному и иностранным языкам. Когда появляется возможность работы тет-а-тет с компьютером, обучающийся не скован и пытается максимально проявить свои реальные знания и навыки владения языком. В таком случае компьютер выступает в роли терпеливого педагога, способного ждать ответа, повторять задания, контролировать правильность ответа, искать полезную информацию и другое, что в результате автоматизирует навыки и умения.

Сейчас уделяется большое внимание коммуникативной подготовке обучающихся в процессе изучения иностранных языков при использовании компьютерных технологий. Глобальная сеть Internet предоставляет массу возможностей и разнообразить, и насытить учебный процесс, дать ему новое содержание, мотивируя обучающихся. Мировая интернет-паутина предоставляет доступ к гигантским объемам информации, дает возможность выбора наиболее подходящих источников информации. Ведение оперативного информационного поиска, возможность on-line общения на иностранном языке, компьютерная программа Skype также важные составляющие процесса индивидуализации обучения. Помимо этого Internet

технологии WWW, E-mail, IRC (charts), On-line газеты, видеоконференции и многое другое мотивируют самообучение, способствуют творческому подходу и формируют процесс познания языка в реальном и виртуальном мирах. В результате компьютеризации процесса обучения иностранным языкам предоставляется больше возможностей формирования креативных языковых способностей обучающихся. [2]

Мультимедийные технологии в учебном процессе играют важную роль, так как воздействуют на несколько органов чувств и психологически заинтересовывают обучающихся. Распространенное поле информации содержится и в оригинальных текстах, сопровождающихся графикой, звуком, видео-приложением, анимацией и др.

Огромный запас информации электронных библиотек, учебников, словарей, энциклопедий, переводчиков провоцирует заинтересованность в изучении иностранных языков. Отмечается синхронное соотношение количества и частотности использования видеоматериалов с интенсификацией базы языковых знаний при работе над произношением.

Резюмируя вышесказанное, хочется отметить важную позитивную роль компьютерных возможностей на сегодня в учебном образовательном процессе в целом и в изучении иностранных языков в частности.

Список литературы:

1. Шульдешова Н.В. Компьютеризация современной лексикографии при создании терминологических словарей: материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых «Научные исследования студентов и молодых ученых для целей становления и развития инновационных технологических платформ» (15 апреля 2014 года, г. Орел). – Москва: Дело и Сервис, 2014. – С. 15-18.

2. Шульдешова Н.В. Интернет в изучении специальной терминологии иностранных языков. Экономические и гуманитарные науки. Научно-практический журнал. №3 (254) 2013 – Госуниверситет-УНПК ISSN 2073-7424 – С. 3-8.

Spisok literatury:

1. Shuldeshova N.V. Kompyuterizatsiya sovremennoy leksikografii pri sozdanii terminologicheskikh slovarey: materialy vserossyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii studentov i molodykh uchenykh «Nauchnye issledovaniya studentov i molodykh uchenykh dlya tseley stanovleniya i razvitiya innovatsionnykh tekhnologicheskikh platform» (15 aprelya 2014 goda, g. Orel). – Moskva: Delo i Servis, 2014. – S. 15-18.

2. Shuldeshova N.V. Internet v izuchenii spetsialnoy terminologii inostrannykh yazykov. Ekonomicheskiye i gumanitarnye nauki. Nauchno-prakticheskyy zhurnal. №3 (254) 2013 – Gosuniversitet-UNPK ISSN 2073-7424 – S. 3-8.

НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

TAX MONITORING IN THE SYSTEM OF TAX CONTROL

Варакса Н.Г.
Varaksa N.G.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, Наугорское ш., 40
д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: konfer_2005@mail.ru

Баутина А.Е.
Bautina A. E.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
бакалавр 4 курса кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: dominika1994@mail.ru

В статье рассмотрена новая форма налогового контроля, введенная с 1 января 2015 года, – налоговый мониторинг. Отражены процедурные элементы налогового мониторинга, выявлены основные преимущества, а также рассмотрен зарубежный опыт внедрения налогового мониторинга.

Ключевые слова: налоговый мониторинг, налоговый контроль, налоговое администрирование, формы контроля.

The article describes a new form of tax control, introduced on 1 January 2015, – tax monitoring. Reflect the procedural elements of the tax monitoring, identified the main advantages, as well as the international experience of implementation of tax control.

Keywords: tax monitoring, tax control, tax administration, a form of control.

Налоговый контроль как метод налогового администрирования играет определяющую роль в реализации функций налоговой политики государства.

В Российской Федерации государственный налоговый контроль включает в себя контроль за правильностью исчисления, своевременностью перечисления налоговых и иных платежей в бюджетную систему.

Целью налогового контроля является предупреждение, выявление и пресечение правонарушений законодательства о налогах и сборах.

Для реализации цели контроля налоговые органы используют различные приемы и способы фактического и документального налогового контроля в отношении участников налогового процесса. От эффективности их осуществления зависит уровень собираемости налогов.

В целях непрерывного взаимодействия между проверяющими органами и организациями в 2012 году была предпринята попытка проведения мероприятий, при которой сотрудники налоговой службы отвечали на запросы юридических лиц по разным направлениям. Результатом такого взаимодействия явилось уменьшение ошибок и предупреждение налоговых споров, а также завершение судебных разбирательств.

По результатам проведенного взаимодействия в 2012 году было принято решение о создании института налогового мониторинга.

Новая форма контроля была введена в действие Федеральным законом от 4 ноября 2014 г. № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации», а положения, касающиеся консолидированной группы налогоплательщиков, вступят в силу с 1 января 2016 года.

Предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) [3].

Налогоплательщик вправе обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга при одновременном соблюдении условий, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Условия для представления заявления о проведении налогового мониторинга

Условие	Характеристика условия	Стоимостное ограничение
Совокупная сумма налогов	налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, подлежащих уплате в бюджетную систему Российской Федерации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление, без учета налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза	не менее 300 миллионов рублей
Суммарный объем полученных доходов	по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга	не менее 3 миллиардов рублей
Совокупная стоимость активов	по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга	не менее 3 миллиардов рублей

Критерии, характеризующие налоговый мониторинг представим на рисунке 1.

Налогоплательщик представляет заявление о проведении налогового мониторинга в налоговый орган по своему месту нахождения не позднее 1

июля года, предшествующего периоду, за который проводится налоговый мониторинг. Одновременно с заявлением о проведении налогового мониторинга представляются:

- 1) регламент информационного взаимодействия по установленной форме;
- 2) информация об организациях, о физических лицах, которые прямо и (или) косвенно участвуют в деятельности налогоплательщика, и при этом доля такого участия составляет более 25 процентов;
- 3) учетная политика для целей налогообложения, действующая в календарном году, в котором представлено заявление о проведении налогового мониторинга.



Рисунок 1 – Критерии, характеризующие налоговый мониторинг

Налогоплательщик, представивший заявление, до принятия налоговым органом решения о проведении налогового мониторинга или решения об отказе в проведении налогового мониторинга имеет право отозвать его. В случае отзыва заявления о проведении налогового мониторинга такое заявление не считается поданным.

По результатам рассмотрения заявления о проведении налогового мониторинга и документов (информации), представленных организацией, руководитель (заместитель руководителя) налогового органа до 1 ноября года, в котором представлено заявление о проведении налогового мониторинга, принимает одно из следующих решений:

- 1) решение о проведении налогового мониторинга;
- 2) решение об отказе в проведении налогового мониторинга.

Решение об отказе в проведении налогового мониторинга должно быть мотивированным. Основанием для принятия решения об отказе в проведении налогового мониторинга является:

- 1) непредставление или представление не в полном объеме организацией документов (информации);
- 2) несоблюдение организацией условий, приведенных в таблице 1;
- 3) несоответствие регламента информационного взаимодействия установленным форме и требованиям к нему.

Решение о проведении налогового мониторинга (решение об отказе в проведении налогового мониторинга) направляется организации в течение пяти дней со дня его принятия.

Налоговый мониторинг может быть прекращен досрочно в случаях, представленных на рисунке 2.

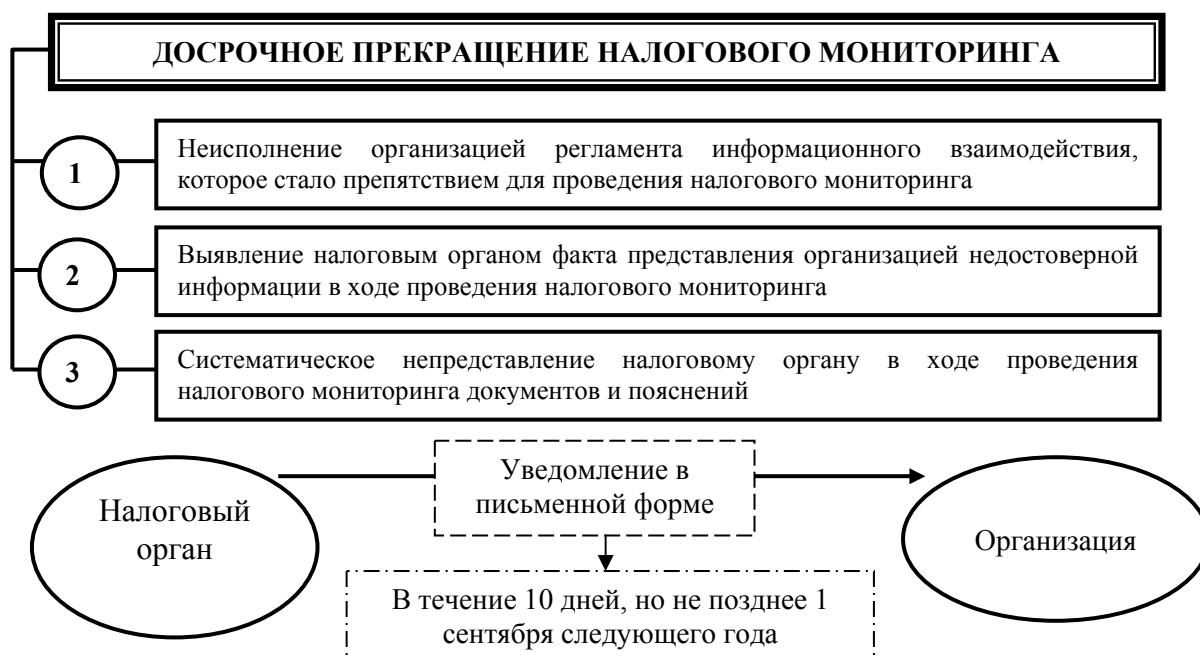


Рисунок 2 – Досрочное прекращение налогового мониторинга

По результатам мониторинга может быть принято мотивированное мнение, которое налоговый орган составляет по собственной инициативе или по запросу организации (рисунок 3).

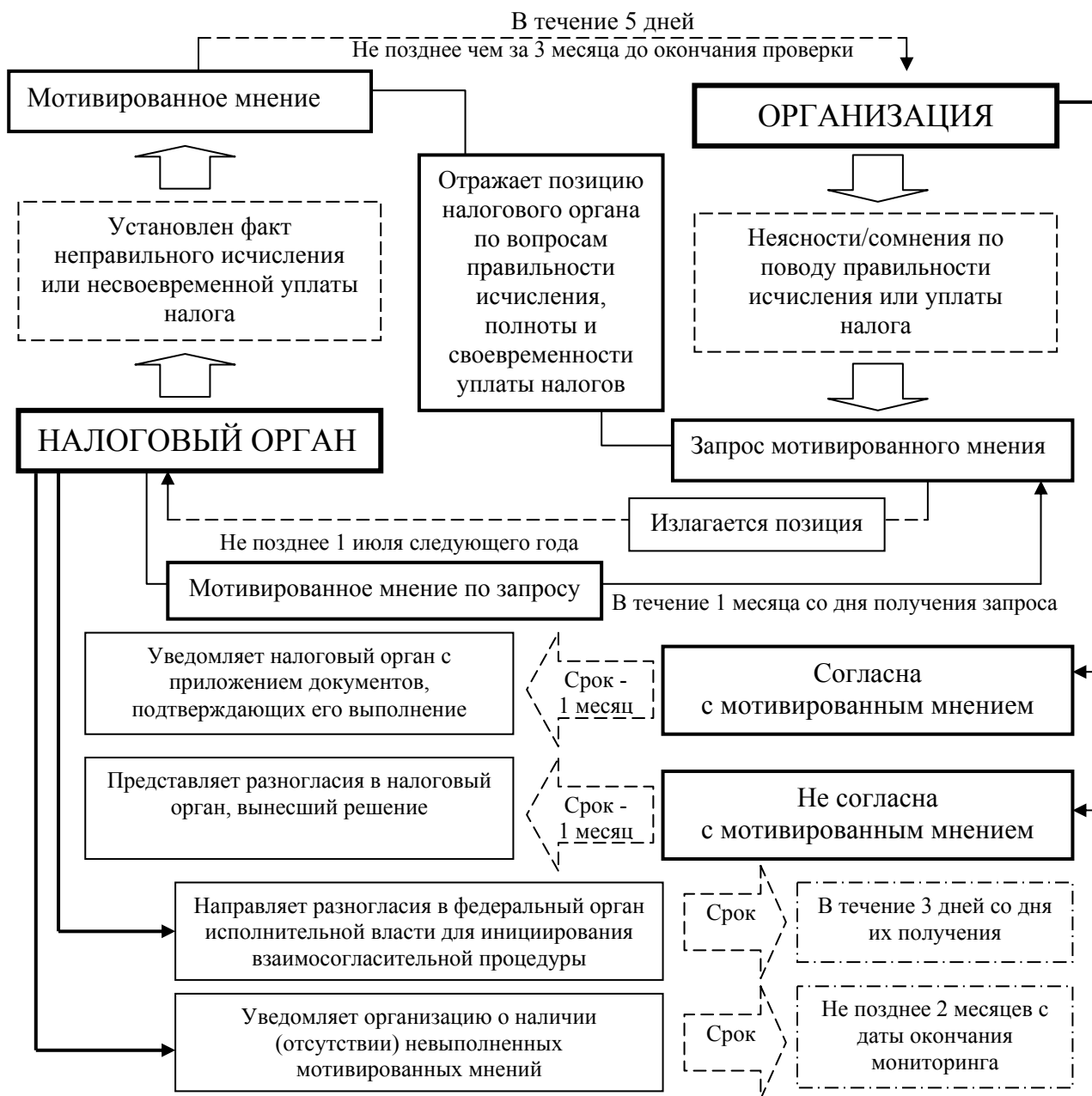


Рисунок 3 – Мотивированное мнение налогового органа

Мотивированное мнение налогового органа отражает позицию налогового органа по вопросам правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов.

Мотивированное мнение по инициативе налогового органа составляется в случае, если при проведении налогового мониторинга налоговым органом установлен факт, свидетельствующий о неправильном исчислении (удержании), неполной или несвоевременной уплате (перечислении) организацией налогов и сборов. Мотивированное мнение направляется организации в течение пяти дней со дня его составления.

Запрос о представлении мотивированного мнения направляется организацией в налоговый орган, проводящий налоговый мониторинг, при наличии у нее сомнений или в случае неясности по вопросам правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов за период проведения налогового мониторинга по результатам совершенных фактов хозяйственной жизни организации. В запросе излагается позиция организации по указанным вопросам.

Запрос о представлении мотивированного мнения может быть направлен организацией не позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг. Мотивированное мнение по запросу организации должно быть направлено налоговым органом в течение одного месяца со дня получения указанного запроса. Срок направления мотивированного мнения по запросу организации может быть продлен налоговым органом на один месяц для истребования у этой организации или у иных лиц документов (информации), необходимых для подготовки мотивированного мнения. О продлении срока налоговый орган сообщает организации в письменной форме в течение трех дней со дня принятия соответствующего решения.

О согласии с мотивированным мнением организация уведомляет налоговый орган, которым составлено это мотивированное мнение, в течение одного месяца со дня его получения с приложением документов, подтверждающих выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии).

Организация выполняет мотивированное мнение путем учета изложенной в нем позиции налогового органа в налоговом учете, налоговой декларации (расчете), путем подачи уточненной налоговой декларации (расчета) или иным способом.

В случае несогласия с мотивированным мнением организация в течение одного месяца со дня его получения представляет разногласия в налоговый орган, которым составлено это мотивированное мнение. Налоговый орган обязан в течение трех дней со дня их получения направить эти разногласия со всеми имеющимися у него материалами для инициирования проведения взаимосогласительной процедуры в ФНС.

Налоговый орган в срок не позднее двух месяцев с даты окончания проведения налогового мониторинга уведомляет организацию о наличии (об отсутствии) невыполненных мотивированных мнений.

ФНС, после получения разногласий и материалов, представленных налоговым органом, инициирует проведение взаимосогласительной процедуры.

Взаимосогласительная процедура проводится в течение одного месяца со дня получения разногласий и материалов, с участием налогового органа, которым составлено мотивированное мнение, и организации (ее представителя), которая представила разногласия.

По результатам взаимосогласительной процедуры ФНС уведомляет организацию об изменении мотивированного мнения либо оставлении

мотивированного мнения без изменения в течение трех дней со дня его составления. Организация в течение одного месяца со дня получения такого уведомления сообщает в налоговый орган о согласии (несогласии) с мотивированным мнением с приложением документов/

Преимущества перехода к системе налогового мониторинга представим на рисунке 4.

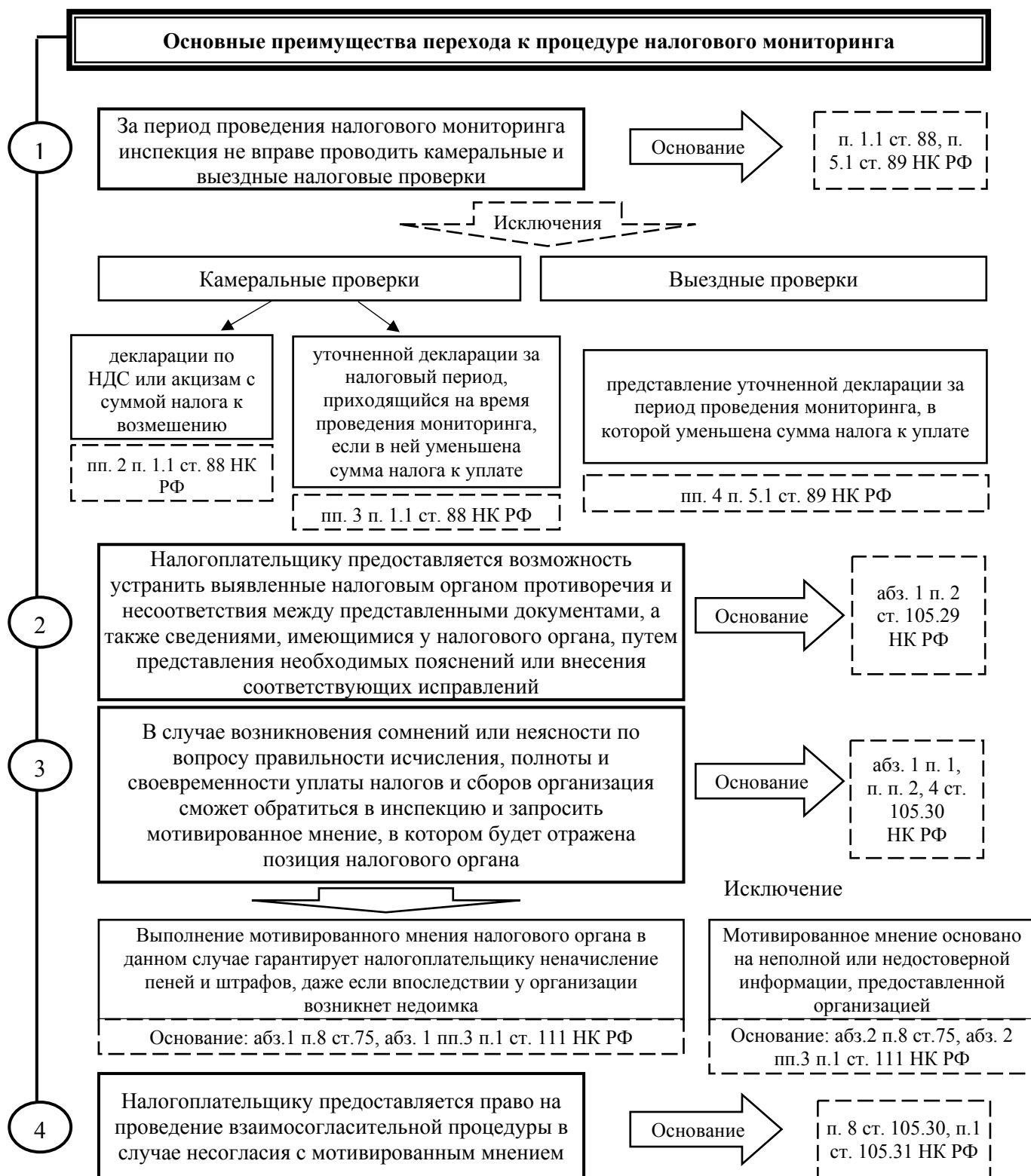


Рисунок 4 – Преимущества налогового мониторинга как формы налогового контроля

Таким образом, новая форма контроля – налоговый мониторинг – способствует улучшению взаимоотношений между налогоплательщиком и налоговыми органами.

Налоговый мониторинг впервые появился в Нидерландах и назывался горизонтальный мониторинг. Законодательно в стране устанавливались критерии для налогоплательщиков, подпадающих под данную процедуру контроля. Эксперимент в Нидерландах показал эффективность процедуры горизонтального мониторинга: способствовал улучшению взаимоотношений между его участниками, снижению административной нагрузки, др.

В нашей стране ФНС России уже заключила соглашения о мониторинге с рядом крупных компаний таких, как ОАО «РусГидро», ОАО «Мобильные телесистемы», ОАО «Интер РАО ЕЭС», международной организацией «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.», ОАО «Северсталь». Следовательно, об эффективности данной формы контроля и о сложностях проведения можно будет говорить после его проведения.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 04.11.2014 № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» (04 ноября 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170540/
2. Крохина, Ю.А.. Финансовое право России: учебник / Ю.А. Крохина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2008. – 720 с.
3. Налоговый кодекс РФ // Справочно-правовая система «Консультант+»
4. Тюкалова, С.А. Способы совершенствования налогового контроля [Электронный ресурс] / С.А. Тюкалова. – Режим доступа: <http://sibac.info/10652>
5. Пелех, С. Горизонтальный мониторинг – новый сервис для добросовестных налогоплательщиков / С. Пелех, Т. Демкив // Вестник. – 2012. – № 8.

Spisok literatury:

1. Federal Law of 04.11.2014 № 348-FZ "On Amendments to the Tax Code of the Russian Federation" (November 4, 2014 [electronic resource]. - Access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170540/
2. Krokhina, YA .. Financial Law of Russia: the textbook / YA Krokhina. - 3rd ed., Rev. and add. - M .: Norma, 2008. - 720 p.
3. The Tax Code of the Russian Federation // Reference legal system "Consultant +"
4. Tyukalova, SA Methods for improving tax control [electronic resource] / SA Tyukalova. - Access: <http://sibac.info/10652>
5. Pelekh, S. Landscape monitoring - a new service for the honest taxpayers / Pelekh S., T. Demkiv // Herald. - 2012. - № 8.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ (ПОЛОЖЕНИЯ) УЧЕТА И АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО

THEORETICAL-METHODICAL BASES (REGULATIONS) OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE TRANSITION TO IFRS

Марина А.И.
Marina A.I.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
студент 4 курса кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

Ключевые слова: РСБУ, МСФО, финансовая отчетность, показатель финансовой отчетности, трансформация финансовой отчетности, параллельный учет

Key words: RAS, IFRS, the financial statements, the financial statements, the transformation of financial reporting, parallel accounting

В современном мире существует огромное количество пользователей финансовой информацией, для многих из которых она является основополагающей для дальнейшего ведения деятельности

Именно поэтому так важно нормативно-правовое регулирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, как места отражения результатов деятельности предприятий.

Регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации опирается на обширную нормативно-правовую базу, состоящую из актов различных уровней. На рисунке 1 схематически представлено нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета в РФ.



Рисунок 1 – Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учёта

Важным является то, что каждый уровень нормативно-правового регулирования не должен противоречить вышестоящим уровням и документам. В случае возникновения такого несоответствия, за основу берут данные вышестоящего нормативно-правового акта.

Главным нормативно правовым актом, регулирующем бухгалтерский учет на территории РФ, является федеральный закон «О бухгалтерском учете», который относится к первому (законодательному) уровню нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета.¹

Непосредственное понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности закреплено в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», которое относится ко второму (нормативному) уровню нормативно-правового регулирования и непосредственно подчиняется первому уровню.²

Важно то, что все формы отчетности, установленные ПБУ 4/99, находятся во взаимосвязи друг с другом, что видно из рисунка 2.

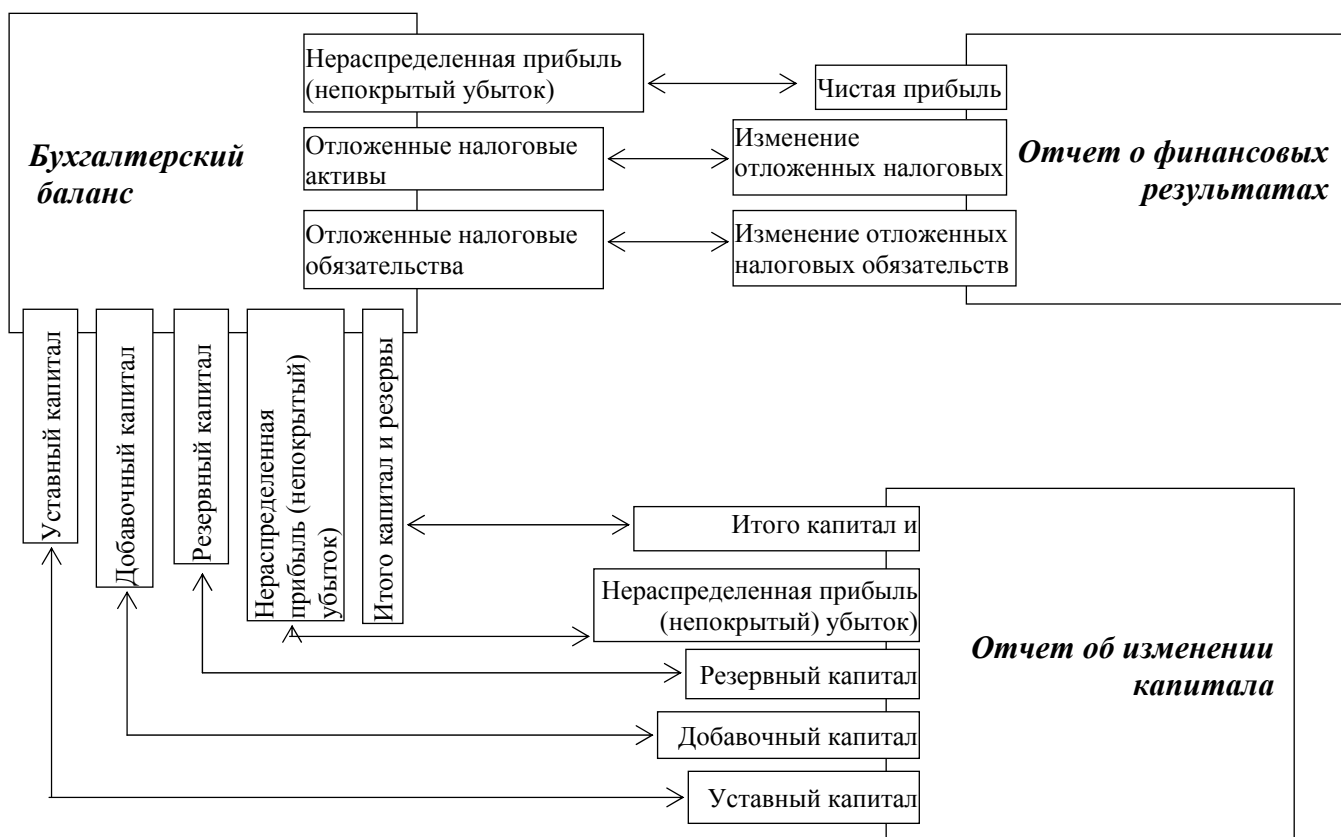


Рисунок 2 - Взаимосвязь форм отчетности, установленных ПБУ 4/99

Составляющим звеном финансовой отчетности являются показатели финансовой отчетности. В процессе проводимого исследования была изучена разнообразная литература, в том числе и нормативно правовая база в сфере бухгалтерского учета. Было выявлено, что не существует понятия показателя,

¹Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ(принят ГД ФС РФ 22.02.2011)//Справочно-правовая система (СПС) «Консультант»

²Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" (06 июля 1999 г.) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант»

закрепленного на законодательном уровне или приводящиеся в исследованиях какого-либо ученого, которое удовлетворяет потребности данной работы поэтому в работе под показателями финансовой отчетности будут пониматься результативные показатели учета, отражающие реальное финансовое состояние предприятия на дату составления финансовой отчетности.

Ярким примером показателей финансовой отчетности являются статьи «Бухгалтерского баланса» такие как «Основные средства», «Нематериальные активы», «Уставный капитал» и ряд других.

В настоящее время в учетной практике активно складывается тенденция перехода на МСФО. Это связано с рядом причин. Во-первых, это позволит привлечь иностранный капитал из-за рубежа, а отчетность по МСФО более понятна инвесторам. Во-вторых, некоторые предприятия считают более удобным осуществлять управленческий анализ по данным МСФО.

К основным методом переходу на МСФО относят:

Трансформация данных российского учета в соответствии с МСФО;

Параллельное ведение бухгалтерского учета по российским и международным стандартам.

Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности – это перегруппировка учетной информации и корректировка статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями МСФО.

Данный метод удобен для применения небольшими компаниями. Отчетность, составленная методом трансформации, как правило формируется в электронных таблицах.

Алгоритм трансформации информации разрабатывается бухгалтером самостоятельно на каждом предприятии, связано это с тем, что единого унифицированного алгоритма не существует.¹

Примерный план трансформации, при условии, когда она осуществляется впервые, представлены на рисунке 3.

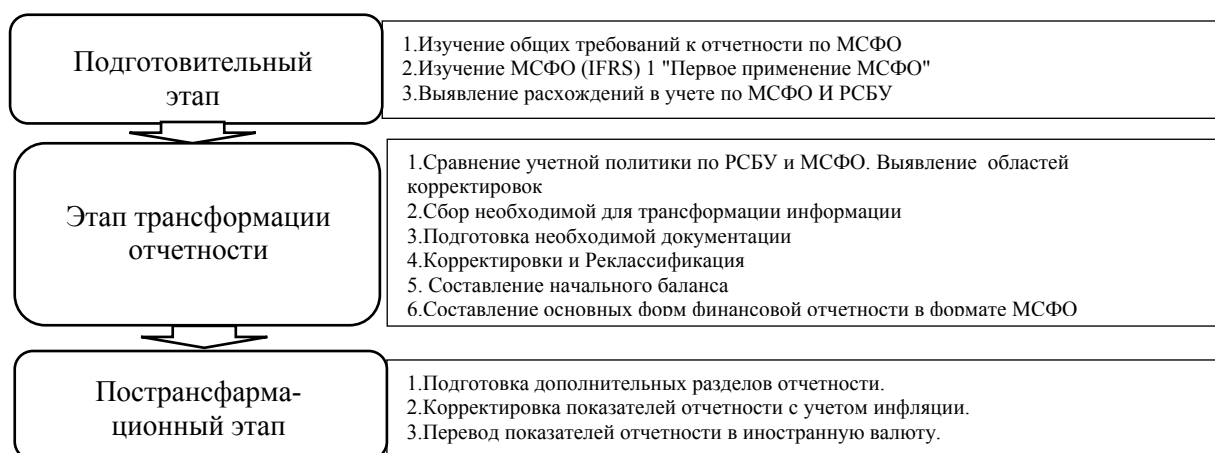


Рисунок 6 – Этапы трансформации отчетности по МСФО

¹Куликова, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: Учебное пособие / Л.И. Куликова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 263 с.

При использовании метода параллельного учета необходимо формировать бухгалтерские данные в двух системах финансовой отчетности. Для этих целей часто используют специальное программное обеспечение, которое позволяет формировать отчетность одновременно по правилам МСФО и РСБУ.¹

Если произвести анализ финансовых показателей финансовой отчетности, составленной по международным стандартам финансовой отчетности, и сравнить получившиеся результаты с данными анализа показателей финансовой отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета, то можно получить существенные отличия.

Связанно это с тем, что показатели финансовой отчетности, составленной по МСФО, формируются отлично от аналогичных показателей в РСБУ.

Рассмотрим некоторые различия в формировании показателей финансовой отчетности в МСФО и РСБУ, начиная с показателя «Основные средства».

Фактическая стоимость объектов основных средств формируется одинаково. Отношение к амортизации в этих стандартах одинаковое, однако в МСФО (IAS) 16 в отличие от РСБУ амортизация продолжает начисляться на объект основного средства, даже если оно простаивает (например, находясь на реконструкции или модернизации), за исключением случая, когда объект основного средства удерживается для продажи. Также расчетные оценки срока полезного использования, остаточной стоимости и метода амортизации должны анализироваться на необходимость их пересмотра как минимум на каждую годовую отчетную дату. По РСБУ срок полезного использования основного средства может быть пересмотрен только в случае повышения первоначально принятых нормативов его функционирования, а метод начисления амортизации вообще не разрешается пересматривать. Важно ещё и то, что объекты основных средств реально эксплуатируемые, но не переведенные на счет 01 «Основные средства» в РСБУ, необходимо перевести счетов 07 «Оборудование к установке» и 08 «Вложения во внеоборотные активы» в состав основных средств для целей МСФО.²

Далее рассмотрим показатель финансовой отчетности «Нематериальные активы. Во-первых, МСФО в отличие от РСБУ дает точное определение нематериального актива. Согласно МСФО (IAS) 38 нематериальный актив – это идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы. По МСФО нематериальный актив считается идентифицируемым, если он отделен или возникает вследствие предусмотренных договором прав или иных юридических прав. По РСБУ

¹Карагод, В.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие для бакалавров / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. - М.: Юрайт, 2013. - 201 с.

²Сравнительный анализ МСФО и РСБУ// Internetsource: <http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/IFRS-Portal/IFRS-publications-ru/Pages/Comparisons.aspx> - KPMG

отделимость является важной характеристикой нематериальных активов, однако, в отличие от МСФО, оно должно быть отделимо от других активов, а не от самой организации. Также по РСБУ может быть признано меньше нематериальных активов, чем по МСФО, или наоборот объекты, которые не отвечают определению нематериального актива согласно МСФО (созданные самой организацией товарные знаки). Это связано с тем, что по РСБУ для подтверждения нематериального актива у организации должны иметься специальные документы, оформленные надлежащим образом, (например, лицензии) и подтверждающие право их использования. Определение первоначальной стоимости нематериального актива в РСБУ и МСФО в основном схожи, за исключением нескольких моментов: первоначальная стоимость нематериального актива по МСФО – это цена его приобретения, как отдельного объекта, в рамках объединения бизнеса, или создания самим предприятием. По РСБУ фактической стоимостью нематериального актива признается цена по договору (без дисконтирования).¹

По МСФО в нематериальные активы входит такое понятие как гудвилл («деловая репутация»). По МСФО он признается только в сделке по приобретению бизнеса и оценивается как остаточная величина. По РСБУ гудвилл признается аналогичным образом, однако в российских стандартах различают два таких понятия как «деловая репутация дочерних обществ» (признается в сводной бухгалтерской отчетности) и «приобретенная деловая репутация» (признается только в бухгалтерской отчетности юридического лица), при этом правила их оценки отличаются друг от друга и от требований МСФО.²

Теперь рассмотрим показатель финансовой отчетности «Запасы». По МСФО (IAS) 2 запасы оцениваются по наименьшей из двух величин: по фактической стоимости или чистой стоимости возможной продажи. В отличие от МСФО по РСБУ материально производственные запасы оцениваются по наименьшей из следующих величин: фактической себестоимости или текущей рыночной стоимости, под которой понимается цены продажи в полной сумме (без каких-либо вычетов). Важным является и тот факт, что материально-производственные запасы, первоначальное назначение которых – использование в строительстве, не считаются оборотными активами, в отличие от прочих запасов, и поэтому должны быть расклассифицированы в категорию незавершенного строительства.³

В отношении «Налога на прибыль» как показателя финансовой отчетности МСФО и РСБУ также расходятся в ряде моментов. По МСФО к данному показателю относится налог налогооблагаемую прибыль, а также налоги, подлежащие уплате дочерними, ассоциированными или совместными предприятиями в отношении сумм, распределяемых

¹IAS 38 - Intangible Assets // Internet source: <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38> - Deloitte

²Сравнительный анализ МСФО и РСБУ// Internetsource: <http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/IFRS-Portal/IFRS-publications-ru/Pages/Comparisons.aspx> - KPMG

³Миславская, Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2012. - 358 с.

инвесторами. В РСБУ данный показатель формируется только за счет налога, налоговой базой которого является налогооблагаемая прибыль организации как юридического лица.

При формировании такого показателя финансовой отчетности как «Выручка», следует отметить один важный момент. По МСФО выручка признается в тот момент, когда организации осуществила передачу покупателю значительных рисков и выгод, связанных с правом собственности на эти товары. По РСБУ выручка от продажи товара признается в момент передачи права собственности на него.¹

Таким образом можно сделать вывод, что анализ показателей финансовой отчетности, составленной по МСФО и РСБУ может дать существенные различия, так как методология формирования данных показателей в этих стандартах по некоторым направлениям существенно различается.

Список литературы:

1. IAS 38 - Intangible Assets // Internet source: <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38> - Deloitte
2. Зюзина, И.В. МСФО: финансовая отчетность/ И.В. Зюзина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2010. - №17. – 20-23 с.
3. Карагод, В.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие для бакалавров / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. - М.: Юрайт, 2013. - 322 с.
4. Куликова, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: Учебное пособие / Л.И. Куликова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 400 с.
5. Миславская, Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2012. - 372 с.
6. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" (06 июля 1999 г.) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант»
7. Сравнительный анализ МСФО и РСБУ// Internetsource: <http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/IFRS-Portal/IFRS-publications-ru/Pages/Comparisons.aspx> - KPMG
8. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2011)// Справочно-правовая система (СПС) «Консультант»

¹Зюзина, И.В. МСФО: финансовая отчетность/ И.В. Зюзина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2010. - №17. – 22 с.

Spisokliteratury:

1. PrikazMinfina RF ot 06.07.1999 N 43n (red. ot 08.11.2010) "Ob utverzhdeniiPolozhenijapobuhgalterskomuchetu "Buhgalterskajaotchetnost' organizacii" (PBU 4/99)" (06 ijulja 1999 g.) // Spravochno-pravovajasistema (SPS) «Konsul'tant»
2. Federal'nyjzakon «O buhgalterskomuchete» ot 06.12.2011 N 402-FZ (prinjat GD FS RF 22.02.2011)// Spravochno-pravovajasistema (SPS) «Konsul'tant»
3. IAS 38 - Intangible Assets // Internet source: <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38> - Deloitte
4. Karagod, V.S. Mezhdunarodnyestandartyfinansovojotchetnosti: Uchebnoeposobiedljabakalavrov / V.S. Karagod, L.B. Trofimova. - M.: Jurajt, 2013. - 322 c.
5. Kulikova, L.I. Mezhdunarodnyestandartyfinansovojotchetnosti. Nefinansovyeaktivyorganizacii: Uchebnoeposobie / L.I. Kulikova. - M.: Magistr, NIC INFRA-M, 2012. - 400 c.
6. Mislavskaja, N.A. Mezhdunarodnyestandartyuchetaifinansovojotchetnosti: Uchebnik / N.A. Mislavskaja, S.N. Polenova. - M.: Dashkovi K, 2012. - 372 c.
7. Sravnitel'nyjanaliz MSFO i RSBU// Internet source: <http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/IFRS-Portal/IFRS-publications-ru/Pages/Comparisons.aspx> - KPMG
8. Zjuzina, I.V. MSFO: finansovajaotchetnost'/ I.V. Zjuzina // Aktual'nyevoprosybihgalterskogouchetainalogooblozhenija. – 2010. - №17. – 20-23 s.

ГЕНЕЗИС НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

GENESIS TAX CONTROL IN THE TAX ADMINISTRATION SYSTEM

Льу Ань Минь
Lyu An' Min'

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: mashasms1@rambler.ru

Налоговый контроль является основным направлением деятельности налоговых органов. Его различные формы и обеспечивают процесс мобилизации налоговых доходов государства. Актуальность исследований в данной области определяется тем, что повышение эффективности и результативности контрольной деятельности налоговых органов является важнейшим условием обеспечения успешности функционирования налоговой системы в целом.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговое администрирование, генезис, налоговая система, налоговые отношения.

Tax control is the main focus of the tax authorities. Its various forms and ensure the mobilization of tax revenues of the state. The urgency of research in this area is defined by the fact that improving the efficiency and effectiveness of control activities of tax authorities is essential for the successful functioning of the tax system as a whole.

Key words: tax control, tax administration, the genesis, the tax system, the tax ratio.

Для стабилизации финансовой системы государства необходимо обеспечить его полным и устойчивым сбором налогов и других обязательных платежей. Налоговое администрирование позволяет решать эту задачу. Налоговое администрирование является важнейшим направлением налоговой политики государства.

В России термин «налоговое администрирование» был введен в период перехода государства к рыночной экономике.

Толковые словари под «администрированием» понимают управление посредством приказов и распоряжений. Различные трактовки термина «налоговое администрирование» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Определение сущности налогового администрирования

Автор	Налоговое администрирование – это
М.Т. Оспанов, доктор экономических наук	осуществление налоговой администрацией ее функций и полномочий в пределах своей компетенций [1]
В.А. Красницкий, доктор экономических наук, профессор	система управления налоговыми отношениями [7]
И.А. Пероненко, экономист	система управления государством всем комплексом налоговых отношений, включающим в себя: прогноз налоговых поступлений, оптимизацию ставок налогов и их долевого распределение, утверждение налогового бюджета, оценку налогового потенциала района и т.д. [5]
Г.Я. Чухина, экономист	организация и осуществление эффективной деятельности субъектов налогового контроля [9]
А.Л. Арутюнов, экономист А.Т. Измайлов, экономист	основа обеспечения поступлений налоговых платежей, потенциальный резерв снижения налоговой нагрузки, развитие международных экономических процессов [10]
Л.И. Гончаренко, доктор экономических наук, профессор, налоговый консультант	повседневная деятельность налоговых органов и их должностных лиц, обеспечивающую своевременную уплату налогов и сборов [2]

Впервые о сущности налогового администрирования было упомянуто в работе М.Т. Оспанова «Налоговая реформа и гармонизация налоговых отношений». В ней автор определяет налоговое администрирование как осуществление налоговой администрацией ее функций и полномочий в пределах своей компетенций. Главной составной задачей налогового законодательства, по мнению М. Оспанова, является система управления налогами, которая включает в себя комплекс мер по различным направлениям налогообложения [9].

Схожее мнение изложено В.А. Красницким, который определяет налоговое администрирование как систему управления налоговыми отношениями. Главной задачей данной системы, по мнению автора, является разработка новых форм налоговых отношений, адекватных состоянию производительных сил. Согласно данной теории, налоговое администрирование должно прогнозировать среднесрочную перспективу налоговых поступлений, совершенствовать концепции налогообложения, а также обосновывать с налоговой стороны осуществление протекционистской политики внешнеэкономической деятельности.

И.А. Пероненко, подобно В. Красницкому, представляет налоговое администрирование как систему управления государством всем комплексом налоговых отношений, включающим в себя: прогноз налоговых поступлений, оптимизацию ставок налогов и их долевого распределение, утверждение налогового бюджета, оценку налогового потенциала района и т.д.

Г.Я. Чухина, напротив, более узко определяет сущность налогового администрирования, а именно как организацию и осуществление эффективной деятельности субъектов налогового контроля.

Стоит отметить, что к настоящему времени у российских экономистов отсутствует единая точка зрения на определение сущности налогового

администрирования, равно, как и отсутствует законодательно закрепленное определение данного термина.

Сводную схему роли и положения налогового контроля в системе налогового администрирования можно представить на рисунке 1.



Рисунок 1 – Роль налогового контроля в системе налогового администрирования

Чаще всего налоговое администрирование понимается как деятельность налоговых органов по осуществлению контроля за соблюдением российского законодательства о налогах и сборах физическими и юридическими лицами. То есть сводится к понятию налогового контроля.

Некоторыми авторами налоговое администрирование определяется как повседневная деятельность налоговых органов и их должностных лиц, которая обеспечивает своевременную и полную уплату налогов налогоплательщиками в федеральный, региональные и местные бюджеты, а также осуществляет контроль за своевременной и полной уплатой других обязательных платежей и сборов.

По мнению ряда авторов, понятие «налоговое администрирование» является шире налогового контроля. Но при этом оно является ограниченной частью управления налоговой системой.

В экономической литературе отождествляются понятия «налоговое администрирование», «управление налоговой системой» и «управление в области налогообложения» [3].

Т.А. Слесарева полагает, что налоговое администрирование есть управление процессом взаимодействия между участниками налоговых правоотношений, которые возникают в результате исполнения обязательств перед бюджетами различных уровней в рамках деятельности налоговых органов [8].

Налоговое администрирование представляется возможным рассмотреть в широком и узком понятии. Так, в широком смысле налоговое администрирование представляется как система управления налоговой средой на различных уровнях управления. Главное место здесь занимает федеральный уровень, а подчиняются ему территориальные управления налоговой системы. Здесь обязательными составляющими являются реализация фискальной и социально-экономической функции налогов; налоговое планирование, регулирование и контроль поступающих налогов, применение зарубежного опыта аналогичными налоговыми процессами.

Если рассматривать налоговое администрирование в узком смысле, то под ним понимается деятельность налоговых органов по организации исполнения законодательства о налогах и сборах всеми участниками налоговых правоотношений.

На основании вышеперечисленного сделаем вывод, что «налоговое администрирование» есть деятельность уполномоченных на то органов государственной власти, которая связана с осуществлением функций налогового контроля и привлечения виновных лиц к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

Налоговое администрирование нуждается в таких качествах и функциях как предвидеть, организовывать, распоряжаться, руководить и контролировать.

На микроуровне по данным показателей налоговой системы государства дается оценка налоговым обязательствам (индикативным показателям) и контролируются поступления в бюджеты налогов и других обязательных платежей в соответствии с законодательным порядком о налогах и сборах с минимальными затратами для государства и самих налогоплательщиков.

На микроуровне налогового администрирования можно выделить следующие задачи [1]:

ввод в действие принятых налоговых законов;

обеспечение повседневной деятельности налоговых органов по сбору налогов и иных обязательных платежей;

повышение эффективности функционирования налоговых органов путем разработки и реализации организационных мероприятий.

Налоговое администрирование осуществляется на основании Налогового кодекса РФ, федеральных законов и положений, нормативно-правовых актов субъектов РФ, и не должно противоречить Конституции РФ.

20 апреля 2014 года в Федеральный закон от 27.07.06 №37-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» (в ред. от 02.04.2014 № 52-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 20.04.2014 № 81-ФЗ) были внесены значительные поправки.

Основная цель налогового контроля в системе налогового администрирования – противодействие уклонения от уплаты налогов и сборов и обеспечение стабильных доходов в пользу бюджетов [6].

Помимо главной цели существует ряд сопутствующих ей, а именно:

- выявление случаев неисполнения или недолжного исполнения требований налогового законодательства;
- установление лиц, нарушивших налоговое законодательство и привлечение их к правовой ответственности;
- защита интересов государства как главного субъекта налогового контроля, а также интересов субъектов и муниципальных образований РФ;
- устранение случаев нарушения налогового законодательства, а также выявление причин наступления негативных последствий и профилактика их в будущем.

Функционирование налогового контроля является неотъемлемой частью развития общества и государства, поэтому его эволюция прослеживается на всем протяжении развития налоговой системы.

Список литературы:

1. Васин, Ф.П. Налоги. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 398с., с.256
2. Герман, А.Г. Налогообложение. - М.: Экономистъ, 2011. - 318 с., с.102
3. Глазова, Е. Налоги в странах рыночной экономики и в России. - М.: МЭМО, 2008. – 320с., с.154
4. Гоголев, А.М. Основные направления государственной политики в области налогового администрирования // Финанс. право. - 2013. - N 5. - С.28-33.
5. Козлова, Е.П., Парашутин, Н.В. Налоги и налогообложение. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 463с., с.143
6. Кондраков, Н.П. Налоги и налогообложение. - М.: Инфра-М, 2013. – 613с., с. 46
7. Коршунова, М.В. Горизонтальный мониторинг и развитие налогового контроля в РФ / М.В. Коршунова // Финансы. - 2013. - № 3. - С. 32 - 37.
8. Слесарева, Т.А. Налоговое администрирование - фактор реализации социальной политики государства: автореферат дис. ... Кандидата экономических наук / Т.А. Слесарева .— М. : Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2006

9. Угрюмова, А.В. К вопросу о содержании понятий «налоговое администрирование» и «администрирование налога» // Вестник ФА. - 2012. - № 4.

10. Худяков, А.И., Бродский, Н.Н., Бродский, Г.М. Основы налогообложения. – Европейский Дом, 2012. – 236с., с. 35

Spisok literatury:

1. Vasin, F.P. Nalogi. Uchebnoe posobie. - M.: Finansy i statistika, 2012. – 398s., s.256

2. German, A.G. Nalogooblozhenie. - M.: Jekonomist#, 2011. - 318 s., s.102

3. Glazova, E. Nalogi v stranah rynochnoj jekonomiki i v Rossii. - M.: MJeMO, 2008. – 320s., s.154

4. Gogolev, A.M. Osnovnye napravlenija gosudarstvennoj politiki v oblasti nalogovogo administrirovanija // Finans. pravo. - 2013. - N 5. - S.28-33.

5. Kozlova, E.P., Parashutin, N.V. Nalogi i nalogooblozhenie. - M.: Finansy i statistika, 2011. - 463s., s.143

6. Kondrakov, N.P. Nalogi i nalogooblozhenie. - M.: Infra-M, 2013. – 613s., s. 46

7. Korshunova, M.V. Gorizontal'nyj monitoring i razvitie nalogovogo kontrolja v RF / M.V. Korshunova // Finansy. - 2013. - № 3. - S. 32 - 37.

8. Slesareva, T.A. Nalogovoe administrirovanie - faktor realizacii social'noj politiki gosudarstva: avtoreferat dis. ... Kandidata jekonomicheskikh nauk / T.A. Slesareva .— M. : Rossijskaja akademija gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Rossijskoj Federacii, 2006

9. Ugrjumova, A.V. K voprosu o sodержanii ponjatij «nalogovoe administrirovanie» i «administrirovanie naloga» // Vestnik FA. - 2012. - № 4.

10. Hudjakov, A.I., Brodskij, N.N., Brodskij, G.M. Osnovy nalogooblozhenija. – Evropejskij Dom, 2012. – 236s., s. 35

**АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК АСПЕКТ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА**

**THE ANALYSIS OF BEHAVIOUR OF THE CONSUMERS AS ASPECT OF
STRATEGIC MARKETING**

Токмакова Е. Н.
Tokmakova E. N.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры «Предпринимательство,
логистика и маркетинг»
Тел. (4862) 76-22-49
E-mail: market@ostu.ru

Луценко М. П.
Lutsenko M. P.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
к.э.н., доцент кафедры «Предпринимательство,
логистика и маркетинг»
Тел. (4862) 76-22-49
E-mail: market@ostu.ru

Изучение того, как быстро и на основе какой информации и аргументов потребитель принимает решение о покупке, помогает маркетологу выработать меры, помогающие потребителю пройти данные стадии в выгодном для маркетолога направлении.

Информация о поведении различных категорий потребителей при покупке товаров, а также о поведении потребителей после покупки полезна для правильной интерпретации данных о продажах и оценки результатов позиционирования товара. Кроме того, гораздо труднее привлечь новых потребителей, чем сохранить имеющихся.

Ключевые слова: потребитель, поведение потребителя, GAP - анализ

Аннотация (на английском языке)

Study, how is fast and on the basis of what information and arguments the consumer makes a decision on purchase, helps marketolog to develop measures assisting to the consumer to pass the given stages in favourable for marketolog a direction, favourable.

The information on behaviour of various categories of the consumers at purchase of the goods, and also about behaviour of the consumers after purchase is useful to correct interpretation given about sales and rating of results of positioning of the goods. Besides it is much more difficult to involve(attract) the new consumers, than to keep available.

Key words: the consumer, behaviour of the consumer, GAP - analysis

В настоящее время компании придают потребителям большее стратегическое значение в силу того, что внешняя среда становится все более конкурентной. Многие теперь называют своих потребителей самым важным активом бизнеса, хотя и не отраженным в официально публикуемых балансовых отчетах. Другой важной причиной такого положения дел, безусловно, является возросший уровень сегментации, которому вынуждены следовать компании, по мере того как все большее число потребителей предъявляет разные требования к ценам, каналам сбыта, рекламе, специальной упаковке и т.д.

Без применения сложных методов финансового анализа компания обычно не в состоянии определить свои относительные затраты, связанные с обслуживанием быстро становящихся уникальными потребителей. Для упрощения все различные элементы ориентированного на потребителей анализа сегментной доходности следует свести в единое понятие прибыльности по потребителям (customer account profitability, CAP).

Прибыльность по потребителям, или CAP, можно определить как совокупную торговую выручку, генерируемую потребителями или потребительскими группами, за вычетом всех затрат, связанных с обслуживанием данных потребителей или групп.

Однако основополагающая суть CAP базируется на осмыслении того, что производство продукта влечет за собой исключительно затраты, а прибыль образуется лишь благодаря его продаже, которая возможна только при наличии покупателей. Поскольку большинству компаний в настоящее время приходится действовать на все более конкурентных рынках, необходимость удерживать и воспитывать покупателя воспринимается как один из критических факторов успеха. Даже поверхностный анализ многих бизнес-стратегий показывает, что основной акцент в них делается на расширение ассортимента продуктов, реализуемых существующим потребителям.

Подобная ситуация оправдана с точки зрения более рационального использования ресурсов по сравнению со стратегией расширения потребительской базы для имеющихся продуктов; при этом ключевыми факторами выбора более выгодной стратегии являются стадия развития отрасли и конкурентоспособность бизнеса. Такая ориентированная на потребителя стратегия исходит из убеждения, что расширение продаж существующим клиентам повысит в долгосрочном плане доходность бизнеса.

Суть CAP заключается в том, что она сфокусирована на прибыли, генерируемой потребителями, и не увязывает автоматически повышение доходов от продаж с большей рентабельностью операций. В результате при анализе CAP возникает важная проблема. Дело в том, что, поскольку не все затраты напрямую связаны с отдельными потребителями или их группами,

не совсем ясно, как анализировать основанную на них доходность, не прибегая к сложной системе распределения затрат.

Анализ САР наиболее полезен при стратегическом планировании и принятии решений. Знание относительной прибыльности различных потребительских групп позволяет компании сконцентрировать свои ресурсы на тех направлениях, где можно добиться наиболее прибыльного роста бизнеса, и реструктурировать те виды деятельности, которые приносят недостаточный доход. САР должна помогать компаниям выявлять непредвиденные различия в доходности между группами потребителей и исследовать причины таких различий.

Поистине ключевым элементом в рамках общей стратегий маркетинга наряду с распространенной политикой привлечения новых клиентов должна быть разработка мер по удержанию потребителей. Следует помнить, что увеличить долю рынка за счет приобретения новых потребителей и расширения продаж уже существующим гораздо легче в период развития рынка. Такое увеличение происходит, по крайней мере частично благодаря развитию рынка как таковому, а не захвату доли рынка конкурентов.

Следовательно, на статичном или сокращающемся рынке, особенно там, где конкуренты ведут себя очень агрессивно, компании, чтобы сохранить или повысить доходность, крайне важно удерживать у себя потребителей. В большинстве видов бизнеса привлечение новых клиентов процесс дорогостоящий, связанный с увеличением объема продаж, расходов на маркетинг и сопутствующих затрат. Эти инвестиции с течением времени погашаются из будущей выручки от продаж, поэтому чем дольше удастся удерживать потребителей, тем больше возможность не только покрыть начальные затраты, но и получить прибыль. С течением времени довольные потребители станут больше доверять своему поставщику и, скорее всего, будут покупать более широкий ассортимент продуктов, тем самым потенциально повышая прибыль, которую они приносят конкретному бизнесу. Новый, узкоспециализированный розничный торговец, имеющий дело с нестабильным, преходящим кругом потребителей, наверное, сочтет весьма затруднительным начать внедрение совершенно нового ассортимента продуктов, предназначенных для имеющихся потребителей.

Существенный элемент стратегии расширения продуктового ряда, предлагаемого имеющимся потребителям, — политика удержания клиентов. Во всех случаях, когда это возможно, новые продукты должны предназначаться для усиления приверженности потребителей к продукции компании.

Понимание степени прибыльности различных групп потребителей как в настоящее время, так и в результате осуществления возможных стратегических инициатив, безусловно, играет определяющую роль в процессе принятия долгосрочных решений. Анализ САР должен быть организован таким образом, чтобы, предоставляя необходимые данные, помогать принятию верных решений, а также выявлять потенциальные изменения у конкурентов.

Анализ САР может оказаться полезным только при условии, что будет тщательно проработан вопрос о группировке потребителей.

Для правильной группировки потребителей необходимо осуществлять многоуровневый сегментированный анализ, с помощью которого можно выделять клиентов любого типа вне зависимости от их географического расположения. Клиентов часто дифференцируют по каналам сбыта (оптовый, розничный или отраслевой), по размеру (с точки зрения различных диапазонов объема выручки), по числу торговых точек (розничные торговые сети с разбивкой на национальные, региональные и т.д.), по методу реализации (прямая продажа, через третьих лиц, заказы по телефону, по почте и т.д.). В этих случаях может использоваться матричная форма предоставления данных.

Ни одна из этих форм анализа не может считаться бесполезной при условии, что все они включают в себя только релевантные затраты, поскольку каждая форма анализа может соответствовать специфическому конкретному вопросу о распределении ресурсов. Однако верно и то, что ни одна из них не сконцентрирована на каком-то существенном стратегическом направлении бизнеса. Во многих случаях группы клиентов определяются исходя скорее из соображений легкости и удобства для составителя, чем из аналитической целесообразности.

Если основная стратегическая цель заключается в дифференциации клиентов с какой-либо качественной точки зрения, то при анализе САР нельзя игнорировать этот вид классификации просто потому, что возникает трудная аналитическая проблема. В настоящее время существует необходимость находить и удерживать так называемых «качественных» клиентов, однако в таких стратегиях обычно не выделяют конкретные факторы, позволяющие осуществлять соответствующий сегментный анализ прибыльности. В этом случае требуется выявить релевантные признаки, характеризующие различных «качественных» клиентов.

«Качественный» клиент — это потребитель, который предпочитает конкретное конкурентное преимущество, предлагаемое данным поставщиком, и, следовательно, готов сохранять свою приверженность компании, пока это преимущество существует.

Когда критерии «качества» клиентов определены, последние могут быть соответствующим образом охарактеризованы. Объединение в группы индивидуальных клиентов со схожими характеристиками позволяет организации осуществить два разных, но важных вида анализа: во-первых, сравнить относительную прибыльность агрегированных групп, как в случае с разными каналами сбыта, когда прибыльность, например, оптовых клиентов как группы сопоставляется с прибыльностью розничных клиентов, и, во-вторых, сравнить прибыльность любого индивидуального клиента или подгруппы со средней прибыльностью всей группы. Такое сопоставление будет обоснованным, поскольку в этих случаях затраты распределяются одинаково. Важно то, что сравнивается относительная прибыльность, так как это способ уменьшить проблемы, связанные с распределением затрат.

Распределение клиентов по группам, которые не являются взаимоисключающими, легко реализуется с помощью соответствующей системы шифров. Однако большое разнообразие групп значительно усложняет анализ. На самом высоком уровне все затраты бизнеса могут по умолчанию напрямую ассоциироваться с клиентами, в то время как на микроуровне на отдельного потребителя могут быть прямо отнесены лишь сравнительно небольшие затраты. Поэтому при расчете чистой прибыли по отдельным потребителям необходимо помимо прямого отнесения затрат применить весьма сложный метод их распределения.

Большое значение для проведения максимально адекватного финансового анализа имеет система шифров, используемая компанией. Затратам следует присваивать шифры вплоть до самого низкого уровня агрегирования клиентов, на котором они могут меняться, например могут быть сворачиваемыми. Если на определенном потребительском уровне конкретные затраты не являются релевантными, их необходимо исключить из анализа CAP на данном уровне и учитывать только на соответствующем, более высоком уровне агрегирования. В результате весь анализ CAP будет ориентирован на поддержку принятия решений, а не на распределение всех без исключения затрат подразделения по потребителям. Некоторые затраты, например расходы на привлечение новых клиентов, вообще трудно отнести на имеющихся потребителей. Многие затраты обладают свойством изменяться только при серьезной смене стратегий. Включение этих затрат в анализ CAP способно исказить решения, принимаемые соответствующими менеджерами на основе имеющейся у них информации. Между тем не является сюрпризом, что менеджеры используют именно ту финансовую информацию, которой их фактически обеспечивают.

Анализ CAP должен отражать различия в затратах и делать возможным сравнение альтернатив. В зависимости от обстоятельств это предполагает исчисление либо сворачиваемых, либо приростных затрат. Например, если клиент в настоящее время использует торговых агентов, но ведет переговоры о размере скидок, которые будут предоставлены в случае отказа от их услуг, то соответствующие затраты становятся сворачиваемыми и на них можно сэкономить. А если сейчас клиенту товары доставляются на центральный склад, а он ведет переговоры о прямых поставках в отдельные магазины, то необходима калькуляция приростных затрат, на основе которых возможна корректировка цен.

Большое влияние на уровень относительной прибыльности клиентов оказывает также управление оборотным капиталом. Многие компании применяют стратегии, основанные на содержании минимальных товарных запасов; обычно такое управление запасами называется системой поставок «точно-в-срок» (just-in-time, JIT). Ее финансовое обоснование базируется главным образом на экономии за счет отсутствия финансирования запасов, но имеется также много свидетельств повышения операционной эффективности, которое достигается при таком строгом подходе.

Основополагающим элементом достижения максимальной экономической выгоды от использования этой системы является то, что клиент оценивает свои потребности в конкретных поставках на основе предстоящих производственных графиков. Затем поставщики производят необходимые компоненты, сборочные узлы и другие комплектующие в соответствии с прогнозируемыми потребностями клиента.

При этом многие поставщики вынуждены содержать все большие объемы материальных запасов, которые предназначены непосредственно отдельным клиентам. Затраты на хранение таких запасов должны включаться в соответствующий анализ САР, поскольку это еще один фактор, влияющий на относительную доходность различных клиентов.

Возможность приспособления отчетов о САР к конкретным задачам способствует решению проблемы определения «качественных» клиентов, о которой говорилось выше. Первоначальный анализ САР должен выявлять основные области относительных различий в затратах между группами клиентов, а также вариации внутри каждой из них. Анализ САР можно применять почти во всех сегментированных областях бизнеса, где необходимо принимать финансовые решения. Он может и должен быть одним из главных элементов процесса стратегического планирования. Он призван выявлять возможности новых стратегических направлений бизнеса.

Таким образом, хорошая система САР призвана способствовать повышению общей прибыльности бизнеса. Анализ САР должен не только служить инструментом предупреждения компании об опасностях и издержках таких инициатив, которые в других обстоятельствах могут показаться благоприятными, но, что более важно, указывать на упреждающие альтернативные стратегии компании в целях повышения прибыльности по всем потребителям.

Список литературы:

1. Васильев Г.А. Поведение потребителей: Учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, 2004.
2. Вудкок Н., Гембл П., Стоун М. Маркетинг взаимоотношений с потребителями.- М.: Фаир-Пресс, 2002.
3. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг: Как заставить клиента чувствовать, думать, действовать, а также соотносить себя с вашей компанией. Пер. с англ. М. 2001.

Spisok literatury:

1. Vasil'ev G.A. Povedenie potrebitelej: Ucheb. posobie. - M.: Vuzov-skiy uchebnyk, 2004.
2. Vudkok N., Gembl P., Stoun M. Marketing vzaimootnoshenij s potrebiteljami.- M.: Fair-Press, 2002.
3. Shmitt B. Jempiricheskij marketing: Kak zastavit' klienta chuvstvovat',umat', dejstvovat', a takzhe sootnosit' sebja s vashej kompaniej. Per. s angl. M. 2001.

Научное издание

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ И
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и
молодых ученых

21 мая 2015 года
г. Орел

Технический редактор Скуридин В.С.

Редакция знакомится с материалами и готовит их к печати, не имея
возможности вступать в переписку.
Авторы несут ответственность за достоверность публикуемых материалов.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Подписано в печать 6.07.15 г. Формат 60x84 1/16
Печать офсетная. Усл. печ. л. 15,5 Тираж 200 экз.
Заказ № 188

Издательство ООО «Новый проектт»,
Адрес: 241000, г. Брянск, ул. Калинина, д. 81
Тел. (4832) 74-47-86
E-mail: lado@online.debryansk.ru