

ЦЕНТР НАУЧНОГО ЗНАНИЯ «ЛОГОС»



МОНОГРАФИЯ

**ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ:
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ - НОВЫЕ РЕШЕНИЯ**

**под редакцией кандидата экономических наук, доцента
Клунко Н. С.**

**г. Ставрополь
2014**

УДК 321+334

ББК 65+66

Э 40

Рецензенты:

Кирищиева И.Р. доктор экономических наук, доцент
(Ростовский государственный университет путей сообщения)

Черкесова Э.Ю. доктор экономических наук, профессор
(Шахтинский институт ГОУ ВПО «Южно-Российский государственный
технический университет (Новочеркасский политехнический институт)»)

Авторский коллектив: Боброва Е. А. (Глава 10), Болдырева И. А. (Глава 1), Бураков Д. В. (Глава 2), Бухтиярова Т. И. (Глава 4), Галкина Е. В. (Глава 5), Головач В. М. (Глава 9), Демьянов Д. Г. (Глава 4), Дубынина А. В. (Глава 4), Илюхина Н. А. (Глава 10), Киселевой Е. И. (Глава 11), Марченко Е. В. (Глава 3), Прохоров В. В. (Глава 6) Турчаева И. Н. (Глава 9), Тюхова Е. А. (Глава 7,8), Ханенко М. Е. (Глава 7, 8), Шапорова О. А. (Глава 7,8).

Экономика сегодня: новые вызовы - новые решения: монография. / под ред. Н. С. Клушко – Ставрополь: Логос, 2014. – 236 с.

ISBN 978-5-905519-25-3

Монография адресована руководителям, менеджерам и другим работникам предприятий и организаций, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам высших учебных заведений.

ISBN 978-5-905519-25-3

© Центр научного знания «Логос»

© Коллектив авторов

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
Глава 1. Макроэкономические условия и последствия участия России в интеграционных процессах	6
Глава 2. Множественные равновесия на кредитном рынке: динамическая микроэкономическая модель	22
Глава 3. Особенности разработки конкурентной стратегии развития региона	41
Глава 4. Анализ состояния малого и среднего предпринимательства Челябинской области в условиях политики ВТО	57
Глава 5. Налоговое планирование и оптимизация на предприятии	81
Глава 6. Инструменты стратегического планирования параметров корпоративного облигационного займа	98
Глава 7. Учетные процедуры и бюджетирование как элементы системы контроллинга предприятия торговли	122
Глава 8. Методика управленческого и финансового анализа формирования добавленной стоимости услуг по перевозке пассажиров	140
Глава 9. Агротуристическая деятельность: организация, налогообложение и учетно-аналитическое обеспечение	161
Глава 10. Методологические аспекты формирования информации о хозяйствующем субъекте в формате бухгалтерской отчетности	183
Глава 11. Правовые проблемы межбюджетных отношений	220
Сведения об авторах	235

ПРЕДИСЛОВИЕ

В первой главе монографии обосновываются ключевые проблемы экономической безопасности России, связанные с усилением интеграционных процессов. Обозначены основные направления таможенной политики в условиях членства России во Всемирной торговой организации. Осуществлен анализ динамики макроэкономических показателей России в первый год членства в ВТО, динамики и структуры доходов федерального бюджета. Выявлены риски и выгоды финансового сектора экономики в связи с членством России в ВТО и возможным притоком иностранного капитала.

Во второй главе рассматриваются вопросы микроэкономического анализа как необходимого условия построения динамических моделей множественного равновесия на кредитном рынке. Отталкиваясь от ряда допущений, отличных от современных моделей кредитного рынка, предлагается формализованный метод описания кредитных отношений и цикличности их движения.

В третьей главе раскрываются особенности разработки конкурентной стратегии развития региона, направленной на обеспечение устойчивого роста в процессе стратегического управления социально-экономическим развитием территории.

Анализ состояния малого и среднего предпринимательства Челябинской области в условиях политики ВТО представлен в четвертой главе монографии. Современные процессы глобализации и интернационализации обуславливают необходимость активизации инновационных изменений, определяющих конкурентные преимущества Челябинской области в глобальной экономике. В качестве динамичного, мобильного и рискованного сегмента современной экономики выступает малое и среднее предпринимательство.

Пятая глава монографии посвящена современным возможностям использования инструментов и методик налогового планирования в целях оптимизации финансовых параметров предприятия (организации, учреждения).

В шестой главе рассматриваются возможности стратегического планирования параметров облигационного займа российскими предприятиями. Изучены инструменты стратегического планирования параметров корпоративного облигационного займа. Рассмотрены показатели определяющие параметры облигационной формы инвестирования. Выделены четыре наиболее значимых показателя параметра облигационного займа предприятия: объем, величина процентной ставки, срок обращения и период выплаты дохода. Проведен обзор инструментов стратегического планирования показателей корпоративного облигационного займа. Результаты могут быть применимы российскими предприятиями, использующими облигационный заем для финансирования своей инвестиционной и инновационной деятельности.

Учетные процедуры и бюджетирование как элементы системы контроллинга предприятия торговли представлены в седьмой главе монографии. Как известно, в настоящее время для любой коммерческой организации, которая хочет быть востребованной на рынке, необходима оптимальная система управления. В данной главе рассмотрен процесс составления бюджетов, их классификация и разработка для предприятия торговли.

В восьмой главе рассмотрена методика управленческого и финансового анализа формирования добавленной стоимости услуг по перевозке пассажиров на примере финансово – хозяйственной деятельности Орловского филиала ОАО «ПТК»

В девятой главе рассмотрены история развития агротуризма за рубежом, характеристика, структура, правовое обеспечение организации агротуристического

кластера в России, модели налогообложения лиц, занимающихся агротуризмом, учет доходов и расходов агротуристических организаций в целях налогообложения, организация учета затрат и калькуляция себестоимости услуг в агротуризме.

Методологические аспекты формирования информации о хозяйствующем субъекте в формате бухгалтерской отчетности представлены в десятой главе монографии. В настоящее время повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Цель бухгалтерской отчетности – обобщение учетных данных за определенное время и представление их в наглядной форме заинтересованным пользователям.

В одиннадцатой главе рассматривает правовые проблемы развития системы межбюджетных отношений и реформирования системы выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

ГЛАВА 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ УЧАСТИЯ РОССИИ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ[©]

В условиях глобализации международные интеграционные процессы становятся неотъемлемой частью развития национальных экономик. С начала 2000-х годов Россия демонстрирует политику активного участия в интеграционных процессах, став членом БРИК, инициировав создание и став членом Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и реализуемого в его рамках Таможенного союза (ТС), а с 2012 года и членом Всемирной торговой организации (ВТО). При этом интеграционные процессы активизируются и протекают на фоне последствий мирового финансового кризиса, стагнации российской экономики, геополитических изменений.

Любые интеграционные процессы несут в себе как выгоды, так и риски интеграции для национальных экономик. Общепризнанными считаются такие позитивные моменты экономической интеграции, как ускорение экономического роста, расширение доступа к ресурсам и новейшим технологиям, привлечение иностранных инвестиций, снижение транзакционных издержек, решение задач торговой политики, создание широких региональных рынков и т.д.

Главной проблемой международной экономической интеграции является потенциальная глобальная нестабильность, опосредованная взаимозависимостью национальных экономик на мировом уровне. В результате локальные экономические колебания или кризисы могут иметь региональные или даже глобальные последствия.

К тому же интеграция в мировое экономическое сообщество предполагает выполнение определенных требований. Основными из них являются содействие развитию передового, конкурентоспособного производства, создание устойчивой финансовой, банковской и налоговой систем, наличие современного законодательства, проведение гибкой финансовой политики, обеспечение благоприятных условий для инвестиций и т.д.¹

Россия же ратифицировала договор о вступлении в ВТО, де факто не проведя структурных реформ в экономике и оставаясь страной с сырьевой ориентацией экспорта. Основные риски для России связаны с нестабильностью мировых рынков энергоносителей. Эти риски усиливаются в случае изоляции России в разработке и принятии международных правил регулирования на многосторонней основе энергетической сферы.²

Либерализация внешнеэкономической деятельности России определяет насущную потребность в формировании грамотной экономической и финансовой политики государства в целях отражения угроз экономической безопасности (особенно в части таких составляющих как налогово-бюджетная и таможенная политика). Проблема обеспечения экономической безопасности России актуализируется в последние годы в

*© Болдырева И.А., Ростовский филиал Российской таможенной академии,
г. Ростов-на-Дону*

¹ Гришаева Л.Е. Россия и мировая экономическая интеграция // Экономический журнал. – 2011. – Т.21. - №1. – С.6.

² Акерман Е.Н. Актуальные проблемы интеграции России в мировое экономическое пространство // Вестник Томского государственного университета. – 2008. - № 313. – С.131.

связи со многими обстоятельствами. Хотелось бы остановиться на двух из них.

Во-первых, зависимость внутренних финансово-бюджетных процессов от состояния мирового финансового рынка. Формирование доходной части федерального бюджета России на 40 - 50 % осуществляется за счет доходов от экспортно-импортных операций (из них 80 % за счет вывозных таможенных пошлин на нефть, газ и нефтепродукты). В развитых странах приемлемой считается зависимость государственного бюджета от результатов внешнеэкономической деятельности не более чем на 30 %.

Во-вторых, возможные негативные последствия вступления России во Всемирную торговую организацию. По оценкам экспертов снижение импортных ставок таможенных пошлин и обострение конкуренции с иностранными производителями может осложнить функционирование предприятий и компаний, ныне обеспечивающих около 40% совокупного объема выпуска в экономике и 60% занятости в промышленности и сельском хозяйстве РФ.³ Поэтому проблема поддержания конкурентоспособности национальной экономики, напрямую связанная с вопросами экономической безопасности, приобретает особую остроту в условиях членства России в ВТО.

Зависимость доходов федерального бюджета РФ от внешней конъюнктуры

В пост кризисный период приоритетной задачей экономической политики большинства стран стало восстановление макроэкономической стабильности и оздоровление показателей бюджетной системы. Сохраняющаяся ситуация повышенных рисков финансовой дестабилизации в мировой экономике предопределяет необходимость проведения ответственной бюджетной политики федеральными правительствами. Особую остроту проблема поддержания баланса доходов и расходов бюджетной системы приобретает в странах, где налоговые поступления находятся в сильной зависимости от экспорта сырьевых ресурсов и конъюнктуры на мировых рынках.⁴

При оценке условий и последствий включения России в процессы международной экономической интеграции важным моментом представляется структурная перестройка экономики. В связи с этим следует признать, что структура валового внутреннего продукта России практически не меняется на протяжении последних десяти лет. В структуре ВВП добыча полезных ископаемых составляет около 10-11 %. На долю обрабатывающих и обслуживающих их отраслей, приходится не более 25 %. Наибольший удельный вес в отраслевой структуре ВВП приходится на сферу товарного обращения и сферу услуг.

Следует отметить, что добыча сырья, занимая низкий удельный вес в ВВП, обеспечивает значительную часть поступлений в федеральный бюджет именно от экспорта.

С позиции обеспечения доходной части бюджета важным является выделение конъюнктурной и структурной составляющих в налоговых поступлениях и последующее влияние этого соотношения на процесс формирования расходных обязательств бюджета. Конъюнктурный компонент фискального механизма включает

³ Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / Бабкин К.А., Кузнецов, А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. – М.: ООО «Радуга», 2012. – 42 с.

⁴ Казакова М.В. Вклад нефтегазового сектора в динамику экономических показателей в России и в мировой практике // Российский внешнеэкономический вестник. - 2009. - № 8 (август). – С.66.

налоговые поступления, зависящие от благоприятной ситуации на внешних рынках (в частности от конъюнктуры мировых цен на товары сырьевого экспорта). Структурная составляющая в большей степени характеризует налоговые доходы от эффективно работающей экономики на внутреннем рынке при неизменной внешнеэкономической ситуации.

Неблагоприятная и устойчивая тенденция формирования доходной части федерального бюджета РФ в последнее десятилетие связана с очень высокой долей доходов от внешнеэкономической деятельности, которая с учетом размера НДС и акцизов на ввозимые товары составляет более 50%.

Таблица 1. Структура доходов федерального бюджета в 2008- 2012 году* трлн.руб.

Статья доходов	2008	2009	2010	2011	2012
Всего доходов	9,2	7,3	8,3	11,4	12,9
Доходы от внешнеэкономической деятельности	3,6	2,7	3,2	4,7	5,0
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1,6	1,3	1,5	2,1	2,4
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1,2	0,9	1,4	2,0	2,2
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	1,1	0,9	1,2	1,5	1,7
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	0,7	0,5	0,4	0,4	0,6
Прочие	1,0	1,0	0,6	0,7	1,0

* Данные Минфина РФ : <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>

Проблема бюджетной политики на современном этапе заключается в том, что внедрение методологии реализации бюджета на основе выделения нефтегазовых и ненефтегазовых доходов, введение в теорию и практику таких понятий, как ненефтегазовый баланс бюджета и ненефтегазовый дефицит бюджета, которые становятся основными показателями в процессе бюджетного планирования на трехлетний период, в корне не меняют ситуацию зависимости бюджета от сырьевых ресурсов.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ к нефтегазовым доходам федерального бюджета относятся:

- доходы от уплаты налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья, газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья);
- вывозные таможенные пошлины на нефть сырую и природный газ;

- вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти.

Таблица 2. Основные характеристики федерального бюджета в 2000-2013 гг. и в проекте 2014 г.*в % к ВВП

Показатели бюджета	2000	2004	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (прогноз)
Доходы бюджета, в том числе:	15,5	20,1	22,3	18,9	18,5	20,7	20,1	19,3	18,2
- нефтегазовые доходы	3,8	6,6	10,6	7,7	8,5	10,2	9,5	9,0	8,0
- ненефтегазовые доходы	11,7	13,5	11,8	11,2	10,0	10,5	10,6	10,3	10,2
Расходы бюджета	14,2	15,8	18,2	24,9	22,5	20,8	20,2	19,8	18,7
Профицит (дефицит) федерального бюджета	1,3	4,3	4,1	- 6,0	- 4,0	- 0,1	- 0,1	- 0,5	- 0,5
Ненефтегазовый дефицит	-2,5	-2,3	-6,4	-13,7	-12,6	-10,3	-11,0	-9,6	-8,5

*Составлено с использованием Данных Минфина РФ
<http://info.minfin.ru/fbdohod.php>

Мировая практика функционирования бюджетной системы правомерно опирается на один из важнейших принципов - обезличивание доходов, когда доходы бюджета и поступления из источников финансирования его дефицита (профицита) не могут быть увязаны с определенными направлениями, за исключением доходов целевых бюджетных фондов. Вычленение из совокупности бюджетных доходов нефтегазовых и их законодательное закрепление в Бюджетном кодексе РФ вступают в противоречие с основополагающими принципами формирования бюджетной системы.⁵

Данные, представленные в таблице 2, свидетельствуют о неуклонном росте нефтегазовых доходов бюджета по отношению к ВВП, превышении расходов над ненефтегазовыми доходами и увеличении доли ненефтегазового дефицита в ВВП в период с 2000 по 2008 гг., что подтверждает усиливавшуюся зависимость государственных финансовых ресурсов от внешнеэкономической конъюнктуры в докризисный период. В период с 2009 по 2012 гг. наблюдается как снижение показателя дефицита федерального бюджета, так и показателя ненефтегазового дефицита по отношению к ВВП.

В то же время вызывает тревогу тот факт, что в 2011 году уровень нефтегазовых доходов в ВВП (10,2 %) практически сравнялся по величине с уровнем ненефтегазовых доходов, составившим 10,5 % ВВП. В бюджетном планировании на 2014 год предусматривается снижение доли нефтегазовых доходов в доходной части федерального бюджета до 8,0 % при условии относительно стабильных цен на нефть.

⁵ Воронин Ю. Ненефтегазовый бюджет: доводы и контрдоводы // Экономист. - 2007 - . № 8. - С.65.

При этом доля ненефтегазового дефицита бюджета по прогнозируемым значениям остается достаточно высокой (на уровне 9 %) и значительно превышает докризисные показатели. Все это указывает на сохранение в среднесрочной перспективе рисков, связанных со стабильностью системы государственных финансов и серьезной зависимостью бюджета от экспорта сырья.

Постоянное колебание цен на нефть и значительный удельный вес доходов от экспорта сырья в структуре доходов федерального бюджета обуславливают необходимость пересмотра методологии формирования доходной части бюджета в двух направлениях. Во-первых, осуществленный несколько лет назад переход к трехлетнему периоду бюджетного планирования позволяет в границах одного года манипулировать бюджетными показателями (в том числе и в зависимости от изменения цен на нефть) и, таким образом, бюджет рассматривается даже не в текущем, а в оперативном режиме, что существенно искажает его стратегическую направленность. Во-вторых, видится целесообразным при формировании доходной части бюджета использование средней сложившейся за последние годы цены на нефть в целях недопущения значительных колебаний в показателях доходов, а соответственно, и необходимости корректировки расходных показателей бюджета.

В тоже время при разработке возможных сценариев в рамках долгосрочного бюджетного планирования и тестирования бюджетной стабильности в условиях зависимости от сырьевого сектора должны учитываться не только изменения цен на нефть, но и такая долгосрочная тенденция, как стагнация объемов добычи нефти, вероятность снижения объемов экспорта сырья в силу политических факторов.

С позиции эффективности бюджетной политики необходимо решение проблемы обеспечения долгосрочной бюджетной устойчивости и снижения зависимости доходов бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. В перспективе следует перейти к практике ограничения объема используемых нефтегазовых доходов путем установления «цены отсечения», то есть цены на нефть, при превышении которой доходы нельзя использовать на расходы, а нужно сберегать.⁶ Такой подход будет способствовать более быстрому осуществлению бюджетной консолидации и достижению сбалансированного, устойчивого бюджета.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в условиях значительного колебания показателей доходности федерального бюджета в зависимости от результатов внешнеэкономической деятельности, приоритетным направлением финансовой политики государства является не только решение проблем бюджетно-налогового регулирования, но и повышение эффективности таможенной политики в целях обеспечения безопасности национальной экономики.

Таможенная политика в обеспечении экономической безопасности России в условиях усиления интеграционных процессов

Одним из важных функциональных императивов деятельности таможенных органов любого государства является обеспечение экономической безопасности. В документе Всемирной таможенной организации (ВТамО) «Таможня в 21-м Веке. Усиление роста и развития путем упрощения процедур торговли и безопасности границ» глобальная миссия института таможни определена как развитие и применение интегрированного комплекса политик и процедур, обеспечивающих повышение защиты

⁶ Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. - 2011.- № 3.-С. 13.

и безопасности, эффективную поддержку торговли, сбор доходов в госбюджеты.⁷

В Стратегическом плане ВТамО обозначены основные задачи таможенных служб всех государств: пополнение доходов госбюджетов, обеспечение национальной безопасности, защита общественных интересов, упрощение процедур торговли, сбор статистических данных о торговле.

В тоже время в Стратегическом плане очерчен целый ряд проблем, с которыми сталкиваются администрации таможенных органов по всему миру, а именно:

- необходимость таможенного сообщества реагировать на глобальный финансовый кризис и объединять усилия по поддержанию доверия к торговой системе;

- установление контроля за распространением региональных торговых соглашений о введении преференций;

- повышение информированности о факторах, повышающих уязвимость международной торговли;

- установление более сложных международных политик и процедурных требований, связанных с выполнением международных обязательств и стандартов оказания таможенных услуг;

- повышенное внимание к негативным экономическим и социальным последствиям нарушения прав интеллектуальной собственности;

- повышение роли таможенных служб государств как ключевого фактора экономического роста, социального развития и национальной безопасности;

- необходимость работы таможенных служб в условиях ограниченного финансирования и одновременно высоких ожиданий со стороны государства;

- необходимость постоянной корректировки организационной и административной структуры таможенных органов с учетом изменений государственной политики.

Таможенная политика, являясь составной частью внутренней и внешней политики государства, определяет основные цели, задачи и функции таможенного дела в Российской Федерации.

Согласно «Стратегии Федеральной таможенной службы до 2020 года», под таможенной политикой Российской Федерации понимается государственная политика в области таможенного дела, включающая систему мер, осуществляемых Федеральной таможенной службой в целях эффективной реализации возложенных на неё функций, и решения стоящих перед ней задач в сфере внешнеэкономической деятельности.⁸ Данное определение показывает взаимосвязь и взаимообусловленность таких понятий как «таможенное дело» и «таможенная политика», но не раскрывает сущностного содержания таможенной политики.

Анализируя общие признаки предлагаемых учеными и практиками многочисленных трактовок содержания категории «таможенная политика», представляется возможным дать ее следующее определение. Таможенная политика – это система целенаправленных мер государства в сфере обеспечения собственных экономических интересов и безопасности посредством методов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

⁷ Customs in the 21st century: Enhancing Growth and Development through Trade Facilitation and Border Security. – Electronic text data. – 2008. – Mode of access: <http://www.wcoomd.org> – Загл. с экрана.

⁸ Стратегия Федеральной таможенной службы до 2020г., утв. Приказом ФТС России от 27.06.2009 № 1333 «О решении коллегии ФТС России от 26 июня 2009 года «О проекте Стратегии Федеральной таможенной службы до 2020 года»».

В последнее десятилетие деятельность таможенной системы России в большей степени ориентирована на выполнение фискальной (тактической) функции в ущерб стратегической функции по обеспечению экономической безопасности.

В условиях усиления интеграционных процессов повышается роль таможенной политики как инструмента, способствующего переходу российской экономики на инновационный путь развития, ее диверсификации и повышению глобальной конкурентоспособности. Основные направления таможенно-тарифной политики России, ежегодно разрабатываемые правительством, отражают высокий динамизм ее приоритетов, целей и задач в период с 2009 по 2012 годы (Таблица 1).

Таблица 3. Задачи таможенно-тарифной политики в 2009 - 2012 гг.

Этап реализации	Задачи таможенно-тарифной политики
2009-2010 гг	- защита внутреннего рынка и содействие развитию импортозамещающих производств при одновременном поддержании эффективной конкурентной среды; - поддержка и стимулирование экспорта; - усиление фискального эффекта таможенно-тарифного регулирования с использованием мер и инструментов, не обременительных для потребителей и не ведущих к росту инфляции, при одновременном снижении фискальной нагрузки на социально-значимые товары.
2011-2012 гг	- содействие преодолению кризисных явлений и посткризисному развитию российской экономики, диверсификации и повышению ее глобальной конкурентоспособности за счет эффективного применения инструментов таможенно-тарифного регулирования в сочетании с нетарифными и другими мерами торговой и общеэкономической политики; - развитие конкурентной среды на внутреннем рынке, в том числе за счет постепенного снижения уровня таможенно-тарифной защиты; - содействие технологической модернизации российской экономики за счет облегчения доступа к использованию передового иностранного оборудования и технологий, повышения инвестиционной привлекательности высокотехнологичных секторов; - наращивание экспортного потенциала, последовательная, с использованием таможенно-тарифных инструментов поддержка экспорта и мероприятий по усилению глобальной конкурентоспособности отечественных обрабатывающих отраслей и сферы услуг; - обеспечение стабильности и транспарентности применения мер таможенно-тарифного регулирования.

Ежегодная корректировка основных направлений таможенно-тарифной политики в последние годы была обусловлена следующими причинами:

- мировым финансовым и экономическим кризисом;
- углубляющейся рецессией в большинстве стран и значительным сужением совокупного мирового спроса;
- переносом кризисных явлений в экономику России и необходимостью разработки антикризисных мер;
- созданием Таможенного союза;

- переговорным процессом по присоединению России к ВТО.

В фискальной системе государства таможенные платежи выступают как устойчивая и в тоже время специфическая группа поступлений. С одной стороны, они отождествляемы с налоговыми платежами (в частности с косвенными налогами) как по истории возникновения, так и по механизму изъятия. С другой стороны, в отличие от налогов таможенные платежи носят четко выраженный конъюнктурный характер, что не свойственно налогам.

С позиции повышения эффективности таможенной политики представляется необходимым усиление ее стимулирующей функции, направленное на развитие конкурентоспособности национальной экономики, создание благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности при сбалансированном использовании методов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

Кроме того, эффективная реализация фискальных задач таможенных органов может быть осуществлена за счет оптимизации комплекса методов и инструментов таможенного механизма:

- совершенствования практики планирования и прогнозирования таможенных платежей, в частности, переход в прогнозировании доходов от экспорта сырья с метода «от достигнутого» к многофакторному анализу и планированию, учитывающему не только количественные составляющие (цены на сырье, курс иностранной валюты, натуральный объем экспорта, ставки таможенных платежей, льготы и преференции), но и качественные характеристики (политические риски, изменение нормативно-правовой базы и т.д.);⁹

- повышения результативности финансового контроля (контроля за полнотой и своевременностью уплаты таможенных платежей, контроля таможенной стоимости с целью снижения потерь от недостоверного декларирования, проверки правомерности применения налогоплательщиком нулевой ставки НДС при экспорте товаров) в том числе за счет усиления взаимодействия таможенных и налоговых органов;

- активизации применения элементов риск-менеджмента с учетом факторов риска внутренней и внешней среды : рисков системы таможенных органов (профессиональная компетентность сотрудников, надежность технической системы таможенной инфраструктуры) и рисков, связанных с поведением участников внешнеэкономической деятельности (соблюдение таможенного законодательства и финансовая устойчивость участников ВЭД).

Последствия членства России в ВТО

В рамках исследования особенностей, форм и последствий участия России в международных интеграционных процессах наиболее актуальным сегодня представляется рассмотрение рисков, связанных именно с членством России в ВТО, так как вступление в эту организацию можно считать знаковым событием в новейшей экономической истории России.

Всемирная торговая организация декларирует, что к вступлению в ВТО стремится практически каждое государство, которое претендует на создание современной эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле. В 2012 году Россия ратифицировала договор с Всемирной торговой организацией и стала 156 страной-членом ВТО.

⁹ Чернышова Е.Г. Факторы формирования таможенных платежей от экспорта энергоносителей // Вестник РГА. - 2011. - № 4.-С.23.

Вступлению России в ВТО предшествовал длительный переговорный процесс. В рамках переговоров по условиям доступа иностранных товаров на российский рынок достигнуты договоренности о единовременном снижении Россией ввозных таможенных пошлин более чем по трети тарифных позиций. По четверти тарифных позиций снижение ставок должно быть произведено не позднее трех лет после даты присоединения.

Сама целесообразность членства России в ВТО породила широкую дискуссию в среде экспертов, ученых, предпринимателей.

В качестве выгод, приобретаемых Россией от членства в ВТО, приводятся:

- возможность влияния на правила международной торговли в соответствии со своими национальными интересами;
- стимулирование структурных сдвигов в экономике;
- повышение конкурентоспособности отечественного производства;
- увеличение прямых иностранных инвестиций;
- улучшение режима торговли в отношении российских экспортеров;
- создание правовых рамок для цивилизованного рыночного развития страны.

К отрицательным последствиям членства во Всемирной торговой организации, как правило, относят следующие:

- снижение защиты ряда российских отраслей и производителей, находящихся сегодня и без того в сложном положении (АПК, легкая и пищевая промышленность, сельхозмашиностроение, самолетостроение, автопром);
- сокращение поступлений в бюджет в результате снижения доходов от ВЭД и налоговых поступлений;
- ограничение свободы государств области применения тех или иных эффективных мер регулирования ВЭД, особенно ограничивающих импорт;
- осложнение продвижения по пути интеграции России со странами СНГ, в частности, в рамках Таможенного союза.

Факт членства России в ВТО окажет существенное воздействие на изменение показателей бюджетного планирования в ближайшем трехлетнем периоде. По оценкам экспертов связанная со вступлением в ВТО либерализация внешнеторговой деятельности, вероятнее всего, приведет к усугублению положения в ряде отраслей народного хозяйства в силу их низкой конкурентоспособности, что в свою очередь приведет к снижению налоговых поступлений в федеральный бюджет от реального сектора экономики.

Таблица 4. Обязательства России, взятые при вступлении в ВТО

Взятое обязательство	Условия и параметры обязательства
1. Снижение ставок импортных пошлин и импортных квот	Сокращение средневзвешенной импортной ставки с 10% до 7,8%. При этом снижение среднеарифметического значения импортной ставки составит 3,6 процентных пункта (с 12,9 до 9,2%), а средневзвешенной ставки – 4,7 процентных пункта (с 11,9 до 7,1%).
2. Снятие административных барьеров на допуск иностранных компаний к отечественным	Количественные ограничения на импорт (квоты, запреты, разрешения, предварительные санкции, лицензирование или же другие требования или ограничения), которые не подтверждены ВТО и не проводятся под ее провизией, должны быть исключены без возможности введения повторно. Обязательства по облегчению допуска иностранных компаний на рынок по 116

рынкам	из 155 секторов услуг.
3.Сокращение экспортных пошлин	Снижение ставки примерно на 700 товарных позиций. Нефтегазовый экспорт при этом не будет затронут, а максимальный эффект будет достигнут для черных и цветных металлов, где экспортные ставки снизятся до 0%.

В качестве основных инструментов реализации важнейших приоритетов внешнеторговой политики в условиях членства в ВТО Министерство экономического развития РФ предполагает следующие:

- 1) Возможное повышение пошлин до согласованного с ВТО уровня на ряд чувствительных сельскохозяйственных, продовольственных, промышленных товаров.
- 2) Использование мер по защите внутреннего рынка (антидемпинговые, специальные защитные, компенсационные меры).
- 3) Тарифные квоты на импорт мяса, сыворотку молочную и на экспорт лесоматериалов.
- 4) Совершенствование системы тарифных преференций.
- 5) Регулирование импорта и экспорта в случае дефицита на внутреннем рынке или нарушения платежного баланса.
- 6) Совершенствование рычагов таможенного администрирования.
- 7) Реализацию отраслевых планов адаптации российской экономики к условиям членства в ВТО с учетом принципов таможенно-тарифной политики.
- 8) Разработку сценарных условий для формирования вариантов социально-экономического развития с учетом прогнозных макроэкономических параметров Единого экономического пространства.
- 9) Выработку эффективных механизмов взаимодействия правительств сторон Таможенного союза с Евразийской экономической комиссией.
- 10) Совершенствование механизма зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин.

От либерализации торговых правил по оценкам экспертов в значительной степени пострадают агропромышленный комплекс и пищевая промышленность, так как существенно снижены импортные таможенные пошлины именно на мясо и мясопродукты, молочные продукты с длительным сроком хранения (сыры, сухое молоко, и пр.) рис, сахар, сезонные овощи.

В течение 7 лет с момента присоединения к ВТО Россия будет продолжать применять режим тарифного квотирования при импорте говядины, свинины и мяса птицы. Однако объемы квот будут иметь тенденцию сокращения. До присоединения к ВТО эти товарные группы достаточно надежно были защищены мерами таможенно-тарифного регулирования. К моменту вступления в ВТО объемы внутреннего потребления данных продуктов превысили возможности внутреннего производства.

Сейчас Россия обеспечивает свои потребности в свинине на 75%, основные импортеры - страны ЕС и Бразилия. По оценке Национальной мясной ассоциации обязательства, взятые Россией по ввозу мяса и мясопродуктов, ставят под угрозу развитие наиболее быстрорастущей отрасли сельского хозяйства - свиноводства. Сокращение квоты на ввоз свинины (с 500 до 430 тыс. тонн в год), обнуление импортных пошлин в рамках квоты (с 15%), снижение с 40 до 5% ставки на ввоз живых свиней, уменьшение пошлины на свиной шпик и субпродукты с 25 до 15% приведут к увеличению физических объемов импорта по данным товарным группам и создадут

серьезные проблемы у отечественных сельхозпроизводителей¹⁰.

В свете возможного отрицательного воздействия исследуемых интеграционных процессов экономику России именно в краткосрочном периоде представляется важным проанализировать состояние отечественной экономики на современном этапе, определить влияние факта членства в ВТО на изменение отдельных макроэкономических показателей, оценить насколько подтвердились ранее даваемые прогнозы.

Негативные тенденции в отечественной экономике сформировались уже со второго полугодия 2012 года, что выразилось в снижении темпов роста ВВП до 2,1 % в четвертом квартале. В первом полугодии 2013 года темпы роста ВВП снизились на 3,4 % в сравнении с аналогичным периодом 2012 года. Рост ВВП в первом полугодии составил всего 1,4 % при планировавшемся в 3,5 % в 2013 году. Таким образом, произошло существенное замедление темпов экономического роста, которое большинство экономистов оценивают как проявление рецессии.

К концу 2013 года Всемирный банк понизил прогноз по росту экономики России в 2013 году с 2,3 до 1,8%. По данным Всемирного банка в 2014 году рост экономики России увеличится до 3,1%. В качестве причины замедления темпа экономического роста эксперты Всемирного банка называют медленное восстановление глобальной экономики, что, в частности, отражается на российском экспорте. Кроме того, специалисты отметили слабый внутренний спрос, а также то, что российская экономика функционирует близко к уровню своего потенциала.

Прогноз по росту ВВП России понизили и в Международном валютном фонде, где полагают, что экономика страны в 2013 году вырастет всего на 1,5 %, а в 2014 году - на 3 %. По прогнозам Минэкономразвития, скорректированным в очередной раз, ВВП России в 2013 году сложится на уровне 1,8%.

Причинами замедления экономического роста в большей степени являются изменение внешней конъюнктуры (снижение спроса на российский экспорт) и падение инвестиционной привлекательности российской экономики. В тоже время нельзя недооценивать и воздействие возросшего импорта (обусловленного снижением ввозных таможенных пошлин) на состояние отечественных товаропроизводителей.

Размер российского экспорта составляет почти четверть от ВВП. В период с 2000 по 2012 годы среднегодовые темпы роста экспорта в 2 раза превышали темпы роста ВВП. За первое полугодие 2013 года в денежном выражении российский экспорт снизился на 3,8 % как из-за сокращения физических объемов вывоза нефти, так и за счет снижения средних экспортных цен на нефть (на 4,5%). По большинству других товарных групп экспорта, в первую очередь металлов, сложилось более значительное падение цен (от 7 до 14%).

В отношении импорта в 1 полугодии 2013 года отмечался рост на 4,4% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Ранее прогнозировались более высокие темпы роста импорта после вступления в ВТО. Сложившаяся динамика экспорта и импорта в 1 полугодии 2013 года обусловила снижение положительного внешнеторгового сальдо на 15,5% в сравнении с соответствующим периодом 2012 года.

Положительной тенденцией следует считать некоторое снижение темпов роста вывоза частного капитала в 2013 году. В тоже время темпы роста прямых инвестиций России в экономику других стран продолжают превышать темпы роста прямых

¹⁰ Оболенский В.П. Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - № 2. – С.36.

иностранных инвестиций в экономику России.

Если рассматривать динамику экспорта и импорта по отдельным группам товаров, то следует отметить значительное снижение экспорта по злакам (на 40 %), минеральным удобрениям (на 35 %), цветным и черным металлам (на 10-12%). В импорте наибольшими темпами увеличивался ввоз тех товаров, на которые в новом ЕТТ, введенном после присоединения к ВТО, пошлины были снижены. Существенно увеличился импорт лекарственных средств, продукции химической промышленности, обуви и одежды. Рост импорта по продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью в среднем увеличился в 1 полугодии 2013 года в сравнении с аналогичным периодом 2012 г. на 5,2%. Однако, по отдельным товарным группам (молоко, фрукты, овощи, подсолнечное масло) рост импорта был более существенный (от 10 до 40 %).

Отдельно следует остановиться на проблеме финансовой безопасности, связанной с предполагаемыми потерями федерального бюджета от членства России в ВТО. В структуре доходов федерального бюджета ввозные таможенные пошлины составляют около 6-7 %. Даже незначительное снижение ставок ввозных таможенных пошлин по прогнозам Минфина будет способствовать уменьшению доходов федерального бюджета в ближайшие три года в объемах от 200 до 300 млрд. руб. в год. При этом снижение доходов от ввозных таможенных пошлин, вероятнее всего, может быть компенсировано только увеличением физических объемов импорта.

В 1 полугодии 2013 года в сравнении с аналогичным периодом 2012 года произошло существенное снижение доходов от по налогу на прибыль организаций (предприятий). Доходы от внешнеэкономической деятельности в 1 полугодии 2013 года сократились на 106 млрд.руб. или на 4%. Конечно, в большей степени это обусловлено снижением доходов от экспорта. Однако впервые за последние три года наблюдалось и сокращение доходов по соглашениям в рамках Таможенного союза (на 29,7 %), что обусловлено именно снижением ставок ввозных пошлин после вступления России в ВТО.

Сохранение роста доходов федерального бюджета в 2013 году в условиях сокращения налоговых поступлений возможно лишь за счет существенного роста платежей за пользование природными ресурсами и доходов от имущества, находящегося в госсобственности.

Таблица 5. Динамика доходов федерального бюджета в 2012-2013 гг.* млрд.руб.

Статья доходов	1 полугодие 2012 года	1 полугодие 2013 года	Динамика, млрд. руб.
Доходы федерального бюджета	6200,4	6257,6	+57,2
из них:			
Налог на прибыль организаций	177,8	160,6	-17,2
НДС	978,4	978,7	+ 0,3
Доходы от ВЭД, из них:	2 426,1	2320,1	-106
- ввозные таможенные пошлины	0,15	-0,06	-0,2
- вывозные таможенные пошлины	2 028,7	1893,1	-132,6
- таможенные сборы	15,1	7,8	- 7,3
- доходы по соглашениям в рамках Таможенного союза	414,7	385,0	-29,7

Доходы от имущества, находящегося в госсобственности	138,2	159,7	+21,5
Платежи за пользование природными ресурсами	38,5	158,5	+120,0

* Данные Федерального казначейства РФ: <http://www.roskazna.ru>

О проблемах в сфере финансов хозяйствующих субъектов свидетельствует снижение сальдированного финансового результата (прибыли) организаций на 23 % т.е. почти на 1 трлн. руб. Наибольшие потери наблюдались в сельском хозяйстве и в обрабатывающей промышленности.

В целом по сельскому хозяйству сальдированный финансовый результат (прибыль) по итогам 9 месяцев 2013 года снизился на 50%, просроченная кредиторская задолженность увеличилась на 11%.

Таким образом, первый год функционирования российского АПК в условиях членства в ВТО показал, что уже в краткосрочном периоде проявились негативные последствия, прогнозирувавшиеся ранее, в частности, для отрасли свиноводства. Более того, эти последствия будут иметь синергетический эффект в силу специфики функционирования (тесной взаимосвязи) таких подотраслей сельского хозяйства, как животноводство и растениеводство.

**Сальдо прибылей и убытков организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации
(млрд.руб.)**

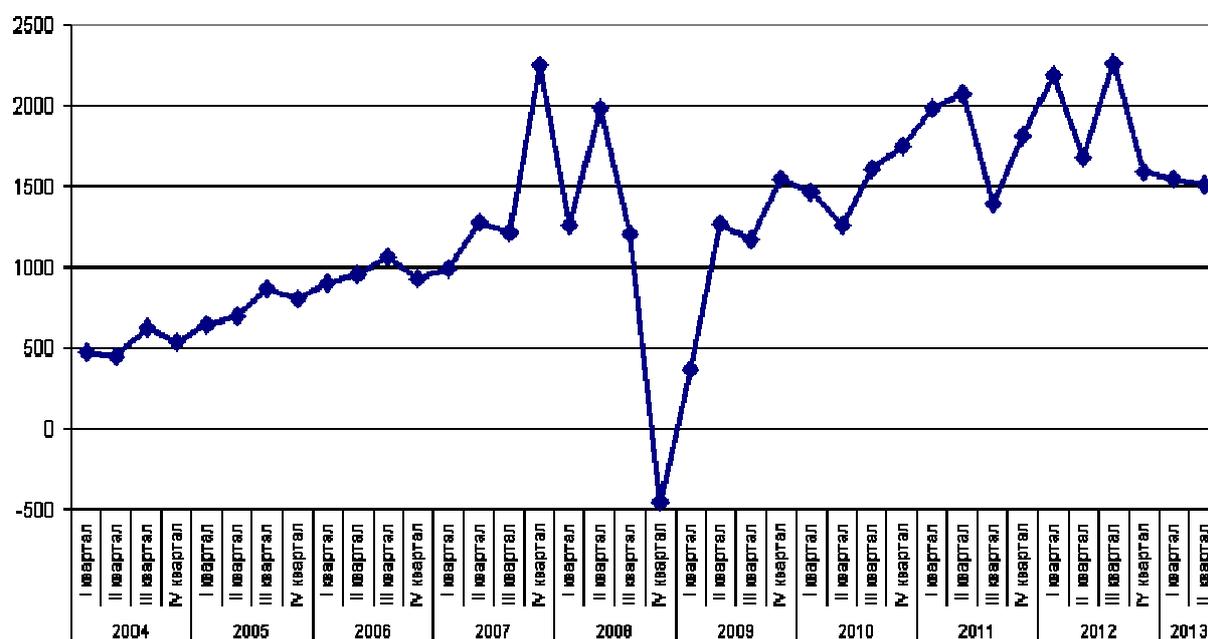


Рисунок 1 - Динамика сальдо прибылей и убытков организаций в 2004-2013 годах

Вызывает тревогу сложившееся в 2013 году впервые за последние десять лет превышение кредиторской задолженности организаций над дебиторской задолженностью (рисунок 2). Усиление данной тенденции в будущем может привести к проблемам с платежеспособностью предприятий реального сектора экономики, что в свою очередь отразится на устойчивости банковской системы.

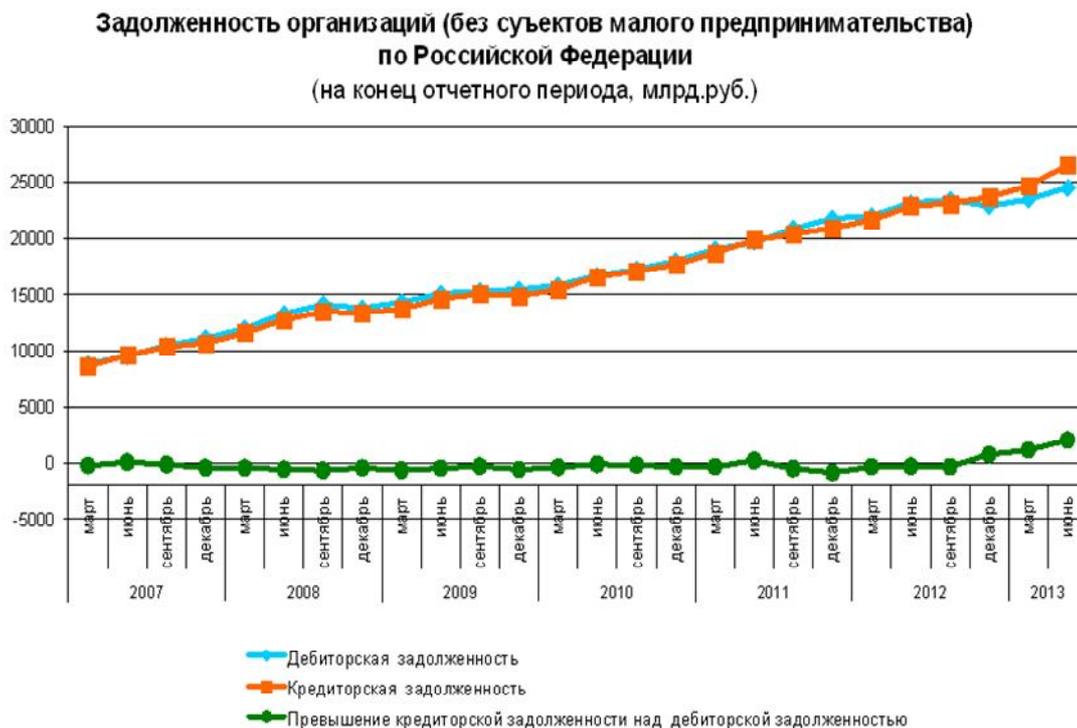


Рисунок 2 – Динамика задолженности организаций в 2007-2013 гг.

Следует признать, сложность выявления влияния факта членства в ВТО на экономику России от массы других факторов, которые также воздействовали на ее состояние. В тоже время признание проблемы рецессии в экономике вне зависимости от факта вступления в ВТО, свидетельствует о том, что возможные негативные последствия могут быть еще значительнее.

Сектор финансовых услуг (банковские услуги, страхование) по принятым Россией в связи с членством в ВТО обязательствам, защищен в наибольшей степени. Данный сектор вызывает особый коммерческий интерес уведущих стран— членов ВТО (США, ЕС, Канады, Японии, Швейцарии). В связи с этим предполагается только частичное открытие финансового сектора для иностранного капитала.

В соответствии с обязательствами, принятыми Россией при вступлении в ВТО, в банковской сфере доля иностранного капитала не должна превышать 50 % в уставных капиталах банков. При расчете этой доли не будут учитываться иностранные инвестиции, вложенные в российскую банковскую систему до 1 января 2007 года, а также иностранные инвестиции в капитал банков, которые будут приватизированы после даты присоединения России к ВТО. По соглашениям в рамках ВТО также предусмотрен запрет на деятельность в России филиалов иностранных банков.

В сфере страхования открытие филиалов иностранных страховых компаний отсрочено до 2021 года. При этом обязательное страхование иностранным филиалам будет запрещено (за исключением страхования ОСАГО и страхования в сфере госзакупок). До 2017 года доля иностранного участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование жизни, обязательное страхование пассажиров и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей, не может превышать 51%.

Необходимость защиты отечественного банковского сектора от иностранного капитала в условиях членства в ВТО представляется неоднозначной. С одной стороны, отечественный банковский сектор по-прежнему будет защищен от конкуренции. Следовательно, не приходится надеяться на повышение эффективности работы банков под давлением прямой конкуренции с иностранцами и снижение стоимости кредитов для промышленности и сельского хозяйства.¹¹

Действительно в российской банковской практике ситуация с высокими ставками по долгосрочным кредитам (на уровне средневзвешенной ставки в 11%) усугубляет проблемы реального сектора экономики в части кредитования инвестиционных проектов в целях модернизации, внедрения новых технологий, расширения масштабов деятельности. Кроме того, низкие в сравнении с индексом инфляции ставки по депозитам (на уровне средневзвешенной ставки в 5-6%) обесценивают накопления граждан.

В данной ситуации хотя бы частичное открытие банковского сектора за счет допуска филиалов зарубежных банков на российский рынок в краткосрочной перспективе, действительно, могло бы оживить конкуренцию, привести к снижению ставок по кредитам, повышению ставок по депозитам и т.д.

С другой стороны, в долгосрочном периоде существенный приток иностранного капитала, значительную долю которого составляют чисто спекулятивные деньги, может привести к потере банковского суверенитета России, что опасно для всей финансовой системы государства.

На момент вступления России в ВТО доля иностранного капитала в банковском секторе уже достигла 30 %, увеличившись за последние 10 лет с 8%. Не смотря на то, что под контролем иностранных банков на сегодняшний день находится всего 10% банковских активов России, ученые-экономисты не без основания опасаются, что контролируя потоки крупнейших российских производителей, иностранные банки получают контроль над финансовыми потоками и состоянием платежеспособности российской экономики не только по экспортным, но и по внутренним платежам.¹²

Риски макроэкономического характера в условиях увеличения доли иностранного капитала в банковском секторе обусловлены также расширением денежной массы за счет валютной составляющей, что усиливает зависимость отечественного финансового сектора от колебаний мирового финансового рынка.

Кроме того, возможные риски российского банковского сектора в связи с появлением иностранных конкурентов могут быть связаны со снижением доходности операций, потерей платежеспособности и как следствие к проблемам с выплатой процентов вкладчикам и возвратом размещенных денежных средств.

Подводя итог выше изложенного, отметим следующее:

- во-первых, наличие признаков рецессии в экономике России, осложняющее возможности анализа и прогнозирования возможных последствий членства в ВТО для экономического развития (снижение темпов роста ВВП, финансовых результатов

¹¹ Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / Бабкин К.А., Кузнецов, А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. – М.: ООО «Радуга», 2012. – С.16.

¹² Пономарева М.А., Маклакова Т.Р. Влияние вступления в ВТО на банковскую систему РФ / Актуальные проблемы экономики, финансов и права на современном этапе развития: Международная науч.-практ. конф., г. Сочи, 22-25 апреля 2013 г. – Сочи: РИЦ ФГБОУ ВПО «СГУ», 2013. —С.147.

деятельности, увеличение темпов роста кредиторской задолженности предприятий и организаций реального сектора экономики представляется необоснованным напрямую связывать с членством в ВТО);

- во-вторых, подтверждение ранее даваемым прогнозам относительно отрицательного воздействия на бюджетную сферу факта членства в ВТО в краткосрочном периоде (сокращение поступлений в федеральный бюджет по доходам от импортных таможенных пошлин в рамках функционирования Таможенного союза сложилось даже при росте импорта в натуральных объемах);

- в-третьих, необходимость в кратчайшие сроки повышения конкурентоспособности российского банковского сектора без усиления влияния со стороны иностранного капитала (даже незначительное снижение ставок по долгосрочным кредитам способно активизировать инвестиционные процессы в реальном секторе экономики).

Следует так же отметить, что на современном этапе не найден консенсус позиций Правительства РФ, представителей бизнеса и научных сообществ в видении перспектив экономического развития в условиях членства России в ВТО. Но, в любом случае в ближайшем будущем всем сторонам предстоит совместное решение проблем адаптации экономики России к новым условиям хозяйствования.

ГЛАВА 2. МНОЖЕСТВЕННЫЕ РАВНОВЕСИЯ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ: ДИНАМИЧЕСКАЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ[©]

В целях проведения анализа взаимодействия кредита и экономической системы необходимо выделить три аспекта, в призма которых исследование данного вопроса видится наиболее важным: структурного аспекта, динамического аспекта и аспекта взаимосвязи. В основе проводимого анализа лежит позитивный подход к описанию и объяснению системы экономических отношений.

Система кредитных отношений и её взаимосвязь с экономическими отношениями подразумевает наличие 1) ряда основополагающих элементов (субъектов, объектов), на основе анализа которых возможно описание и объяснение тех или иных результирующих показателей и устойчивых тенденций в поведении участников отношений; наличие 2) инструментария для анализа причинно-следственных связей в процессе взаимодействия как элементов одной системы, так и между отдельными элементами различных систем (кредитной и экономической, например), 3) контекстной составляющей, в рамках которой происходит взаимодействие основополагающих элементов и 4) инструментария для анализа данного контекста.

Выстраивая теоретическую модель кредитных отношений необходимо выделить основополагающие понятия: субъект, свойства субъекта, объект, свойства объекта, контекст, формы проявления взаимосвязи субъекта и контекста, формы проявления взаимосвязи субъектов.

Отталкиваясь от воспроизводственной теории кредита, в фундаментальный (структурный) блок для анализа кредитных отношений имеет смысл включить сущностный аспект, в части структуры кредитных отношений, основы кредитных отношений и этапов движения ссужаемой стоимости. Тогда, следуя выделенным нами требованиям к основам проведения анализа, в целях исследования кредитных отношений на микроуровне, основополагающими элементами (субъектами) будем считать «кредитора» и «заемщика», объектом – ссужаемую стоимость. Учитывая тот факт, что анализу зачастую подвергается институционализированный субъект – например, банковская форма проявления кредита, необходимым видится в дальнейшем выделение ряда эндогенных условий (свойств), влияющих на внутреннюю структуру субъекта и результирующую функцию. Функцией результирующего поведения будем считать понятие, отражающее связь между элементами множеств. Более точно, функция суть «закон», по которому каждому элементу одного множества, называемому областью определения ставится в соответствие некоторый элемент другого множества, называемого областью значений. Функция выражает интуитивное или когнитивное представление о том, как одна величина полностью или частично определяет значение другой величины.

Микроэкономический анализ предложения кредита

Анализ субъектов кредитных отношений включает анализ кредитора и заемщика. Бесспорным видится тот факт, что любому кредитору в независимости от институциональной формы присуща определенная система *целеполагания*.

Лемма 1. Целеполагание субъектов хозяйствования

[©] Бураков Д. В. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва.

Пусть $\exists (s_i) \in S$, где субъектами хозяйствования (ЕЕ) будет считаться такое подмножество S по критерию $n (S_n)$, для которого верно следующее тождество:

$$EE = \{S_n\},$$

где $n \rightarrow k$,

где

n – целеполагание субъектов,

k – рыночное целеполагание.

Отталкиваясь от базовых постулатов экономической теории в основе целей кредитора, как и любого предпринимателя, главенствующим мотивом является уровень устремлений (*aspiration level*). Стоит отметить, что ранее экономические представления о мотивах деятельности хозяйствующего субъекта носили более размытый характер. Так, с точки зрения классической экономической теории и теории полезности основной функцией хозяйствующего субъекта признавалась функция максимизация ожидаемой полезности. Но, учитывая несоответствие теоретической модели о человеке практическим эмпирическим данным, в начале 1980-х годов формируется новая парадигма в подходе к анализу целевой функции хозяйствующей единицы.¹ Применяя достижения психологической отрасли к анализу мотивационной составляющей личности, вводится новое допущение применительно к целеполаганию. На сегодняшний день основной гипотезой в анализе предпринимательской активности является *стремление к достижению уровня устремлений*. Данная гипотеза стала ответом на многовековое заблуждение исследователей относительно контекстной составляющей рыночного пространства, в рамках которой функционирует каждая хозяйствующая единица (о формах проявления взаимосвязи субъекта и контекста речь пойдет ниже).

Лемма 2. *Модели уровней устремлений субъектов хозяйствования*

Допустим, что \exists такие виды k , для которых верно, что

$$S_k \rightarrow A_{pw} \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%;$$

$$S_k \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A_1, \text{ где } A_1 > A_{pw},$$

где S_k – система целеполагания, A – исход при принятии решения в условиях неопределенности и риска, pw – субъективно взвешенная вероятность исхода.

Тогда функция уровня устремлений кредитора может принять вид:

$$1. S_k \rightarrow A_{pw} \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%;$$

$$2. S_k \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A_1, \text{ где } A_1 > A_{pw}, \text{ т.е.}$$

$$A_1 \neq A_{pw}$$

$$A_1 \rightarrow N, \text{ где}$$

$$N \neq pw \rightarrow 100\%, \text{ т.е.}$$

$$\neg N \rightarrow 100\%.$$

Достижение определенного результата, полагаясь на систему мотивов и поставленных целей, требует от хозяйствующей единицы принятия ряда решений по ключевым вопросам. Любое принимаемое решение связано с восприятием, оценкой и формированием представлений (в случае неопределенности – ожиданий) о том или ином объекте. Первым внутренним свойством, как хозяйствующей единицы, так и любой личности, является наличие совокупности когнитивных и аффективных отклонений, ряда эвристик, которые находясь в тесной корреляции, приводят к *неоптимальности* принимаемых решений. Существование таких проблем банковского сектора, как

¹ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol.47, 1979; Kahneman D., Tversky A. Choices, Values and Frames. *Cambridge, UK: Cambridge University Press*, 2008;

неэффективный менеджмент, наличие просроченной ссудной задолженности, неоптимальное отраслевое и масштабное распределение ссудного портфеля и прочих отчасти связаны именно с данным свойством.

Лемма 3. Неоптимальность принимаемых решений

Допустим, что достижение целей k невозможно в условиях определенности s . Тогда принятие решения Sk по поводу исходов X и Z в условиях неопределенности и риска примет следующий вид:

$$Sk = f(Cx \neq Cy), \text{ где} \\ C \rightarrow \text{opt.}$$

Отсюда видно, что $k \rightarrow A$, но $k \neq \text{opt}$.

Вторым внутренним свойством, присущим уже не столько субъекту как личности, сколько как институциональному образованию, является свойство *конфликтности*, проявляющееся в нескольких доказанных формах: конфликте интересов и конфликте ориентиров. Первая форма конфликтности связана с т.н. проблемой «принципала-агента», где имеет место быть несовпадение интересов собственника хозяйствующей единицы (например, акционеров) и руководящего звена (менеджмента). Система целеполагания акционеров направлена в большей степени на увеличение капитализации компании в долгосрочной перспективе, в то время как система целеполагания менеджмента связана с краткосрочной перспективой, ввиду наличия тесной корреляции между объемами продаж и уровнем заработной платы. Вторая форма конфликтности – конфликта ориентиров является более «тонкой». Суть данной формы сводится к наличию одной и той же системы целеполагания у различных составляющих субъекта. Например, и для отдела продаж и для отдела риск-менеджмента важна прибыльность деятельности организации. Однако даже в рамках одной и той же системы целеполагания, отдел продаж делает больший акцент («якорит») свою деятельность на количество, в то время как отдел риск-менеджмента акцентирует внимание на качестве.

Лемма 4. Конфликт интересов

Допустим, что \exists подмножество $M \in \{Sk\}$, где \exists два значения k , причем

$$K1 \neq K2,$$

$$K2 \neq \text{opt}$$

Тогда,

$$Sk1 \rightarrow Apw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$$

$$Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1, \text{ где } A1 > Apw, \text{ где}$$

$$pw \rightarrow A1 \rightarrow 100\%.$$

Третьим свойством присущим банку как институту является *уровень возможностей* – потенциальное предложение кредита, по критерию объема и сроков. Данный уровень устанавливается в условиях соблюдения правил рыночной игры рядом нормативов (в частности, нормативом достаточности капитала Н1 и нормой отчисления обязательных резервов) и объема ресурсов по критерию срочности (именно данный критерий призван отражать проблему отсутствия т.н. «длинных» денег в российском банковском секторе).

Рассмотрев базовые составляющие для любого субъекта с учетом институционализации, имеет смысл обратиться к анализу контекстной составляющей, в рамках которой реализуется функция целеполагания субъекта (результатирующая функция).

Анализ кредитных отношений и их взаимосвязи с экономическими, подразумевает под собой наличие конкретного типа воспроизводства. В нашем случае речь идет о капиталистическом воспроизводстве и рыночной формации. Данный вид контекста

является определяющим для всех остальных. В его состав входит ряд элементов: неопределенность, риск, правила рыночной игры, транзакционные издержки (издержки входа и выхода из отрасли, административные издержки, теневые издержки) и конкуренция. Каждый элемент оказывает значительное влияние на функцию целеполагания субъекта отношений, её динамику и качество.

Неопределенность является базовой чертой рыночного способа хозяйствования. Определяя данный элемент, отметим, что под неопределенностью понимается совокупность исходов, количество которых неизвестно, а количественная оценка (вероятность исхода) неизвестна.²

Риск, являясь частью неопределенности как базового феномена рынка, является количественно определяемой вероятностью данного (известного) исхода.

Правила рыночной игры являются фундаментальным набором условий, в рамках которых взаимодействуют участники рыночных отношений. В их состав входят институт прав и обязательств, в состав которых входят право частной собственности, свобода действия и выбора, права на их защиту, обязательства соблюдения рыночного права, а также институт контроля над их соблюдением. Именно правовой механизм и его оптимальное функционирование являются одним из основных залогов успешного функционирования системы.

Транзакционные издержки является совокупностью расходов, необходимых для выполнения операционной деятельности организации. В сущности, это те расходы, которые необходимо нести субъекту для достижения поставленных перед собой целей путем выполнения своей «ключевой» деятельности. Существует множество классификаций транзакционных издержек, однако в нашем случае имеет смысл акцентировать внимание на издержках барьеров (как количественных, так и качественных), административных издержках и теневых издержках. Совокупный их уровень, влияя на результирующую функцию, во многом определяет производительность, конкурентоспособность и отраслевую структуру рыночного хозяйства или отдельной отрасли/рынка.

Конкуренция является базовым элементом рыночного способа хозяйствования и отражает такую систему отношений между участниками рынка, когда суммарные стремления каждого из участников превышают пропорциональные возможности рынка. В результате этого каждый из участников стремится с одной стороны сохранить соответствие между результирующими показателями деятельности и уровнем устремлений, а с другой привести их в соответствие путем противостояния другим участникам. Ключевой стороной конкуренции как элемента рыночного контекста является её плотность (уровень). В зависимости от её уровня изменяется результирующая функция предпринимателя.

Учитывая наличие данных элементов рыночного контекста, имеет смысл обратиться к формам взаимосвязи субъекта хозяйствования с контекстом.

Рассмотренная нами выше система целеполагания субъекта не может считаться полной вне взаимосвязи с совокупностью условий в рамках которых она проявляется.

Первым типом взаимосвязи «субъект-контекст» является соотношение функции целеполагания субъекта и условий неопределенности рынка. Одним из базовых проявлений данного взаимодействия является вскрытая лауреатом Нобелевской премии Дж. Акерлофом информационная асимметрия. Суть данного явления заключается в том,

² Akerlof G., Kranton R. «Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being» Princeton University Press, 2010.

что в рамках взаимоотношений двух субъектов (продавец-покупатель) один из участников обладает большей информацией, на основе которой впоследствии принимается решение, нежели чем другой, в результате чего одна сторона выигрывает от отношений, а другая может проиграть. Применение данной модели к кредитным отношениям, и выявленной Й. Стиглицом и А. Вайссом, на её основе феномен «рационализация кредита» также был удостоен Нобелевской премии. Таким образом, еще одним базовым свойством в системе рыночных отношений становится характер *неопределенности* и *рисковости* исхода.

Тогда субъект отношений, действующий в условиях неопределенности и риска, вынужден оценивать и пытаться прогнозировать (формировать уверенность) тот или иной исход: объемы производства продукции, объемы инвестиций, удовлетворение или отказ по кредитной заявке и т.д. Отсюда вытекает вторая составляющая, наряду с уровнем устремлений, результирующей функции – *отношение к риску и неопределенности*. В данном случае исследователи склонны выделить т.н. стратегии отношения к риску. На сегодняшний день выделяется три типа стратегий: чрезмерное принятие риска (агрессивное поведение), взвешенное принятие риска и «отвращение» к риску. Учитывая тот факт, что в деятельности кредитора не может быть безрисковых стратегий, ввиду специфического характера данного вида деятельности, имеет смысл говорить лишь о первых двух видах стратегий. Также учитывая достижения поведенческой экономики и выведенную лауреатом Нобелевской премии Д. Канеманом закономерность в поведении личности, выражающуюся в стремлении к определенности и отвращении к потерям, необходимо учитывать, что результирующая функция субъекта (кредитора) будет, так или иначе, стремиться к определенности в путях достижения устремлений.

Лемма 5. Модели отношения к риску и неопределенности

Пусть $\exists \{Sk1\}$ и $\{Sk2\}$ для которых верно, что

$$Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$$

$$Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1, \text{ где } A1 > Arw$$

$$Sk = f(Cx \neq Cy), \text{ где}$$

$$\neg CXY \rightarrow opt,$$

$$CX \rightarrow L$$

$$CY \rightarrow N, \text{ где}$$

$$opt > L \neq N < 0$$

Достижение того или иного уровня устремлений субъекта рыночных отношений неизбежно связано с путями посредством которых он их достигает. Здесь кроется третья составляющая функции целеполагания – *соответствие функции целеполагания правилам рыночной игры*. Учитывая тот факт, что в каждой экономической системе находится место теневому сектору (существует различные системы сговоров, имеет место быть применение процесса сформирования, использование «кэптивных» схем, неисполнение законодательства и прочие нарушения «правил игры» в процессе рыночных отношений) необходимо иметь определенный инструментарий для описания и объяснения отклонений функции целеполагания от тех границ, которые являются заданными для рынка.

Четвертая составляющая результирующей функции кроется во *влиянии уровня конкуренции на показатели результирующей функции*. Рассматривая действия конкурентов в контексте правил рыночной игры, необходимо осознавать, что уровень (плотность) конкуренции напрямую влияют на объемы дохода и сегмент, который занимает субъект отношений.

Готовность субъекта войти в сегмент рынка зависит, так или иначе, от ожидаемой прибыли и её соответствия уровню устремлений хозяйствующей единицы. Однако *чистая прибыль как отражение уровня устремлений предпринимателя во многом зависит от уровня транзакционных издержек*. Причем данные издержки связаны не только с количественными показателями, но и с качественными. Например, высокая доля теневых издержек, административных (бюрократических) издержек, измеряющихся во времени, и несопоставимый с ними совокупной доход, вряд ли приведут к принятию положительного субъектом рынка решения по поводу создания организации или входа в отрасль.

Отдельным и самым важным вопросом на микроуровне анализа результирующей функции субъекта (кредитора) является соотношение «затраты-выгоды» (cost-benefit analysis). В основе данного подхода, являющегося краеугольным камнем любой экономической и финансовой модели лежит оценка субъектом затрат и ожидаемых выгод (дохода) по тому или иному объекту. Основной недостаток данного подхода теории социального обмена заключается во-первых в том, что в расчет берутся только количественно отражаемые затраты и выгоды, во-вторых учитывается предпосылка о полной рациональности субъекта. С учетом данных недостатков имеет смысл обратиться к новой модели, в основе которой лежит теория перспектив поведенческой экономики в части анализа «выгоды – убытки» (gains-losses).³ В основе данного подхода лежит индивидуальный анализ каждого субъекта по ряду целевых ориентиров с учетом заданного контекста, что позволит более детально описать те или иные факты экономического реалма.

Лемма 6. Затраты-выгоды при принятии решения

Допустим, что достижение цели k по исходу X подразумевает наличие доходов C и убытков D , выраженных множеством $\{J\}$. Тогда

$$k \rightarrow A, \text{ где} \\ A = (C - \{J\})X, Z$$

Заключительным моментом в изложении основ микроанализа кредитора является отражение сущностных свойств кредита (возвратность) и контекстных условий (время, доверие, платность) в функции предложения кредита.

В отличие от коммерческих структур реального сектора, банковская организация обладает своей спецификой, связанной с операционной деятельностью. В основе кредитного предложения лежит сразу несколько факторов – атрибут доходности и свойство возвратности, распределенные во времени, т.е. процесс кредитования подразумевает наличие этапов движения ссужаемой стоимости. Действуя в контексте неопределенности и риска банковской организации необходимо формировать уверенность в том или ином заемщике или же в том или ином направлении средств (проекте), а, следовательно, формировать уверенность в возвратности в том или ином виде.

Таким образом, можно сделать допущение о том, что обеспечение, являясь одним из факторов подкрепления уверенности в возвратности, а процент, являясь теоретическим отражением доходности, формируют основу результирующей функции кредитора.

Действительно, большая часть американских моделей, анализирующих кредитные отношения, задает в целевую функцию кредитора (далее – функция предложения

³ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol.47, 1979;

кредита) лишь два переменных параметра – уровень процентной ставки и обеспечение (возвратность ссуженных средств), которые получая те или иные значения, формируют кривые спроса и предложения на кредит в результирующее равновесие на рынке.

$Sc = f(i; c)$, где

i – уровень процентной ставки;

I – показатель оптимальности функционирования системообразующих институтов;

c – обеспечение по кредиту.

Остальные же условия, раскрытые нами выше (уровень конкуренции, транзакционные издержки, отношение к риску, уровень девиации перцептивного от реального риска, рациональность/иррациональность субъектов, правила рыночной игры, уровень возможностей) объявляют постоянными параметрами и рассматривают их как *ceteris paribus*. Однако в целях проведения сравнительного анализа кредитных отношений в условиях различных контекстов, необходимо в обязательном порядке введение данных постоянных в состав переменных.

Тогда будем считать, что результирующая функция кредитора (функция предложения кредита) в рамках банковской формы проявления являет собой совокупность взаимосвязей следующих элементов:

$Sc = f(T; P)$, где

Sc – результирующая функция предложения кредита;

T – целеполагание кредитора;

P – уровень возможностей кредитора;

r – функция готовности к принятию риска.

I – показатель оптимальности функционирования системообразующих институтов.

Имеет смысл остановиться более подробно на функции целеполагания субъекта экономических отношений. В свете рассмотренной выше гипотезе о наличии различных уровней стремлений руководителей организаций исследователями допускается существование различных типов устремлений. Анализ уровня устремлений и его соответствия существующей результирующей функции связан с использованием анализа «выгоды – убытки». Первый тип устремлений подразумевает наличие соответствия между уровнем устремлений субъекта и реальными потоками дохода. Второй тип устремлений предполагает несоответствие реальных потоков дохода устремлениям субъекта. В данном случае, в зависимости от отношения субъекта к риску *ceteris paribus*, принимаемые им решения будут направлены на достижение функции целеполагания. В первом же случае будет иметь место т.н. «консервативная», инерционная модель поведения.

Учитывая вышеизложенное, функция целеполагания «Т» примет следующий вид:

$T = f(a-r; r; c; \text{comp}; ct)$, где

a – уровень устремлений кредитора (желаемый доход)

r – ожидаемая доходность по кредитной заявке;

$a-r$ – соответствие желаемого ожидаемому доходу;

r – отношение к риску;

c – уверенность в возвратности (уровень девиации перцептивного от реального риска);

ct – уровень транзакционных издержек для кредитора;

I – показатель оптимальности функционирования системообразующих институтов.

Функция возможностей кредитора будет выглядеть следующим образом:

$P = f(n; r)$, где

P – уровень потенциального объема кредитного предложения кредитором;

n – совокупность нормативов, ограничивающих возможности кредитора;

r – объем ресурсов по критерию срочности;

I – показатель оптимальности функционирования системообразующих институтов.

Заключительным этапом микроанализа системы кредитных отношений станет анализ элементов проявления функции кредитора.

Функция кредитора структурно включает ряд элементов:

- срочность в предложении;
- отраслевая (видовая) структура предложения;
- состав кредитных продуктов;
- цена кредитных продуктов;
- объем кредитного предложения;
- качество предложения.

Срочность предлагаемых заемщикам кредитных «продуктов» находится в прямой зависимости от 1) ресурсной базы кредитора, 2) уровня устремлений кредитора, при прочих равных условиях выделяется так же зависимость срочности предлагаемых кредитов от 3) конкуренции, а также от 4) спроса со стороны заемщиков. Нехватка «длинных» денег в российском банковском секторе служит ярким примером недостаточного предложения данного рода «кредитов» реальному сектору. Или же, отсутствие спроса со стороны реального сектора на «длинные» деньги для развития инвестиционной и инфраструктурной составляющей может служить веским основанием для концентрации в ссудном портфеле преимущественно краткосрочных кредитов.

Отраслевая структура предложения кредита находится в прямой зависимости от 1) уровня устремлений кредитора, 2) ресурсной базы, 3) уровня конкуренции и 4) объема транзакционных издержек.

Так, например, несоответствующая уровню устремлений (соотношение потенциального дохода и издержек) американских кредитных организаций величина дохода по «C&I loans» (кредитов реальному сектору), ввиду зарегулированности последнего, недостатка высококвалифицированных кадров и большой затратной части по выплате им заработных плат, привела, наравне с другими причинами, к снижению доли данного вида кредитов в совокупном портфеле американских кредиторов. Высокий уровень неопределенности и рисков ряда российских отраслей, связанный не столько с показателем доходности, сколько с показателем возвратности, наравне с высокой долей транзакционных издержек до сих пор отталкивает российские банки.

Состав кредитных «продуктов», предлагаемых банковской организацией тесно связан с 1) функцией спроса на кредит, 2) уровнем конкуренции и 3) качеством человеческого капитала. Низкая диверсификация «продуктовой линейки» банковских организаций, имеющая место быть, например, на российском рынке корпоративного кредитования говорит, в первую очередь, о низком уровне спроса со стороны реального сектора, что связано, по всей видимости, с низким уровнем конкуренции и отраслевой структурой реального сектора российской экономики.

Цена кредита находится в прямой зависимости от 1) цены ресурсов, 2) совокупного уровня затрат банковской организации, от 3) показателя инфляции, от 4) уровня устремлений кредитора, скорректированного на величины 5) конкуренции и 6) рисков составляющей.

Объем кредитного предложения находится в прямой зависимости от 1) ресурсной базы; 2) системы нормативных показателей, 3) уровня устремлений кредитора (в части дохода) и 4) отношения к риску, 5) уровня конкуренции, 6) спроса на кредит.

Качество кредитного предложения в первую очередь связано со 1) стандартами

кредитования, в основе которых лежит уверенность в возвратности и доходности, с 2) уровнем устремлений кредитной организации, скорректированной на 3) фактор конкуренции.

В независимости от специфики элементов, посредством которых может быть описана функция предложения кредита (количество, качество, вектор, срочность), учитывая наличие вышеизложенных зависимостей, можно обобщить каждую из них общей функцией предложения кредита, где

$$Sc = fI(T; P).$$

Микроэкономический анализ спроса на кредит

Результирующая функция производителя (на примере организации реального сектора экономики) имеет достаточно схожую структуру с функцией кредитной организации в части устремлений и возможностей. Однако операционная деятельность экономического субъекта является качественно отличной от кредитного.

Исследуя целевую функцию производителя, имеет смысл выделить четыре основополагающих функции. Ключевой является функция целеполагания заемщика, определяющая следующие функции:

- функция производства;
- функция инвестиций;
- функций сбережений.

В зависимости от типа функции целеполагания, результирующие значения остальных функций будут меняться.

Функция производства может быть описана посредством ряда элементов:

- объем производства;
- качество продукции;
- «линейка» товаров;
- длина производственного цикла;
- уровень цен.

Каждый из данных элементов находится в зависимости от той или иной совокупности показателей. Так, объемы производства находятся в зависимости от 1) уровня устремлений (как минимум безубыточное производство) и 2) ожидаемых значений спроса и 3) ожидаемых значений цен. Ожидаемые значения спроса находятся в зависимости от 1) прогнозных показателей производителя о спросе на продукцию, 2) качества продукции; 3) уровня цен, 4) длины производственного цикла.

Качество продукции находится в зависимости от 1) правил рыночной игры, 2) конкуренции, 3) спроса на продукцию, 4) уровня устремлений.

«Линейка» товаров находится в зависимости от 1) показателя спроса и 2) уровня конкуренции, 3) уровня устремлений.

Длина производственного цикла находится в зависимости от 1) уровня конкуренции и 2) фактора технологий. Фактор технологий определяется 1) уровнем конкуренции и 2) уровнем устремлений производителя, 3) уровнем человеческого капитала.

Уровень цен находится в зависимости от 1) правил рыночной игры, 2) уровня конкуренции, 3) суммы затрат (включая транзакционные издержки), 3) уровня устремлений.

Сумма затрат определяется 1) правилами рыночной игры, 2) уровнем издержек (включая транзакционные издержки) и 3) уровнем устремлений производителя.

Уровень общих издержек, исключая транзакционные различных уровней, определяется уровнем конкуренции и будет считаться средним для отрасли в

краткосрочном периоде.

Функция инвестиций находится в прямой зависимости от уровня устремлений производителя и уровня конкуренции.

Функция сбережений является обратно пропорциональной функции инвестиций и также находится в зависимости от уровня конкуренции и уровня устремлений производителя.

Тогда результирующая функция производителя как субъекта экономических отношений примет вид:

$$f(t) = \sum f(O); f(I); f(S), \text{ где}$$

$f(t)$ – функция целеполагания производителя;
 $f(O)$ – функция производства;
 $f(I)$ – функция инвестиций;
 $f(S)$ – функция сбережений.

Тогда функция производства примет вид:

$$f(O) = \sum (Q; Q; D; L; P), \text{ где}$$

$Q = f(t; D'; Q; P; L),$
 $Q = f(r; P; D),$
 $D = f(D; c),$
 $L = f(c; T), \text{ где}$
 $T = f(c; t)$
 $P = f(r; c; c), \text{ где}$
 $c = f(r; c+ct; t).$
 $c = f(r);$

Тогда, суммируя совокупность факторов определяющих параметры функции производства, получим функцию следующего вида:

$$f(O) = f(r; c; a-r; D' - D; ct), \text{ где}$$

r – правила игры;
 c – уровень конкуренции;
 $a-r$ – уровень устремлений производителя;
 $D' - D$ - соотношение между ожидаемым и реальным спросом на продукцию;
 ct – уровень транзакционных издержек для производителя.

Функции инвестиций и сбережений примут следующий вид:

$$f(I) = f(t; c)$$

$$f(S) = 1/f(I) = f(c;t).$$

Суммируя вышеизложенное, стоит отметить, что как в целевой функции кредитора, так и в целевой функции производителя большое значение придается фактору конкуренции, как основополагающему элементу рыночного способа хозяйствования. Видится логичным разбить функцию конкуренции на составные элементы и представить её взаимосвязь с функцией целеполагания, фактически выделить на теоретическом уровне влияние конкуренции на уровень устремлений субъекта хозяйствования и взаимосвязь с функциями риска.

Уровень конкуренции включает в себя следующие составные части:

- количество участников рынка;
- правила «игры»;
- модели поведения участников рынка;
- качество человеческого капитала.

Каждый из вышеуказанных факторов, так или иначе, влияет на уровень конкуренции. Количество участников рынка определяет тип рынка (олигополия,

монополистическая конкуренция, полиполия, монополизм и т.д.), влияя в условиях реального сектора на результирующие функции производителей. Правила игры, устанавливаемые органами государственной власти, играют ключевую роль в генезе, онтогенезе и различных формах проявления конкуренции в рыночных условиях. Можно предположить, что наличие правил «игры» является ключевым и необходимым условием для развития рыночной среды. Вне соответствующих рыночным моделям поведения правил «игры», система экономических и финансовых взаимосвязей будет носить, по меньшей мере, «квазирыночный» характер. В худшем случае мы будем иметь дело с национальной экономикой, пребывающей в институциональной ловушке.

Модели поведения участников рынка, определяемые с одной стороны системой устремлений, а с другой стороны контекстными правилами отношений в данной системе хозяйствования, влияют не столько на уровень конкуренции, сколько на длительность той или иной её формы проявления.

Качество человеческого капитала, являя собой, совокупность знаний и компетенций в определенно заданных условиях, является необходимым фактором для достижения тех или иных целей участниками экономических отношений в определенном контексте правил и конкуренции. Человеческий капитал оказывает влияние на результирующий показатель наукоемких инвестиций и производительности труда, что в свою очередь отражает тот или иной уровень конкуренции в рамках заданного рынка.

Учитывая неопределенный характер рыночной экономики, функция отношения к риску находится под существенным воздействием конкуренции. Допустим, что ужесточение конкуренции приводит к готовности осознанно принимать больший риск (Лемма 7). С другой стороны, учитывая неоптимальность принимаемых решений, часть рисков недооценивается субъектами отношений. Соответственно, допустим, что сильная конкуренция усиливает не только принятие рисков, но и степень их недооценки (Лемма 8).

Лемма 7. Влияние конкуренции на отношение к риску

Пусть $\exists \{Sk1\}$ и $\{Sk2\}$ для которых верно, что

$$Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$$

$$Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1, \text{ где } A1 > Arw$$

$$Sk = f(Cx \neq Cy), \text{ где}$$

$$Cx \rightarrow opt,$$

$$Cy \rightarrow L$$

$$N, \text{ где}$$

$$opt > L \neq N < 0$$

$$\text{Допустим, что } \Delta A = f(a1, \dots, an, \Delta c).$$

$$\text{Для } Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%.$$

$$f(a1, \dots, an, \Delta c) = \Delta Arw$$

$$\Delta c = (\Delta C(\Delta Arw) \neq \Delta C'(\Delta Arw)), \text{ где}$$

$$C \rightarrow opt,$$

$$C \rightarrow L$$

$$C' \rightarrow N, \text{ для которых}$$

$$opt \geq N > L \geq 0.$$

Тогда для $Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$ будет верно

$$Sk \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1, \text{ где}$$

$$A1 \geq Arw,$$

$$\text{где } pw \rightarrow N, \text{ где}$$

$N \neq p_w \rightarrow 100\%$, т.е.

$\downarrow N \rightarrow 100\%$.

Лемма 8. Влияние конкуренции на уровень девиации перцептивного от реального риска

Пусть $\exists S_k = f_\alpha(CX \neq CY)$, где

$\neg CX \rightarrow opt$,

$CX \rightarrow L$

$CY \rightarrow N$, где

$opt > L \neq N < 0$, для которых верно, что

$f(L \neq N) = \alpha$.

Отсюда видно, что

$\Delta \alpha \Rightarrow \Delta CX \Rightarrow \Delta C \rightarrow opt$.

Превращая функцию производителя в функцию заемщика, имеет смысл поменять ряд основополагающих элементов. Основой функции заемщика станет функция потребности в кредитных средствах (далее - функция спроса на кредит). Данная функция также включает ряд элементов:

- Цена заемных средств;
- Срочность займа;
- Объем заёмных средств;
- Обеспечение возвратности (требования кредитора).

Потребность в заемных средствах присуща далеко не всем субъектам рыночного типа экономики. Тем не менее, потребность в заемных средствах является одной из ключевых в целях обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса. Процентный платеж, по аналогии с ценой товара, исследователи системы экономических отношений выдвигают одним из основных факторов, влияющих на совпадение спроса и предложения. Действительно, высокая доля процентных платежей в системе финансовых потоков может сделать для предпринимателя данный проект/организацию/кредитора невыгодным, т.е. уровень ожидаемого дохода станет несопоставимым с уровнем устремлений или даже может сделать предприятие убыточным.

Таким образом, приемлемость той или иной цены заемных средств определяется ожидаемым доходом (соотношение «доход – затраты») и его соответствием уровню устремлений.

Срок заимствования средств у кредитора зависит в большей степени от 1) производственного цикла и 2) ожидаемого спроса, а также 3) ценовых значений. Известной закономерностью в системе кредитных отношений является циклическое движение срочности кредитов в зависимости от фаз цикла. Так, согласно, гипотезе Дж. Саймона, в период оживления и подъема, ускоряется высвобождение используемой ссужаемой стоимости, т.е. сокращается срок использования кредита с одной стороны, и увеличивается доля долгосрочных кредитов, предоставляемых банковскими организациями. В период кризиса и депрессии, объем долгосрочных кредитов стремится к нулю, в то время как количество краткосрочных резко сжимается.

Объем заемных средств зависит от 1) индивидуальной оценки заемщиком собственной потребности, определяемой 2) ожидаемым спросом и 3) правилами игры.

Таким образом, логичной видится зависимость функции спроса на кредит от *контекстных* составляющих (правил игры, конкуренции, уровня транзакционных издержек, неопределенности и риска), *субъектных* (функция целеполагания заемщика),

внутренних (ожидаемый, реальный спрос на продукцию, совокупность затрат, длительность производственного цикла, фактор технологий).⁴

Тогда в общем виде функции заемщика (функция спроса на кредит) примет вид функции производства, где каждый фактор будет рассматриваться по параметру кредитной составляющей «с»:

$$f(B) = f(r; c; t; Dc' - Dc; ct), \text{ где}$$

B – потребность в заемных средствах.

Множественные равновесия на кредитном рынке

Заключительным этапом микроанализа взаимосвязей кредита и экономической системы является анализ специфики взаимодействия кредитора и заемщика. Выше нами были рассмотрены целевые функции кредитора, производителя и заемщика как с позиции фундаментальных элементов (целеполагание и возможности, контекстные свойства), так и с позиции внутренне присущих каждому из субъектов элементов, отражающих тот или иной атрибут.

Система взаимоотношений кредитора и заемщика подразумевает также наличие ряда основных элементов. Для того чтобы отношения между кредитором и заемщиком состоялись необходимо выполнение ряда условий: во-первых, интересы обеих сторон должны совпадать, во-вторых, обе стороны должны отвечать ряду критериев. Многие исследователи в рамках анализа «спрос-предложение» выделяют таковыми ссудный процент, как отражение доходности (первого элемента функции целеполагания) и обеспечение как отражение уверенности в возвратности ссуженной ценности (второго элемента функции целеполагания). Однако помимо данных факторов ряд исследователей предлагает анализировать уверенность в возвратности через систему отношений, которая выстраивается между кредитором и заемщиком. С одной стороны предлагается использовать системы договорных ограничений, которые обязывают заемщика в любом случае исполнить свои обязательства, с другой стороны предлагается использование системы «связанного» кредитования, когда кредитор имеет доступ к конфиденциальной информации, тем самым устранения информационную асимметрию. Также у кредитора существует возможность мониторинга, однако данный метод считается достаточно затратным.

Данные способы снижения информационной асимметрии и тем самым увеличения уверенности в возвратности и доходности кредитования и/или доверия к заемщику, анализируемые западными авторами, учитывают наличие однозначно заданного контекста, а именно четкого и постоянного исполнения правил рыночной игры, функции целеполагания по рыночным критериям и, как минимум, существование конкуренции. В условиях же незначительного изменения одного из трех вышеуказанных факторов, система кредитных отношений, в части выстраивания связей с заемщиками может качественно измениться и выстраиваться по нерыночным критериям.

В связи с необходимостью анализа качества взаимоотношений кредитора и заемщика имеет смысл обратиться к идентификационной модели Дж. Акерлофа,

⁴ Стоит отметить, что в рамках данной функции рассматривается лишь та часть спроса на кредит, которая связана с операционной деятельностью. В дальнейшем, расширяя анализ спроса на кредит (глава 2) будет представлен более детальный анализ специфики спроса по критериям финансовой структуры заемщика и мотивам спроса на кредит.

иначе к модели «свои – чужие».⁵ Структура данной модели включает три уровня. На первом уровне определяются 1) социальные категории и для двух взаимодействующих субъектов определяется 1) принадлежность к той или иной социальной категории (идентичность). На втором уровне определяются нормы и идеалы для каждой категории. На третьем уровне определяется ценность принадлежности и соотношение данной ценности к внешним факторам.

Лемма 9. Идентификационная модель Дж. Акерлофа

Пусть $\exists \{Sk\}$ для которого верно, что

$$Sk = f\beta (CDa \neq CD'b).$$

$$Sk = f\beta (CDa) \Leftrightarrow$$

$$1. D > D' \Leftrightarrow D \rightarrow \max$$

$$2. CDa > CD'b \Leftrightarrow \beta = a.$$

Применяя данную модель к экономическим реалиям, сделаем допущение касательного того, что в условиях контекста тех или иных правил игры на рынке у субъектов (кредиторов) формируется та или иная принадлежность – первая группа соблюдает правила игры, вторая группа их систематически нарушает. Отсюда логичным видится тот факт, что различным группам кредиторов присущи будут различные «нормы и идеалы».

Таким образом, отношение кредиторов, принадлежащих к разным категориям по отношению к одному и тому же заемщику, будет различным, ввиду различных уровней соотношения ценности идентичности к внешним факторам.

Суммируя вышеизложенное, отметим, что в процессе проведенного исследования был выведен теоретический конструкт, позволяющий анализировать кредитные и экономические отношения, как определенную совокупность. В состав последней входят 1) ряд субъектов, которым присущи универсальные функции целеполагания, ряд внутренних и институциональных свойств; 2) система контекстов, в рамках которых «существуют» данные субъекты; 3) результирующие функции данных субъектов, находящиеся в зависимости от внутренних сущностных свойств и контекстных условий (структурные элементы функции предложения кредита, структурный состав функции производства, структурный состав функции спроса на кредит); 4) система взаимосвязей субъектов и контекстных составляющих, а также формирующиеся в результате их взаимодействия тенденции рыночной формы отношений; 5) система взаимосвязей между субъектами (отношения «кредитор-заемщик», «кредитор-кредитор») и инструментарий для их описания и объяснения; 6) общий теоретический аппарат для анализа системы кредитных и экономических отношений.

Таким образом, учитывая метафизическую картину кредитных отношений, условия воплощения кредита как абстракции в категорию рыночных отношений, т.е. в рамках контекстных и субъектных условий, определяемых конкретной формацией (капиталистическим воспроизводством), включают в себя все вышеописанные элементы (Рисунок 1).

Теоретико-методологический аппарат представлен на микроуровне фундаментальной воспроизводственной теорией кредита, в части структуры, основы и этапов движения ссужаемой стоимости, теорией принятия решений в части теории социального обмена и теории перспектив, теорией институциональной

⁵Akerlof G., Kranton R. «Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being» Princeton University Press, 2010.

ловушки; в части анализа взаимосвязи между кредитором и заемщиком используется теория спроса и предложения (в частности, на кредит), дополненная существенными свойствами (возвратность, сохранение стоимости) и контекстными условиями (время, доверие, процент), учитывая положения воспроизводственной теории кредита, а также идентификационная модель Дж. Акерлофа и ориентир-зависимая модель Д. Канемана.

Основы макроэкономического анализа кредитных отношений и их взаимосвязи с экономической системой включают использование принципов экстраполяции и паттернализации результатов субъектного и микроэкономического анализа в части теории спроса и предложения. Динамический аспект макроэкономического анализа включает в себя теорию систем и теорию локальных шоков.

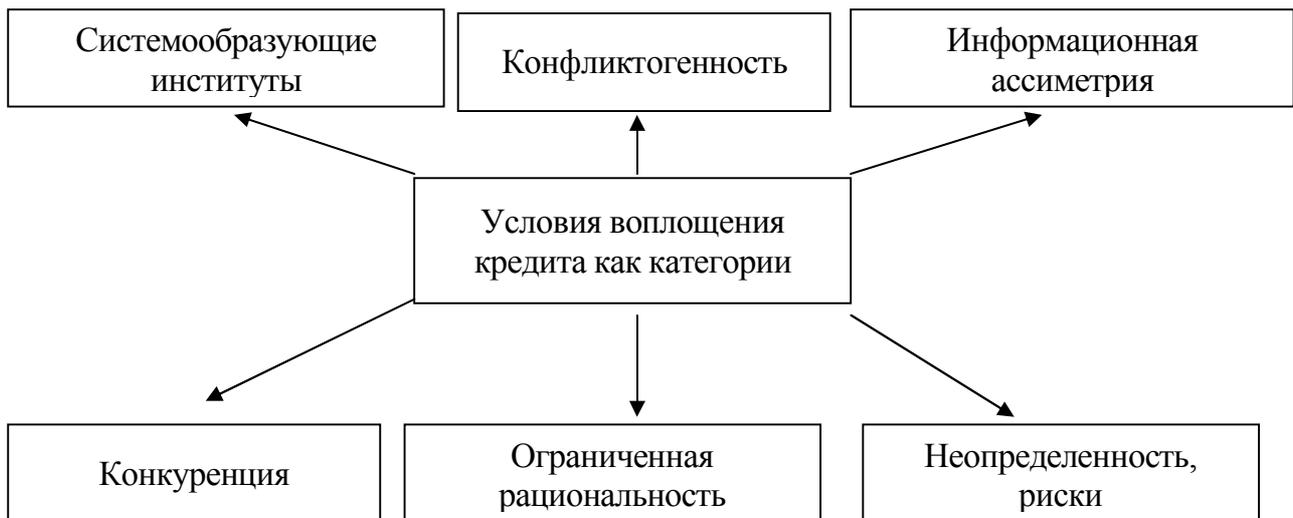


Рисунок 1. Контекстно-субъектная специфика рыночного хозяйствования

Динамика множественных равновесий на кредитном рынке: случай кредитного цикла

Пытаясь инкорпорировать вышерассмотренные теоретические конструкты, для описания динамики кредитных отношений и описания цикличности движения кредита будем отталкиваться от 1) допущение об оптимальном функционировании системообразующих институтов, 2) допущения об эндогенном характере кредитного цикла, 3) наличия временного разрыва между инновационным (технологическим) и общим деловым циклом.

Тогда, кредитный цикл в рамках источников его порождающих и факторов, усиливающих, en masse может принять следующий вид (см. Рис.2).

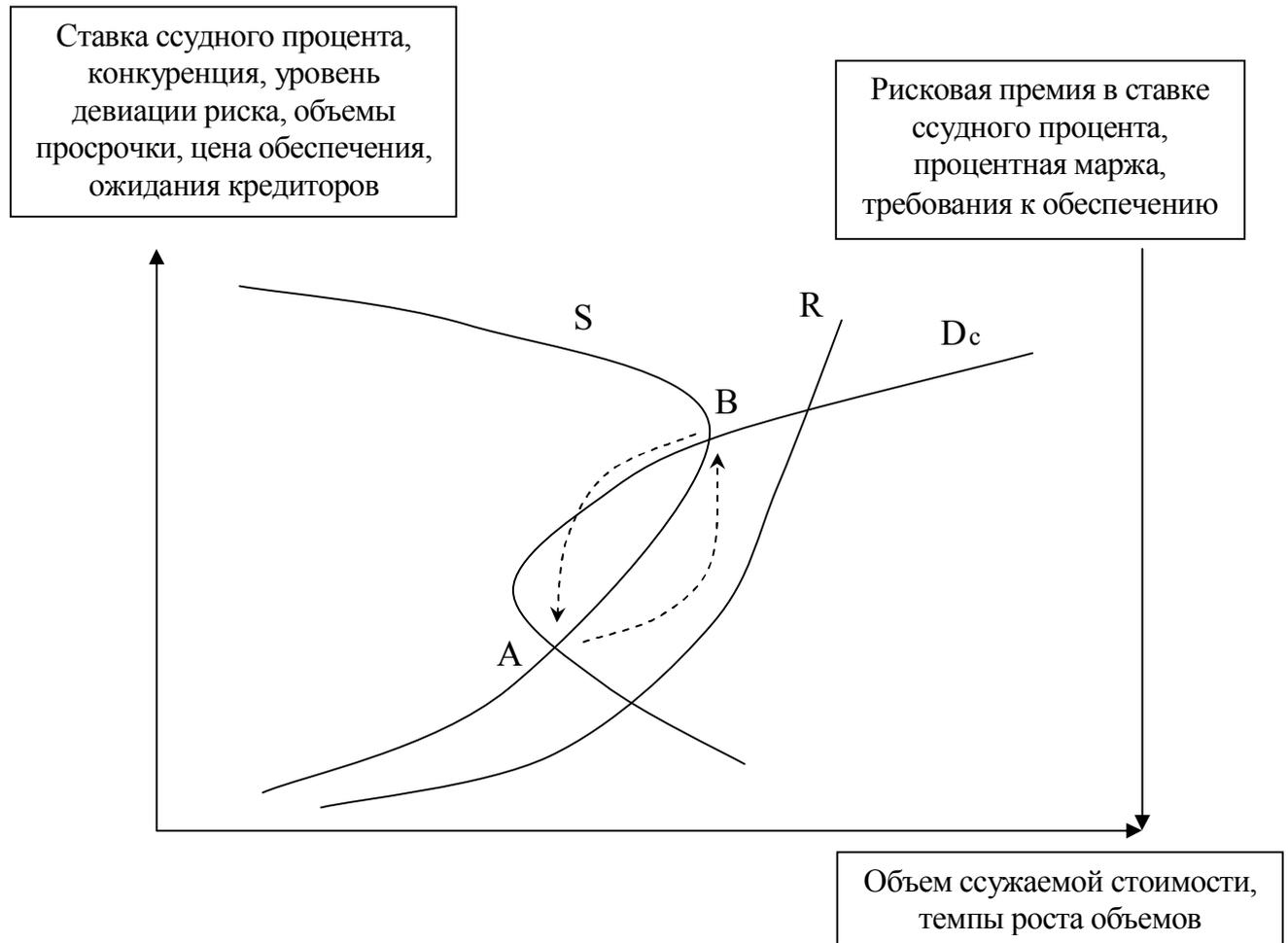


Рисунок 2. Динамика множественных равновесий движения ссужаемой стоимости в условиях цикличности экономического развития

Допустим, что $\exists (s_i) \in S$, где субъектами хозяйствования (кредиторами) (В) будет считаться такое подмножество S по критерию n (S_n), для которого верно следующее тождество:

$$B = \{S_n\},$$

где $n \rightarrow k$,

где

n – целеполагание субъектов,

k – рыночное целеполагание.

Допустим, что достижение k невозможно в условиях определенности s . Тогда принятие решения S_k по поводу исходов X и Z в условиях неопределенности и риска примет следующий вид:

$$S_k = f(C_x \neq C_y), \text{ где}$$

$C \rightarrow \text{opt}$.

Отсюда видно, что $k \rightarrow A$, но $k \neq \text{opt}$.

Тогда допустим, что \exists такие виды k , для которых верно, что

$$k \rightarrow A_{pw} \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%;$$

$$k \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A_l, \text{ где } A_l > A_{pw}.$$

Тогда, функция уровня устремлений кредитора может принять вид:

$$1. S_k \rightarrow A_{pw} \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%;$$

2. $Sk \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где $A1 > Apw$, т.е.

$A1 \neq Apw$

$A1 \rightarrow N$, где

$N \neq pw \rightarrow 100\%$, т.е.

$\neg N \rightarrow 100\%$.

Учитывая специфику движения ссужаемой стоимости, функция кредитора также примет следующий вид:

$Sc = f1(T; P)$.

Допустим, что \exists подмножество $M \in \{Sk\}$, где \exists два значения k , причем

$K1 \neq K2$,

$K2 \neq opt$

Тогда,

$Sk1 \rightarrow Apw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$

$Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где $A1 > Apw$, где

$pw A1 \rightarrow 100\%$.

Тогда, учитывая условия неопределенности, отношение к риску, а также неоптимальность его оценки, допустим, что существует несколько функций отношения к риску.

Пусть $\exists \{Sk1\}$ и $\{Sk2\}$ для которых верно, что

1. $Sk1 \rightarrow Apw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$

2. $Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где $A1 > Apw$

$Sk = f(Cx \neq CY)$, где

$\neg CXY \rightarrow opt$,

$CX \rightarrow L$

$CY \rightarrow N$, где

$opt > L \neq N < 0$

Допустим, что достижение цели k по исходу X подразумевает наличие доходов C и убытков D , выраженных множеством $\{J\}$. Тогда

$k \rightarrow A$, где

$A = (C - \{J\})X, Z$

Таким образом, в рамках определенного рынка $M \exists \{Sk1\}$ и $\{Sk2\}$, одни из которых стремятся к максимизации дохода, другие к сохранению ниши.

Причем для $\{Sk1\}$ существует $\{Dk1\}$, для которого верно, что:

$Dk1 \rightarrow Apw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$;

$Dk1 = f(Cx \neq CY)$, где

$\neg C \rightarrow opt$.

Для $\{Sk2\}$ существует $\{Dk2\}$, для которого верно, что:

$Dk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где $A1 > Apw$, т.е.

$A1 \neq Apw$

$A1 \rightarrow N$, где

$N \neq pw \rightarrow 100\%$, т.е.

$\neg N \rightarrow 100\%$.

$Dk2 = f(Cx \neq CY)$, где

$\neg C \rightarrow opt$.

Однако,

$C(x) Dk1 > C(x) Dk2$.

$C(x) Sk1 > C(x) Sk2$.

Для заданного рынка M , существует несколько периодов t , и равновесий A и B ,

таких что:

Если $t = 1$, то $A > B$.

Если $t = 2$, то $B > A$.

Тогда последовательная смена фаз кредитного цикла как изменение влияния конкуренции на отношение к риску примет вид:

Пусть $\exists \{Sk1\}$ и $\{Sk2\}$ для которых верно, что

$Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$

$Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где $A1 > Arw$

$Sk = f(Cx \neq Cy)$, где

$\neg CXY \rightarrow opt$,

$CX \rightarrow L$

$CY \rightarrow N$, где

$opt > L \neq N < 0$

Допустим, что $\Delta A = f(a1, \dots, an, \Delta c)$.

Для $Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$.

$f(a1, \dots, an, \Delta c) = \Delta Arw$

$\Delta c = (\Delta C(\Delta Arw) \neq \Delta C'(\Delta Arw))$, где

$\neg C \rightarrow opt$,

$C \rightarrow L$

$C' \rightarrow N$, для которых

$opt \geq N > L \geq 0$.

Тогда для $Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$ будет верно

$Sk \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где

$A1 pw \geq Arw$,

где $pw \rightarrow N$, где

$N \neq pw \rightarrow 100\%$, т.е.

$\neg N \rightarrow 100\%$.

В случае изменения уровня конкуренции, её влияние на уровень девиации воспринимаемого от реального риска примет вид:

Пусть $\exists \{Sk1\}$ и $\{Sk2\}$ для которых верно, что

Пусть также $\exists Sk = f\alpha(Cx \neq Cy)$, где

$\neg CXY \rightarrow opt$,

$CX \rightarrow L$

$CY \rightarrow N$, где

$opt > L \neq N < 0$, для которых верно, что

$f(L \neq N) = \alpha$.

Тогда для

$Sk1 \rightarrow Arw \Leftrightarrow pw \rightarrow 100\%$ будет верно, что

$\Delta \alpha \Rightarrow \Delta CXY \Rightarrow \Delta C \rightarrow opt$.

А для

$Sk2 \rightarrow A \Leftrightarrow A \rightarrow A1$, где $A1 > Arw$ будет верно, что

$\Delta \alpha \Rightarrow \Delta CXY \Rightarrow \Delta C$, где

$\Delta Cx \rightarrow \Delta L$,

$\Delta Cy \rightarrow \Delta N$, где

$\Delta L > \Delta N$, где

$\neg L \rightarrow opt$,

$\Delta LC > \Delta NC$,

$\Delta L < \Delta N$.

Список литературы:

1. Haldane, A. 2010. Curbing the Credit Cycle. Speech presented at the Columbia University Center on Capitalism and Society Annual Conference, New York;
2. Gorton, G., P. He, 2008. Bank Credit Cycles. *Review of Economic Studies* 75(4): 1181-1214;
3. Rajan, R., 1994. Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, 109(2): 399–441;
4. Bernanke, B., Gertler, M., 1989. Agency costs, net worth and business fluctuations. *American Economic Review*, 79(1): 14-31, American Economic Association;
5. Kiyotaki, N. and Moore, J., 1997. Credit Cycles. *Journal of Political Economy*, 105(2): 211-248, University of Chicago Press.
6. Marti, M.S., 1996. Boundedly Rational Credit Cycles. *Economics Working Paper* 156.
7. Berger, A., Udell, G., 2004. The Institutional Memory Hypothesis and the Procyclicality of Bank Lending Behavior. *Journal of Financial Intermediation*, 13(4): 459-495, Elsevier.
8. Geanakoplos, J., 2010. The Leverage Cycle. *NBER Macroeconomics Annual* 2009, University of Chicago Press. Vol. 24;
9. Rotheli T. 2012. Boundedly Rational Banks' Contribution to the Credit Cycle. *Journal of Socio-Economics*, 41(5): 730-737, Elsevier.
10. Basel Committee on Banking Supervision, 2010. Basel III: A Global Regulatory Framework for more resilient banks and banking systems. Bank for International Settlements;
11. Burakov, D.V., 2013. Exogenous Credit Cycles: An Experimental Study. *World Applied Sciences Journal*, 26(6). Date Views 24.11.2013 [www.idosi.org/wasj/wasj26\(6\)13/7.pdf](http://www.idosi.org/wasj/wasj26(6)13/7.pdf).
12. Burakov, D.V., 2014. Does Framing Affect Risk Attitude? Experimental Evidence From Credit Market. *American Journal of Applied Sciences*, 11: 391-395, Science Publications;
13. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // *Транспортное дело России*. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
14. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // *Бизнес в законе*. – 2012. - № 3. - С. 243-245;
15. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В. Бураков // *Экономика и предпринимательство*. – 2014. № 1-1. – С.66-72;
16. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В. Бураков// *Финансовый бизнес*. – 2014. № 1. С.70-74.;
17. Slovic, P., Fischhoff, B., Lichtenstein S., 1982. Why Study Risk Perception? *Risk Analysis*, 2(2): 83–93, Wiley;
18. Taleb, N., Report on The Risks of Financial Modeling, VaR and the Economic Breakdown, Report presented on Committee on Science, Space and Technology, 9, 2009.

ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА[©]

Развитие страны невозможно без динамического развития ее составных частей – регионов. Успех национальной стратегии зависит от того, насколько регионы способны осуществлять стратегическое управление, насколько качественно разработаны региональные конкурентные стратегии¹.

Стратегическое планирование развития региона возможно при условии того, что само сообщество, проживающее на данной территории, несет ответственность за будущее стояние этой территории. Коллективным стратегическим субъектом в регионе являются представители сообщества – представительные и исполнительные органы власти, местный бизнес (как крупный и средний, так и малый), общественные организации и объединения.

Методы стратегического анализа, этапы стратегического планирования изначально разрабатывались и применялись в крупных коммерческих компаниях. Сегодня накопленный зарубежный и отечественный опыт стратегического менеджмента обобщается и внедряется в сферу управления территориями, отраслями народного хозяйства, становясь новым инструментом социально-экономического устойчивого развития.

Регион – это сложная социально-политико-экономическая система. В круг лиц, заинтересованных в развитии региона, входят, с одной стороны, *внутренние* активные политические и хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою жизнедеятельность на территории региона, с другой стороны, *внешние* политические и хозяйствующие субъекты, зависящие от социально-экономического состояния региона или имеющие различный политический, ресурсный, предпринимательский, технологический интерес. Примерный перечень лиц, заинтересованных в развитии территории, представлен в таблице 1. Выявление подобного круга лиц и определение сути интереса очень важно для формулировки миссии и стратегических целей развития региона, а также для понимания того, кто будет принимать участие в реализации региональной стратегии.

Таблица 1. Стратегические интересы лиц, заинтересованных в развитии территории

Заинтересованные лица	Возможный интерес
Население	Улучшение качества жизни (здравоохранение, социальная сфера, образование, культура и т.д.)
Инвесторы	Повышение эффективности их вложений
Территориальные органы управления	Привлечение новых инвесторов на территорию Внедрение инновационных технологий Непосредственное улучшение качества жизни населения

[©] Марченко Е. В. ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва

¹ Марченко Е.В. Проведение деловых игр при разработке конкурентных стратегий. Вестник Твер. гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 110-117.

Хозяйствующие субъекты	Заинтересованность в количестве потребляемой продукции, создаваемой ими
Общественные организации	Возможность более широкого распространения своих организаций по территории региона

Разрабатывая миссию региона необходимо помнить, что миссия должна отражать предназначение исследуемой, развиваемой территории. По формулировке миссии должно быть понятно, *чем данный регион отличается от миллионов других регионов, территорий, поселений*. Миссия имеет емкую формулировку, но отражает глубокий смысл философии управления территориальным комплексом.

В качестве примера миссию региона можно представить следующим образом: повышение уровня качества жизни населения, развитие инвестиционного, научного, кадрового, технологического потенциала территории, создание комфортной среды для проживания населения, сохранение культурно-исторических традиций региона.

Миссия, как наиболее общая цель развития региона, должна обеспечить максимально эффективное использование имеющихся в регионе и привлеченных в регион ресурсов для полного удовлетворения потребностей населения и обеспечения гармоничного развития каждого члена сообщества. Миссия рассматривается как определяющий фактор конкурентоспособности региона, т.е. способности лучше других территорий находить компромисс интересов всех участников жизнеобеспечения как внутри региона, так и во внешнем окружении. Такое понимание миссии региона приводит к тому, что региональные власти не только управляют ресурсами региона, но и активно привлекают ресурсы из внешних рынков, предлагая потенциальным инвесторам взаимовыгодные условия, обеспечивая эффективное развитие экономики и социальной сферы, наиболее полно удовлетворяя потребности населения региона.

При разработке целей необходимо определить главную стратегическую цель развития региона, т.е. обозначить каким должен стать данный регион в долгосрочной перспективе, представить видение, образ, желаемый результат развития территории через 10-15-20 лет. Как правило, цель не бывает одна, поэтому главная стратегическая цель подразделяется на подцели. Подцели раскрывают приоритетные направления развития региона. По своим характеристикам цели должны быть гибкими, измеряемыми, определенными во времени, взаимосвязанными, приемлемыми для участников их достижения.

Так, например, главная стратегическая цель региона может быть обозначена как *устойчивое развитие социального, экологического, экономического положения региона*. Достижение главной стратегической цели зависит от достижения стратегических подцелей, таких как:

- Усиление имиджа и привлекательности региона;
- Привлечение молодых специалистов на базе инновационных и технологически обустроенных научно-образовательных центров;
- Улучшение экологической ситуации в регионе;
- Максимально эффективное использование природно-ресурсного потенциала.

Проведение анализа внутренней и внешней среды управления регионом осуществляется при применении основных методов стратегического анализа. Последовательность выполнения методов стратегического анализа может быть следующей: STEP-анализ (или его разновидности PESTE, TEMPLE), SNW-анализ, SWOT-анализ, матрица позиционирования возможностей, матрица позиционирования угроз, матрица SWOT-анализа.

Таблица 2. PESTE-анализ региона

<p>Политические факторы</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Эффективная исполнительная власть; -Уровень законодательного риска области минимальный среди всех регионов РФ; -Область заняла первое место в номинации «За лучшие законодательные условия для инвестирования»; -Не возникает конфликтности внутри городов области.
<p>Экономические факторы</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Уровень безработицы ниже, чем в целом по стране (2,17%, а 6% по стране) -Среднедушевые денежные доходы населения превышают среднедушевые российский доходы; -Сокращение населения с доходами ниже прожиточного минимума; -Высокая доля ВРП на душу населения; -Высокий уровень развития отраслей промышленности (машиностроение, химия, чёрная металлургия, лесная, целлюлозно-бумажная, пищевая); -Низкий уровень производительности труда; -Ограниченные возможности по предоставлению доступного жилья; -Низкая степень интернационализации (международной кооперации) (несмотря на высокое место в рейтинге инвестиционной привлекательности); -Уровень экономического развития выше среднего (16 место); -В целом сбалансированная экономика области.
<p>Социальные факторы</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Сокращение численности населения (депопуляция); -Демографическое старение населения (повышение среднего возраста); -Нарастающие диспропорции в численном составе поколений, мужчин и женщин, городских и сельских жителей; -Существенное превышение доли городского населения над долей сельского населения; -Профессиональная и творческая самореализация жителей -Снижение уровня смертности; -Повышение рождаемости населения как следствие реализации федеральных и областных целевых программ здравоохранения, роста рождаемости, социальной защиты населения; -Развитая образовательная и инновационная инфраструктура; -Рост средней продолжительности жизни населения; -Уровень социального развития выше среднего (16 место по субъектам РФ).
<p>Технологические факторы</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Неразвитость транспортно-логистической инфраструктуры; -Устаревшие производственные технологии; -Износ технологического оборудования; -Высокий уровень физического и морального износа оборудования на ряде малых предприятий; -Развитый гостиничный сервис; -Использование новых интернет-технологий; -Развитие банковского сервиса.

Экологические факторы	<ul style="list-style-type: none"> -Потенциальная экологическая опасность от объектов энергетического производства; -Перенасыщение области предприятиями нефтегазохимического комплекса; -Деградация экологической системы Волги; -Богатые лесные ресурсы (таежные и смешанные леса, богатые дичью, грибами и ягодами), также наличие на близлежащих территориях полезных ископаемых, т.е. природно-ресурсный потенциал; -Усиление антропогенной нагрузки на окружающую среду; -Увеличение доли уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ; -Снижение доли сточных вод без очистки в общем объеме водоотведения.
-----------------------	--

На основе анализа факторов, представленных в Таблице 2, можно видеть взаимосвязь влияния различных факторов друг на друга, т.е. их взаимообусловленность. К примеру, на уровень жизни населения влияют такие факторы как уровень развития малого бизнеса, доля городского населения, уровень безработицы, доля экономически активного населения, ВРП на душу населения, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума и другие. Чем ниже уровень жизни населения, тем ниже уровень развития предпринимательства. Также уровень жизни выше в тех регионах, где больше доля городского населения, ниже безработица, больше доля экономически активного населения.

Если исходить из рейтинга регионов, который позволяет определить депрессивные регионы, ситуация в которых должна находиться под особым контролем региональной и федеральной власти (и в основу которого положена система показателей, комплексно характеризующая социально-экономическое положение региона), то рассматриваемая в качестве примера область относится к регионам «среднячкам», то есть неблагоприятные в определенной степени по отдельным блокам показателей, но у которых при определенных усилиях, есть потенциал развития. Но, все же можно считать, что данная область, имеющая высокий производственный потенциал и относительно высокие и средние показатели в социальной сфере, может относиться к первой группе, т.е. более благоприятные регионы для жизни людей.

Таблица 3. SNW-анализ региона

Сильные стороны (S)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Богатые лесные ресурсы (таежные и смешанные леса, богатые дичью, грибами и ягодами), также наличие на близлежащих территориях полезных ископаемых, т.е. природно-ресурсный потенциал. 2. Область относится к регионам с высоким уровнем урбанизации. В городах области проживает 78,3 % населения. 3. Один из крупнейших в России центров научно-технического образования, академической и отраслевой науки; в области 13 ВУЗов и 62 ССУЗа. 4. Наличие свободных производственных площадок. 5. Развитая транспортная сеть с выходом на европейскую и восточную часть страны. 6. Один из крупнейших культурных и торговых центров России, - центр выставочной деятельности; входит в 100 городов мира,
---------------------	---

	<p>включенных ЮНЕСКО в список представляющих мировую историческую и культурную ценность.</p> <p>7. В области расположены уникальные заповедные места, памятники природы, наличие сети баз отдыха.</p> <p>8. Широко развитая сеть народных художественных промыслов (хохлоมская роспись и т.д.)</p> <p>9. Благоприятная для развития экономики структура населения.</p> <p>10. Наличие потенциально свободной рабочей силы с относительно высоким образовательно-квалификационным уровнем.</p> <p>11. Уровень безработицы ниже, чем в целом по стране.</p> <p>12. Инвестиционная привлекательность региона.</p> <p>13. Развитая образовательная и инновационная инфраструктура.</p>
Нейтральные стороны (N)	<p>1. Качество предоставляемых услуг населению.</p> <p>2. Уровень образования населения.</p> <p>3. Профессиональная и творческая самореализация жителей.</p> <p>4. Экономическая и правовая среда для развития предпринимательской деятельности.</p> <p>5. Бюджет муниципального образования для поддержки малого бизнеса.</p>
Слабые стороны (W)	<p>1. Низкая инвестиционная привлекательность в силу географических, климатических и природных условий.</p> <p>2. Отсутствие на территории области основных сырьевых ресурсов; высокая зависимость от поставок в область энергоносителей.</p> <p>3. Невысокий уровень благосостояния населения, низкая заработная плата и ее покупательская способность; высокая дифференциация заработной платы по отраслям экономики.</p> <p>4. Наличие большого количества ветхого жилья, низкая обеспеченность собственным жильем молодых семей.</p> <p>5. Значительное сокращение численности населения. Превышение смертности над рождаемостью.</p> <p>6. Низкий уровень сервиса в туристическом бизнесе.</p> <p>7. Изношенность инфраструктуры и высокая затратность жилищно-коммунальной сферы.</p> <p>8. Недостаточно квалифицированных кадров, кадров рабочих профессий, библиотечных и клубных работников; дефицит врачей и учителей</p> <p>9. Отставание по уровню третичного (сфера услуг) сектора экономики.</p> <p>10. Износ технологического оборудования;</p> <p>11. Потенциальная экологическая опасность от объектов энергетического производства.</p> <p>12. Высокая ресурсоемкость применяемых технологических процессов.</p> <p>13. Низкая доля услуг в общем объеме производства.</p> <p>14. Отсутствие обновления материально-технической базы для обучения.</p>

Таблица 4. Матрица позиционирования возможностей региона

Вероятность возникновения ситуации	Степень влияния открывающихся возможностей на положение дел в регионе		
	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	Опережающее развитие инновационных технологий и форм образования	Рост объемов производства за счет внедрения инновационных технологий, реконструкции производств, освоения новых видов продукции.	Сокращение уровня регистрируемой и скрытой безработицы, привлечение квалифицированных специалистов в область.
Средняя	Выход местной промышленности и малых предприятий на рынки других муниципальных предприятий и регионов	Развитие среднего и малого предпринимательства	Снижение уровня смертности, повышение рождаемости населения
Низкая	Развитие инфраструктуры и возможности ее дальнейшего расширения, связанные с Транс Европейским транспортным коридором	Реализация государственных программ по поддержке малого бизнеса, реализации федеральных и областных целевых программ	Развитие туризма (экологического, этнографического, культурно-познавательного, сельского, охотничьего, рыболовного) и других видов туризма

	немедленно реализовать
	во вторую очередь реализовать
	не рассматриваем эти факторы, не тратим ресурсы на них

Таблица 5. Матрица позиционирования угроз региона

Вероятность возникновения ситуации	Возможное состояние организации при осуществлении угроз			
	Разрушение	Критическое	Тяжелое	Легкое
Высокая	Низкий культурный и образовательный уровень населения. Рост преступности,	Ресурсная зависимость бюджетной системы от федерального уровня. Увеличение доли	Рост тарифов на электро-, теплоэнергию, услуги ЖКХ. Снижение реальных доходов	Отток молодых кадров за пределы районов и области.

	социально опасных заболеваний, наркомании.	граждан, зависящих от государственной поддержки.	населения.	
Средняя	Снижение спроса населения на продукцию предприятий местной промышленности и малого бизнеса; Сокращение трудовых ресурсов.	Обострение конкурентной борьбы. Снижение объемов производства; низкое качество социальных услуг для населения.	Недостаточные гарантии для иностранных инвесторов вложений в российскую экономику.	Постепенное снижение научно-технологического потенциала.
Низкая	Отсутствие притока квалифицированных кадров в систему образования.	Снижение возможностей бюджета муниципального образования для поддержки малого бизнеса;	Низкий уровень производительности труда	Риск аварий в связи с износом оборудования и инженерной инфраструктуры.

- первая очередь устранения
- вторая очередь устранения
- устранение при наличии ресурсов
- мониторинг угроз
- Целесообразно при проведении стратегического анализа среды управления

применять и другие методы исследования социально-экономических систем и процессов, например: системный анализ, метод экономического сравнения, метод средних величин, построение рядов динамики, индексный метод, метод группировок, балансовый метод, функционально-стоимостной метод, корреляционный анализ, регрессионный анализ, экономико-математическое моделирование, экономическое прогнозирование и др. Для проведения исследования используется статистическая информация, отражающая социальные и экономические параметры:

- ✓ Общие показатели состояния региона
- ✓ Доходы населения, оплата труда, стоимость минимального набора продуктов питания
- ✓ Структура занятых по отраслям экономики
- ✓ Товарная структура экспорта и импорта
- ✓ Число образовательных учреждений высшего профессионального образования

Результатом стратегического анализа является оценка перспективы развития региона, выявление полюсов и точек роста регионального развития.

Разработка конкурентной стратегии всегда основана на анализе конкурентных преимуществ региона. Территории конкурируют между собой за привлечение дополнительных ресурсов для развития. В первую очередь это касается привлечения капитала и высококвалифицированной рабочей силы. Необходимо выделить такие *характеристики (свойства) территории*, которые отличают рассматриваемый регион

от подобных (соседних или высокоразвитых) регионов, выделить такие *активы и характеристики хозяйствующих субъектов, действующих в исследуемом регионе*, которые отличают их от конкурентов, действующих на других территориях².

Анализ конкурентных преимуществ региона может быть представлен следующим образом:

1. выгодное транспортно-географическое положение региона;
2. наличие мощного экономического потенциала;
3. наличие мощной научной инновационной базы;
4. развитое высокотехнологичное и наукоемкое машиностроение;
5. наличие предприятий химико-лесного и топливно-энергетического комплексов.

Разработка конкурентной стратегии развития региона опирается на результаты предыдущих этапов. Нужно разработать стратегию исходя из поставленных стратегических целей и с учетом внешних тенденций и внутреннего потенциала региона. Стратегия должна быть четко сформулирована и должна отвечать на вопрос – *как, каким образом мы будем достигать стратегические цели?* Стратегия развития региона рассматривается как генеральный курс, направленный на достижение и укрепление конкурентных преимуществ территории путем сохранения, развития сильных сторон и преодоления слабых сторон в условиях нестабильности внешней среды.

В качестве примера обозначим стратегию развития региона: создание благоприятных условий для развития региона, в том числе создание эффективной, динамично растущей и сбалансированной экономики, также создание благоприятных условий для жизни, работы, отдыха и воспитания детей.

В стратегическом плане должен быть определен общий срок реализации стратегии и определены ожидаемые результаты как по срокам, так и по вероятности их достижения. В качестве примера рассмотрим ожидаемые результаты:

- Среднегодовая численность занятых в экономике, 93,154 тыс. чел.,
- Среднедушевые денежные доходы (в месяц), 6681,4руб.,
- Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), 3531,8 руб.,
- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, 22907,5 руб.,
- Валовой региональный продукт, 10758,3 млн. руб.,
- Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости; на конец года), 13468 млн. руб.
- Ввод в действие общей площади жилых домов, 21502,8 тыс. кв. м
- Реальные денежные доходы населения, увеличение на 78%,
- Инвестиции в основной капитал, увеличение на 25%,
- Уровень занятости, увеличение на 4%,
- Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения, снижение на 12% ;
- Численность студентов высших учебных заведений на 10000 человек населения, увеличение на 16%,

Все показатели должны быть достигнуты к 2024

Начало действия стратегии 2014 год, период развития стратегии 2014-2024.

Чтобы определить вероятность достижения результатов необходимо выявить

² Марченко Е.В. Формирование корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований Диссертация на соискание ученой степени канд. эк. наук. – М., 2005. С. 37-46.

возможные риски при реализации стратегии. Соответственно, чем больше рисков, тем меньше вероятность успешной реализации стратегии и наоборот.

Оценка рисков регионального развития очень сложное дело. Чаще всего изучаются *инвестиционные риски* – вероятность потери инвестиций и дохода от них в том или ином регионе. Инвестиционный риск включает в себя семь частных рисков, таких как:

1. *экономический* (тенденции в экономическом развитии региона, производственная специализация региона, структура валового регионального продукта);
2. *финансовый* (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий, структура долга);
3. *политический* (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти, закрытость государственной власти региона);
4. *социальный* (уровень социальной напряженности, демографические тенденции, миграция населения);
5. *экологический* (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное, последствия экологических катастроф);
6. *криминальный* (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений, угроза терроризма);
7. *законодательный* (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства). При расчете этого риска учитываются как федеральные, так и региональные законы и нормативные акты, а также документы, непосредственно регулирующие инвестиционную деятельность или затрагивающие ее косвенно.

Для примера риски при реализации стратегии развития региона обозначены следующим образом:

-*Административные риски*. Негативным фактором является отсутствие должного взаимодействия руководителей предприятий с органами исполнительной власти;

-*Инфраструктурные риски*. Отсутствие достаточных мощностей объектов инженерной и транспортной инфраструктуры;

-*Макроэкономические риски*. Сохранение тенденций низкого роста мировой и национальной экономики;

-*Техногенные и экологические риски*. Любая крупная катастрофа техногенного (высокая степень физического и морального износа технических средств, человеческий фактор), природного (наводнения, землетрясения, оползни и т.п.) или социального характера (неправомерное вмешательство в функционирование предприятий, терроризм и т.п.)

Для достижения стратегических приоритетов (целей) развития региона должна быть ясность, какие технологии могут быть использованы. То есть разрабатываются конкретные приемы и способы, механизмы с учетом специфики каждой стратегической подцели. Технологии, которыми ожидаемые результаты могут быть достигнуты:

1) Ресурсные технологии. Более качественное планирование бюджетных средств, с целью выявления дополнительных средств, которые можно направить на проблемные сектора.

2) Создание областных и реализация региональных или федеральных целевых программ.

3) Экономические технологии. Создание условий и предоставление льгот на развитие бизнеса на территории области, что будет способствовать созданию новых рабочих мест и привлечению инвестиций.

4) Инновационные технологии. Рост среднемесячной заработной платы на основе роста производительности труда, внедрения новых видов производств и технологий.

5) Строительные технологии. Создание сети качественных автодорог, жилых домов, торговых и инфраструктурных объектов.

6) Сокращение непроизводственных издержек предприятий в связи с передачей объектов в муниципальную собственность.

7) Образовательные технологии. Создание на базе имеющихся школ/университетов учреждений по подготовке и переквалификации необходимых кадров.

Развитие территории в значительной степени определяется наличием ресурсов, т.к. от них зависит эффективность инвестиций, вкладываемых в регион, они определяют структуру производственной деятельности и благосостояние населения. Ресурсы в самом общем виде классифицируются на финансовые, материально-технические, человеческие, информационные, организационные. В структуре взаимосвязей «цель – пути достижения цели – ресурсы» последний элемент (т.е. ресурс) приближает цель к реальным условиям управленческой деятельности в регионе. Предполагается качественная и количественная оценка по каждой группе ресурсов (имеющихся в регионе на данный момент, привлеченных, созданных в ходе реализации региональной стратегии).

Ресурсный потенциал является комплексным понятием, включающим не только природную базу и экономические характеристики, но и состояние социальной сферы и общественной жизни как фактора стабильности развития любой территории. Для примера оценка ресурсов, необходимых для реализации стратегии региона в общем виде представлена в Таблице 6.

В стратегическом управлении развитием региона важно определить ответственных за достижение каждого стратегического приоритета. Это могут быть либо конкретные должностные лица, либо отдельные государственные органы. Ответственность за реализацию отдельных мероприятий в рамках региональной стратегии могут взять на себя ассоциированные организации (например, торгово-промышленная палата, отраслевые союзы, некоммерческие партнерства, финансово-промышленные группы и т.п.).

Таблица 6. Ресурсное обеспечение стратегии

Трудовые	<ul style="list-style-type: none"> -Наличие потенциально свободной рабочей силы с относительно высоким образовательно-квалификационным уровнем; -Позитивное влияние службы занятости на трудоустройство безработных; -Значительный уровень лиц трудоспособного возраста в составе постоянного населения; -Наличие центра подготовки и переквалификации;
Финансовые	<ul style="list-style-type: none"> -Федеральный и региональный бюджеты; -средства Венчурного, дорожного, пенсионного фондов и фонда обязательного медицинского страхования, -банковские кредиты, средства научных учреждений и ВУЗов, -корпораций и предприятий, иностранные инвестиции 2474,1 млн. долларов США, -налоги населения, венчурный капитал.

Природные	<p>- Богатые лесные ресурсы.</p> <p>- минерально-сырьевых ресурсы. К рудным полезным ископаемым относятся титан и цирконий, редкие металлы и редкоземельные элементы.</p> <p>- Горно-химическое сырье в области представлено месторождениями каменной соли. К нерудному сырью относятся формовочные и стекольные пески, тугоплавкие и огнеупорные глины. Общераспространенное нерудное сырье представлено гипсами и ангидридами, карбонатными породами, глинами, строительными песками и песчано-гравийными смесями. Из топливно-энергетического сырья на территории области следует выделить торф, а основные минерально-сырьевые ресурсы региона относятся к группе строительных материалов.</p>
Информационные	<p>- Местные СМИ,</p> <p>- Интернет-сайты Правительства области;</p> <p>- базы данных «Население района», «Пенсии», «Пособия», «Социальная помощь», «Кадры», «Реестр муниципальных служащих», БД ГАС «Выборы», «Защита прав потребителей», «Мониторинг рынка», «Региональная статистика», в которых содержится информация о различных слоях населения (военнослужащих, пенсионерах, несовершеннолетних);</p> <p>- информация о ценах, налогах, финансово-экономическом положении предприятий, статистическая</p> <p>- законы, указы, постановления, распоряжения</p>
Материально-технические	<p>- Основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия и полуфабрикаты, получаемые с оборотных фондов большинства предприятий области;</p> <p>- Имущество, находящееся в собственности Правительства области,</p> <p>- Транспорт</p>

Организационную структуру субъекта стратегического управления развитием региона осуществляет Правительство области, куда входят различные Министерства и Департаменты, которые реализуют отдельные аспекты стратегии развития области. Каждое министерство обладает своими полномочиями и ответственностью за ход выполнения мероприятий в рамках Стратегического плана развития области. В качестве примера рассмотрим распределение полномочий по реализации стратегии.

Министерство промышленности и инноваций области обладает следующими полномочиями и ответственностью:

- Формирование и проведение промышленной и инновационной политики, государственное управление и регулирование в сфере промышленного производства;

- Продвижение продукции региональных предприятий и организаций на внутренний и международный рынки, привлечение иностранных инвестиций для реализации инновационных и инвестиционных проектов по разработанной стратегии;

- Выработка мер по обеспечению экономической безопасности предприятий и организаций промышленности, а также разработка мероприятий по предотвращению катастроф и аварий техногенного характера на территории области.

- Определение приоритетных направлений промышленного развития, разработка и

реализация программных документов по развитию промышленности области, формирование программ промышленного сотрудничества с субъектами Российской Федерации и иностранными государствами.

-Создание условий для увеличения и реализации промышленного и научно-технического потенциала области.

-Участие в проведении инвестиционной политики в промышленности для привлечения финансовых средств на модернизацию основных производственных фондов и внедрения новых технологий на предприятиях промышленности.

-Повышение эффективности промышленной деятельности путем содействия внедрению инноваций, высоких и ресурсосберегающих технологий, прогрессивных методов управления, форм организации и ведения бизнеса, повышения профессионального уровня кадров.

-Развитие региональной инфраструктуры, обеспечивающей организацию работ по повышению качества и конкурентоспособности продукции предприятий промышленности. Содействие предприятиям в части участия в отраслевых и межрегиональных выставках.

-Развитие национальной инновационной системы на региональном уровне, обеспечивающей эффективное инновационное развитие предприятий промышленности.

-Способствование расширению производственной базы предприятий области и более полной загрузке существующих мощностей за счет государственного заказа. Содействие развитию производственной инфраструктуры, в том числе для привлечения дополнительных инвестиций.

Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов обладает следующими полномочиями и ответственностью:

-Формирование рыночных отношений и развитие предпринимательства на основе сельскохозяйственной кооперации, агропромышленной интеграции, развития организованных продовольственных и технических оптовых рынков.

-Содействие интеграции науки, образования, производства, организации подготовки кадров в сфере сельского хозяйства, технической и технологической оснащенности сельскохозяйственного производства и перерабатывающих предприятий.

Министерство экономики обладает следующими полномочиями и ответственностью:

-Разработка программ развития производительных сил, разработка региональных стратегий и программ

Министерство здравоохранения обладает следующими полномочиями и ответственностью:

-Обеспечение функционирования ведомственной системы специального профессионального образования в области здравоохранения.

-Организация проведения научных исследований, внедрение достижений науки и техники в медицинскую практику.

Министерство инвестиционной политики обладает следующими полномочиями и ответственностью:

Реализация государственной политики по привлечению инвестиций в целях социально-экономического развития области

-Координация деятельности органов исполнительной власти области в сфере инвестиционной политики

-Стимулирование инвестиционной активности, изучение спроса на инвестиции и возможных источников инвестиций, экспертиза инвестиционных проектов,

сопровождение, содействие их реализации, контроль за их исполнением со стороны органов исполнительной власти области

-Развитие инвестиционного потенциала области, мониторинг инвестиционной активности в различных отраслях экономики, организация и проведение мероприятий по привлечению инвестиций в экономику области

-Развитие международной инвестиционной деятельности

Полномочия и ответственность *министерства экологии и природных ресурсов*:

-Осуществление государственного экологического контроля.

-Разработка и реализация единой государственной политики в сфере охраны окружающей среды и использования природных ресурсов, участие в проведении государственной политики в области обращения с отходами, в области охраны атмосферного воздуха на территории области

-Координация деятельности органов исполнительной власти области, органов местного самоуправления, иных организаций по охране окружающей среды, экологических служб организаций во взаимодействии с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти по вопросам охраны природы и рационального природопользования.

-Обеспечение экологической безопасности населения, охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов и сохранения биологического разнообразия на территории области.

-Организация работы по формированию системы особо охраняемых природных территорий регионального значения в области.

-Организация и осуществление функционирования системы государственного учета и контроля радиоактивных веществ и радиоактивных отходов на территории области в составе системы государственного учета и контроля в Российской Федерации.

-Организация и проведение государственной экологической экспертизы объектов регионального уровня; осуществление контроля за соблюдением законодательства об экологической экспертизе в пределах своей компетенции.

-Устойчивое управление лесами, расположенными на территории области, сохранение биологического разнообразия лесов, повышение их потенциала.

-Сохранение средообразующих, водоохраных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций лесов в интересах обеспечения права каждого на благоприятную окружающую среду.

-Использование лесов с учетом их глобального экологического значения, а также с учетом длительности их выращивания и иных природных свойств лесов.

-Обеспечение многоцелевого, рационального, непрерывного, неистощимого использования лесов для удовлетворения потребностей общества в лесах и лесных ресурсах.

-Воспроизводство лесов, улучшение их качества, а также повышение продуктивности лесов.

-Обеспечение охраны и защиты лесов.

-Развитие лесной инфраструктуры.

Комплекс последовательных действий по реализации стратегии может быть выражен в перечне целевых программ, социальных, экономических, экологических проектов. Это должны быть укрупненные действия, масштабного долгосрочного характера. Проекты и программы могут выполняться последовательно или параллельно, на протяжении всего срока реализации стратегии. Могут быть выделены основные этапы в реализации стратегии, в рамках которых среднесрочные проекты и программы

будут достигать тактические цели и свидетельствовать о правильности или неправильности выбора стратегии развития региона.

В качестве примера рассмотрим комплекс конкретных действий по реализации стратегии развития региона, выделенных по направлениям.

Направление 1: Повышение качества и продолжительности жизни, эффективности и конкурентоспособности здравоохранения, образования, жилищного строительства и коммунальной инфраструктуры.

-развитие первичной медико-санитарной помощи; усиление профилактической направленности здравоохранения; удовлетворение потребности населения в дорогостоящих видах медицинской помощи (повышение качества здравоохранения).

-создание условий, обеспечивающих доступность жилья для разных категорий граждан, мероприятия по предоставлению государственной поддержки молодым семьям; увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования, увеличения объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры, ликвидации аварийных многоквартирных домов, повышение качества жилища и сокращение сроков нахождения граждан на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях (повышение качества жилищного строительства и коммунальной инфраструктуры путем).

-повышение качественного уровня культурно-досугового обслуживания населения, повышение конкурентоспособности достижений искусства области в Российской Федерации и за рубежом, путем организации всевозможных выставок и т.п. и привлечение населения к ним.

Направление 2: Обеспечение устойчивого экономического роста региона и формирование конкурентных преимуществ экономики области.

-стимулирование спроса на научно-техническую продукцию, новую технику и технологии;

-создание и развитие особых экономических зон, с возможным льготным порядком налогообложения резидентов.

-создание и развитие туристско-рекреационных зон, что станет стимулом для увеличения инвестиционной активности и привлечения иностранных инвестиций.

-формирование территориально-производственных кластеров; разработка комплексных программ и стратегий развития отдельных секторов экономики региона.

-создание базы с потенциальными и существующими инвесторами и предоставление субсидий и налоговых льгот (совершенствование системы государственной поддержки инвесторов)

-повышение производительности и конкурентоспособности приоритетных секторов экономики области на внутрироссийском и международном рынках на основе масштабного привлечения инвестиций; развитие деятельности.

-поддержка малых предприятий в научно-технической сфере и субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта путем разработки программ поддержки конкурентоспособных, экспортно-ориентированных проектов;

-создание профессиональных центров содействия развитию малого предпринимательства, формирование системы фондов поддержки малых предприятий.

-создание бизнес-инкубаторов для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг; обеспечение для малых предприятий доступа к нежилым помещениям.

Направление 3: Создание позитивного имиджа области и развитие потенциала области.

-развитие инфраструктурного потенциала через привлечение инвестиций в реализацию стратегических инвестиционных проектов. (развитие железнодорожной инфраструктуры; развитие инфраструктуры по энерго-, водо- и газоснабжению; развитие инфраструктуры, обеспечивающей водоотведение, утилизацию, переработку бытовых и промышленных отходов с применением современных технологий; реализация инвестиционных проектов по строительству и реконструкции автомобильных дорог и искусственных сооружений за счет средств бюджета и привлечения частных инвестиций)

-совершенствование конкурентных преимуществ области и целенаправленного привлечения потенциальных инвесторов на основе создания программы инвестиционного маркетинга области.

-формирование единой имиджевой политики области, проведение имиджевых мероприятий в России и за рубежом с целью создания привлекательного образа региона и продвижения его интересов на внешних рынках товаров, услуг и капиталов;

-привлечение местных производителей к участию в специализированных выставках за рубежом, а соответственно, повышение привлекательности товаров местного производства на внешних рынках; поддержка товаров областных производителей органами власти, муниципальными образованиями области и предприятиями-экспортерами.

Направление 4: Развитие науки и инновационного потенциала региона.

-создание в области инновационного университета;

-создание в области научного Центра подготовки и переподготовки управленческих кадров, в том числе для притока молодых специалистов.

-создание научно-образовательного центра федерального значения, что позволит и в дальнейшем укреплять научный и образовательный потенциал области, что обеспечит устойчивый рост и вклад в развитие человеческого потенциала всей страны.

Направление 5: Улучшение экологической ситуации в регионе и эффективное использование природных ресурсов.

-обеспечение мониторинга и контроля качества воды, почвы, атмосферного воздуха, отвечающего нормативным требованиям;

-формирование экологически ориентированной экономики, предоставление льгот для предприятий с малой ресурсоемкостью и высокой энергоэффективностью;

-развитие наукоемких природосберегающих высокотехнологичных производств;

-противодействие угрозам ухудшения экологической ситуации, связанным с ростом отходов производства и потребления, внедрение ресурсосберегающих и безотходных технологий во всех сферах хозяйственной деятельности;

-реабилитация территорий, находящихся в кризисном экологическом состоянии, включая оказание государственной поддержки проведения работ по сокращению накопленного экологического ущерба, а также мер по предотвращению возникновения чрезвычайных ситуаций природного характера.

Важно, чтобы комплекс последовательных действий по реализации стратегии привел регион к качественно новому социально-экономическому состоянию в запланированные сроки, а также было аргументировано доказано, что регион, реализуя выбранную стратегию, добьется лидирующих позиций по сравнению с регионами-конкурентами.

Система стратегического контроля включает в себя некоторое количество

показателей, отражающих степень социально-экономического развития региона, а также методы контроля и периодичность их применения. Основными методами контроля являются предварительный контроль, направляющий контроль и контроль по результатам.

Примерный перечень *показателей, отражающих степень социально-экономического развития региона* может быть следующим:

- ✓ уровень физического и психического здоровья населения; продолжительность жизни людей;
- ✓ уровень обеспеченности населения основными благами (жильем, автомобилями, услугами, товарами длительного пользования);
- ✓ валовой региональный продукт на душу населения;
- ✓ средний доход на душу населения; степень дифференциации доходов населения;
- ✓ образование населения (доля населения с высшим образованием, со средним образованием, доля обучающихся в вузе, в школе);
- ✓ количество предприятий на 1000 человек населения; количество торговых площадей на 1000 человек населения;
- ✓ раскрываемость преступлений в регионе;
- ✓ состояние окружающей среды (загрязненность воздуха, состояние рекреационных зон).

Можно предложить следующие *критерии оценки стратегического плана развития региона*: актуальность, достижимость, реалистичность, интегративность, инновационность.

Инновационная деятельность выступает инструментом роста конкурентоспособности региона. Ее влияние изменяет нынешнее представление о факторах социально-экономического развития региона³. Если в XX столетии региональные и государственные стратегии сводились к сохранению своего влияния на обширных территориях в целях обеспечения контроля над природными ресурсами, то в первом десятилетии XXI века суть стратегий смещается к контролю над потоками информации, товаров, услуг, капиталов и рабочей силой, т.е. над процессами глобализации. С этой позиции стратегии развития регионов должны уйти от сырьевой модели развития к экспортно-ориентированной модели, базой развития которой являются высокие технологии и конкурентоспособная наукоемкая продукция.

³ Марченко Е.В. Формирование корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований. Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эк. наук. – М.: Изд-во РАГС, 2005. С. 5-12.

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ВТО[©]

Результативность мероприятий развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО обуславливает необходимость проведения анализа и оценки их эффективности, позволяющих в дальнейшем оценить уровень устойчивости региональной экономики и осуществить с учетом влияния факторов ВТО, разработку корректирующих мероприятий, совершенствовать информационно-методический инструментарий управления.

Детализация направлений предусматривает разработку не только мероприятий, включающих соответствующие задачи совершенствования управления экономикой региона к условиям ВТО, но и должное финансовое обеспечение.

Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО), прогнозируемые в научных кругах и общественности глобальные риски условий ВТО для России обуславливают необходимость институциональных преобразований на федеральном и региональном уровнях, направленных на диверсификацию экономики, повышение конкурентоспособности и наращивание экономического потенциала.

Рекомендации исследования могут использоваться в процессе совершенствования менеджмента развития малого и среднего бизнеса, при разработке программных документов на всех уровнях иерархии управления.

Статистические данные Росстата свидетельствуют о наличии тенденции увеличения числа предприятий и организаций с частной формой собственности и подтверждают, что малое и среднее предпринимательство - это одна из наиболее динамично развивающихся сфер современной экономика (табл.1).

Таблица 1. Динамика малых и средних предприятий на 1000 человек за период 2010-2012 гг., единиц

	2010	2011	2012
РФ	11,7	13,0	14,1
Уральский федеральный округ	12,4	18,1	19,0
Челябинская область	11,4	12,3	12,4

Составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики

Данные таблицы 1 показывают, что на фоне общего сокращения числа малых и средних предприятий Челябинской области их количество на одну тысячу человек населения остается относительно стабильным (примерно 12 единиц) в период с 2010 года по 2012 год, что можно объяснить очень незначительным сокращением численности населения области в этот период.

Негативная динамика создания новых малых и средних предприятий по Челябинской области в последние несколько лет сохраняется на фоне роста числа данных субъектов хозяйствования в Уральском федеральном округе и России в целом в результате отсутствия действенных кредитных механизмов обеспечения малого и среднего предпринимательства, проблем в системе налогообложения, недобросовестной конкуренции в сегменте малого и среднего предпринимательства, неразвитости

[©] Бухтиярова Т. И., Демьянов Д. Г., Дубынина А. В., Челябинский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

региональной и муниципальной форм поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, несовершенства существующей инфраструктуры, недостаточности инвестиций и др.

Эффективность интеграции отечественного экономического комплекса в мировое экономическое пространство и его адаптивность к условиям ВТО находятся в прямой зависимости от реализации направлений совершенствования действующей системы управления развитием малого и среднего предпринимательства региона, действенных механизмов и инструментов государственного регулирования и поддержки производства к воздействиям внешней конкурентной среды.

Территория Челябинской области занимает 88,5 тыс. кв. километров, что составляет 0,5% территории России и сопоставимо с площадью таких государств, как Венгрия, Португалия, Австрия, в 2 раза больше территории Дании, Швейцарии, в 3 раза – Бельгии и Голландии.

В состав Челябинской области входят 314 муниципальных образований, в том числе 16 городских округов, 27 муниципальных районов, 27 городских поселений и 244 сельских поселения. Кроме того, города Челябинск и Магнитогорск включают в свой состав соответственно 7 и 3 городских районов.

Численность населения Челябинской области на 01.01.2013г. - 3485,3тыс. человек. В городах области проживает 2865,6 тыс. человек, что составляет 82,2% от общей численности населения, в сельской местности - 619,7тыс. человек или 17,8% населения области.

Крупными центрами Челябинской области являются города Магнитогорск – с населением 411,9тыс. человек, Златоуст - 174,5тыс. человек, Миасс - 166,3тыс. человек, Копейск - 142,0тыс. человек.

Область обладает значительным производственным и трудовым потенциалом, разнообразной ресурсной базой, развитой инфраструктурой и выгодным транспортно-географическим положением, уникальными природно-климатическими условиями.

Челябинская область является одной из наиболее крупных и быстроразвивающихся в экономическом отношении субъектов Российской Федерации. Среди регионов России Челябинская область занимает: 1 место (производство макаронных изделий), 3 место (производство птицеводства), 5 место (объемы промышленного производства), 7 место (объемы иностранных инвестиций), 9 место (ввод жилья), 12 место (оборот розничного товарооборота).

Наличие достаточно мощного предпринимательского сектора характеризует эффективное функционирование и развитие конкурентной экономики Челябинской области. Комплексный подход в содействии развития малого и среднего предпринимательства обеспечивает наиболее рациональную концентрацию финансовых, материальных, трудовых ресурсов для достижения социально-экономических целей. Преимущества и риски вступления России в ВТО особо выделяют проблематику интеграции отраслей России в мировую экономику, нацеленности менеджмента на адаптацию товаропроизводителей в конкурентной среде.

Сравнительная характеристика оборота малых и средних предприятий позволяет отметить положительную тенденцию данного показателя по Уральскому федеральному округу и России в целом и относительную стабильность по Челябинской области. Анализ информации, представленной Федеральной службой государственной статистики за период 2010 – 2012 годы обобщен в таблице 2

1

Таблица 2. Оборот малых и средних предприятий за 2010 – 2012 гг.

	Миллиардов рублей			Удельный вес показателя по России /УРФО, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
РФ	26350,0	27760,6	28174,3	-	-	-
Уральский федеральный округ	2176,7	2387,7	2542,2	8,3	8,6	9,0
Челябинская область	576,4	594,0	583,7	2,2/ 26,5	2,1/ 24,9	2,1/ 23,0

Благодаря быстрой адаптации к местным условиям хозяйствования, гибкости и оперативности в принятии и осуществлении решений малый бизнес получил широкое развитие в Челябинской области (табл. 3).

Таблица 3. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства Челябинской области за 2010 год

Муниципальное образование Челябинской области	Всего, ед.	Удельный вес показателя по Челябинской области, %
Челябинская область	39553	100
Муниципальные районы	4911	12,4
Городские округа	34642	87,6

Источник: Челябинскстат

Количество создаваемых малых и средних предприятий в тех или иных видах деятельности определяет наличие (или отсутствие) интереса предпринимателей к данному виду деятельности, или степень насыщенности данного сектора экономики.

Данные, представленные в таблице 4, показывают сокращение оборота малых и средних предприятий по всем видам экономической деятельности за исключением раздела «оптовая и розничная торговля». По данному виду экономической деятельности оборот предприятий малого и среднего предпринимательства в Уральском федеральном округе увеличился на 1,5% (с 1159,1 млрд. руб. в 2010 году до 1523,5 млрд. руб. в 2012 году). По России в целом рост этого показателя составил 11,5% (с 14442,9 млрд. руб. в 2010 году до 16108,1 млрд. руб. в 2012 году)².

Таблица 4. Оборот малых и средних предприятий по видам экономической деятельности за 2010 – 2012 гг.

	Миллиардов рублей			Удельный вес показателя по России / УРФО, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Российская Федерация						
Обрабатывающие производства	2938,6	3082,3	3237,8	-	-	-
Строительство	2996,4	2702,5	3076,6	-	-	-

¹ Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.03.2014).

² Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.03.2014).

Оптовая и розничная торговля	14442,9	16622,3	16108,1	-	-	-
Транспорт и связь	1049,6	1024,2	1062,8	-	-	-
Операции с недвижимым имуществом, аренда, услуги	2798,5	2435,6	2715,7	-	-	-
Научные исследования и разработки	123,4	143,0	150,6	-	-	-
Уральский федеральный округ						
Обрабатывающие производства	245,8	245,8	260,5	8,4	8,0	8,0
Строительство	295,0	281,1	303,1	9,8	10,4	9,9
Оптовая и розничная торговля	1159,1	1439,1	1523,5	8,0	8,7	9,5
Транспорт и связь	100,2	101,0	104,8	9,5	9,9	9,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда, услуги	216,5	186,3	196,8	7,7	7,6	7,2
Научные исследования и разработки	8,7	7,1	7,2	7,1	5,0	4,8
Челябинская область						
Обрабатывающие производства	85,6	87,5	91,2	2,9 / 34,8	2,8 / 35,6	2,8 / 35,0
Строительство	50,4	43,2	41,7	1,7 / 17,1	1,6 / 15,4	1,4 / 13,8
Оптовая и розничная торговля	346,5	385,6	368,4	2,4 / 29,9	2,3 / 26,8	2,2 / 24,2
Транспорт и связь	18,4	14,3	13,6	1,8 / 18,4	1,4 / 14,2	1,3 / 13,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда, услуги	46,5	39,8	40,6	1,7 / 21,5	1,6 / 21,4	1,5 / 20,6
Научные исследования и разработки	2,0	1,2	1,4	1,6 / 23,0	0,8 / 16,9	0,9 / 19,4

Анализ данных сплошного статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства Челябинской области подтверждают устойчивую структуру субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности. В разрезе отдельных видов экономической деятельности для малого и среднего предпринимательства Челябинской области, Уральского федерального округа и России характерны следующие тенденции (табл. 5)³.

³ Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.03.2014).

Таблица 5. Распределение малых и средних предприятий по видам экономической деятельности за 2010 – 2012 гг.

	Единиц			Удельный вес показателя по России /УРФО, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
	Российская Федерация					
Обрабатывающие производства	161672	175102	194999	-	-	-
Строительство	185154	204548	232921	-	-	-
Оптовая и розничная торговля	638824	730925	790142	-	-	-
Транспорт и связь	101897	115591	130291	-	-	-
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	352590	382954	410252	-	-	-
Научные исследования и разработки	11704	13177	30415	-	-	-
	Уральский федеральный округ					
Обрабатывающие производства	14340	15702	16677	8,9	9,0	8,6
Строительство	18601	22089	24139	10,0	10,8	10,4
Оптовая и розничная торговля	59662	69843	72134	9,3	9,6	9,1
Транспорт и связь	9449	12346	14030	9,3	10,7	10,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	30637	35551	36673	8,7	9,3	8,9
Научные исследования и разработки	980	1137	1304	8,4	8,6	4,3
	Челябинская область					
Обрабатывающие производства	4391	3622	3726	2,7 / 30,6	2,1 / 23,1	1,9 / 22,3
Строительство	4267	3531	3797	2,3 / 22,9	1,7 / 16,0	1,6 / 15,7
Оптовая и розничная торговля	16007	14950	14551	2,5 / 26,8	2,0 / 21,4	1,8 / 20,2
Транспорт и связь	2255	2207	2398	2,2 / 23,9	1,9 / 17,9	1,8 / 17,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8219	7279	7309	2,3 / 26,8	1,9 / 20,5	1,8 / 19,9
Научные исследования и разработки	254	197	215	2,2 / 25,9	1,5 / 17,3	0,7 / 16,5

Анализируя данные видно, что две четверти малых и средних предприятий области в 2012 году (40,9%) заняты оптовой и розничной торговлей, четверть предприятий

(20,6%) работают с недвижимостью, по 10% в обрабатывающих производствах и строительстве.

К негативным тенденциям следует отнести минимальный уровень малых и средних предприятий, занятых научными исследованиями и разработками (только 0,6%). Вместе с тем, малые и средние инновационные предприятия, по сравнению с крупными фирмами, имеют определенные преимущества⁴:

- малые и средние предприятия не требуют крупных капиталов для организации и развития;

- малое и среднее предпринимательство, участвуя в инновационных проектах, способствует совершенствованию производства, практической реализации интеллектуального потенциала исследовательских университетов, поддержки студенческих инициатив в области наукоемкого производства, созданию дополнительных рабочих мест;

- малые и средние предприятия, вовлеченные в производство наукоемкой продукции, порождают спрос на новые исследования и разработки, обеспечивая непрерывный научно-технический прогресс;

- малое и среднее предпринимательство ориентировано преимущественно на создание инновационных продуктов, а не новой техники и технологий, то есть непосредственно на удовлетворение потребностей индивидов;

- малый и средний бизнес может достаточно быстро и с меньшими затратами адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка и осваивать выпуск мелкосерийной и уникальной продукции;

- на малых и средних предприятиях изобретатель, собственник и менеджер, как правило, выступают в одном лице – предпринимателе-новаторе, в результате решается проблема рассогласования экономических интересов в корпоративном управлении (изобретатель стремится внедрить свое новшество в ущерб максимизации прибыли, руководитель и менеджер – к реализации быстро окупаемых проектов, преследуя цель получения максимально возможной прибыли);

- малое и среднее предпринимательство как особый институт, основанный на инновационной предпринимательской идее, направляет свою деятельность на повышение как индивидуального (получение материальной выгоды), так и общественного благосостояния (быстрое реагирование на изменения потребительского спроса, содействие занятости населения).

Несмотря на положительные тенденции развития предпринимательства в Челябинской области, общественным координационным советом по развитию малого и среднего предпринимательства в Челябинской области совместно с информационно-консультационными центрами муниципальных образований Челябинской области и с учетом мнения предпринимательского сообщества выявлен ряд сдерживающих факторов: во-первых, нестабильность федерального налогового и бюджетного законодательства; во-вторых, территориальные диспропорции в уровне развития муниципальных образований Челябинской области, недостаточное финансовое обеспечение за счет средств местных бюджетов муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства; в-третьих, недостаток «коротких» и дешевых кредитных ресурсов, недостаточное развитие системы микрофинансирования в муниципальных образованиях Челябинской области.

⁴ Дубынина А.В. Малый бизнес на инновационном рынке [Текст] / А.В. Дубынина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 29 (218). – с.29 – 30.

Для области характерен высокий износ основных средств в сфере малого и среднего предпринимательства и низкий уровень инвестиций малых и средних предприятий в основной капитал.

Сравнительная характеристика объема инвестиций в основной капитал на малых и средних предприятиях Челябинской области, Уральского федерального округа и России в целом представлен в табл. 6⁵.

Таблица 6. Инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий за 2011 – 2012 гг., млрд. руб.

	2011	2012
РФ	783,7	729,0
Уральский федеральный округ	47,1	39,9
Челябинская область	7,2	12,6

По данным таблицы 6 объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий по итогам 2012 года в целом по России сократился на 7%. Еще большее сокращение пришлось на Уральский федеральный округ, где объем инвестиций в основной капитал на малых и средних предприятиях сократился в 2012 году на 16% по сравнению с 2011 годом.

Анализ вложений инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства Челябинской области (табл.6) показал, что данный показатель не соответствует общероссийским и региональным тенденциям. На фоне сокращения объема инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий России и Уральского федерального округа, в Челябинской области данный показатель увеличился на 75% (с 7,2 млрд. руб. в 2011 году до 12,6 млрд. руб. в 2012 году).

Увеличение тарифной нагрузки на энергоресурсы при низкой энергетической эффективности, дефицит квалифицированных кадров, недостаточный уровень их профессиональной подготовки, недостаточная информированность субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях Челябинской области, отдаленных от областного центра сдерживает их развитие, снижает темпы развития экономического потенциала области.

Анализируя данные видно, что в 2012 году оборот малых и средних предприятий в сфере оптовой и розничной торговли составил 63,1% (368,4 млрд. руб.) Это еще раз говорит о том, что наибольшую конкуренцию крупному бизнесу малые и средние предприятия составляют именно в сфере торговли (табл.7).

Таблица 7. Оборот малых и средних предприятий Челябинской области по видам экономической деятельности

	Миллиардов рублей			Удельный вес показателя по области, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Челябинская область	576,4	594,0	583,7	100	100	100
Обрабатывающие производства	85,6	87,5	91,2	14,9	14,7	15,6
Строительство	50,4	43,2	41,7	8,7	7,3	7,1
Оптовая и	346,5	385,6	368,4	60,1	64,9	63,1

⁵ Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.03.2014).

розничная торговля						
Транспорт и связь	18,4	14,3	13,6	3,2	2,4	2,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	46,5	39,8	40,6	8,1	6,7	7,0
Научные исследования и разработки	2,0	1,2	1,4	0,3	0,2	0,2

Составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики

Управление развитием малого и среднего предпринимательства региона в условиях ВТО предполагает текущее и стратегическое управленческое воздействие по интеграции и адаптации производства, посредством разработки мер рыночного вмешательства институтов государственного регулирования, стимулирования и поддержки, обеспечивающих перераспределение капитала и ресурсов в удовлетворении коллективных потребностей малого и среднего предпринимательства для обеспечения конкурентоспособности и рыночной специализации местных производителей в производстве с учетом факторов, влияющих на эффективность управленческих процессов в регионе.

В Челябинской области большое внимание уделяется развитию малого и среднего предпринимательства, выступающего в качестве наиболее конкурентоспособного сегмента экономики, способствующего формированию и насыщению рынка потребительскими товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджет области⁶.

Стратегическим направлением роста экономики России в краткосрочной и долгосрочной перспективе обозначена активизация инновационных процессов. Прямые расходы на инновационное развитие России в 2011 году составили 0,6% ВВП (1,6% от расходов федерального бюджета), в 2013 году- 1% ВВП, а с 2014 по 2020 годы ожидается рост до 1,3% ВВП. Данная ситуация аналогична 2000 году, то есть за последнее десятилетие она принципиально не изменилась⁷.

Предпосылки для эффективного инновационного развития области создает высокая концентрация научного потенциала:

- функционируют более 200 организаций, выполняющих научные исследования и разработки, один национальный исследовательский университет (Южно-Уральский государственный университет), 52 высших учебных заведения (30 – государственных, 22 – негосударственных);

⁶ Министерство экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://oblinvest74.ru/ru/information-about-chelyabinsk-region/general-information-and-the-geographical-position-of/> (дата обращения 13.03.2014).

⁷ Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 года №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

- в 2011 году в научной сфере было занято 15,2 тыс. человек, что на 5% больше, чем в 2010 году;

- за период 2000-2011 гг. выпуск аспирантов и докторантов увеличился в 1,85 раза и в 2,7 раза соответственно.

Кроме того, в области функционируют учебные заведения, которые готовят специалистов со средним специальным образованием для различных отраслей экономики. Расширение практики финансовой поддержки инновационного развития предприятий требует формирования эффективной системы финансирования. Значительная доля отечественных расходов приходится на бюджетную систему – 67%, средства предпринимательского сектора – 16%, собственные средства научных организаций – 12%, иностранные ресурсы – 4%, прочие – 1%.

Финансовая инфраструктура Челябинской области достаточно развита. Так, по данным Главного управления Центрального банка РФ по Челябинской области по итогам 2012 года на территории Челябинской области действовало 9 региональных банков и 39 филиалов ряда крупных кредитных организаций.

Результаты деятельности кредитных организаций, расположенных на территории Челябинской области, свидетельствуют о сохранении роста ключевых показателей, характеризующих региональный банковский рынок. Так, кредитные организации за 2012 года в сравнении с аналогичным периодом 2011 года:

- обеспечили увеличение совокупного платежного оборота региона на 7,2% (до 27,3 трлн. руб.);

- увеличили рост ресурсной базы на 19,8% (до 305,4 млрд. руб.) За 2011 года платежный оборот увеличен на 10,2%, что выше среднего значения по России (14,8%) и Уральскому федеральному округу (16,3%), при этом приток ресурсов в банковскую систему, в основном, обеспечили вклады физических лиц, которые увеличившись на 19,6%, достигли 209,2 млрд. руб.;

- увеличили собственные средства на 7% (до 19,9 млрд. руб.).

Сохранена активность региональных банков и филиалов на рынке кредитования. Так, выдача кредитов заемщикам области за 2012 год увеличилась на 2% (за 2011 год – на 40,7%), что в денежном выражении составило 615,5 млрд. руб., в том числе, кредиты, предоставленные малому бизнесу, увеличились на 22,6% (по России – на 14,7%, УФО – на 20,8%) и достигли 145,3 млрд. руб.⁸

Достаточное развитие в области получила сфера услуг. По данным Министерства экономического развития Челябинской области на 01.01.2013 года на территории области функционировало более 7300 предприятий бытового обслуживания, в том числе 575 ателье по пошиву и ремонту одежды, 1805 парикмахерских, 637 мастерских по ремонту обуви⁹.

Социально-экономическая среда в Челябинской области образует благоприятные предпосылки для развития малого и среднего предпринимательства, в том числе, инновационного, что является необходимым условием успешного функционирования региональной экономики.

⁸ Министерство экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://oblinvest74.ru/ru/information-about-chelyabinsk-region/general-information-and-the-geographical-position-of/> (дата обращения 13.03.2014).

⁹ Министерство экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://oblinvest74.ru/ru/information-about-chelyabinsk-region/general-information-and-the-geographical-position-of/> (дата обращения 13.03.2014).

Определение и изучение воздействия различных факторов присоединения России к ВТО является ключевым в достижении эффективности управления региона. Следует отметить, что в условиях ВТО сформировать контрольные прогнозные показатели по годам позволяет оценка эффективности реализации стратегических целей развития региона оценивается из полученных результатов (уровня) по соответствующим показателям (индикаторам) в соотношении к соответствующему предыдущему календарному периоду, нарастающим итогом.

Факторы, влияющие на эффективность управления регионального развития малого и среднего предпринимательства можно классифицировать на внешние и внутренние факторы прямого и косвенного воздействия (табл. 8.)

Таблица 8. Факторы, влияющие на эффективность управления развития малого и среднего предпринимательства региона в условиях ВТО

Факторы прямого воздействия на эффективность управления развития малого и среднего предпринимательства региона	Факторы косвенного воздействия на эффективность управления развития малого и среднего предпринимательства региона
Внешние факторы	
Нормы международного права и обязательства, принятые Российской Федерацией при вступлении в ВТО	Уровень развития и потенциал экономики Российской Федерации
Нормы законодательства Российской Федерации: гражданское и налоговое право; федеральные законы; указы Президента и постановления Правительства РФ	Влияние научно-технического прогресса, инноваций, внедрение современных технологий и переход к новому технологическому укладу
Нормативные, регламентирующие и методические положения федеральных органов управления	Изменения международной обстановки и взаимоотношений на межгосударственном уровне: таможенный союз, двусторонние договоры и обязательства между странами и др.
Устойчивый рост цен продукцию на мировых продовольственных рынках. Уровень адаптации и интеграции отечественного хозяйства в мировое экономическое пространство	Формирование социального капитала, политические изменения, реформа местного самоуправления
Положения федеральных программ и стратегий развития России. Государственное регулирование, стимулирование и поддержка малого и среднего бизнеса	Макроэкономическое управленческое и перераспределительное воздействие транснациональных корпораций и надгосударственных финансовых систем
Внутренние факторы	
Экономический потенциал и природно-климатические условия, позволяющие осуществлять производство сельскохозяйственной продукции	
Структура региональной экономики и	Высокая роль субъективизма при

специализация товаропроизводителей в условиях ВТО	осуществлении управленческих действий и управленческого процесса на региональном уровне менеджмента малого и среднего бизнеса
Финансовая обеспеченность и ограничение субсидированности производителей региона в условиях ВТО	Уровень развития инженерной инфраструктуры региона
Наличие и уровень квалификации трудовых ресурсов; система подготовки, повышения квалификации кадров региона	Наличие учреждений образования, культуры, здравоохранения, обеспечивающих социальное обеспечение местного населения
Материально-техническое оснащение предприятий, организаций и хозяйств	Формирование частно-государственного партнерства производителей и органов регионального и муниципального управления по адаптации и интеграции в новые условия хозяйствования
Автоматизация и информатизация управленческих процессов региона	Качество автоматизации и уровень информатизации управления, мониторинга и контроллинга развития региона

Большинство факторов в условиях ВТО оказывают одновременно благоприятное и негативное воздействие на устойчивость производства (табл. 9).

Таблица 9. Факторы, влияющие на адаптацию малого и среднего предпринимательства к изменениям внутренней и внешней предпринимательской среды

Благоприятные факторы	Негативные факторы
формирование баланса прав и обязательств зарубежных и российских производителей	снижение уровня безопасности региона и России в целом вследствие импорта продукции и рисков уменьшения объемов производства в ряде отраслей
улучшение условий доступа отечественной продукции на мировые рынки сырья и продовольствия	низкая конкурентоспособность отечественного и регионального, повышение зависимости отрасли от глобальных кризисов
создание равных условий конкуренции, обеспечивающих интенсивное и инновационное развитие, повышение качества и конкурентоспособности продукции, а также регулирующих проблемы демпинговых воздействий и субсидированности регионального малого и среднего предпринимательства	отсутствие институциональных рыночных инфраструктур (торгово-закупочная кооперация, оптовые продовольственные рынки и др.)
соблюдение межгосударственных тарифных уровней и снижение количественных ограничений импорта продукции	сокращение государственного участия и регулирования производственных процессов в бизнесе
неограниченный доступ к межгосударственным институтам разрешения торговых споров	прогнозируемый научным сообществом и практиками спад производства

Эффективность управления развитием малого и среднего предпринимательства региона в условиях ВТО обеспечивается на основе взаимодействия субъектов и объектов управленческой системы, используя инструменты и механизмы государственного регулирования, учитывающие влияние факторов на адаптацию к новым условиям функционирования.

По нашему мнению, для обеспечения эффективности управления и устойчивости региональной экономики должен осуществляться постоянный информационный мониторинг (на основе статистических корреляций, обработанных математическими и аналитическими методами) изменения факторов, условий ВТО, их воздействия на производство и прогноз колебаний и ключевых тенденций развития рынка продукции для более быстрой адаптации к возможным переменам.

Основу развития регионального малого и среднего предпринимательства в новых реалиях воздействия внешней среды составляет определение цели и задач совершенствования его управления, направленного на обеспечение конкурентоспособности и устойчивости региональной экономики, а выделение функций управления, их логическая последовательность формируется функциональной структурой и составляет сущность технологии управления комплекса.

Оптимальный общесистемный управленческий процесс определяет принятие соответствующих решений, основанных на научно-техническом, инновационном и информационном обеспечении, что обеспечивает увеличение эффективности производства, его адаптивности и способности к выработке обоснованных решений в нестандартных ситуациях и в условиях колебаний внешней и внутренней среды.

Эффективная система менеджмента региона, основанная на логике и последовательности управленческих действий в условиях ВТО является дестабилизирующим фактором, снижающим адаптацию региона в конкурентной среде на основе дополнения основных функций управления двумя новыми составляющими - научно-техническое, инновационное и информационное обеспечение (рис. 1).



Рисунок 1 – Основные функции регионального управления развитием малого и среднего предпринимательства

Совершенствование управленческого процесса может быть обеспечено за счет:

- развития, имеющих конкурентных позиций и преимуществ на отечественном и глобальном рынках сырья и продовольствия;
- интенсификации и инновационности регионального производства;
- выгодного географического положения и наличия необходимых природных условий для осуществления эффективного ведения хозяйства;
- развитой системы подготовки и повышения квалификации кадров;
- наличия научно-исследовательской отраслевой инфраструктуры и их партнерства с образовательными учреждениями и органами управления;
- предприятий, осуществляющих производство и переработку продукции;
- понимания органов управления региона необходимости институционального развития, обеспечивающего интеграцию и адаптацию к новым условиям хозяйствования.

Отмечая по данным показателей государственной статистики, недостаточно активное развитие малого и среднего предпринимательства по стране в целом и Челябинской области, в частности, следует заметить, что малые и средние предприятия выполняют ряд важных социально-экономических функций.

Тумунбаяровой Ж.Б. сгруппированы функции малого и среднего предпринимательства в три группы:

- экономические,
- социальные;
- инновационные.¹⁰

Экономические функции предпринимательства связаны с развитием конкурентной среды, что особенно актуально в условиях монополизированной российской экономики, производством товаров и услуг в условиях индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, деятельностью хозяйствующего субъекта в качестве налогоплательщика.

Экономическая функция предпринимательства обусловлена ролью малого и среднего предпринимательства как хозяйствующих субъектов инновационной экономики. Экономическая деятельность агентов малого и среднего предпринимательства направлена на производство товаров, оказание услуг, выполнение работ и их доведение до потребителей: государства, домашних хозяйств, других предпринимателей. Кроме того, развитие малого и среднего предпринимательства является одним из факторов экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, что также является проявлением экономической функции.

Социальные функции предпринимательства проявляются в решении проблем занятости населения, смягчении социальной напряженности в обществе, реализации творческого потенциала, удовлетворении потребностей людей в общении.

Социальная функция предпринимательства проявляется в возможности индивидов быть организаторами собственного бизнеса. Проявление данной функции способствует формированию среднего класса людей - людей инициативных, стремящихся к хозяйственной самостоятельности, готовых добиваться поставленной цели. Развитие

¹⁰ Тумунбаярова Ж.Б. Трансформация институциональной среды малого предпринимательства в России [Текст] / Ж.Б.Тумунбаярова // Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.01 «Экономическая теория». – Улан-Удэ, 2013. – с.8-10

малого и среднего предпринимательства способствует увеличению налоговых поступлений в бюджеты разного уровня, росту числа рабочих мест и сокращению уровня безработицы в экономике, что, в свою очередь, определяет социальную устойчивость функционирования малого и среднего предпринимательства.

При этом определяющей, на наш взгляд, в условиях формирования и развития инновационной экономики является инновационная функция предпринимательства, связанная с использованием в процессе предпринимательской деятельности инновационных ресурсов (новых идей, новых факторов производства), внедрением инновационных технологий, внедрением организационных технологий, производством новой информации. Инновационные функции предпринимательства реализуются в производственном обучении молодых кадров, осуществлении технологического прорыва по отдельным направлениям развития экономики.

Уточняя содержание каждой функции, позволило нам не только уточнить положение Тумунбаяровой Ж.Б., но и выделить в качестве отдельных ресурсную, организаторскую и политическую функции.

Важной функцией предпринимательства является ресурсная, предполагающая соединение определенным образом экономических ресурсов и их эффективное использование в процессе производства новых товаров и услуг с целью максимизации предпринимательской прибыли.

Значимой функцией предпринимательства является организаторская, проявляющаяся в принятии хозяйствующими субъектами малого и среднего предпринимательства самостоятельных решений об организации бизнеса, его развитии, изменении стратегии и тактики функционирования малых и средних предприятий.

В условиях современной экономики не менее важной является политическая функция предпринимательства, выражающаяся в создании и функционировании ассоциаций, союзов предпринимателей с целью согласования интересов хозяйствующих субъектов и их доведения до институтов государственной власти различного уровня.

Таким образом, малое и среднее предпринимательство Челябинской области заинтересовано в формировании благоприятных условий для своего развития.

В Челябинской области в течение почти пятнадцати лет развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется на основе программно-целевого метода, предполагающего реализацию целевых областных программ развития малого и среднего предпринимательства.

Успешная интеграция и адаптация региона в условиях присоединения России к ВТО предполагает формирование альтернативных сценариев во временном, пространственном и отраслевом ракурсах, позволяющих оптимизировать управленческие процессы по реализации долгосрочных стратегических направлений развития малого и среднего предпринимательства.

Данный метод и системный подход к вопросам развития малого и среднего предпринимательства, применяемый с учетом реального состояния дел в малом и среднем бизнесе, его потребностей и уровня развития в различных отраслях экономики, проблем и задач, стоящих перед Челябинской областью, возможностей областного бюджета, полностью себя оправдывают.

В современных условиях Правительством Челябинской области реализуется шестая областная целевая Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства на 2012 – 2014 годы», основной целью которой является обеспечение благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, повышение его роли в социально-экономическом развитии

региона, стимулирование экономической активности субъектов малого и среднего предпринимательства в Челябинской области [4].

В настоящее время Министерством экономического развития Челябинской области разработан ряд государственных Программ. К числу таких программ относятся:

1. Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012-2014 годы.

2. Областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2013-2015 годы.

3. Муниципальная программа «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Челябинске в 2013-2016 годах» (распоряжение администрации города Челябинска от 19.12.2013г. № 7961).

Основной целью региональных государственных Программ является обеспечение благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, повышение его роли в социально-экономическом развитии региона, стимулирование экономической активности субъектов малого и среднего предпринимательства в Челябинской области.

Достижение поставленной цели предполагает реализацию ряда задач:

- развитие деловой активности населения за счет повышения интереса к предпринимательской деятельности;

- выравнивание условий для развития малого и среднего бизнеса в муниципальных образованиях Челябинской области;

- повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, оказание содействия в продвижении производимых ими товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг и результатов интеллектуальной деятельности на рынок;

- развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- развитие форм финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- повышение социальной ответственности субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с областной целевой Программой «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012-2014 годы» формирование благоприятных условий предусматривает использование системы мероприятий, положительно сказывающихся на развитии субъектов малого и среднего бизнеса (табл.10). Источником финансирования мероприятий программы являются средства федерального и областного бюджетов¹¹.

Таблица 10. Система основных мероприятий Программы и объемы их финансирования

Наименование мероприятия	Бюджет	Объем финансирования, %		
		2012 год	2013 год	2014 год
Совершенствование законодательства в сфере	-	-	-	-

¹¹ Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012-2014 годы (с изм. от 24.10.2012 г. № 584-П) // Постановление Правительства Челябинской области от 16.11.2011 г. № 394-П (с изм. от 24.10.2012 г. № 584-П) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelbiznes.ru/programsuppor/r?article=1039> – (дата обращения 12.04.2013).

регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и устранение административных барьеров в сфере развития малого и среднего предпринимательства				
Содействие развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне	областной федеральный	23,6 76,4	20,1 79,9	20,1 79,9
Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства	областной федеральный	47,1 52,9	20,4 79,6	20,4 79,6
Поддержка и развитие начинающих предпринимателей, молодежного предпринимательства	областной федеральный	85,0 15,0	86,0 14,0	86,0 14,0
Совершенствование механизмов использования областного и муниципального имущества для развития малого и среднего предпринимательства	-	-	-	-
Информационная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса	областной	100,0	100,0	100,0

Управление реализацией областной целевой программы развития малого и среднего предпринимательства осуществляет Министерство экономического развития Челябинской области. Реализация данных мероприятий позволит к 2014 году:

- сформировать благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства, как приоритетного направления развития и формирования региональной экономической системы;
- увеличить количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. человек населения на 2,3 единицы
- увеличить среднюю численность работников, занятых на малых и средних предприятиях области на 2,4%;
- увеличить долю оборота малых и средних предприятий в общем обороте организаций на 1,3% (табл.11):¹²

Таблица 11. Основные результаты реализации мероприятий Программы

Наименование показателя	Единица измерения	2012 год	2013 год	2014 год
Увеличение количества субъектов малого и среднего	единиц	44,4	45,5	46,7

¹² Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012-2014 годы (с изм. от 24.10.2012 г. № 584-П) // Постановление Правительства Челябинской области от 16.11.2011 г. № 394-П (с изм. от 24.10.2012 г. № 584-П) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelbiznes.ru/programsuppor/r?article=1039> – (дата обращения 12.04.2013).

предпринимательства на 1 тыс. человек населения				
Увеличение доли численности работников, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства	%	20,8	21,1	23,2
Увеличение доли оборота малых и средних предприятий в общем обороте организаций	%	25,9	26,3	27,2
Увеличение выпуска товаров (выполнения работ, оказания услуг) субъектами малых и средних предприятий - получателями поддержки на один рубль вложенных бюджетных средств	рублей	129,0	130,1	131,5

Роль органов государственного управления в Челябинской области проявляется в развитии инфраструктуры поддержки предпринимательства, снижении налоговой нагрузки, оказании имущественной и финансовой поддержки, совершенствовании законодательства в сфере регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Меры, направленные на развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства реализованы посредством некоммерческой организации «Фонд содействия кредитованию субъектов малого предпринимательства Челябинской области» (Гарантийный фонд Челябинской области), действующей на территории области с 2009 года.

Основной целью Гарантийного Фонда является предоставление поручительств по кредитам субъектам малого предпринимательства, зарегистрированным и осуществляющим свою деятельность на территории региона.

В целях обеспечения доступности кредитных ресурсов малому бизнесу Попечительским советом Фонда принято решение:

- об увеличении совокупного объема поручительств Фонда, одновременно действующего в отношении одного заемщика, с 5,0 млн. рублей до 15,0 млн. рублей;
- о снижении размера вознаграждения за предоставление поручительства с 1,5% до 1,0% для предприятий инновационной сферы.

По состоянию на 01.01.2012 г. выдано 279 поручительств, объем полученных кредитов превысил один млрд. рублей.

На территории муниципальных образований области действует 7 объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, осуществляющих функции микрофинансирования. В 2011 году предпринимателям выдано 164 микрозайма на 91,1 млн. рублей.

Для снижения налоговой нагрузки в течение двух лет на территории области действует упрощенная система налогообложения на основе патента для индивидуальных предпринимателей по 69 видам деятельности. Начиная с 01.01.2010 г., на патент перешли 1168 микропредприятий (автотранспортные услуги, услуги по обучению и репетиторству, общественное питание, изготовление и ремонт мебели, ремонт и строительство жилья и др.).

На результативность происходящих структурных изменения в сфере малого и

среднего предпринимательства определенное влияние оказывает система законов принимаемых на уровне регионов Законодательным собранием.

В 2011 году внесены изменения в региональное законодательство о развитии инвестиционной деятельности, предусматривающие льготное налогообложение для предпринимателей-инвесторов (по налогу на прибыль и налогу на имущество).

В целях оказания имущественной поддержки малому бизнесу утверждены Перечень областного имущества (49 объектов площадью 11,2 тыс. кв.м.), а также 108 Перечней муниципального имущества для предоставления в аренду предпринимателям, включающих 1,8 тыс. объектов общей площадью около 340,0 тыс. кв. метров.

В рамках «льготной приватизации» субъектами малого предпринимательства подано 1715 заявок на выкуп арендуемых областных и муниципальных помещений. В отношении 1231 объекта были приняты положительные решения о приватизации. Из них уже выкуплено в собственность предпринимателей (заключены договоры купли-продажи) 1066 помещений общей площадью 177,0 тыс. кв. метров.

Одной из наиболее востребованных форм государственной поддержки предпринимателей является финансовая поддержка.

За время действия пятой областной целевые Программы в 2009-2011 годах более 750 субъектов малого и среднего предпринимательства получили субсидии на сумму 196,8 млн. рублей (без учета СМСП - получателей поддержки в рамках муниципальных программ).

В рамках антикризисных мероприятий в 2009-2010 годах эффективной мерой снижения напряженности на рынке труда и содействия самозанятости граждан стали гранты начинающим предпринимателям на создание собственного дела. Всего за 3 года грантовую поддержку получили около 300 субъектов малого предпринимательства на сумму 69,5 млн. рублей.

В 2011 году за счет областных и федеральных средств 223 субъектов малого и среднего предпринимательства предоставлены субсидии на 76,1 млн. рублей, в том числе:

- 44,7 млн. рублей – на возмещение процентов по кредитам и лизинговым платежам 76 субъектов малого и среднего предпринимательства;

- 3,1 млн. рублей – на компенсацию затрат по реализации предпринимательских проектов 31 субъекта молодежного предпринимательства;

- 19,0 млн. рублей – на модернизацию предприятий 75 субъектам женского и семейного предпринимательства;

- 4,9 млн. рублей – на возмещение затрат 12 субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

- 2,5 млн. рублей – возмещение затрат по реализации предпринимательских проектов 10 субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере народных художественных промыслов;

- 1,9 млн. рублей – на возмещение затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по разработке бизнес-планов, аттестации рабочих мест, землеустроительным работам и других затрат, связанных с реализацией предпринимательских проектов.

В результате реализации предпринимательских проектов, получивших финансовую поддержку, планируется создать 1,1 тыс. новых и сохранить – порядка

6,0 тыс. рабочих мест.

В решениях на федеральном уровне в 2012 году поддержаны предложения Челябинской области по:

- снижению ставки страховых взносов (с 34% до 30% – для основной массы плательщиков, до 20% – для предпринимателей производственной и социальной сферы);

- освобождению от обложения налогом на прибыль организаций средств, выделенных субъектам малого и среднего предпринимательства для оказания финансовой поддержки в рамках федеральных (региональных, муниципальных) программ;

- совершенствованию законодательства о применении упрощенной системы налогообложения на основе патента (отмена применения контрольно-кассовой техники, зачисление не менее 90% поступлений от патента в бюджеты муниципальных образований, увеличение перечня видов деятельности, предельных значений численности работников и годового дохода ИП, желающих перейти на патентную систему);

- отмене НДС для сделок по льготному выкупу арендуемых помещений (в соответствии с Федеральным законом № 159-ФЗ).

Целевая установка на «создание инновационной экономики» не может быть достигнута без активной роли государства. Так, финансовая поддержка (35,8 млн. руб.) определена в размере 8,8 млн. руб. за счет средств областного бюджета и 27 млн. руб. - средства федерального бюджета.

- 36 субъектам инновационной деятельности предоставлены субсидии на реализацию инновационных проектов на сумму 28,8 млн. рублей. В результате запланировано создание 367 новых рабочих мест, отгрузка инновационной продукции на сумму порядка 951,4 млн. рублей;

- 14 начинающим малым предприятиям предоставлены гранты на начало предпринимательской деятельности и реализацию инновационных проектов на сумму 7,0 млн. рублей, в том числе:

 - 10 предприятиям при ВУЗах на общую сумму 5,0 млн. рублей;

 - 4 предприятиям, получившим финансирование по программе «Старт» Фонда содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере, на общую сумму 2,0 млн. рублей.

Привлечено 10 млн. рублей из средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере на реализацию 17 инновационных проектов (из средств областного бюджета оказана финансовая поддержка на сумму 1,0 млн. рублей).

Полное включение России в орбиту мирового рынка планируется в результате вступления ее во Всемирную торговую организацию (ВТО). Первостепенной задачей остается формирование благоприятной внутренней инновационной среды.

В рамках областной целевой Программы развития инновационной деятельности в Челябинской области в 2011 году была организована работа по нескольким направлениям.

В области работают:

- 3 инновационных технопарка. В г. Челябинске – ЗАО «Челябинский завод

технологической оснастки» (в 2011 году из средств областного бюджета выделена субсидия в размере 1,5 млн. рублей), ООО «Технопарк Новатор» (аккредитован в качестве инновационного технопарка в декабре 2011 года, выделена субсидия в размере 1,5 млн. рублей); в г. Миассе – Инновационный технопарк ОАО «Миасский машиностроительный завод».

- 4 бизнес-инкубатора, где развиваются стартующие инновационные компании: Автономное муниципальное учреждение «Магнитогорский инновационный бизнес – инкубатор»; МУ «Озёрский инновационный центр – бизнес-инкубатор»; ОБУ «Инновационный бизнес-инкубатор Челябинской области»; Автономное муниципальное учреждение муниципального образования «Город Снежинск» «ИНФОРМКОМ».

Государство выполняет важную функцию – обеспечивает «стартовые» предпосылки развития предприятий малого бизнеса, занятых в области НИОКР. Оно берет на себя «пусковые» риски – затраты в виде капиталовложений, обеспечивающих производственную инфраструктуру: строительство дорог, линий связи, тепло-, водо-, энерго- и газоснабжения и т.п.

С 2011 года общее количество размещенных «стартапов» в Челябинской области насчитывает более 50.

В рамках конкурсов Минобрнауки РФ ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет им Г.И. Носова» выделено 74,6 млн. рублей на создание технопарка в сферах нанотехнологий, новых материалов и энерго-ресурсосбережения и 300,0 млн. рублей на создание научно-образовательного инженерного кластера металлургической промышленности Уральского федерального округа.

В целях повышения эффективности совместной работы с Фондом содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере в прошедшем году на базе НП «Инновационные организации Южного Урала» открыто представительство Фонда в Челябинской области.

В 2011 году на рассмотрении РОСНАНО находилось 5 проектов от Челябинской области, из них 1 – профинансирован на 375 млн. рублей (ООО «Русский кварц», проект по производству высокочистых кварцевых концентратов, общий объем финансирования – 750 млн. рублей).

Три южноуральских компании стали участниками проекта «Сколково» (проект ученых из Озерска – «Терморасширяемый рукав», компаний Челябинска и Миасса в сфере IT-технологий и возобновляемых источников энергии).

- организовано повышение квалификации по программам «Проектное управление инновационным бизнесом»; «Маркетинг инноваций и управление маркетингом в современных условиях». Обучение прошли 65 представителей субъектов инновационной деятельности;

- проведены семинары по бизнес-планированию в городах Сатка, Троицк, Кыштым, Миасс, Челябинск для 100 слушателей - представителей субъектов инновационной деятельности;

- проведены конкурсы «Изобретатель Южного Урала» (приняли участие 25 изобретателей) и «Лучший инновационный проект Челябинской области» (представлено 35 проектов).

В России, по мнению аналитиков, к причинам низкой инновационной

активности относятся:

- высокая стоимость коммерческого кредита;
- недостаточное финансирование инноваций из бюджетных средств и других финансовых источников;
- отсутствие эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инновации;
- высокий уровень финансовых (в том числе и инновационных) рисков из-за слабого правового обеспечения защиты внутренних и внешних инвесторов и др.

Для продвижения инноваций в Челябинской области организовано участие предприятий и организаций в:

- Уральской международной выставке и форуме промышленности и инноваций «ИННОПРОМ-2011» (г. Екатеринбург);
- Петербургском Международном Инновационном форуме (г. Санкт-Петербург) и др.

На выставках предприятиями области представлено свыше 40 инновационных проектов и научно-технических разработок в области металлургии, машиностроения, ЖКХ, медицины, экологии и сельского хозяйства.

Малое и среднее предпринимательство несет в себя огромный потенциал для повышения эффективности развития экономики Челябинской области: чем больше конкурентоспособных малых и средних предприятий, тем больше их вклад в создании валового регионального продукта.

Необходимость совершенствования системы управления развитием малыми и средними предприятиями региона в новых условиях интеграции российского предпринимательства в мировое экономическое пространство требует уточнения основных функций единой организационно-экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства (блоки научно-технического, инновационного и информационного обеспечения) – рисунок 3.

Систематизация факторов, влияющих на эффективность управления развитием малого и среднего предпринимательства региона в контексте возрастающего значения совершенствования инструментов и механизмов государственного регулирования адаптации российской экономики к последствиям принятых обязательств при вступлении в ВТО позволили не только разработать организационно-экономическую модель управления развитием регионального малого и среднего бизнеса, ориентированную на совершенствование принципов, методов, средств, форм и процессов управления, его новое качественное содержание в реализации стратегических направлений развития и адаптации к принципам политики ВТО, но и сформировать механизм совершенствования управления развитием малого и среднего предпринимательства региона (рис.4)



Рисунок 3 – Организационно-экономическая модель управления развитием региона в условиях ВТО



Рисунок 4 – Механизм совершенствования управления развитием малого и среднего предпринимательства региона в условиях ВТО

В качестве элементов оценки эффективности управления развитием малого и среднего предпринимательства региона в условиях ВТО предлагается использовать, рассчитанные на основе статистических данных:

- коэффициент производимой продукции на душу населения относительно

значения этого показателя по РФ;

- коэффициент самообеспеченности – процентное соотношение стоимости потребляемой в регионе продукции и продуктов питания регионального производства к стоимости общего количества потребляемой продукции;

- коэффициент экономической зависимости региона – на основе исчисляемых агрегатных и индивидуальных индексов объемов потребления.

Принципы ВТО определяют для малого и среднего предпринимательства региона необходимость количественной и качественной оценки динамики их развития в целях оптимизации отраслевой структуры и повышения эффективности экономического потенциала на основе новой системы управления развитием и абсолютно обновленного механизма организации их деятельности.

Список литературы

1. Дубынина А.В. Малый бизнес на инновационном рынке [Текст] / А.В. Дубынина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 29 (218). – с.26 – 33.

2. Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.03.2014).

3. Министерство экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://oblinvest74.ru/ru/information-about-chelyabinsk-region/general-information-and-the-geographical-position-of/> (дата обращения 13.03.2014).

4. Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012-2014 годы (с изм. от 24.10.2012 г. № 584-П) // Постановление Правительства Челябинской области от 16.11.2011 г. № 394-П (с изм. от 24.10.2012 г. № 584-П) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelbiznes.ru/programsupport/r?article=1039> – (дата обращения 12.04.2013).

5. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 года №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

6. Тумунбаярова Ж.Б. Трансформация институциональной среды малого предпринимательства в России [Текст] / Ж.Б.Тумунбаярова // Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.01 «Экономическая теория». – Улан-Удэ, 2013. – 20с.

ГЛАВА 5. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ[©]

Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов подготовлены с целью составления проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и двухлетний плановый период и одобрены Правительством Российской Федерации 30 мая 2013 г. Помимо решения задач в области бюджетного планирования Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить свои бизнес-ориентиры с учетом планируемых изменений в налоговой сфере на трехлетний период, что предопределяет стабильность и определенность условий ведения экономической деятельности на территории России. В трехлетней перспективе 2014 - 2016 годов приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности. Налоговая система РФ должна сохранить свою конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны стать максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков.

Уменьшение налогов (налоговая минимизация) - это целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют ему избежать или уменьшить его обязательные выплаты в бюджет и внебюджетные фонды. Специалисты в области налогообложения А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, В.В. Брызгалин способы минимизации налогов подразделяют на две категории¹:

1. Незаконное уменьшение налогов или уклонение от уплаты налогов.

Уклонение от уплаты налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, когда налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства. Исходя из тяжести содеянного в результате незаконного уклонения от уплаты налогов выделяют следующие способы уклонения:

а) некриминальное уклонение от уплаты налогов - это совершение налогоплательщиком действий по избежанию или снижению налоговых выплат посредством нарушения норм законодательства, влекущих применение к нарушителю мер налоговой ответственности, но не влекущих наступления уголовной ответственности.

Некриминальные способы уклонения применяются в основном через нарушение гражданско-правовых норм и норм налогового законодательства: неправильное отражение операций в бухгалтерском и налоговом учете, заключение фиктивных

[©] *Галкина Е. В., ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел, Россия*

¹ Брызгалин, А.В. Методы налоговой оптимизации/ А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, В.В. Брызгалин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Аналитика-Пресс», 2001. – 176 с. – ISBN5-7916-0108-5.

договоров, переоформление договоров и изменение их содержания после их исполнения, занижение стоимости ввозимых через таможенную границу товаров, и, соответственно, занижение сумм НДС и т.д.

б) *криминальное уклонение от уплаты налогов* - это совершение налогоплательщиком противозаконных действий, направленных на избежание налога или снижение его размера, нарушающих не только нормы налогового, но и уголовного законодательства. Такое уклонение от уплаты налогов влечет наступление для налогоплательщика уголовной ответственности (состав уголовных преступлений по статьям Уголовного кодекса РФ).

В соответствии с действующим уголовным законодательством, для организаций уголовная ответственность за уклонение от уплаты налогов путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо иным способом, от уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, наступает при совершении этого преступления в крупном или особо крупном размере.

2. Законное уменьшение налогов, или налоговая оптимизация

В эту категорию входят способы, при которых определенный экономический эффект в виде уменьшения налоговых платежей достигается путем правильной, законной организации дел по исчислению и уплате налогов, что исключает или снижает случаи юридически необоснованной уплаты налогов.

Налоговая оптимизация, минимизация налогов (легальное уменьшение налогов) - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

В зависимости от периода времени, в котором осуществляется легальное уменьшение налогов, можно классифицировать налоговую оптимизацию на перспективную и текущую. Перспективная (долгосрочная) налоговая оптимизация предполагает применение таких приемов и способов, которые уменьшают налоговое бремя налогоплательщика в процессе всей его деятельности или многих налоговых периодов. Перспективная налоговая оптимизация осуществляется в течение нескольких налоговых периодов и достигается, как правило, с помощью правильной постановки на предприятии бухгалтерского и налогового учета, применения налоговых льгот и освобождений и др. Текущая налоговая оптимизация предполагает применение ряда методов, позволяющих снижать налоговое бремя для налогоплательщика в каждом конкретном случае в отдельном налоговом периоде, например, при осуществлении операции путем выбора формы сделки.

Комплексное и целенаправленное принятие налогоплательщиком мер, направленных на полное использование совокупности всех доступных методов налоговой оптимизации (перспективной и текущей), составляет *налоговое планирование*.

Методы налоговой оптимизации представлены на рисунке 1².

² На основе схемы 1 из книги: Брызгалин, А.В. Методы налоговой оптимизации/ А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, В.В. Брызгалин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Аналитика-Пресс», 2001. – 176 с. – ISBN5-7916-0108-5.

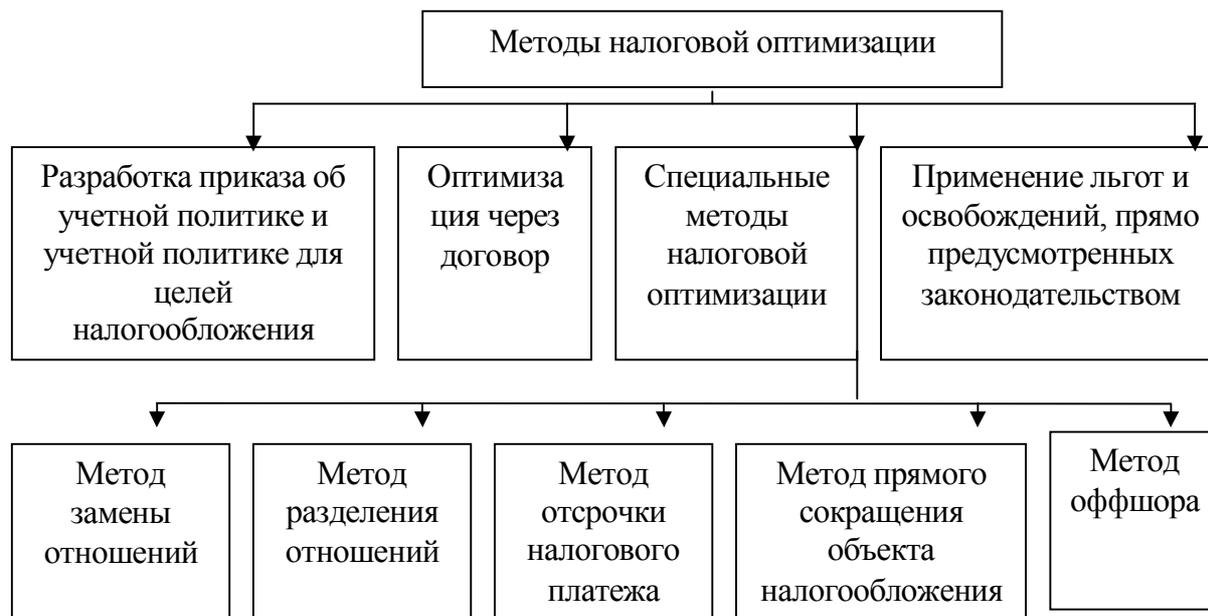


Рисунок 1 - Классификация методов налоговой оптимизации

Состав способов налоговой оптимизации, относящихся к каждому методу, неоднороден и меняется вместе с изменениями в налоговом законодательстве. Ниже рассмотрены конкретные примеры использования указанных методов.

1. Разработка приказа об учетной политике:

- определение даты возникновения обязанности по уплате налога на прибыль (метод начисления или кассовый метод);
- выбор методов амортизации основных средств и нематериальных активов в бухгалтерском и налоговом учете (влияет на исчисление налога на имущество организаций и налога на прибыль организаций);
- выбор срока полезного использования по амортизируемому имуществу в налоговом и бухгалтерском учете (по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций);
- применение повышающих коэффициентов по амортизируемому имуществу (по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций);
- приобретение основных средств стоимостью до сорока тысяч рублей включительно (по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций);
- возможность применения лизинговых схем приобретения основных средства (по налогу на прибыль организаций);
- создание резерва по сомнительным долгам (по налогу на прибыль организаций);
- формирование продажной цены товаров с учетом требований ст.40 Налогового кодекса РФ (по налогу на прибыль, НДС, акцизам и др.);
- другие способы.

2. Оптимизация через договор (экономико-правовая экспертиза договора):

- анализ участников договора (например, является ли контрагент плательщиком НДС);
- анализ предмета договора (например, текущий ремонт или модернизация оборудования будет осуществлена в результате сделки);
- анализ даты совершения операции по договору (например, выбор момента

перехода права собственности на товар на дату оплаты или отгрузки данного товара);

- и другие.

3. Специальные методы налоговой оптимизации.

а) метод замены отношений, когда операция, подлежащая налогообложению, заменяется на другую, с более льготным налогообложением, но при достижении той же хозяйственной цели. Например, замена разовых стимулирующих премий ежемесячной премией, предусмотренной Положением по оплате труда в организации (дает возможность отнести данную премию на расходы в целях налогообложения);

б) метод разделения отношений, когда изменяется вид не всей хозяйственной операции, а ее части либо хозяйственная операция разделяется на несколько операций. Например, вместо договора подряда с физическим лицом заключаются договор подряда на выполнение работ и договор купли-продажи материалов (позволяет платить страховые взносы с доходов данного физического лица по договору подряда);

в) метод отсрочки налогового платежа, когда момент возникновения обязанности по уплате налога переносится на более поздний период (например, использование сделок с ценными бумагами для оплаты товаров);

г) метод прямого сокращения объекта налогообложения (например, сокращение объекта обложения налогом на имущество путем проведения инвентаризации, выявления недостач или не используемых в хозяйственной деятельности объектов и списание их с учета);

д) метод оффшора, то есть перенос объекта налогообложения под юрисдикцию более мягкого режима налогообложения (например, регистрация организации на территории муниципальных образований, предоставляющих дополнительные льготы по местным налогам (земельному)).

4. Применение льгот и освобождений, прямо предусмотренных законодательством.

При этом выделяют четыре группы налоговых льгот:

- по субъектам налогообложения;
- по объекту налогообложения (изъятия, скидки);
- по ставкам налога;
- по срокам уплаты налога (более поздние сроки, налоговый кредит).

Например, нулевая ставка НДС по реализации экспортных товаров.

Налоговая оптимизация базируется на следующих принципах³:

1. Принцип разумности. Схема налоговой оптимизации должна быть продумана во всех деталях. Например, с 1 января 2001 года все налогоплательщики, в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ, должны быть готовы четко и однозначно обосновать и доказать экономическую обоснованность любых своих расходов.

2. Нельзя строить метод налоговой оптимизации на использовании зарубежного опыта налогового планирования и исключительно на пробелах в законодательстве.

С 1 января 1999 года, в соответствии с п.7 ст.3 Налогового кодекса РФ: «Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов)». В этой норме права используются оценочные категории, поэтому для практического применения данной статьи необходимо проводить анализ текста (что понимается под «неустранимыми сомнениями», «противоречиями» и

³ Брызгалин, А.В. Методы налоговой оптимизации/ А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, В.В. Брызгалин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Аналитика-Пресс», 2001. – 176 с. – ISBN5-7916-0108-5.

«неясностями», кем они могут быть признаны неустранимыми или устранимыми, кто и как должен или может их устранять). Поэтому такая деятельность требует индивидуального подхода и имеет высокий риск, так как защита интересов налогоплательщика осуществляется, как правило, в судебном порядке. Прогнозировать направление судебной практики по отдельному вопросу сложно, оно определяется множеством факторов.

3. Нельзя строить способ оптимизации налогообложения только на смежных с налоговым отраслях права (гражданском, банковском, бухгалтерском и т.д.). Согласно п.1 ст.11 Налогового кодекса РФ: «Институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в настоящем Кодексе, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом».

4. Принцип комплексного расчета экономии и потерь.

При формировании способа налоговой оптимизации должны быть проанализированы все существенные аспекты операции, а также деятельности предприятия в целом:

а) анализироваться должны возможные последствия внедрения конкретного метода налогового планирования с точки зрения всех налогов. Например, занижение стоимости основных средств предприятия путем переоценки в целях минимизации налога на имущество влечет уменьшение размера амортизации и соответственно увеличивает налогооблагаемую прибыль;

б) при выборе метода налогового планирования необходимо учитывать требования иных отраслей законодательства (антимонопольного, таможенного, валютного и т.д.). Например, при выборе места регистрации оффшорного предприятия необходимо учитывать существенные ограничения на вывоз капитала, перемещение товаров и денежных средств, согласно валютному и таможенному законодательству.

5. При выборе способа налоговой оптимизации с высокой степенью риска необходимо учитывать ряд «политических» аспектов: состояние бюджета территории; роль, которую играет предприятие в его пополнении и т.д.

6. При выборе способа налоговой оптимизации, связанном с привлечением широкого круга лиц, необходимо руководствоваться правилом «золотой середины»: сотрудники должны четко представлять себе свою роль в операции, но они не должны осознавать конечную цель. Излишняя осведомленность сотрудника может привести к утечке информации.

7. Уделять пристальное внимание документальному оформлению операций. Небрежность в оформлении или отсутствие необходимых документов может послужить формальным основанием для переквалификации налоговыми органами всей операции.

Например, по тексту договора исполнитель осуществляет для заказчика модернизацию. В платежном поручении заказчика указан ремонт. Бухгалтер, не зная текста договора, на основании неправильной записи в платежном поручении отнесет все платежи по данному договору на себестоимость. Таким образом, будет занижена налогооблагаемая прибыль. Для некоммерческих организаций обязательно проверяется документальная обоснованность применения специфических налоговых льгот.

8. При планировании метода налоговой оптимизации, ключевым моментом которого является несистематический характер деятельности, следует подчеркивать разовый характер операций. Риск детального контроля существенно повышается при частом проведении однотипных операций, результатом которых является налоговая экономия. Налоговые органы в данном случае могут через применение доктрины

«деловая цель» оспорить результаты операций или их реальную направленность. Соблюдение этой доктрины означает, что хозяйственная операция должна выполнять функцию в хозяйственной деятельности организации, нельзя совершать операцию только для оптимизации налогообложения.

9. Принцип конфиденциальности. Распространение сведений о минимизации налогов может иметь ряд негативных последствий, так как:

- уменьшение налогов в любом виде не одобряется обществом - работниками бюджетной сферы, пенсионерам и т.д.;

- есть вероятность, что примененный метод будет использован другими предпринимателями, получит массовое распространение, что вызовет последующее изменение налогового законодательства;

- публичные высказывания налогоплательщика по поводу удачного обхода налогов - один из источников оперативной информации налоговых органов.

10. Принцип комплексной налоговой экономии (многообразия применяемых способов минимизации налогов). Наибольшие результаты налоговая оптимизация приносит при использовании всех методов в комплексе, когда каждый из многочисленных методов позволяет получить небольшую сумму экономии, а вместе они экономят существенные суммы налогов.

Все методы, кроме прямо предусмотренных законом льгот, являются результатом разработки налогоплательщика. Такие методы базируются на совместном применении нескольких нормативных актов, на поиске аспектов, не урегулированных или неоднозначно трактуемых налоговым и иным законодательством. Поэтому такие группы методов могут быть оспорены налоговыми органами, что несет дополнительные расходы и моральные издержки для налогоплательщика. Об этом свидетельствует обширная арбитражная практика, обобщенная в консультационных правовых системах и в отдельных практических изданиях⁴. Следовательно, наиболее безопасный с экономической и юридической точек зрения является группа методов, относящихся к прямо предусмотренным законодательно-нормативными актами льготам.

Двумя наиболее эффективными методами налоговой оптимизации являются следующие методы:

1. Сближение учетных политик для целей бухгалтерского учета и учетной политики для целей налогообложения. Этот метод обеспечивает экономию (снижение затрат) предприятия за счет сокращения работы по учету хозяйственных операций и расчету налогов. Фактически время работы бухгалтера или специалиста по налогам прямо уменьшается в два раза за счет того, что операция анализируется для отражения в учете однократно (так как правила признания в бухгалтерском учете и налоговом учете совпадают). Также происходит косвенное (потенциальное) снижение времени работы данных сотрудников за счет уменьшения вероятности допущения ошибок в учете и расчетах по налогам, так как количество правил признания уменьшается вдвое по тем

⁴ Например:

Шестакова, Е.В. Налоговые проверки от «А» до «Я»/ Е.В. Шестакова. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 236 с. – ISBN 978-5-222-21973-7.

Шестакова, Е.В. Оптимизация налогов/ Е.В. Шестакова. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 331 с. – ISBN 978-5-222-21364-3.

Шэксон Н. Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных оффшорных зонах/ Николас Шэксон; [пер. с англ. А.А. Калинина]. – М.: Эксмо, 2012. – 384 с. – ISBN 978-5-699-50375-9.

операциям, которые могли бы признаваться по-разному, но в отношении которых была выбрана единая учетная политика для бухгалтерского учета и налогообложения.

Важность унификации учетных правил отражена в Плане мероприятий («дорожной карте») «Совершенствование налогового администрирования», утвержденном Распоряжением Правительства РФ от 10.02.2014 № 162-р. Согласно данному плану, целями «дорожной карты» являются:

- сокращение временных и материальных затрат предпринимателей на подготовку и представление налоговой отчетности, уплату налогов;
- улучшение взаимоотношений между налогоплательщиками в лице предпринимательского сообщества и налоговыми органами с учетом лучших международных практик;
- сближение правил налогового и бухгалтерского учета;
- повышение эффективности механизмов администрирования налога на добавленную стоимость;
- стимулирование перехода налогоплательщиков и налоговых органов на электронный документооборот;
- совершенствование администрирования специальных налоговых режимов, применяемых отдельными категориями налогоплательщиков.

Ожидается, что реализация «дорожной карты» приведет к следующим результатам:

- сокращение времени взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов;
- упрощение правил ведения бухгалтерского и налогового учета и повышение прозрачности правоприменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах;
- достижение контрольных показателей, определенных в таблице 1.

Таблица 1. Контрольные показатели реализации «дорожной карты» «Совершенствование налогового администрирования»*

Наименование контрольного показателя	Единица измерения	2013 год	2014 год	2015 год
Позиция Российской Федерации в рейтинге «Ведение бизнеса» Всемирного банка по показателю «Налогообложение»	место в рейтинге	64	56	50
Среднее время трудозатрат, потраченных на подготовку и подачу налоговой отчетности, для модельной компании	часов	177	170	160

* Источник: План мероприятий («дорожной карте») «Совершенствование налогового администрирования», утвержденный Распоряжением Правительства РФ от 10.02.2014 № 162-р

2. Выбор налогового режима. Этот метод предполагает расчет суммы налогов, подлежащих уплате при разных режимах налогообложения, и выбор того режима, который обеспечивает наименьшую сумму налогов (но без равного или большего снижения экономической активности предприятия), в том числе с учетом временных аспектов (переноса налогового платежа на более позднее время).

Ниже рассмотрены особенности применения данных методов к организации, условно называемой ООО «А».

1. Сближение учетных политик. Использование лицензионной компьютерной программы для автоматизации учета также способствует уменьшению количества ошибок за счет встроенных справочников-классификаторов объектов бухгалтерского и налогового учета, формирования бухгалтерской отчетности и налоговых деклараций, расчетов по страховым взносам. В таблице 2 приведен анализ совместимости положений учетной политики ООО «А» для целей бухгалтерского учета и налогообложения.

Данные таблицы 2 показывают, что учетная политика ООО «А» установлена в соответствии с принципом экономичности и совмещает требования двух видов учета, если это допускается действующими нормативными актами в области бухгалтерского учета и налогообложения. Таким образом, достигается эффективность расчета налоговых обязательств, подготовки налоговых деклараций. Организации рекомендуется уточнить или исключить в учетной политике ограничение расходов на ремонт.

Таблица 2. Анализ совместимости положений учетной политики ООО «А» для целей бухгалтерского учета и налогообложения

Объект учета/ налогообложения	Правила бухгалтерского учета применяются и в целях налогообложения	Правила налогообложения применяются и в бухгалтерском учете	Отклонения/ нарушения
1	2	3	4
Основные средства/ имущество, транспортные средства	Признание объекта в качестве основного средства согласно ПБУ 6/01, стоимостью более 40 тыс. руб.	X	-
Амортизация основных средств и нематериальных активов/ расходы	X	Линейный метод согласно Налоговому кодексу РФ (глава 25)	-
Расходы на ремонт основных средств/ расходы	Фактические затраты в отчетном (налоговом) периоде.	Размер не более 10% первоначальной стоимости амортизируемых основных средств	Ограничение по сумме следует уточнить (оно относится к налоговому учету расходов на капитальные вложения – п. 9 ст. 258 НК РФ). Исключение данного пункта из учетной политики позволит совместить правила оценки объектов основных средств (приведя налоговый учет в соответствие с

			бухгалтерским учетом).
Материально-производственные запасы (МПЗ)/расходы	Признание объекта в качестве МПЗ согласно ПБУ 5/01. Оценка при списании по средней себестоимости. Списание материалов при отпуске в эксплуатацию.	X	-
Заемные средства/расходы	Признание в качестве заемных средств согласно ПБУ 15/2008.	X	Расходы в виде процентов по долговым обязательствам, выпущенным (эмитированным) налогоплательщиком, относятся к внереализационным расходам (п. 1 ст. 265 НК РФ). Есть ограничения по сумме (ст. 269 НК РФ). В стоимость инвестиционного актива включаются проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), непосредственно связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива (п. 7 ПБУ 15/2008), другие расходы по займам относятся на прочие расходы. Наличие разниц зависит от конкретной хозяйственной ситуации.

Метод организации учета	Метод начисления	Метод начисления	-
Способ организации учета для целей исчисления налоговой базы и суммы налога	На счетах бухгалтерского учета	X	-

2. Выбор налогового режима.

Организация, как и предприниматель, может находиться на общем режиме, «упрощенной системе налогообложения», «едином налоге на вмененный доход».

Далее произведен расчет налоговых обязательств организации. Прогнозные данные о деятельности приведены в таблице 3. Сумма выручки запланирована ниже, чем в 2013 году (с учетом ослабления экономики) и округлена в целях достижения наглядности модельных расчетов. Уровни суммовых показателей определены исходя из данных 2013 г. на основе допущения о сохранении соотношения базовых показателей в прогнозном модельном году на уровне последнего прошедшего 2013 года.

Таблица 3. Прогнозные модельные показатели деятельности ООО «А»

Финансово-экономические показатели деятельности	Прогнозное модельное значение на год
Товарооборот (выручка от продаж, без НДС), тыс. руб.	100 000
Уровень валовой прибыли, %	22,5
Валовая прибыль, тыс. руб.	22 500
Расходы по обычным видам деятельности (без НДС), тыс. руб.	13 900
в том числе расходы на оплату труда (50% расходов по обычным видам деятельности), тыс. руб.	6 950
Рентабельность продаж, % (по уровню 2013 г.)	8,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	8600
Уровень прибыли до налогообложения, %	8,5
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	8 500

Для всех режимов налогообложения сохраняются обязанности налогоплательщика транспортного налога. Поэтому его сумма не учитывается в модельных расчетах как нерелевантный для выбора налогового режима фактор. Однако для определения общей величины налоговых обязательств сумма транспортного налога может быть принята на уровне 2013 года на основе допущения о неизменности состава транспортных средств в прогнозном периоде относительно фактического 2013 г. Сумма транспортного налога за 2013 год составила 2,14 тыс. руб.

Расчет налогов организации на общем режиме налогообложения (ОСН).

У организации и предпринимателя есть возможность существенно снизить налоговую нагрузку по ст. 145 НК РФ, предусматривающей освобождение от обложения НДС, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций или индивидуальных предпринимателей без учета налога не превысила в совокупности два миллиона рублей. По данным за 2012-2013 годы в ООО «А» выручка не удовлетворяет данному условию. В рамках общего режима для модельного расчета будем исходить из того, что продавец не воспользовался освобождением от НДС, предусмотренным ст. 145 НК РФ, и

уплачивает НДС, налог на прибыль, платежи во внебюджетные фонды, в том числе взносы на пенсионное страхование.

По итогам налогового периода у организации возникнут следующие обязательства:

- платежи во внебюджетные фонды (страховые взносы) по итогам налогового периода будут равны 2 098,90 тыс. руб., в том числе:

6% - накопительная часть ПФ (6950 тыс. руб. * 6%) 417 тыс. руб.

16% - страховая часть ПФ (6950 тыс. руб. * 16%) 1 112 тыс. руб.

5,1% - ФФОМС (6950 тыс. руб. * 5,1%) 354,45 тыс. руб.

2,9% - ФСС (6950 тыс. руб. * 2,9%) 201,55 тыс. руб.

0,2% - ФСС на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (6950 тыс. руб. * 0,2%) 13,90 тыс. руб.

- налог на прибыль составит (8500 тыс. руб. * 20%) 1 700 тыс. руб.

- НДС (по максимальной ставке 18% от разности валовой прибыли и суммы расходов на оплату труда и страховых взносов) равен $((22500-6950-2098,90)*18\%=13451,10*18\%)$ 2 421,198 тыс. руб.;

- налог на имущество (в сумме 2013 года на основе допущения о неизменности остаточной стоимости налогооблагаемого имущества, то есть равенства суммы начисленной за прогнозный период амортизации основных средств и суммы введенных в эксплуатацию за этот период объектов основных средств) 20,545 тыс. руб.

Общий размер налоговых обязательств организации составит сумму всех начисленных налогов и страховых взносов, то есть 6 240,643 тыс. руб.

Расчет единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

В дополнение к этим данным необходимы другие показатели для расчета единого налога на вмененный доход. Для розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющих торгового зала, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых превышает 30 квадратных метров, коэффициент К2 в муниципальном образовании г. Орел составляет 0,306 (режим доступа: <http://www.klerk.ru/doc/316298/> (дата обращения 11.04.2014)). Максимально доступная площадь торгового места 200 квадратных метров. Коэффициент К1, используемый для расчета налоговой базы по единому налогу, на 2014 год составляет 1,672 (Приказ Минэкономразвития России от 7.11.2013 г. № 652 «Об установлении коэффициента-дефлятора на 2014 год»). Для модели примем допущение о сохранении этого коэффициента в модельном периоде, так как данные на будущие годы отсутствуют. Указанных данных достаточно для расчета ЕНВД, который заменяет налог на прибыль (для организаций) и НДС (для предпринимателей), НДС и налог на имущество для тех и других по видам деятельности, переведенным на уплату ЕНВД (п. 2 ст. 346.26 НК РФ).

Организация, находящаяся на режиме «единого налога на вмененный доход», рассчитывает единый налог исходя из вмененного дохода, который не зависит от полученной выручки, а определяется базовой доходностью (1800 руб.) и физическим показателем деятельности (200 кв. м). Величина вмененного дохода по розничной продаже без торгового зала за месяц составит 184187,52 руб. (200 кв. м * 1 800 руб. * 1,672 * 0,306), а сумма налога к уплате в бюджет (без учета страховых взносов и выплаченных пособий) за налоговый период (квартал) - 82 884 руб. (184187,52 руб. × 3 × 15%). За год сумма ЕНВД возрастет до 331 536 руб., но ее можно уменьшить на страховые взносы.

Согласно п. 2 ст. 346.32 НК РФ, «сумма единого налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается на сумму:

1) страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) в данном налоговом периоде в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиком вознаграждений работникам» (а также на другие суммы, которые в целях моделирования не учтены, так как не прогнозируются). При этом сумма единого налога не может быть уменьшена на сумму указанных в данном пункте расходов более чем на 50 процентов. Страховые взносы составляют 2 098,90 тыс. руб., поэтому ЕНВД может быть уменьшен вдвое. Таким образом, сумма налога к уплате в бюджет за год составит $\frac{1}{2}$ от его рассчитанной суммы, то есть 165 768 руб. Общая сумма ЕНВД и страховых взносов равна 2 264,668 тыс. руб.

Расчет налогов в режиме «упрощенной системы налогообложения» (УСН).

Согласно п. 2 ст. 346.11 НК РФ, применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 НК РФ), налога на имущество организаций. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, а также налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии со статьей 174.1 НК РФ.

По ст. 346.17 НК РФ, в целях УСН датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом (кассовый метод), а расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты. В целях моделирования сделано допущение о том, что результаты метода начисления (применяемого в бухгалтерском учете) и кассового метода дадут в прогнозном периоде одинаковые показатели доходов (доходов, уменьшенных на величину расходов), то есть за год начисления доходов и расходов и год их оплаты будут совпадать.

Размер единого налога за налоговый период в случае выбора объекта налогообложения «доходы» составит 6 000 тыс. руб. (100 000 тыс. руб. * 6%), а с учетом страховых взносов, уменьшающих налог, его величина будет равна (6000 – 2098,90) 3901,10 тыс. руб. Согласно п. 3.1 ст. 346.21, «налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшают сумму налога (авансовых платежей по налогу), исчисленную за налоговый (отчетный) период, на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) в данном налоговом (отчетном) периоде в соответствии с законодательством Российской Федерации» (а также на другие суммы, которые в целях моделирования не учтены, так как не прогнозируются). При этом сумма единого налога (авансовых платежей по налогу) не может быть уменьшена на сумму указанных в данном пункте расходов более чем на 50 процентов.

Общая сумма налоговых и внебюджетных обязательств (единый налог плюс страховые взносы) при выборе объекта налогообложения по УСН «доходы» равна 6000 тыс. руб.

Размер единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» за налоговый период составит 1290 тыс. руб. ($8\ 600 * 15\%$). Размер рассчитанного налога не менее минимального налога (одного процента от суммы налоговой базы «доходы»), то есть 1000 тыс. руб. ($100\ 000$ тыс. руб. $*1\%$), поэтому уплачивается рассчитанная по базе «доходы, уменьшенные на величину расходов» сумма налога 1290 тыс. руб.

Общая сумма налога по УСН и страховых взносов при выборе объекта обложения по УСН «доходы, уменьшенные на величину расходов» составит 3388, 90 тыс. руб.

Сравнение систем налогообложения представлено в таблице 4 и на рисунке 2.

Таким образом, из приведенных выше расчетов видно преимущество выбора налогового режима ЕНВД для модельной ситуации. Этот режим обеспечивает наименьшее налоговое бремя для организации. На втором месте по налоговой экономии находится УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», затем - УСН с объектом налогообложения «доходы», и на последнем месте располагается ОСН.

Таблица 4. Сравнение систем налогообложения (налоговых режимов) для модельной ситуации ООО «А»

Система налогообложения (налоговый режим)	Сумма налогов и страховых взносов, тыс. руб. *	Место по налоговой экономии
Общий налоговый режим	6240,643	4
«Единый налог на вмененный доход»	2 264,668	1
«Упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы»	6000,000	3
«Упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»	3388,900	2

* Без транспортного налога (исчисляется одинаково для всех налоговых режимов)

Соотношение релевантных для выбора налогового режима сумм налогов (то есть налогов без транспортного налога и страховых взносов) представлено в таблице 5 и на рисунке 3.

Из всех видов деятельности, для которых разрешен переход на уплату ЕНВД, ООО «А» осуществляет только розничную торговлю. Согласно учетной политике, при совершении реализации товаров, продукции, услуг по безналичному расчету применяется полная схема налогообложения (ОСН). Безналичные расчеты составляют большую часть расчетов, поэтому на ЕНВД приходится небольшая часть финансовых показателей.

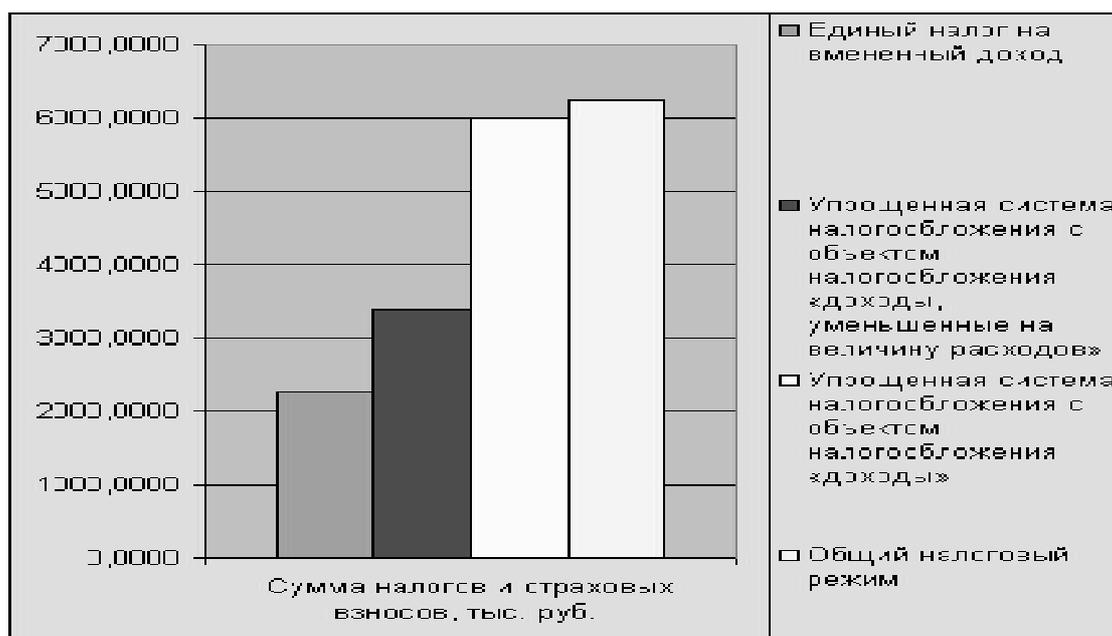


Рисунок 2 - Сравнение налоговых режимов для модельной ситуации ООО «А» (без транспортного налога, составляющего около 2 тыс. руб.)

Таблица 5. Сравнение налоговых режимов для модельной ситуации ООО «А» по релевантным для выбора налогового режима налогам

Налоговый режим	Сумма релевантных налогов, тыс. руб.
Единый налог на вмененный доход	165,7680
Упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»	1290,0000
Упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы»	3901,1000
Общий налоговый режим	4141,7430

Согласно п. 2 ст. 346.12 НК РФ, организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 НК РФ (то есть для целей налога на прибыль), не превысили 45 млн. рублей.

Указанная величина предельного размера доходов организации подлежит индексации не позднее 31 декабря текущего года на коэффициент-дефлятор, установленный на следующий календарный год. На 2014 год величина коэффициента-дефлятора составила 1,067, а максимальный доход - 48,015 млн. руб. Таким образом, ООО «А» не имеет право перейти на УСН в данном году, так как доход за 9 месяцев превышал 48 млн. руб.

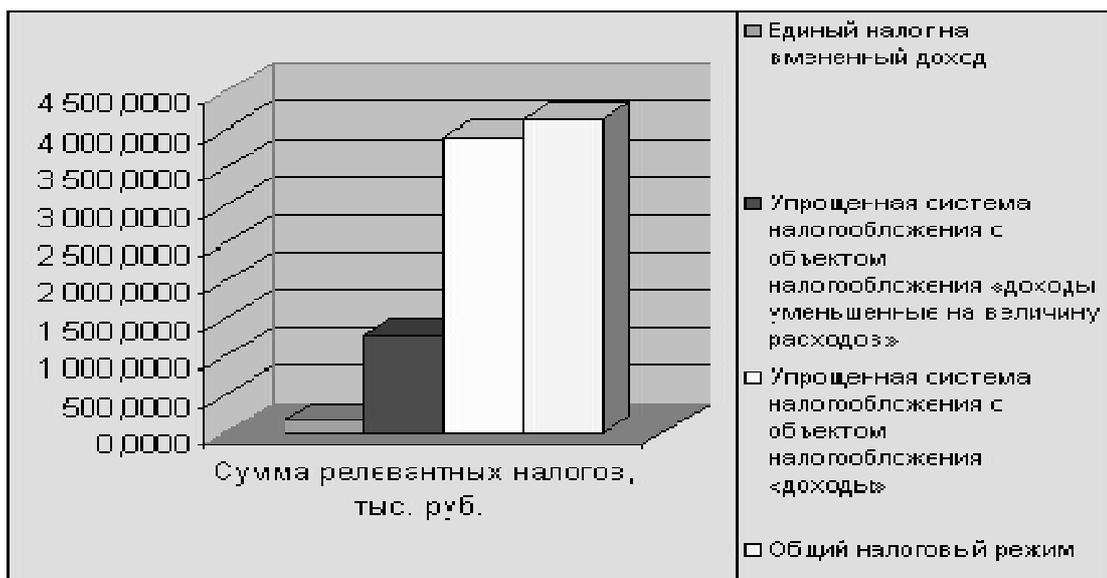


Рисунок 3 - Сравнение налоговых режимов для модельной ситуации ООО «А» по релевантным для выбора налогового режима налогам

Таким образом, с учетом невозможности перевода большей части деятельности на ЕНВД и перехода на УСН для ООО «А» целесообразно использовать ЕНВД по тем видам деятельности, которые НК РФ разрешено переводить на ЕНВД (для организации это розничная торговля), а остальные виды деятельности (для организации это оптовая торговля) оставить на ОСН.

Согласно учетной политике, в организации ведется раздельный учет доходов и расходов по каждому виду деятельности, что позволяет определить финансовые результаты по ОСН и ЕНВД отдельно и оценить эффективность налогового планирования ООО «А». Результаты расчетов приведены в таблице 6 (на основе отчета о финансовых результатах), результаты расчетов округлены.

Таблица 6. Сравнительный анализ рентабельности и налоговой нагрузки видов деятельности, находящихся на разных налоговых режимах

№	Показатель	Значение по видам деятельности		Комментарий
		ОСН	ЕНВД	
1	Выручка от продаж (без НДС), тыс. руб.	136926	1611	На ОСН приходится 98,84% общей выручки.
2	Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	125191	924	На ОСН приходится 99,27% общих расходов. Доля расходов больше доли выручки.
3	Прибыль от продаж, тыс. руб. [стр. (1)-стр.(2)]	11735	209	На ОСН приходится 98,25% общей прибыли от продаж. Доля прибыли меньше доли выручки. Деятельность на ЕНВД более рентабельна (см. стр. (9)).
4	Сальдо прочих доходов и расходов, тыс. руб.	-36	X	Не делятся между видами деятельности, так как базу распределения трудно экономически обосновать.

5	Прибыль до налогообложения, тыс. руб. [стр.(3)+стр.(4)]	11699	209	На ОСН приходится 98,24% общей прибыли до налогообложения. Доля незначительно снизилась по сравнению с долей прибыли от продаж из-за отрицательного сальдо прочих доходов и расходов.
6	Текущий налог на прибыль/ ЕНВД, тыс. руб.	2334	28	Налог на прибыль составляет 98,81% от общей его суммы с ЕНВД.
7	Чистая прибыль, тыс. руб. [стр.(5)-стр.(6)]	9365	181	Чистая прибыль деятельности на ОСН составляет 98,10% общей чистой прибыли. Это ниже, чем по прибыли до налогообложения, за счет большей доли налога по ОСН.
8	Налоговая нагрузка (Н), % [стр.(6)/стр.(5)*100%]	20,00	13,40	Налоговая нагрузка по ЕНВД ниже, чем по общей системе на 6,6 процентных пунктов. Если бы вся деятельность облагалась ЕНВД на тех же условиях, как и облагаемая в 2013 г. деятельность, то налоговая экономия составила бы 772,134 тыс. руб. (11699*6,6%). Также была бы экономия вследствие освобождения от уплаты налога на имущество, НДС.
9	Рентабельность продаж, % [стр.(3)/стр.(1)*100%]	8,57	12,97	Деятельность на ЕНВД более рентабельна до вычета налогов и сальдо прочих доходов и расходов.
10	Рентабельность по прибыли до налогообложения (P _{пн}), % [стр.(5)/стр.(1)*100%]	8,54	12,97	Деятельность на ЕНВД более рентабельна до вычета налогов.
11	Рентабельность по чистой прибыли (P _{чп}), % [стр.(7)/стр.(1)*100%]	6,84	11,24	Рентабельность по чистой прибыли выше для ЕНВД из-за меньшей налоговой нагрузки и большей рентабельности продаж при малой величине сальдо прочих доходов и расходов.
12	Покрытие налога (П), [стр.(7)/стр.(6)]	4,01	6,46	Чистой прибыли по ОСН достаточно для четырехкратной уплаты налога на прибыль, а чистой прибыли по ЕНВД – для шестикратной. Виды деятельности на ЕНВД генерирует большую окупаемость налога.

* Безналичная форма расчетов удобна многим предприятиям-клиентам организации. Также многие клиенты, находящиеся на ОСН, предпочитают заключать сделки с организациями, также находящимися на ОСН, чтобы получать вычет по НДС на основе выставленной продавцом счета-фактуры. Это делает выгодной ОСН за счет того, что рост налогов компенсируется приростом товарооборота и прибыли от продаж.

Рассматривая фактические данные ООО «А» за исследуемый период (2013 год), можно сделать вывод об оптимальном использовании режимов налогообложения, допускаемых действовавшим в этом периоде законодательством.

Методы налогового планирования разнообразны и создают множество налоговых рисков для организации, которые связаны с тем, что некоторые вопросы недостаточно полно освещены в действующем праве, нормативно-законодательные акты подвержены частому изменению и могут быть интерпретированы по-разному добросовестными налогоплательщиками и налоговыми органами. Налоговый риск для организации – это риск того, что налоговые обязательства, признанные организацией - добросовестным налогоплательщиком, могут быть сочтены налоговыми органами заниженными, вследствие чего будут дополнительно начислены налоги и налоговые санкции. Это делает работу по налоговому планированию непрерывной и актуальной для любой организации.

Налоговая система – это совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей в бюджет, взимаемых в установленном порядке. Элементами налоговой системы являются система налогов и налоговый механизм. Система налогов - совокупность налогов и других приравненных к ним платежей. Налоговый механизм - совокупность всех средств и методов организационно-правового характера, направленных на выполнение налогового законодательства. Таким образом, можно выделить налоговую систему в государстве на макро-, мезо- и микро-уровне. Макро-уровень – уровень отдельных государств. Мезо-уровень – уровень отдельных регионов, областей, автономий в рамках государства. Микро-уровень – уровень отдельного налогоплательщика или налогового агента. Если рассматривать мировое хозяйство в целом, то совокупность концептуальных подходов к налогообложению и их реализаций в налоговых системах государств мира составляет мега-уровень налоговой системы. Предлагаемый подход позволяет рассматривать субъектов налогообложения как активный элемент, формирующий элементы налоговой системы на своем уровне вследствие законодательно и нормативно закрепленной возможности изменять части элементов налогообложения по отдельным налогам (или выбирать налоговые режимы). Управление налоговой системой возможно на каждом из рассмотренных уровней.

ГЛАВА 6. ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПАРАМЕТРОВ КОРПОРАТИВНОГО ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА[©]

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предлагается перевод отечественной промышленности на новый технологический уровень. Такой перевод потребует значительные объемы инвестиционных ресурсов из различных источников. Одним из таких источников могут стать корпоративные облигационные займы. В частности в данной Концепции предлагается увеличить долю облигационных заимствований на предприятиях с 3,8 % (2007 г.) от валового внутреннего продукта до 22–25 % (2020 г.)¹.

Использование облигационных займов российскими предприятиями для финансирования своей инвестиционной и инновационной деятельности неслучайно. Они имеют определенные преимущества перед другими источниками финансирования. Во-первых, длительность использования. Это связано с тем, что облигации могут легко переуступаться, что способствует образованию ликвидного вторичного рынка. Поэтому инвестор готов вкладывать свои средства в облигационные займы с длительным сроком обращения, так как уверен в том, что сможет в любой момент превратить облигации в денежные средства, продав их на вторичном рынке.

Во-вторых, более низкая стоимость, чем другие источники, основанные на заемных средствах. Более низкая стоимость связана с тем, его можно размещать среди широкого круга различных категорий инвесторов. Среди них можно выделить паевые инвестиционные фонды, коммерческие банки, пенсионные и акционерные инвестиционные фонды, страховые компании, физические лица и т. д. Все это позволяет добиться превышения спроса на облигации предприятия над предложением, что приводит к снижению стоимости заимствования.

В-третьих, отсутствует зависимость предприятия от одного кредитора. При банковском кредитовании заемщик зависит от одного кредитора, и он, как правило, ставит перед заемщиком множество дополнительных условий, в том числе переход к нему на расчетно-кассовое обслуживание и т. д. В случае облигационного инвестирования интересы кредиторов ограничиваются только получением в установленные сроки дохода и основной суммы долга.

В-четвертых, облигационные займы дают возможность предприятиям привлекать инвестиции без обеспечения. Это в свою очередь позволяет не только снизить стоимость заимствования, но и привлекать значительные по объемам инвестиционные ресурсы. При этом все же есть определенные ограничения. В соответствии с федеральным законодательством предприятия имеют право без обеспечения, но не ранее третьего года своего существования эмитировать облигационные займы на сумму, не превышающую уставный капитал общества. Если все же такая необходимость возникает, то объем займа может достигать размера обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами.

[©] Прохоров В.В., Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, г.Красноярск

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г. URL: <http://www.consultant.ru>.

В-пятых, процентные платежи и затраты по выпуску облигационного займа уменьшают налогооблагаемую базу предприятия.

В-шестых, эмиссия облигационного займа позволяет предприятию получить публичный рейтинг финансовой устойчивости, которая сказывается на стоимости дальнейших заимствований. Без получения рыночной оценки финансовой устойчивости внутри страны невозможен выход капитала на зарубежные рынки. Своевременное исполнение обязательств предприятия по облигационному займу формирует в инвестиционной среде положительную кредитную историю, что приводит к существенному снижению ставки любого рода заимствований в будущем.

Таблица 1. Статистические данные по зарегистрированным корпоративным облигационным займам в Российской Федерации в 2005–2007 гг.

Отрасль	Количество эмитентов по годам			Объем эмиссий облигационных займов, млн руб.		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Аграрно-промышленный комплекс и сельское хозяйство	4	10	3	4200,00	12100,00	4800,00
Банки и финансовые институты	39	66	83	112067,55	165159,50	332380,00
Горно-добывающая промышленность	1	2	2	950,00	1 600,00	1 520,00
Легкая промышленность	1	1	2	500,00	1 500,00	560,00
Машиностроение	16	19	14	27650,00	29500,00	38000,00
Нефтегазовая отрасль	3	4	3	11800,00	31500,00	60000,00
Пищевая промышленность	16	25	19	17145,00	36125,00	29150,00
Промышленность строительных материалов	3	4	3	1800,00	5300,00	4500,00
Связь и телекоммуникации	5	7	7	21800,00	14400,00	28100,00
Транспорт	6	4	10	42150,00	5200,00	23300,00
Химическая и нефтехимическая промышленность	5	10	4	4400,00	15300,00	16600,00
Цветная металлургия	1	3	2	6000,00	4000,00	8000,00
Целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность	3	4	0	2500,00	3300,00	0,00
Черная металлургия	9	5	6	17730,00	25000,00	24700,00
Электроэнергетика	2	9	21	14500,00	46500,00	70200,00
Другие отрасли	63	100	92	56590,85	192957,50	194950,40
ИТОГО	166	273	271	341783,35	569029,00	836760,40

Необходимо отметить, что облигационные займы в Российской Федерации получили определенное развитие. В целом можно выделить три этапа развития отечественного облигационного рынка.

Первый этап приходится на предкризисный период, а именно на 2000-2007 гг. В свою очередь в этом периоде можно выделить 2005-2007 гг. Именно в эти года наблюдалось наибольшее интенсивное развитие облигационного рынка. В частности в 2005 г. 59 предприятий выпустили 69 облигационных займов на общую сумму в 193147,6 млн руб. В 2006 г. уже 219 предприятий выпустили 241 облигационный заем на общую сумму в 464848,0 млн руб. В предкризисном 2007 г. наступила некоторая стабилизация. В тот год 210 предприятий выпустили 186 займов на общую сумму в 585 645,9млн руб (табл.1)².

Второй этап развития облигационного рынка приходится на кризисный период развития российской экономики, 2008-2010 гг. Данный период характеризуется массовыми дефолтами по облигационным займам. Поэтому интерес к облигационным займам в целом в значительной степени упал. В частности в 2008 г. только 59 предприятий выпустило 76 облигационных займов на общую сумму в 300661,5 млн руб. В 2009-2010 гг. количество выпущенных облигационных займов еще снизилось³.

Третий этап развития облигационного рынка приходится на посткризисный период 2011 г. и по настоящее время. В это период наблюдается некоторое оживление рынка. Но его уровень так и не вырос до уровня докризисных годов.

При массовом использовании облигационных займов на уровне предприятий возникает проблема по долгосрочной оценке его показателей. Это связано с тем, что, во-первых, в настоящее время длительность процесса от начала принятия управленческого решения о выпуске предприятием облигационного займа до его реального размещения может достигать более двух лет. Во-вторых, это временной период обращения самого облигационного займа предприятия. В целом за это время внешние и внутренние условия выпуска займа могут в значительной степени измениться. Поэтому возникает необходимость по долгосрочному, то есть стратегическому планированию показателей корпоративного облигационного займа.

В теории выделяют, с одной стороны, до 13 показателей определяющих параметры облигационного займа (табл. 2)⁴.

Таблица 2. Показатели корпоративного облигационного займа

№	Группы способов	Способы
1	По видам выплачиваемого дохода	Доход выплачивается в виде процентов
		Доход выплачивается в виде дисконта
		Доход выплачивается в виде дисконта и процентов
2	По видам процентных ставок	С переменной процентной ставкой
		С фиксированной процентной ставкой
3	По срокам выпуска и обращения	С оговоренной датой погашения
		С правом досрочного отзыва эмитентом
		С правом инвестора по досрочному погашению

² URL <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

³ Информационное Агентство Финмаркет - [RusBonds](http://www.rusbonds.ru/): сайт [Электронный ресурс]. URL : <http://www.rusbonds.ru/>

⁴ Краев А. О., Коньков И. Н., Малеев П. Ю. Рынок долговых ценных бумаг : учеб. пособие для вузов. М.: Экзамен, 2002. 512 с.

4	По порядку владения	Именные бездокументарные
		Именные документарные
		На предъявителя документарные
5	По периоду выплаты дохода	С фиксированным периодом выплаты дохода
		С плавающим периодом выплаты дохода
		С выплатой дохода в момент погашения займа
6	По объему	Обеспеченные залогом, поручительством или гарантиями
		Не обеспеченные залогом, поручительством или гарантиями
7	По наличию встроенного опциона	С наличием колл-опциона
		С наличием пут-опциона
		С наличием возможности конвертации в другие ценные бумаги
8	По характеру обращения	Конвертируемые
		Неконвертируемые
9	По порядку погашения номинальной стоимости	Погашение разовым платежом
		Последовательное погашение фиксированными платежами
10	По времени размещения номинальной стоимости	Разовое размещение
		Размещение траншами
11	По форме оплаты ценных бумаг при размещении	Номинированное в национальной валюте
		Номинированное в иностранной валюте
12	По форме регистрации выпуска	Регистрация ФСФР России
		Регистрация биржей
13	По форме погашения	Денежными средствами
		Имуществом

С другой стороны выделяют два основных способа размещения облигационного займа. В практической деятельности различные их комбинации позволяют конструировать фактически новые разновидности облигаций. В настоящее время специалисты в этой сфере фондового рынка насчитывают до полутора тысяч таких разновидностей.

Первая группа показателей облигационного займа учитывает вид выплачиваемого дохода, который может выплачиваться в виде процентов, дисконта или в комбинации процентов и дисконта. Доход, выплачиваемый в виде процентов, – это сумма, указанная в процентном выражении к номиналу облигации, которую платит заемщик за пользование денежными средствами в расчете на определенный период ([месяц](#), [квартал](#), полугодие, [год](#)). Доход, выплачиваемый в виде дисконта – эта разница между ценой размещения (покупки) и ценой погашения (продаж) облигации.

Вторая группа показателей облигационного займа учитывает вид процентных ставок. Процентные ставки могут быть переменными и фиксированными. Переменные процентные ставки используются, когда процентная ставка по облигационному займу привязывается к некоторым макроэкономическим показателям, в качестве которых обычно выступает доходность государственных ценных бумаг, ставка межбанковских кредитов и т. д. Фиксированные процентные ставки используются, когда процентная ставка фиксируется на весь период привлечения облигационного займа.

Третья группа показателей облигационного займа учитывает сроки выпуска и

обращения. Сроки выпуска и обращения могут быть с оговоренной датой погашения, с правом досрочного отзыва эмитентом (наличие колл-опциона) и с правом инвестора по досрочному погашению (наличие пут-опциона). Облигации с определенным сроком погашения – это облигационный капитал, по которому погашение его номинала осуществляется или разовым платежом, или частями в определенный оговоренный срок. Облигации с правом инвестора по досрочному погашению (наличие пут-опциона) – это облигационный капитал, по которому инвестору предоставляется право на возврат облигации эмитенту до наступления срока погашения и получение за нее номинальной стоимости. Облигации с правом досрочного отзыва эмитентом (наличие колл-опциона) – это облигационный капитал, по которому эмитенту облигационного займа предоставляется возможность выкупа своих облигаций у инвесторов до наступления срока погашения.

Четвертая группа показателей облигационного займа учитывает порядок владения. Порядок владения может быть именованным в бездокументарной форме, именованным в документарной форме и на предъявителя в документарной форме. При именованном в бездокументарной форме порядке облигации не имеют сертификатов и предполагают ведение реестра владельцев, а переход прав требует идентификации владельцев, которая осуществляется путем цессии (переуступки прав). При именованном в документарной форме порядке облигации имеют сертификаты, права владения, которые подтверждаются внесением имени владельца в текст облигации и в книгу регистрации владельцев облигации. Порядок владения на предъявителя в документарной форме предполагает, что предъявление облигации достаточно для реализации закрепленных за ней прав и переход прав по ценной бумаге осуществляется простым вручением этой бумаги.

Пятая группа показателей облигационного займа учитывает период выплаты дохода. Период выплаты дохода – это промежутки времени, в течение которых производятся выплаты дохода по публичному заемному капиталу. Период выплаты дохода может быть фиксированным, в определенные сроки и с выплатой дохода в момент погашения займа. Фиксированный период выплаты дохода используется, когда выплаты дохода по облигационному займу проводятся в течение фиксированных промежутков времени. Плавающий период выплаты дохода используется, когда промежутки времени, в течение которых производятся выплаты дохода по облигационному займу, привязаны к каким-либо событиям в хозяйственной деятельности заемщика и т. д. Период выплаты дохода в момент погашения займа используется, когда весь полученный доход по облигационному займу выплачивается в момент его погашения.

Шестая группа показателей облигационного займа учитывает объем займа по степени обеспеченности. По степени обеспеченности облигации могут быть обеспеченные залогом, поручительством или гарантиями и не обеспеченные залогом, поручительством или гарантиями. Обеспеченные залогом, поручительством или гарантиями облигации предполагают, что погашение номинальной стоимости облигационного займа и выплаты дохода по ним обеспечены залогом движимого или недвижимого имущества предприятия и (или) поручительством третьих лиц и (или) банковскими, государственными гарантиями. Не обеспеченные залогом, поручительством или гарантиями облигации предполагают, что по облигациям предоставляется общее право требования, но специального обеспечения они не имеют.

Седьмая группа показателей облигационного займа учитывает наличие встроенного опциона. По наличию встроенного опциона облигации могут быть с наличием колл-опциона, пут-опциона и возможностью конвертации в другие ценные бумаги.

Облигации с наличием колл-опциона и пут-опциона ранее уже были описаны. Облигации с наличием возможности конвертации в другие ценные бумаги – это облигационный капитал, который может быть преобразован или в долевой капитал (в акционерный капитал), или в другой заемный капитал (в долговые обязательства).

Восьмая группа показателей облигационного займа учитывает характер обращения. По характеру обращения облигации могут быть конвертируемые и не конвертируемые в другие ценные бумаги. Конвертируемые облигации предоставляют владельцу право обменивать их на ценные бумаги того же или другого эмитента.

Девятая группа показателей облигационного займа учитывает порядок погашения номинальной стоимости. По порядку погашения номинальной стоимости облигации могут погашаться разовым платежом или последовательным погашением фиксированными платежами. Последовательное погашение облигационного займа фиксированными платежами предполагает, что за определенный период времени погашается определенная доля номинала облигационного займа.

Десятая группа показателей облигационного займа учитывает время размещения номинальной стоимости. Размещение номинальной стоимости по времени может производиться единовременно или траншами. Размещение номинальной стоимости облигационного займа траншами – это размещение отдельных частей займа в разные сроки в течение общего срока размещения облигаций выпуска, но не позднее одного года со дня государственной регистрации выпуска облигаций.

Одиннадцатая группа показателей облигационного займа учитывает форму оплаты. По форме оплаты облигационный заем может быть номинированным в национальной или иностранной валюте (еврооблигации). Облигационные займы предприятий, которые размещаются внутри Российской Федерации, номинированы только в национальной валюте. Облигационные займы предприятий, которые размещаются вне Российской Федерации, номинированы в валюте той страны, где они будут размещаться.

Двенадцатая группа показателей облигационного займа учитывает форму регистрации выпуска. По форме регистрации выпуска облигации могут регистрироваться в Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) Российской Федерации или фондовой биржей (биржевые облигации), где обращаются облигации. Все облигационные займы, за исключением тех, которые подпадают под категорию биржевых облигаций, регистрируются в ФСФР России.

Тринадцатая группа показателей облигационного займа учитывает форму погашения. Облигации могут погашаться денежными средствами или имуществом.

Российским законодательством выделяют два основных способа размещения облигационного займа - это открытая и закрытая подписка при размещении облигационного займа⁵. Анализ применения данных способов на практике позволяет выделить среди них определенные разновидности и модификации (табл. 3). Они могут применяться в зависимости от ситуации, которая складывается в самой организации и за ее пределами. Использование того или иного способа размещения облигационного займа позволяет упростить данную процедуру, а также в целом уменьшить стоимость такого заимствования.

⁵ О стандартах эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг [Электронный ресурс] : постановление ФКЦБ от 18 июня 2003 г. № 03-30/пс (в ред. постановления ФКЦБ РФ от 17.12.2003 г. № 03-45/пс, приказа ФСФР РФ от 16.03.2005 г. № 054/пз-н). URL: <http://www.consultant.ru>.

Таблица 3. Способы, разновидности и модификации размещения корпоративного облигационного займа

Группы способов	Разновидности	Модификации
1	2	3
1. Способы размещения, основанные на открытой подписке	1.1. Способы, основанные на прямом размещении	1.1.1. Биржевые способы размещения
		1.1.2. Внебиржевые способы размещения
	1.2. Способы, основанные на размещении через дочернюю организацию	1.2.1. Биржевые способы размещения
		1.2.2. Внебиржевые способы размещения
2. Способы размещения, основанные на закрытой подписке	2.1. Способы, основанные на прямом размещении	2.1.1. Корпоративные способы размещения
		2.1.2. Муниципальные способы размещения
		2.1.3. Комбинированные способы размещения
	2.2. Способы, основанные на размещении через дочернюю организацию	2.2.1. Корпоративные способы размещения
		2.2.2. Государственные способы размещения
		2.2.3. Комбинированные способы размещения

Согласно проведенной систематизации способы размещения облигационного займа подразделяются на две группы. В первую группу вошли способы, основанные на открытой подписке. Она предполагает публичное размещение облигаций среди неограниченного круга лиц на одинаковых рыночных условиях. Возможны две разновидности такого способа размещения корпоративных облигационных займов.

В первом случае предприятие может напрямую занимать денежные средства с помощью выпуска облигационного займа. В этом случае весь объем облигационного займа размещается непосредственно от имени самого предприятия, а привлекаемые денежные средства идут непосредственно на ее расчетный счет.

Во втором случае предприятие может размещать свой облигационный заем через специально созданную дочернюю организацию. Облигационный заем размещается непосредственно от имени дочерней организации, но затем все привлеченные средства идут в материнскую организацию.

Дочерние предприятия для этих целей создаются в определенной организационно-правовой форме, как правило, в форме общества с ограниченной ответственностью. Это упрощает их регистрацию. Они имеют минимальные размеры активов, которые не превышают размер уставного капитала. Операционную деятельность, они, как правило, не ведут, то есть выручка у них может вообще отсутствовать.

Следует отметить следующее, что выше приведенные две разновидности способа размещения корпоративных облигационных займов, основанного на открытой подписке, могут иметь по две модификации. Одна модификация может предполагать размещение корпоративных облигаций предприятия через фондовую биржу, то есть именно там публично размещается весь заем. Другая модификация предполагает внебиржевое размещение. В этом случае весь заем размещается самим эмитентом или через

андеррайтеров или группу андеррайтеров.

Закрытая подписка на корпоративный облигационный заем предприятия предполагает размещение займа среди заранее определенного круга приобретателей на определенных и оговоренных условиях. Это достаточно эффективный механизм гарантированного размещения облигационного займа. То есть весь объем займа в обязательном порядке будет выкуплен инвесторами.

На практике предприятиями может быть использованы две разновидности способа размещения корпоративных облигационных займов, основанного на закрытой подписке. Первая разновидность предполагает прямое заимствование денежных средств предприятием, являющейся инициатором займа, то есть весь заем размещается непосредственно от его имени.

Данная разновидность размещения может иметь три модификации в зависимости от категории подписантов на заем. В первом случае в закрытой подписке могут участвовать только заинтересованные лица, для которых реализуется конкретный проект, для финансирования которого используется облигационный заем.

Во втором случае предполагается, что в закрытой подписке в качестве подписанта может участвовать муниципальное образование. В данном случае муниципальное образование может финансировать строительство объектов социальной и инженерной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства. В результате муниципальное образование, с одной стороны, решает острые социальные задачи города за счет муниципальных средств, которые предоставляются на пример строительной организации на срочной, возмездной и возвратной основе. С другой стороны, муниципальное образование приобретает ликвидный и доходный финансовый инструмент, который при необходимости можно будет реализовать на вторичном рынке институциональным инвесторам.

В третьем случае предполагается, что подписантами могут быть, как муниципальное образование, так заинтересованные лица, для которых реализуется конкретный проект, для финансирования которого используется облигационный заем.

Вторая разновидность предполагает, что корпоративный облигационный заем может размещаться через специально созданную дочернюю организацию. В данном случае привлекаемые денежные средства идут на расчетный дочерней организации, а, затем, транзитом уходят на расчетный счет материнской организации. В данную подгруппу входят три основные модификации. Они такие же, как и в первой разновидности способа, основанного на закрытой подписке на заем.

В мировой практике при стратегическом планировании показателей облигационного займа используются несколько десятков методов. Значительная их часть позволяет планировать не более одного показателя. Другая часть является более универсальной и позволяет планировать два и более показателя. В целом все методы планирования показателей облигационного займа можно подразделить на определенные группы, каждая из которых имеет свои определенные особенности.

Первая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на бухгалтерской отчетности предприятия. Эти методы просты в использовании, и вся необходимая информация при планировании параметра находится в свободном доступе. Но в то же время у них существуют недостатки, так как они позволяют планировать только показатели объема облигационного займа. При этом используется экономическая информация, основанная на прошлом состоянии предприятия, с последующей ее экстраполяцией на будущее его состояние без какой-

либо привязки к изменениям внешней среды предприятия⁶.

В эту группу входит ряд методов планирования параметров облигационного займа. Во-первых, методы, основанные на учете денежных потоков предприятия. Они используют статистические данные по выручке предприятия. Во-вторых, методы, основанные на учете имущественного состояния предприятия. Среди них выделяют метод, учитывающий чистые активы, и метод, учитывающий внеоборотные активы предприятия. В-третьих, методы, учитывающие финансовую устойчивость предприятия, в том числе с использованием абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия. В-четвертых, методы, основанные на нормативных требованиях российского законодательства, которые учитывают период существования предприятия и величину обеспечения, предоставленного в этих целях предприятию третьими лицами.

Вторая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на использовании информации об эффективности инновационного проекта. Данные методы позволяют планировать такие показатели облигационного займа, как объем, процентная ставка, периоды выплаты дохода и период владения. Достоинствами данной группы методов является то, что достаточно рассчитать эффективность инновационного проекта для последующего планирования показателей облигационного займа. Недостатком данных методов является слабый учет текущего финансового состояния предприятия, а также состояния финансового рынка⁷.

Во второй группе выделяют два метода. Во-первых, это метод, основанный на использовании дисконтированных показателей эффективности инновационного проекта (чистых дисконтированных доходов, коэффициента рентабельности, внутренней нормы доходности и дисконтированного периода окупаемости инновационного проекта). Во-вторых, это метод, использующий недисконтированные показатели эффективности инновационного проекта (среднегодовая прибыль, рентабельность инвестиций и статистический период окупаемости).

Третья группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа является, по сути, аналоговой. Это экспресс-методы, основанные на сопоставлении показателей облигационного займа, которые были использованы предприятием-аналогом с возможностью их использования на предприятии, планирующем облигационный заем. Сопоставление проводится с использованием рыночных мультипликаторов на основе выручки, прибыли до уплаты налогов, чистой прибыли, балансовой стоимости активов и т. д.⁸

Данная группа состоит из двух методов. Во-первых, метода, основанного на мультипликаторах денежного потока предприятия. Во-вторых, метода, основанного на мультипликаторах имущественного состояния предприятия.

Данные методы имеют как достоинства, так и недостатки. К числу достоинств относится простота применения и доступность информации при планировании

⁶ Прохоров В.В. *Формы и способы инвестирования в инновационную деятельность предприятий оборонно-промышленного комплекса/диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ СибГАУ - Красноярск, 2010. – 166 с.*

⁷ Асват Дамодаран. *Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов - Москва: Альпина Бизнес Букс – 2004. – 1323 с.*

⁸ Прохоров В.В. *Формы и способы инвестирования в инновационную деятельность предприятий оборонно-промышленного комплекса/диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ СибГАУ - Красноярск, 2010. – 166 с.*

показателей облигационного займа. К недостаткам можно отнести то, что в российской действительности достаточно трудно найти схожие предприятия даже в одной отрасли, поэтому достоверность оценки достаточно невысокая.

Четвертая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа представлена методами, которые используют кредитные рейтинги. Все они основаны на том предположении, что каждое предприятие можно отнести к определенной группе по кредитоспособности, которая характеризует его способность своевременно выполнять свои обязательства по выплате процентных ставок по заемному капиталу и возврату основной суммы долга. Кредитные рейтинги публично присваиваются специализированными рейтинговыми агентствами, но могут рассчитываться и в частном порядке экспертным путем. Данная группа методов используется при планировании показателей облигационного займа, основанных на процентной ставке⁹.

Эта группа состоит из двух методов. Во-первых, метода, использующего публичные кредитные рейтинги специализированных рейтинговых агентств. Во-вторых, метода, использующего экспертный условный комплексный рейтинг предприятия.

Достоинством данных методов является их относительная простота применения. Определенный рейтинг позволяет планировать соответствующий размер процентной ставки. Недостатком данных методов является то, что публичные рейтинги имеют немногие предприятия, а экспертные условные комплексные рейтинги субъективны, что, в свою очередь, снижает качество планирования показателя займа.

Пятая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основана на использовании рэнкингов предприятий. Данная группа методов достаточно близка к предыдущей группе, а также к аналоговым методам. Планирование показателя заключается в сравнительном финансовом анализе двух предприятий – предприятия-аналога и анализируемого предприятия, в случае если они входят в один и тот же рэнкинг. Рэнкинг – это проранжированные по какому-либо финансовому показателю предприятия, в том числе по денежным потокам, имуществу и т. д. Эта группа методов используется при планировании процентной ставки¹⁰.

Данная группа состоит из трех методов. Во-первых, метода, основанного на рэнкинге определенной отраслевой группы предприятий. Во-вторых, метода, основанного на рэнкинге межотраслевой группы предприятий. В-третьих, метода, основанного на рэнкинге в целом по всем предприятиям в стране.

Достоинством данных методов является доступность информации, так как она публично размещается на интернет-сайтах рейтинговых агентств, а также и простота применения. Недостатками данных методов является то, что, во-первых, рэнкинги достаточно условны, так как они, как правило, учитывают только один конкретный финансовый показатель предприятия, а также среди российских предприятий мало распространены.

Шестая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на учете рыночного риска. Все методы данной группы используют однофакторную модель Capital Asset Pricing Model (CAPM), которая рассматривает рыночный риск, не устраняемый диверсификацией. Они используются

⁹ Рейтинговое агентство Standard & Poor's [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.standardandpoors.ru>

¹⁰ Национальное Рейтинговое Агентство [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://www.ra-national.ru>

для планирования процентной ставки облигационного займа¹¹.

Существует более двух десятков таких методов планирования, но на практике используется только часть из них. Во-первых, метод, основанный на глобальной модели CAPM (GCAPM), который использует информацию как мирового, так и интегрированного в него национального рынка при планировании процентной ставки. Во-вторых, метод, основанный на локальной модели Local CAPM (LCAPM). Он используется на сегментированных национальных рынках. В-третьих, метод, основанный на скорректированной локальной модели Adjusted Local CAPM (AL-CAPM). Он учитывает долю волатильности локального рынка, которая объясняется рыночным риском. В-четвертых, метод, основанный на модели Лессарда. Он учитывает волатильность развитого и локального (развивающего) рынка. В-пятых, метод, основанный на модели Годфрида–Эспинозы (G-E). Это своего рода модификация скорректированной локальной модели (AL-CAPM). В-шестых, метод, основанный на скорректированной гибридной модели Adjusted Hybrid CAPM (AH-CAPM). Этот метод учитывает соотношение рисков по сопоставимым компаниям на локальном и развитом финансовом рынке. В-седьмых, метод, основанный на модели Дамодарана. Он показывает влияние рыночного риска на величину систематического риска компании, а соответственно и процентной ставке заемных средств для конкретного предприятия.

В целом все методы стратегического планирования показателей облигационного займа, основанные на модели CAPM и ее модификациях, имеют одни и те же достоинства и недостатки. К достоинствам относится то, что при планировании показателей облигационного займа они учитывают не только рыночный риск конкретной страны, но мировые рыночные риски. К недостаткам можно отнести то, что при применении данных методов существует альтернативность использования необходимой информации, что может приводить к определенным неточностям. Кроме того, данные методы хорошо работают только на развитых и открытых финансовых рынках. Российский финансовый рынок с этой точки зрения все же следует рассматривать как локальный и развивающийся.

Седьмая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа использует многофакторные модели CAPM. Они кроме рыночного риска учитывают и специфические риски предприятия. Среди них выделяют ряд методов. Во-первых, метод Rolf W. Banz и С. Barry. Он учитывает эффект размера предприятия. Во-вторых, метод на основе модели Goldman Sachs (GS). В методе учитываются риски, связанные с цикличностью спроса на продукцию компании, с корпоративным управлением и т. д. В-третьих, метод на основе двухфакторной модели Дамодарана. Данный метод учитывает особую меру чувствительности компании к рыночному риску, в том числе по выручке. В-четвертых, метод, использующий балльную модель Salomon–Smith–Barney (S–S–B). Метод использует такие показатели, как макроэкономическое положение компании, влияние политических рисков на отрасль и влияние рыночных рисков на инвестиции компании, которые могут принимать значение от 0 до 10¹².

В целом достоинства многофакторных моделей CAPM такие же, как и у однофакторной модели CAPM, но существуют и недостатки. Во-первых, информация,

¹¹ Асват Дамодаран. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов - Москва: Альпина Бизнес Букс – 2004. – 1323 с.

¹² Асват Дамодаран. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов - Москва: Альпина Бизнес Букс – 2004. – 1323 с.

необходимая для использования данных методов, достаточно труднодоступна, а порой она вообще недостоверна. Во-вторых, в расчете с помощью данных методов используются экспертные подходы, что, в свою очередь, требует вводить поправки, связанные с уровнем компетентности экспертов. Это в целом может приводить к значительной погрешности при планировании параметров облигационного займа.

Восьмая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на учете риска с использованием модели арбитражного ценообразования (АТР). В модели АТР используется ряд коэффициентов и понятий (перспективы развития бизнеса, инфляция и т. д.), которые считаются важными при планировании облигационного займа. Они используются при планировании процентной ставки¹³.

Среди них выделяют ряд методов. Во-первых, метод, использующий модель Chen, Roll и Ross. Этот метод при планировании облигационного займа учитывает ряд макроэкономических факторов, в том числе темп прироста промышленного производства, величину инфляции (ожидаемую и неожиданную), разницу между долгосрочными и краткосрочными процентными ставками и т. д. Во-вторых, метод, использующий модель Berry, Burmeister и McElroy. Данная модель также учитывает ряд макроэкономических факторов, в том числе темпы прироста усредненных продаж в экономике, величину инфляции (ожидаемую и неожиданную), разницу между долгосрочными и краткосрочными процентными ставками и т. д. В-третьих, метод, использующий модель Salomon Brothers. Он учитывает пять макроэкономических факторов, в том числе темп роста валового национального продукта, динамику процентных ставок, динамику изменения цен на нефть, темп роста расходов на оборону, величину и динамику изменения инфляции.

К достоинствам данных методов можно отнести то, что они достаточно объективно учитывают состояние внешней среды предприятия. Основным недостатком данных методов является субъективность расчетов, так как экспертно необходимо определять весовые значения факторов, используемых при планировании займа.

Девятая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на трехфакторной модели Фама–Френча и ее модификациях. Данная модель действует на тех же принципах, что CAPM и АРТ, но в то же время использует множители, учитывающие размер. На практике данная трехфакторная модель в ее чистой форме практически не используется. Это связано с тем, что исходные данные для использования трехфакторной модели Фама–Френча основаны на экспертных оценках. В целом методы используются при планировании процентной ставки¹⁴.

Десятая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа использует барьерную процентную ставку. Методы основаны на предположении, что на планирование показателей займа влияет специфический риск, присутствующий на предприятии, в том числе связанный с конкурентным преимуществом и позициями на рынке, устойчивостью в получении прибыли, качеством управления предприятием, наличием гудвилла, претензий со

¹³ Ульямс Ф. Шарп, Городон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. Инвестиции – М.: ИНФРА-М, 1998 – 1028 с.

¹⁴ Тим Огиер, Джон Рагман, Люсинда Спайсер. Настоящая стоимость капитала. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс – 2007. – 288 с.

стороны государства и т. д.¹⁵.

Среди данной группы также выделяют ряд методов. Во-первых, метод, использующий кумулятивную барьерную ставку. Особенностью данного метода является то, что все предприятия разбиваются на ряд категорий (их может быть от пяти и выше), каждая из которых характеризуется определенным уровнем специфического риска. И на этой основе каждая категория предприятий может использовать определенные показатели облигационного займа. Во-вторых, метод, учитывающий базовую ставку заимствования, исходящий из положения, что требуемая доходность инвестора в общем случае превышает безрисковую номинальную (с учетом инфляции) доходность рынка на величину премии за риск. В-третьих, метод, учитывающий потенциальную процентную ставку на основе учета специфического и систематического рисков. В этом методе используется ряд показателей, в том числе премии по операционному и финансовому риску.

К достоинству данных методов можно отнести то, что они позволяют планировать процентную ставку облигационного займа с учетом более детального анализа специфического риска по предприятию. Их недостатком является сложность и субъективность применения.

Одиннадцатая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основана на учете кассовых разрывов или реструктуризации имеющейся задолженности предприятия. Методы используются для планирования процентной ставки, времени размещения номинальной стоимости займа, периода и виду выплаты дохода. На практике в данной группе используются два метода. Во-первых, это метод, основанный на сопоставлении показателей кассового разрыва с показателями облигационного займа. Во-вторых, метод, основанный на сопоставлении показателей реструктуризации с показателями облигационного займа¹⁶.

Достоинствами данных методов является простота применения и достаточно высокая точность при планировании показателей займа. Недостатки методов заключаются в том, что они учитывают только внутренние факторы, связанные с деятельностью конкретного предприятия, и вне этой сферы не применимы.

Двенадцатая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основана на учете уровня показателя обеспеченности выплачиваемых процентов по используемым инвестиционным заемным средствам. Как известно, на практике у предприятия существуют затраты, которые не зависят от уровня дохода и связаны с операционной деятельностью. К ним относятся выплаты процентов по заемным средствам и наличие постоянных издержек предприятия. Эти затраты и влияют на показатель обеспеченности процентов по выплачиваемым заемным инвестиционным средствам. Его снижение ведет к снижению кредитоспособности предприятия. Данные методы используются для планирования процентной ставки и объема займа¹⁷.

Среди этих методов выделяются две группы. Во-первых, метод основанный на учете финансового левириджа. Он позволяет устанавливать пропорции по параметрам

¹⁵ Тим Огиер, Джон Рагман, Люсинда Спайсер. Настоящая стоимость капитала. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс – 2007. – 288 с.

¹⁶ Гохан Патрик А. Слияние, поглощение и реструктуризация компаний Пер. с англ. - М: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.

¹⁷ Ценообразование на финансовом рынке : Учебное пособие/Под. ред. Засл. Деят. Науки. проф. В.Е. Есипова. – СПб: Изд. СПбГУЭФ, 1998. – 240 с.

способов инвестирования с использованием заемных средств и по стоимости выплачиваемых по ним процентам. Во-вторых, метод, который основан на учете операционного левеиджа. Данный метод близок к методу, использующему финансовый левеидж. Анализируя структуру фиксированных и общих издержек предприятия, которая во многом определяется технологией и отраслевой принадлежностью, можно оценить его текущее и перспективное финансовое состояние, а значит, и более адекватно планировать показатели займа для данного предприятия.

Достоинствами данных методов является то, что они позволяют на основе доступной информации достаточно глубоко учитывать операционную деятельность предприятия и его финансовое состояние. Недостатком методов является то, что они учитывают только внутренние факторы, связанные с деятельностью предприятия.

Тринадцатая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на учете рыночной средневзвешенной процентной ставки. В основе данных методов лежит использование статистической выборки по процентной ставке проведенных публичных заимствований. К ним относятся корпоративные облигационные займы. Данные методы используются для планировании процентной ставки.

В эту группу входит ряд методов. Во-первых, метод, основанный на учете рыночной отраслевой средневзвешенной процентной ставки. Во-вторых, метод, основанный на учете рыночной межотраслевой (в дополнение анализируются смежные отрасли) средневзвешенной процентной ставки. В-третьих, метод, основанный на учете рыночной средневзвешенной процентной ставки по стране.

Достоинством данных методов является то, что они учитывают на основе доступной информации фактически сложившиеся на рынке процентные ставки как в конкретной отрасли и смежных с ней отраслях, так и в целом по стране. Недостатком является то, что они не учитывают риски самого предприятия, что, соответственно, сказывается на объективности планировании процентной ставки займа предприятия.

Четырнадцатая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на учете рыночных статистических данных и их тенденций по осуществленным инвестициям. В основе данных методов лежит использование статистической выборки по параметрам ранее выпущенных публичных корпоративных облигационных займов. Данные методы используются для планирования процентной ставки, вида и периода выплачиваемого дохода, объема, по наличию встроенного опциона и по срокам выпуска и обращения.

В данной группе выделяется ряд методов. Во-первых, метод, основанный на учете параметров публичных корпоративных облигационных займов по отрасли. Во-вторых, метод, основанный на учете параметров публичных корпоративных облигационных займов по смежным отраслям. В-третьих, метод, основанный на учете параметров публичных корпоративных облигационных займов в целом по стране.

Достоинством данных методов является то, что они учитывают на основе доступной информации фактически сложившиеся на рынке показатели облигационного займа. Недостатком является то, что они не учитывают риски самого предприятия. Это, в свою очередь, сказывается на объективности планировании показателя займа.

Пятнадцатая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на использовании принципов технического анализа. Данные методы используются для планирования процентной ставки и основываются на предположении о том, что рыночные процентные ставки являются отражением желаний и действий всех участников рынка. В результате, процентные

ставки фактически объективно отражают текущее состояние рынка и будущие тенденции. На основе этого и делается прогноз по процентным ставкам¹⁸.

Существуют два метода планирования показателей облигационного займа, основанных на принципах технического анализа. Во-первых, это метод, использующий графики. Он основан на изучении графиков, возникающих по результатам биржевых торгов с целью определения устойчивых графических формаций, которые позволяют с большой степенью вероятности оценить поведение рынка по процентным ставкам в будущем. Во-вторых, метод, использующий фильтрацию или математическую аппроксимацию на основе ряда индикаторов. Он использует технические индикаторы, которые по значимости сигналов позволяют оценить будущие тенденции на рынке.

Достоинствами данных методов является то, что информация, необходимая для планирования процентной ставки проста и доступна (всю необходимую информацию можно получить на биржевых площадках). При этом не требуется информация, которая связана с хозяйственно-финансовой деятельностью конкретного предприятия. Кроме того, в процессе проведения анализа применяются классические подходы, основанные на графических формациях (фигурах), которые уже доказали на практике свою эффективность. Недостатками методов является то, что они работают на развитом ликвидном рынке, где совершается большое количество заимствований.

Шестнадцатая группа методов стратегического планирования показателей облигационного займа основывается на использовании теории экономических циклов. Как известно, экономическая активность в любой стране изменяется циклически, и можно четко выделить четыре основные фазы (экспансия, рецессия, депрессия, оживление). Каждой из этих фаз соответствует определенная линейка способов инвестирования. Данные методы используются для планирования процентной ставки, виду и периоду выплачиваемого дохода, объема, наличие встроенного опциона и по срокам выпуска и обращения¹⁹.

Достоинством этих методов является то, что можно оценить возможность применения в долгосрочном периоде тех или иных показателей облигационного займа. Недостатки данных методов оценки заключаются в том, что они не учитывают специфические риски и сложны для применения на уровне предприятия.

Для удобства использования методов стратегического планирования показателей облигационного займа, была проведена их типологизация. Она основана на уровнях комплексности по планированию показателей облигационного займа. В результате проведенной типологизации было выделено две группы методов стратегического планирования показателей облигационного займа.

Первая группа методов дает возможность планировать один показатель облигационного займа. Она состоит из одиннадцати подгрупп (табл. 4). Девять подгрупп позволяют планировать процентную ставку облигационного займа. К данной подгруппе относятся рейтинговые методы, рэнкинговые методы, однофакторные методы САРМ, двухфакторные методы САРМ, трехфакторные методы, методы барьерной ставки, методы средневзвешенной процентной ставки и методы технического анализа. Две остальные подгруппы планируют объем облигационного займа. К ним относятся бухгалтерские и аналоговые методы.

¹⁸ Булковский, Томас И. Полная энциклопедия графических ценовых моделей. – М: Омега-Л, 2006. – 696 с.

¹⁹ Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. – 5-е изд., испр. и доп. – М:Юрайт-Издат, 2004. – 654 с.

Таблица 4. Типологизация методов стратегического планирования одного показателя облигационного займа

Группы методов	Методы	Показатель
Бухгалтерские методы	Методы, учитывающие выручку	Объем
	Методы, учитывающие активы	Объем
	Методы, учитывающие финансовое состояние	Объем
	Нормативные методы	Объем
Аналоговые методы	Метод, основанный на мультипликаторах денежного потока предприятия	Объем
	Метод, основанный на мультипликаторах имущественного состояния предприятия	Объем
Рейтинговые методы	Метод, использующий публичные кредитные рейтинги предприятия	Процентная ставка
	Метод, использующий условный комплексный рейтинг предприятия	Процентная ставка
Рэнкинговые методы	Метод рэнкинга отраслевой группы предприятий	Процентная ставка
	Метод рэнкинга межотраслевой группы предприятий	Процентная ставка
	Метод рэнкинга в целом по предприятиям страны	Процентная ставка
Однофакторные методы CAPM	Метод, основанный на модели GCAPM	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели LCAPM	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели AL-CAPM	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели Лессарда	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели G-E	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели АН-CAPM	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели Дамодарана	Процентная ставка
Двухфакторные методы CAPM	Метод, основанный на модели W. Rolf и C. Barry	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели Goldman Sachs	Процентная ставка
	Метод, основанный на двухфакторной модели Дамодарана	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели Salomon–Smith–Barney	Процентная ставка
Методы арбитражного ценообразования	Метод, основанный на модели Chen, Roll и Ross	Процентная ставка

Группы методов	Методы	Показатель
	Метод, основанный на модели Berry, Burmeister и McElroy	Процентная ставка
	Метод, основанный на модели Salomon Brothers	Процентная ставка
Трехфакторные методы	Метод, основанный на модели Фама–Френча	Процентная ставка
Методы барьерной ставки	Метод кумулятивной барьерной ставки	Процентная ставка
	Метод базовой ставки	Процентная ставка
	Метод потенциальной ставки	Процентная ставка
Методы средневзвешенной процентной ставки	Метод, отраслевой средневзвешенной процентной ставки	Процентная ставка
	Метод межотраслевой средневзвешенной процентной ставки	Процентная ставка
	Метод, средневзвешенной процентной ставки по стране	Процентная ставка
Методы технического анализа	Графические методы	Процентная ставка
	Методы, использующие индикаторы	Процентная ставка

Вторая группа методов позволяет планировать более двух показателей облигационного займа, в том числе процентную ставку, вид и период выплачиваемого дохода, объем, наличие встроенного опциона, сроку выпуска и обращения. В данную группу входят пять подгрупп методов, в том числе проектные методы, методы кассовых разрывов и реструктуризации, методы, использующие леверидж, статистические методы и циклические методы (табл. 5).

Проведенный анализ методов стратегического планирования показателей облигационного займа и их типологизация показывают, что теоретически существует достаточно большое их количество. Это, в свою очередь, позволяет российскому промышленному предприятию широко применять методологический инструментарий по стратегическому планированию показателей облигационного займа. Но на практике применяемые методы планирования показателей займа не всегда учитывают особенности конкретного предприятия, а также состояние внешней среды.

При стратегическом планировании на показатели корпоративного облигационного займа оказывает влияние тип эмитента, которых условно можно разделить на две группы (рис. 1). Каждая из них требует применения своих инструментов стратегического планирования. Первая группа включает предприятия, являющихся прямыми заемщиками. Они привлекают заемный капитал непосредственно от своего имени и для своих нужд. Это, как правило, средние и крупные предприятия, сравнительно удовлетворительного кредитного качества.

Таблица 5. Типологизация методов стратегического планирования более одного показателя облигационного займа

Подгруппы методов	Методы	Показатель
Проектные методы	Методы, основанные на дисконтировании	Объем, процентная ставка, период выплаты дохода и владения
	Методы, не основанные на дисконтировании	Объем, процентная ставка, период выплаты дохода и владения
Методы кассовых разрывов и реструктуризации	Метод, основанный на сопоставлении параметров кассового разрыва со способами инвестирования	Процентная ставка, времени размещения номинальной стоимости, период и вид выплаты дохода
	Метод, основанный на сопоставлении параметров реструктуризации со способами инвестирования	Процентная ставка, времени размещения номинальной стоимости, период и вид выплаты дохода
Методы, использующие левверидж	Методы, использующие финансовый левверидж	Объем и процентная ставка
	Методы, использующие операционный левверидж	Объем и процентная ставка
Статистические методы	Отраслевой статистический метод	Процентная ставка, вид и период выплачиваемого дохода, объем, наличие встроенного опциона, срок выпуска и обращения
	Межотраслевой статистический метод	Процентная ставка, вид и период выплачиваемого дохода, объем, наличие встроенного опциона, срок выпуска и обращения
	Общий статистический метод	Процентная ставка, вид и период выплачиваемого дохода, объем, наличие встроенного опциона, срок выпуска и обращения
Циклические методы	Методы, использующие принципы экономических циклов	Процентная ставка, вид и период выплачиваемого дохода, объем, наличие встроенного опциона, срок выпуска и обращения

Вторая группа состоит из предприятий, являющихся косвенными заемщиками. Это дочерние предприятия, привлекающие заемный капитал от своего имени, но для финансирования инвестиционной деятельности материнской организации. Они практически не занимаются операционной деятельностью и фактически не имеют, какого либо значимого имущества. Данный тип предприятий более низкого кредитного качества, чем предприятия первой группы.

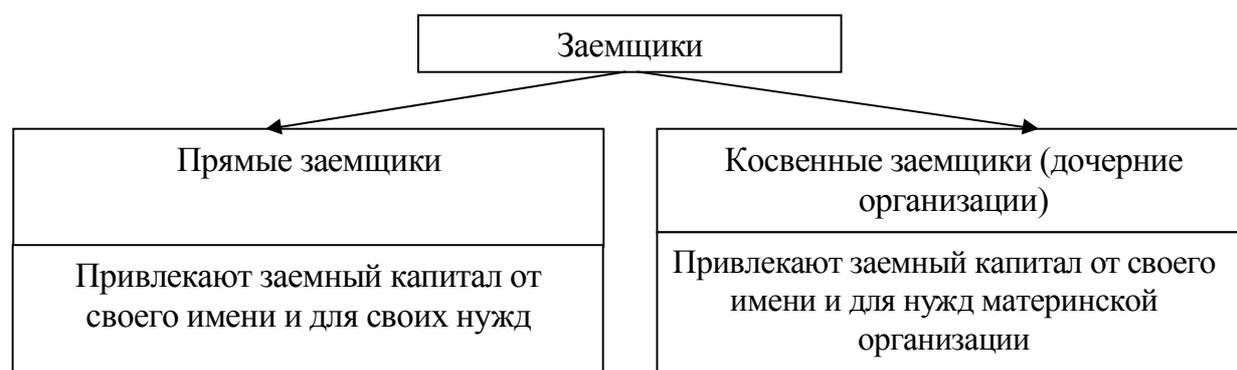


Рисунок 1 – Группы заемщиков на рынке корпоративных облигаций Российской Федерации

Исследование отечественного рынка облигаций показало, что общее число предприятий, являющихся косвенными заемщиками, по отраслям отечественной экономики в разные годы составляло до 30% от общего количества заемщиков. Показательным с этой точки зрения является строительная отрасль. В данной отрасли за 2008-2013 гг. из 37 организаций выпустивших собственные облигационные займы, 11 относились к категории косвенных заемщиков, то есть 29,7% от общего количества предприятий²⁰.

Изучение отечественного рынка облигаций показало, что российскими предприятиями на практике применяется небольшое количество методов стратегического планирования показателей облигационного займа. В основном используются методы планирования объема, процентной ставки, периода выплаты дохода и срока обращения облигационного займа.

Исследование проводилось по шести отраслям отечественной промышленности за 2005–2013 гг., в том числе по машиностроению, черной металлургии, электроэнергетики, транспорту, пищевой промышленности, а также связи и телекоммуникации. В анализе использовались доступные статистические данные по уже выпущенным корпоративным облигационным займам.

Проведенные исследования инструментов стратегического планирования объема облигационного займа показывают, что в настоящее время российские предприятия используют преимущественно три группы инструментов. Во-первых, это инструменты, основанные на учете совокупного имущества предприятия. Имеющееся в наличие имущество является определенным обеспечением возврата кредитору заемного капитала. Во-вторых, инструменты, учитывающие денежные потоки предприятия, то есть его выручку. Текущий и перспективный размер денежных потоков позволяет потенциальному кредитору оценить возможности хозяйствующего субъекта по возврату заемного капитала. В-третьих, инструменты, которые базируются на нормативных требованиях российского законодательства. Основное нормативное требование заключается в том, что предприятия вправе размещать облигации без обеспечения, но не ранее третьего года со дня своего существования, и на сумму, не превышающую уставный капитал общества. Если объем планируемого займа превышает уставный капитал, то выпуск можно осуществить в пределах обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для цели выпуска облигаций.

²⁰ Информационное Агентство Финмаркет - [RusBonds](http://www.rusbonds.ru/): сайт [Электронный ресурс]. URL : <http://www.rusbonds.ru/>

Необходимо отметить то, что инструменты, учитывающие совокупное имущество предприятия и денежные потоки могут использоваться только прямыми заемщиками. Инструменты, основанные на требованиях российского законодательства, могут использоваться, как косвенными, так и прямыми заемщиками.

Анализируя выпуски облигационных займов российских предприятий являющихся прямыми заемщиками на предмет использования ими тех или иных методов планирования объема заимствования, был сделаны следующий вывод. Наиболее часто используются методы, учитывающие имущественное состояние предприятия и его денежные потоки. В 2005-2013 гг. в машиностроительной отрасли на методы планирования использующие учет имущественного состояния предприятия приходилось до 50% выпусков займов от общего количества. В то же время на методы учитывающих денежные потоки 38%. В пищевой промышленности данное соотношение составило соответственно 11% и 45%, на предприятиях связи и телекоммуникациях 29% и 57%, в черной металлургии 25% и 75%, в энергетике 50% и 36% и в транспортной отрасли 67% и 33%. В остальных случаях по рассматриваемым отраслям объем выпуска в основном определялся гарантиями третьих лиц. Если говорить о группе предприятий относящихся к категории косвенных заемщиков, то объем заимствования на 100% определялся гарантиями третьих лиц²¹.

На основе проведения исследования были выявлены ряд факторов, которые влияют на выбор того или иного метода планирования объема облигационного займа. Главный по значимости является временной фактор. Если предприятие существует менее трех лет, то объем облигационного займа определяется или размером уставного капитала или величиной обеспечения предоставленных обществу третьими лицами. Если предприятие существующих более трех лет, то можно использовать уже все остальные группы методов планирования. Вторым по значимости фактором является отраслевая принадлежность предприятия. В одних отраслях промышленности у предприятий высокий оборот капитала при незначительных активах. В других отраслях предприятия имеют значительные размеры внеоборотных активов. Поэтому для отраслей первой группы применяются методы, основанные на учете денежных потоков, а для отраслей второй группы методы, основанные на учете имущественного состояния предприятия. Третьим фактором, влияющим на выбор методов планирования, является фактическое финансово-хозяйственное состояние предприятия. С учетом его на предприятии кроме выше перечисленных методов могут использоваться и методы, учитывающие операционный и финансовый левередж. Четвертым фактором, является учет текущего состояния финансового рынка. И здесь могут использоваться аналоговые методы.

Исследуя практику применения методов стратегического планирования процентной ставки облигационного займа, были выявлены ряд подходов при их выборе. Первый учитывает фактор риска и использует известное соотношения «риск-доходность», то есть более рискованные активы должны быть более доходными и наоборот. Второй основан на анализе динамики рыночных процентных ставок. Третий использует принцип сопоставления или процентных ставок предприятий аналогов или с внутренней нормы доходности инвестиционного проекта.

Все эти подходы используют ряд групп методов планирования. На практике отечественными предприятиями, несмотря на широкий спектр методов, в основном использовались три метода планирования. В-первых, метод, учитывающий отраслевую рыночную средневзвешенную процентную ставку. Во-вторых, метод, рассчитывающий

²¹ URL <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

кумулятивную барьерную процентную ставку. В-третьих, метод использующий модель CAPM. Другие методы планирования процентной ставки использовались предприятиями или в качестве вспомогательных, или уточняющих методов.

Так в 2005-2013 гг. прямые заемщики в машиностроительной отрасли в 70% облигационных выпусках использовался метод планирования, рассчитывающий отраслевую рыночную средневзвешенную процентную ставку. В до 20% выпусках использовался метод планирования, рассчитывающий кумулятивную барьерную ставку. И в до 10% выпусках применялся метод планирования, использующий модель CAPM. На предприятиях пищевой промышленности это соотношение составило 75%, 14% и 11%, на предприятиях связи и телекоммуникации - 10%, 15% и 75%, на предприятиях черной металлургии - 65%, 25% и 10%, на предприятиях электроэнергетике - 80%, 12% и 8%, на предприятиях - 30%, 60% и 10%²².

Если говорить о предприятиях относящиеся к категории косвенных заемщиков, то статистика говорит о том, что во всех рассматриваемых отраслях промышленности они использовали только метод планирования, рассчитывающий отраслевую рыночную средневзвешенную процентную ставку. И здесь необходимо сделать определенное уточнение. На стабильном финансовом рынке при некотором избытке на нем денежных средств и отсутствии технических дефолтов, данный метод можно использовать. Но при нестабильном финансовом рынке его применение является сомнительным, риски по этим предприятиям слишком большие.

При более подробном анализе были выявлены ряд факторов, влияющие на выбор того или иного метода планирования процентной ставки по облигационному займу. Во-первых, это фактор масштаба хозяйственной деятельностью предприятия. Крупные федеральные предприятия, имеющие возможность привлекать капитал из-за рубежа при планировании процентной ставки учитывают в основном рыночный риск. Региональные предприятия имеют возможность привлекать капитал только на внутреннем финансовом рынке, поэтому они учитывают в основном специфический риск. Использование таких методов, как кредитные рейтинги в Российской Федерации пока не эффективны по ряду причин. Главной среди них является то, что сами рейтинги и их поддержание возможны только на платной основе. Поэтому количество предприятий, у которых имеются рейтинги не значительно.

Вторым фактором, влияющим на выбор метода планирования, является фактор, характеризующий текущее состояние национального финансового рынка. При дефиците свободных денежных средств на финансовом рынке, методы планирования процентной ставки, основанные на расчете рыночных средневзвешенных процентных ставок и их динамики, становятся актуальными для всех групп предприятий.

Изучая отечественную практику применения методов стратегического планирования третьего показателя облигационного капитала, а именно периода выплаты дохода, был сделан следующий вывод. Для его планирования может использоваться в целом только одна группа методов. Она основана на принципе сопоставления денежных потоков самого предприятия или реализуемого им инвестиционного проекта, с периодом выплаты дохода по облигационному займу. Для оценки использования данных методов на практике, был проведен анализ инвестиционных деклараций и проспектов ценных бумаг облигационных займов предприятий за рассматриваемый период. Анализ показал, что корпоративные облигационные займы в машиностроительной отрасли в 80% случаях использовались для финансирования

²² URL <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

операционной деятельности и в 20% случаях на финансировании инвестиционной деятельности. В пищевой промышленности это соотношение составило 75% и 25%, на предприятиях связи и телекоммуникаций - 55% и 45%, в черной металлургии - 60 и 40%, в электроэнергетике - 30% и 70%, на предприятиях транспортной отрасли - 35% и 65%²³

При исследовании статистических данных, связанные с периодом выплаты процентного дохода по корпоративным облигационным займам был сделан вывод о том, что методы, основанные на принципе сопоставления, если и используются, то только во вспомогательных целях. На практике данный показатель планировался предприятиями исходя из двух стандартных вариантов. Доходы выплачивались или раз в полгода или раз в квартал. В рассматриваемом периоде в отраслях машиностроения, черной металлургии и транспорта для предприятий относящихся к категориям прямых и косвенных заемщиков в 100% случаях выплаты проводили раз в полгода. В электроэнергетической отрасли данный период выплаты дохода соответственно составил 100% и 50%, в отрасли связи и телекоммуникации соответственно 86% и 100%, в отрасли пищевой промышленности 67% и 50%²⁴.

Необходимо отметить, что нормативными документами период выплаты дохода по облигациям не регулируется. Поэтому вполне возможно, что в российской практике будут в будущем встречаться и другие периоды выплаты дохода. При этом, анализируя бухгалтерскую отчетность заемщиков и состояние отечественного финансового рынка на момент размещения займа, автором был сделан еще один вывод о том, что планирование выплаты периода выплаты дохода напрямую не зависит ни от качества заемщика, ни от состояния финансового рынка. Практика показывает, что в одной отрасли в пределах одного квартала при одинаковом состоянии финансового рынка заемщик более высокого кредитного качества по своим публичным заимствованиям выплачивает доход ежеквартально, а заемщик более низкого кредитного качества раз в полгода. То есть можно сказать о том, что планирование периода выплаты дохода на предприятии порой в значительной степени зависит не от объективных, а порой от субъективных факторов. Одним из объяснений такого планирования может быть только то, что на уровне предприятия практически не отслеживают выпуски облигационных займов предприятий своей отрасли. А это значит, что не проводится корректировка данного показателя в процессе планирования заимствования.

Исследуя российскую практику применения методов стратегического планирования четвертого показателя облигационного займа - периода его обращения, то был сделан вывод о том, что в данном случае может использоваться группа методов, основанная на принципе сопоставления. И сопоставление периода обращения облигационного займа проводится или с жизненным циклом инвестиционного проекта или с периодом возможного аккумулирования необходимых денежных средств для погашения займа.

Изучая корпоративные облигационные займы с точки зрения периода их обращения, также видна определенная стандартизация. Все выпуски по срокам, как правило, были кратны году. Так предприятиями анализируемых отраслей они привлекались на срок 1, 5, 2, 3, 4 года, а также на 5, 6, 7, 8 и 10 лет. При этом наиболее часто встречаются облигационные займы со сроком обращения от 3 до 5 лет. В рассматриваемом периоде у прямых заемщиков именно на эти сроки обращения

²³ URL <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

²⁴ URL <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

приходилось до 70% всех выпусков по анализируемым отраслям промышленности, а у косвенных заемщиков до 84% от всех выпусков²⁵.

На основе проведенного анализа был сделан вывод о том, что методы, основанные на принципе сопоставления периода обращения облигационного займа с периодом возможного аккумулирования необходимых денежных средств для его погашения, используются только во вспомогательных целях. Это в целом подтверждает статистика по стандартизации периодов обращения. В свою очередь методы, основанные на принципе сопоставления периода обращения облигационного займа с жизненным циклом проекта, используются как основные, но с определенным временным лагом. Этот временной лаг, как правило, увеличивает срок обращения облигационного займа до какой-то стандартной величины кратный году.

В целом на срок обращения облигационного займа влияет ряд факторов. Во-первых, кредитное качество заемщика. Это в первую очередь влияет на максимальный срок обращения облигационного займа. Для предприятия низкого и среднего кредитного качества срок заимствования не превышает максимальный срок, который сложился по облигационным займам в отрасли. Для предприятия высокого кредитного качества эти сроки определяются его конкретными потребностями, и они могут быть выше, чем те, которые сложились в отрасли.

Вторым фактором является цель, на которую используют привлеченные денежные средства. Если за счет облигационного займа идет финансирование инвестиционного проекта, то данный срок может определяться в пределах периода жизненного цикла проекта. Если финансирование идет кассового разрыва или реструктуризации задолженности, то период обращения облигационного займа зависит от тех задач, которые необходимо решить в операционной деятельности предприятия.

Третьим фактором является сам финансовый рынок и его динамика. При стабильном растущем финансовом рынке срок заимствования присутствуют тенденции по смещению не только максимальных, но и других сроков в сторону их увеличения. При нестабильном падающем рынке тенденции обратные. Сроки привлечения начинают сокращаться.

Подводя итог исследования, автором был сделан основной вывод о том, что на уровне предприятия наиболее необходимым и трудоемким является стратегическое планирование только двух основных показателей облигационного капитала, а именно его объем и процентной ставки. Остальные показатели, с точки зрения планирования более просты и не требуют, каких-то сложных расчетов. И их можно планировать на основе статистических отраслевых данных.

Список литературы:

1. Асват Дамодаран. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
2. Булковский, Томас И. Полная энциклопедия графических ценовых моделей. – М: Омега-Л, 2006. – 696 с.
3. Гохан Патрик А. Слияние, поглощение и реструктуризация компаний : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. 741 с.
4. Информационное агентство Cbonds : сайт [Электронный ресурс]. URL : <http://www.cbonds.ru>.
5. Краев А. О., Коньков И. Н., Малеев П. Ю. Рынок долговых ценных бумаг : учеб. пособие для вузов. М. : Изд-во «Экзамен», 2002. 512 с.

²⁵ URL <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

6. Национальное рейтинговое агентство : сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ra-national.ru>.
7. О стандартах эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг : Постановление ФКЦБ № 03-30/пс от 18 июня 2003 г. (в ред. [Постановления](#) ФКЦБ РФ № 03-45/пс от 17.12.2003, [Приказа](#) ФСФР РФ № 05-4/пз-н от 16.03.2005).
8. Российская Федерация. Правительство Российской Федерации. Концепция долгосрочного социально-экономического развития российской федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г.
9. Рейтинговое агентство Standard & Poor's : сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.standardandpoors.ru>.
10. Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Макроэкономика : учебник. 5-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт-Издат, 2004. 654 с.
11. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании: практика российских предприятий. СПб. : Вершина, 2007. 272 с.
12. Прохоров В.В. Формы и способы инвестирования в инновационную деятельность предприятий оборонно-промышленного комплекса/диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ СибГАУ - Красноярск, 2010. – 166 с.
13. Огиер Тим, Рагман Джон, Спайсер Люсинда. Настоящая стоимость капитала. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. 288 с.
14. Ульямс Ф. Шарп, Городон Дж. Александер, Джефффри В. Бейли. Инвестиции. М. : ИНФРА-М, 1998. 1028 с.
15. Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 332 с.
16. Ценообразование на финансовом рынке : учеб. пособие / под. ред. проф. В. Е. Есипова. СПб. : Изд. СПбГУЭФ, 1998. 240 с.

ГЛАВА 7. УЧЕТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ[©]

Торговля в настоящее время является одним из наиболее привлекательных видов деятельности, в особенности для малого и среднего бизнеса. В первую очередь эта привлекательность заключается в довольно быстром обороте денежных средств и получении прибыли.

В условиях рыночной экономики значение и важность бухгалтерского учета приобретает особое внимание. В современных условиях хозяйствования практически невозможно управлять сложным механизмом хозяйствующего субъекта без современной и достоверной экономической информации, которую дает только четко налаженная система бухгалтерского учета как финансового, так и управленческого.

Управленческий учет представляет собой область знаний, необходимая каждому, кто занимается предпринимательством. Эффективность управления торговой деятельностью обеспечивается информацией о деятельности структурных подразделений, служб, отделов организации.

Управленческий учет формирует информацию для руководителей разных уровней управления с целью принятия ими правильных управленческих решений. Таким образом, позволяет системно рассмотреть внутри организации вопросы оперативного планирования, контроля и учета отдельных видов деятельности.

На основе данных бухгалтерского учета можно прогнозировать дальнейшее действие, планировать, измерять и оценивать будущие затраты и поступления, то есть принимать управленческие решения.

Основная цель процесса бюджетирования - разработка определенной финансовой структуры предприятия.

Основная цель данного исследования заключается в изучении становления процессов бюджетирования в бухгалтерском управленческом учете и рассмотрении бухгалтерского финансового учета как основного источника информации для принятия управленческих решений на предприятиях торговли в современных условиях рынка.

В настоящее время для эффективного функционирования торговой организации на рынке необходимо разработать систему рационального использования и управления хозяйственными ресурсами и денежными средствами.

Это обуславливает создание процесса управленческого учета на предприятии, который позволяет вести точный учет затрат, контролировать расходы, а также прогнозировать какую прибыль и какие расходы потерпит предприятие в будущем.

Рыночная экономика предполагает наличие альтернатив, то есть осуществлять выбор ресурсов, источников финансирования, форм и способов инвестиций.

В связи с этим, широкое распространение получил процесс бюджетирования, который позволяет разрабатывать планы (бюджеты) для прогнозирования будущих операций.

Согласно определению Института дипломированных бухгалтеров по управленческому учету США, бюджет представляет собой количественный план, в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и

[©] Шапорова О. А., Тюхова Е. А., Ханенко М. Е. Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

(или) величину расходов, которые должны быть понесены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели.

Другими словами, можно сказать, что бюджетирование – это процесс построения и исполнения бюджета - согласованного и сбалансированного финансового плана деятельности и развития организации (или ее отдельных подразделений), с помощью которого происходит планирование и учет результатов хозяйственной деятельности. Фактически бюджет предприятия представляет собой план в денежном выражении, принятый на один год, с разбивкой на четыре квартала. Разработкой бюджетов занимаются квалифицированные специалисты разного профиля: экономисты, финансисты, бухгалтеры, юристы, технологи и другие.

Основной проблемой для торговых организаций является то, что бюджетирование применяется только для контроля отдельных показателей деятельности, а также для контроля уровня затрат. Таким образом, это лишает руководителя возможности эффективного использования активов предприятия, добиваться роста капитализации, а также определять инвестиционную привлекательность отдельных направлений хозяйственной деятельности предприятия.

Поэтому при процессе бюджетирования в торговых организациях необходимо выделить основные задачи:

- определить главные финансовые и нефинансовые цели;
- выявить, с помощью каких показателей можно контролировать достижение данных целей;
- сформулировать задачи, которые можно решить путем бюджетирования.

При построении системы бюджетирования необходимо выделить принципиальные особенности бюджетов (таблица 1).

Таблица 1. Основные принципы разработки бюджета предприятия

Особенность	Основное содержание
Временная определенность	Бюджет должен относиться к определенному периоду времени, а бюджетный период должен иметь определенные временные границы.
Периодичность составления	Бюджетный период должен иметь определенную продолжительность (годовой с разбивкой по месяцам, кварталам)
Прогнозный характер	В основе бюджета лежат прогнозные значения будущих доходов и затрат.
Многовариантность	Составление бюджета на основе моделирования и выбора лучшего варианта из нескольких возможных альтернатив.
Значимость информации	Выделение в бюджетах только значимых статей расходов.
Пригодность для принятия управленческих решений	Форма и содержание бюджета зависят от потребностей самой организации, особенностей ее деятельности.
Учет факторов внешней и внутренней среды	При разработке бюджетов учитываются не только внешние факторы, но и факторы, поддающиеся внутреннему контролю самой организации
Согласованность действий на разных уровнях организации	Процесс разработки и утверждения бюджетов – это цепь договоренностей и компромиссов между различными членами организации.

В зависимости от методики составления можно выделить следующие виды бюджетов (таблица 2)

Таблица 2. Классификация бюджетов

Тип бюджета	Характеристика
Бюджеты, построенные по принципу «снизу вверх» и «сверху вниз»	<p>Бюджеты, построенные по принципу «снизу вверх» предусматривают сбор и постепенную передачу информации от исполнителей к менеджерам нижнего уровня и далее к руководству компании. Основным недостатком таких бюджетов является то, что много сил и времени уходит на согласование бюджетов, а руководство не имеет доступа к «первичной» информации.</p> <p>В процессе передачи от одного уровня другому показатели могут изменяться, что искажает исходную информацию.</p> <p>Бюджеты, построенные по принципу «сверху вниз» работают по обратному принципу. Недостатком этого типа бюджетов является то, что не учитывается мнение самих исполнителей, а руководство зачастую не обладает полной информацией, необходимой для бюджетирования.</p> <p>На практике, как правило, применяются смешанные варианты, содержащие в себе черты обоих типов</p>
Долгосрочные и краткосрочные бюджеты	<p>В западной практике долгосрочным бюджетом считается бюджет, составленный на срок 1 год и более, а краткосрочным — на период не более 1 года. Сейчас в России «горизонт прогнозирования» составляет от полугода до полутора — двух лет.</p> <p>Таким образом, в российских условиях краткосрочными можно считать квартальные бюджеты и менее, а долгосрочными — от полугода до года. Часто долгосрочное и краткосрочное бюджетирование объединяются в единый процесс. В этом случае краткосрочный бюджет составляется в рамках разработанного долгосрочного и поддерживает его, а долгосрочный уточняется по окончании каждого периода краткосрочного планирования</p>
Непрерывные (скользящие) бюджеты	<p>По мере того как заканчивается месяц (квартал), к «старому» бюджету добавляется новый. Этот вид бюджета целесообразно использовать в российских условиях в связи с высокой степенью неопределенности. Бюджетирование можно построить так: на первый квартал планового года построить максимально подробный бюджет, далее бюджеты могут быть уже более приблизительными и уточняться по мере исполнения</p>
Постатейный бюджет	<p>Предусматривает жесткое ограничение суммы по каждой отдельной статье расходов без возможности переноса в другую статью. Например, если вы запланировали потратить на маркетинговые исследования не более \$ 10 000, больше вы потратить уже не сможете</p>

<p>Бюджеты с временным периодом</p>	<p>Этот термин означает систему бюджетирования, в которой неизрасходованный на конец периода остаток средств не переносится на следующий период. Недостатком такого метода является неравномерность расходования средств, когда в конце периода менеджеры начинают в срочном порядке тратить остатки неоптимальным образом, опасаясь, что в случае «недорасхода» руководство сократит бюджет на следующий период</p>
<p>Статичные и гибкие бюджеты</p>	<p>В статичном типе бюджета цифры находятся вне зависимости от объемов производства, в то время как при составлении <i>гибкого бюджета</i> расходы ставятся в зависимость от некоего параметра (как правило, объема производства или продаж)</p>
<p>Бюджеты с нулевым уровнем, преемственные бюджеты и бюджеты, предполагающие несколько вариантов развития событий</p>	<p>Бюджет с нулевым уровнем— это бюджет, который каждый раз составляется заново, «с нуля». В противоположность ему преемственного бюджета есть нечто вроде шаблона, в который лишь вносятся коррективы, отражающие текущие изменения. Преемственный бюджет намного снижает объем усилий и времени, затрачиваемых на бюджетный процесс. Однако он может привести к тому, что в процессе бюджетирования будут повторяться одни и те же ошибки, которых можно было бы избежать при составлении бюджета «с нуля». Третий вид бюджета предполагает наличие нескольких вариантов развития событий и в зависимости от складывающейся ситуации выбирается наиболее подходящий вариант. В этом случае некоторые статьи бюджетов имеют несколько значений, из которых в результате выбирается одно</p>
<p>Недостижимые и неприемлемые бюджеты</p>	<p>Бюджет будет недостижимым, если на практике целей, заложенных в нем, достичь не удастся. Неприемлемым считается бюджет, цели которого достижимы, но не выгодны для предприятия.</p>
<p>Генеральные и частные бюджеты.</p>	<p>Бюджет, который охватывает общую деятельность предприятия, называется генеральным (общим). Его цель — объединить и суммировать сметы и планы подразделений предприятия, называемых частными бюджетами Частные – бюджеты отдельных структурных подразделений.</p>

В связи с данными особенностями при процессе бюджетирования, бюджеты выполняют ряд функций (рисунок 1).

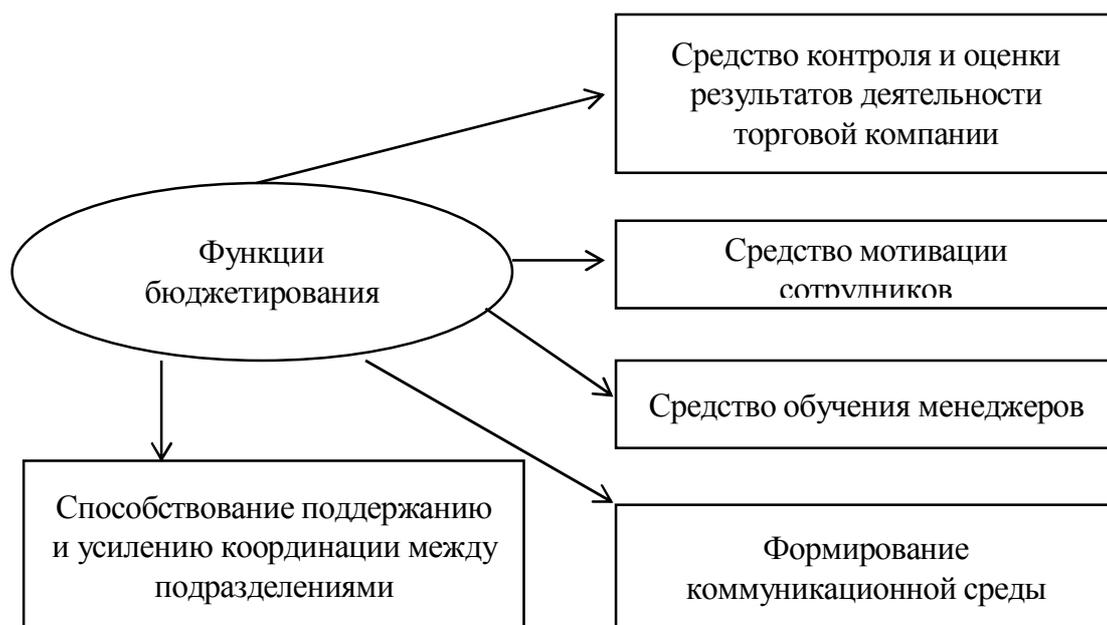


Рисунок 1 – Функции бюджетирования

Таким образом, опираясь на основные задачи, особенности и функции процесса бюджетирования, можно выделить следующие этапы разработки бюджетов:

- постановка задачи и сбор необходимой информации;
- изучение и анализ данной информации;
- обобщение и анализ фактических результатов прошлого периода;
- формирование бюджета;
- экспертиза и оценка проекта бюджета;
- принятие и утверждение бюджета.

В результате составления бюджета становится ясно, какую прибыль получит предприятие при одобрении того или иного плана развития.

Использование бюджета создает для торговой организации следующие преимущества:

1. бюджет, будучи составной частью управленческого контроля, создает объективную основу оценки результатов хозяйственной деятельности торговой организации в целом и ее подразделений;

2. бюджет как средство координации работы различных подразделений торговой организации побуждает управляющих отдельных звеньев строить свою деятельность с учетом интересов организации в целом;

3. бюджет - основа для оценки выполнения плана центрами ответственности и их руководителей. Работа менеджеров оценивается по отчетам о выполнении бюджета.

4. Сравнение фактически достигнутых результатов с данными бюджета указывает области, куда следует направить внимание и действия.

Процесс составления организацией бюджета называется бюджетным циклом, который состоит из нескольких этапов:

- планирование с участием руководителей всех центров ответственности, деятельности организации в целом, а также ее структурных подразделений;
- определение показателей, которые будут использоваться при оценке деятельности;
- обсуждение возможных изменений в планах, связанных с новой ситуацией;

- корректировка планов с учетом предложенных поправок.

Таким образом, необходимо составлять бюджеты (планы) и контролировать их исполнение в различных разрезах, которому соответствует свой тип бюджета (рисунок 2):

Главный (генеральный) бюджет торговой организации включает в себя операционный и финансовый бюджеты.

Они оба состоят из ряда частных бюджетов, которые связаны между собой, взаимозависимы и взаимообусловлены (рисунок 3).

В результате составления генерального бюджета создаются:

- бюджет финансовых результатов;
- бюджет Денежных средств;
- прогнозируемый Бухгалтерский баланс.

Операционный бюджет – бюджет хозяйственных операций обособленных подразделений предприятия - центров ответственности.

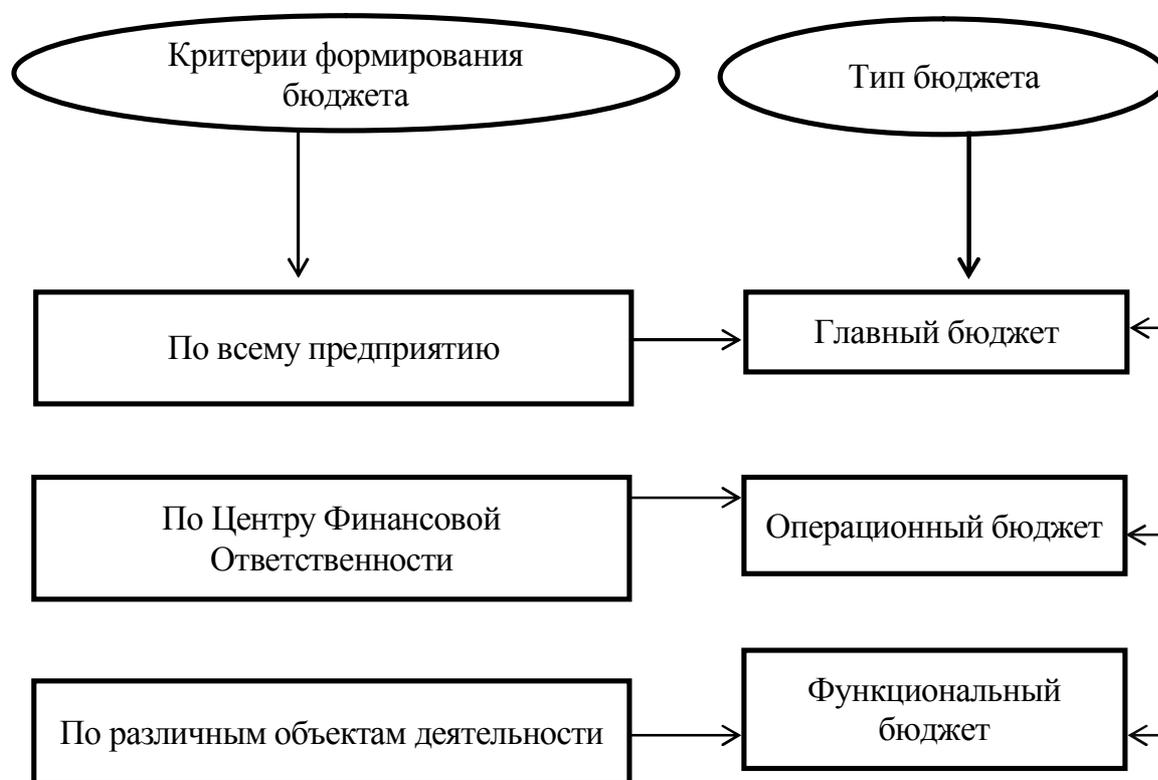


Рисунок 2 – Типы бюджетов по соответствующим критериям

Конечная цель данного бюджета – составление бюджета Прибылей и убытков.

Разработка операционного бюджета начинается с формирования бюджета реализации (бюджета продаж).

Объем продаж и его товарная структура определяют уровень и общий характер всей деятельности торгового предприятия.

Практически для всех компаний разработка бюджета продаж является наиболее сложным звеном в процессе планирования.

Это связано с тем, что объем продаж и, следовательно, выручка от продажи определяются не столько возможностями самой компании, сколько возможностями сбыта на реальном рынке, который подвержен влиянию неконтролируемых факторов:

- деятельность конкурентов;
- общее положение на конкретном рынке продаж;
- стабильность покупательской способности;
- результативность рекламы;
- политика ценообразования.

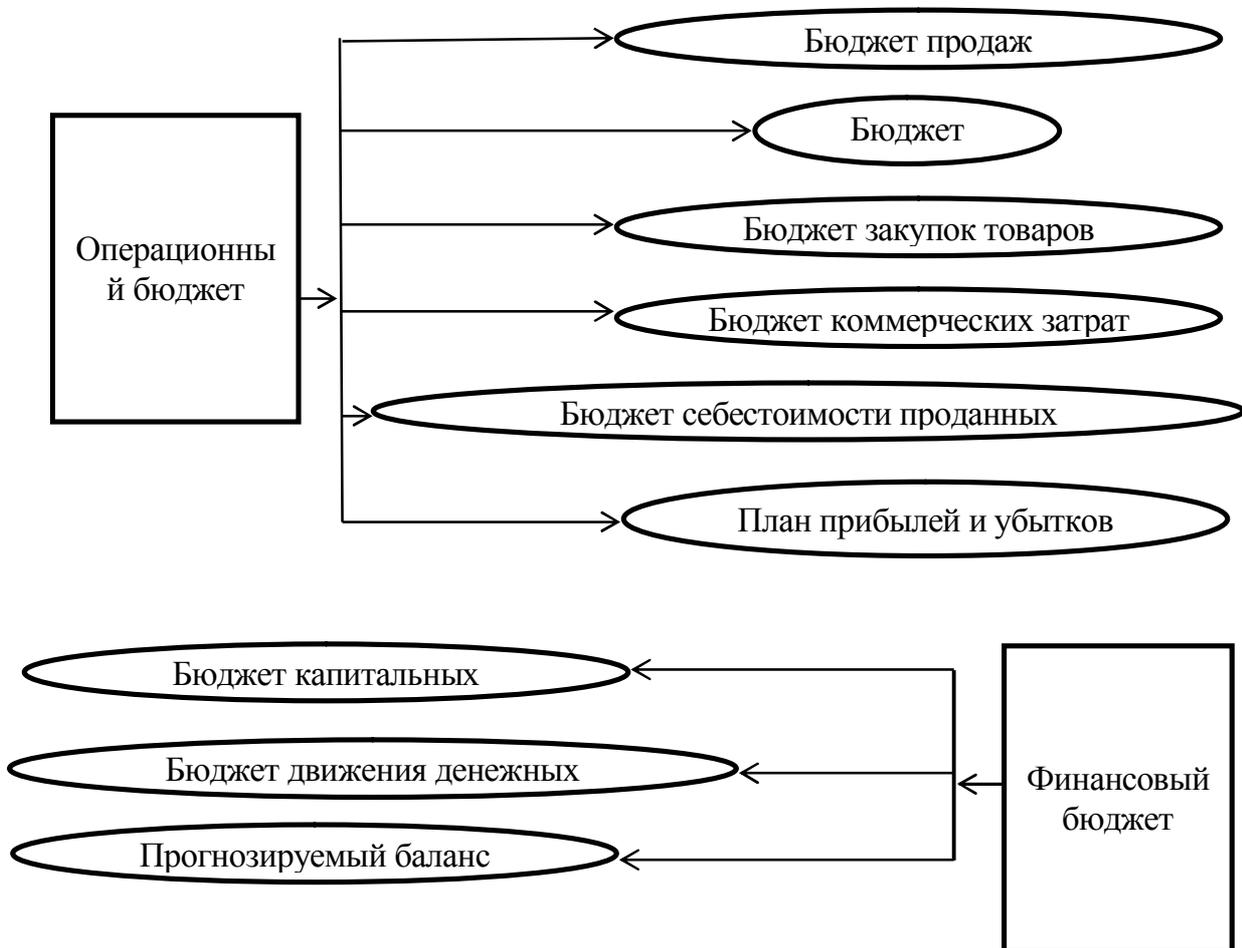


Рисунок 3 – Генеральный бюджет торговой организации

Существуют два основных способа оценок объема продаж:

- статистический прогноз на основе математического анализа общеэкономических условий, конъюнктуры рынка, кривых роста продаж и т.п.;
- экспертная оценка, полученная путем сбора мнений управляющего персонала отдела сбыта.

Все количественные оценки доходов и расходов, представленные в операционном бюджете затем трансформируются в денежные и отражаются в функциональном бюджете.

Финансовый бюджет - это план, в котором отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования.

Финансовый бюджет включает в себя бюджеты капитальных затрат и денежных средств организации и подготовленный на их основе совместно с прогнозным отчетом о прибылях и убытках и прогнозным бухгалтерским балансом.

Первый этап финансового бюджета - составление бюджета капитальных затрат. Определение направлений капитальных вложений и получение инвестиционных

ресурсов является комплексной задачей всего управленческого учета.

Необходимо решить, какие долгосрочные активы приобрести или построить на основе выбранного критерия, что связано с определением рентабельности инвестиций.

Информация, касающаяся долгосрочных капиталовложений, влияет на бюджет наличности, затрагивает вопросы выплаты процентов за кредиты, прогнозный бухгалтерский баланс. Все решения по капитальным расходам должны планироваться и включаться в общий бюджет.

Второй этап финансового бюджета - бюджет денежных средств, который представляет собой план поступления денежных средств и платежей на будущий период. В нем суммированы все потоки денежных средств на всех фазах формирования общего бюджета.

Этот бюджет показывает ожидаемое конечное сальдо на счете денежных средств и финансовое положение для каждого месяца или периода, на который он рассчитывается.

Могут быть запланированы периоды наибольшего и наименьшего наличия денежных средств.

Очень большое сальдо на счете денежных средств означает, что средства не были использованы с наибольшей эффективностью и, наоборот, при их отсутствии предприятие не может расплатиться по текущим обязательствам.

Еще одним важным критерием для процесса бюджетирования является классификация его в зависимости от единиц измерения, в которых он составляется. Выделяют два типа бюджета – стоимостные и стоимостные натуральные (таблица 3).

Таблица 3. Классификация бюджетов в зависимости от единиц измерения

1. Стоимостные бюджеты	
Бюджет о Прибылях и убытках	Собственные стоимостные бюджеты
Бюджет Бухгалтерского баланса	
Бюджет Денежных средств	
2. Натурально-стоимостные бюджеты	
Продажи	
Остатки готовой продукции на начало и конец периода	
Производство	
Остатки незавершенного производства	
Остатки сырья, материалов и прочего в производстве на начало и конец периода	
Потребности производства	
Закупки	

Деление стоимостных бюджетов на собственные и денежные в настоящее время получает все большее распространение. Отличия между ними в том, что стоимостные бюджеты отражают ту или иную стоимость в денежных единицах, не отражая как таковых денег и денежных потоков, в то время как денежные бюджеты соответствуют своему названию в чистом виде.

Для того чтобы составить бюджет продаж необходимо проанализировать и составить прогноз объема продаж (таблица 4).

Таблица 4. Прогноз объема продаж, тыс. руб.

Показатели	Факт				План			
	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.
Выручка от деятельности с ОСНО	88611	117633	86576	112502	102788	136454	100428	130502
	Итого выручки от деятельности с ОСНО			405322	Итого выручки от деятельности с ОСНО			470172

Выручка от деятельности с ЕНВД	36456	46186	45394	48862	42288	53575	52657	56679
	Итого выручки от деятельности с ЕНВД			176897	Итого выручки от деятельности с ЕНВД			205200
Общая выручка	125067	163819	131970	161364	145076	190029	153085	187181
	Итого			582219	Итого			675372

Планируя развитие предприятия на будущий год торговой организации ООО «А», основной вид деятельности которой оптовая и розничная торговля товарами производственно-технического назначения и народного потребления, и согласно ежегодному росту выручки, предположим:

- на предприятии запланирован прирост объема продаж на будущий год в размере не менее 10% - это минимальный уровень прироста товарооборота, который обеспечит динамичное развитие в последующие годы;

- ожидаемая инфляция в следующем году составит 6% (согласно Федеральной службе государственной статистики).

В итоге прирост товарооборота в будущем году должен составить примерно 16%. Данные, содержащиеся в таблице 4, отражаются в форме «Отчет о финансовых результатах», входящей в состав годовой финансовой отчетности и оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.1 «Выручка от продаж».

На основе полученных данных и данных различных учетных регистров составляют бюджет продаж (таблица 5), он является результатом обсуждения управляющими, аналитиками и персоналом отдела реализации планов по реализации продукции предприятия.

Бюджет продаж и его товарная структура, предопределяя уровень и общий характер всей деятельности организации, оказывают воздействие на большую часть других бюджетов, которые, по существу, построены на информации, определенной в бюджете продаж.

Таблица 5. Бюджет продаж ООО «А» на 2014 год, тыс. руб.

Товары	1 кв.		2 кв.		3 кв.		4 кв.		Итого	
	Сумма, тыс. руб.	Кол-во, шт.								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Склад автомобилей:	121086	88	135114	93	119192	71	125550	92	400942	344
• Logan	-	23	-	20	-	10	-	16	-	
• Sandero	-	11	-	16	-	11	-	18	-	
• Scenic	-	13	-	14	-	16	-	13	-	
• Fluence	-	15	-	10	-	12	-	12	-	
• Clio	-	1	-	3	-	5	-	3	-	
• Koleos	-	7	-	8	-	5	-	9	-	
• Daster	-	8	-	9	-	7	-	10	-	
• Megane	-	10	-	13	-	5	-	11	-	
Склад автомобилей	700	4	430	2	800	2	440	1	2370	9
Склад подменных автомобилей	278	1	560	2	2973	8	1112	4	4923	15

• Logan	-	1	-	-	-	2	-	1	-	-
• Sandero	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-
• Fluence	-	-	-	1	-	2	-	4	-	-
• Koleos	-	-	-	-	-	3	-	2	-	-
Склад оптовый Запчасти	11	4	35	18	63	4	310	145	419	171
Склад оптовый масла (моторные)	40	180	80	335	55	215	46	175	221	905
Инструмент и оборудование для передачи в лизинг	460	73	5	1	2	1	3	1	470	76
Основной склад	4978	612	5002	620	5251	663	7593	1012	22824	2907
Запчасти ЕНВД	120	-	123	-	125	-	127	-	95	-
Продовольственные товары	17403	-	48680	-	24624	-	52000	-	142707	-
Выручка	145076	-	190029	-	153085	-	187181	-	675372	-
Объем продаж (шт.)										4427

Следующим этапом в разработке генерального бюджета является составление бюджета запасов товаров на конец планируемого периода (таблица 6). Бюджет запасов товаров непосредственно взаимосвязан с бюджетом реализации товаров и вытекает из него.

Бюджет закупок товаров является третьим этапом формирования общего бюджета.

Таблица 6. Прогноз запасов товаров ООО «А» на 2014 год, тыс. руб.

Показатели	Факт	План
Запасы всего на конец периода,	50053	58061
в том числе: материалы	4774	5537
товары	45279	52523

Более детальное рассмотрение закупок товаров в предстоящем году представлено в таблице 7.

Таблица 7. Бюджет закупок товаров, тыс. руб.

Планируемый объем выручки	Объем запасов на начало будущего года	Планируемый объем запасов на конец будущего года	План закупок
675372	50053	58061	683380

Одним из несомненных факторов поддержания конкурентоспособности продукции является организация эффективного процесса управления затратами предприятия, составной частью которого выступает планирование и контроль расходов.

При составлении бюджета коммерческих расходов определяются затраты, обеспечивающие своевременность и полноту отгрузки продукции и продвижение ее на рынке в прогнозном периоде. Каждая торговая организация выбирает свои пути снижения коммерческих расходов, исходя из ожидаемого результата. В соответствии с планируемым уровнем инфляции в будущем году (6%) в анализируемой организации будет наблюдаться рост затрат. Однако он может компенсироваться сокращением некоторых видов издержек, без особого влияния на деятельность компании.

Следующий этап - бюджет себестоимости реализованных товаров (таблица 8). Данный бюджет составляется на основании данных, полученных в предыдущих бюджетах, данных из формы «Отчет о финансовых результатах» и данных учетных регистров по счету 90.2 «Себестоимость продаж».

Целью планирования себестоимости является оптимизация текущих затрат предприятия, обеспечивающая необходимые темпы роста прибыли и рентабельности на основе рационального использования денежных, трудовых и материальных ресурсов. На основании данного бюджета и в связи с увеличением товарооборота в будущем году, можно предположить, что и себестоимость проданных товаров будет увеличена на 16% и составит 560683 тыс. руб.

Таблица 8. Бюджет себестоимости проданных товаров, тыс. руб.

Показатели	Факт				План			
	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.
Себестоимость продаж по ОСНО	80655	107566	78399	101786	93559	124764	90942	118071
	Итого себестоимости продаж по ОСНО			368406	Итого себестоимости продаж по ОСНО			427336
Себестоимость продаж по ЕНВД	24300	29927	29615	31094	28188	34715	34353	36069
	Итого себестоимости продаж по ЕНВД			114936	Итого себестоимости продаж по ЕНВД			133325
Общая себестоимость	104956	137494	108015	132880	121747	159479	125295	154140
	Итого за 2011 год			483348	Итого за 2012 год			560683

Заключительным этапом формирования операционного бюджета является план финансовых результатов (таблица 9), который составляется на основании бюджета реализации, бюджета запасов товаров, бюджета закупок товаров, бюджета расходов на реализацию и бюджета себестоимости реализованных товаров.

Таблица 9. План финансовых результатов, тыс. руб.

Показатели	Сумма
Выручка	675372
Себестоимость продаж	560683
Валовая прибыль (убыток)	114689
Коммерческие расходы	68491
Прибыль (убыток) от продаж	46198

Планируемую динамику основных экономических показателей плана финансовых результатов можно представить графически на рисунке 4

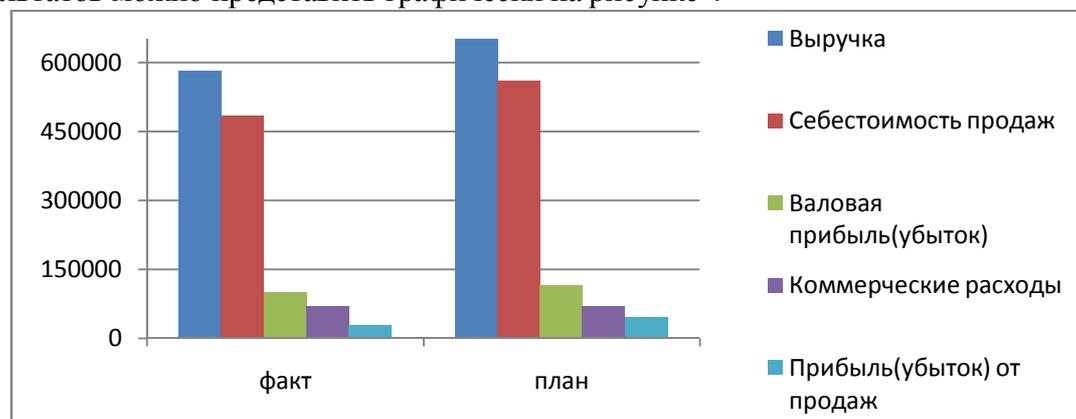


Рисунок 4 – Динамика показателей плана финансовых результатов

Бюджет движения денежных средств является основным документом финансового планирования, составляется на весь прогнозный период и представляет прогноз денежных притоков и оттоков, который классифицируется по видам финансово-хозяйственной деятельности:

- текущая (операционная) деятельность обеспечивает выполнение коммерческих функций предприятия и генерирует основной поток денежных средств;
- инвестиционная деятельность включает поступление и использование денежных средств, связанных с продажей внеоборотных активов, акций других организаций и так далее;
- финансовая деятельность связана с получением и погашением краткосрочных кредитов и займов, операциями с денежными вкладами собственников (участников) и так далее.

Для того чтобы составить Бюджет денежных средств, понадобятся данные Отчета о движении денежных средств и различных учетных регистров, отражающих поступление и выбытие денежных средств на предприятии.

Конечное сальдо является главным целевым показателем данного бюджета, вокруг которого должен строиться весь процесс оптимизации отдельных его статей. Величина конечного сальдо – один из важнейших показателей, который может быть запланирован в бюджете движения денежных средств. Он не нормируется, а именно устанавливается руководством компании.

Бюджет движения денежных средств (таблица 10) позволяет планировать реальные потоки денежных средств и, следовательно, поддерживать платежеспособность предприятия на должном уровне. Как показывает опыт, планирование денежных средств без увязки с прогнозным балансом снижает эффективность всей системы бюджетирования в целом.

Таблица 10. Бюджет денежных средств на 2014 год, тыс. руб.

Показатели	Сумма
1	2
1. Денежные потоки от текущей деятельности	
1.1 Поступления всего, в том числе:	689197
– от продажи продукции, товаров, работ, услуг;	670521
– арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей;	7581
– прочие поступления	11094
1.2 Платежи всего, в том числе:	647157
– поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги;	589280
– в связи с оплатой труда работников;	25928
– процентов по долговым обязательствам;	10532
– налог на прибыль;	1381
– прочие платежи	20034
Сальдо денежных потоков от текущей деятельности	42040
2. Денежные потоки от инвестиционной деятельности	
2.2 Поступления всего, в том числе:	1223
– от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг;	1218
– дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и	

аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	5
2.3 Платежи всего, в том числе:	110363
– в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов;	104408
– в связи с приобретением долговых ценным бумаг, предоставление займов другим лицам	5955
Сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности	- 109140
3. Денежные потоки от финансовой деятельности	
2.4 Поступления всего, в том числе:	123404
– получение кредитов и займов	
2.5 Платежи всего, в том числе:	57884
– в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	57884
Сальдо денежных потоков от финансовой деятельности	65520
4. Сальдо денежных потоков за отчетный период (1+2+3)	- 1580
5. Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	3258
6. Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода (5-4)	1678

Таким образом, последним шагом в процессе подготовки общего бюджета является разработка прогноза финансового положения или прогнозного бухгалтерского баланса (таблица 11) для организации в целом, предполагая, что запланированная деятельность действительно будет иметь место.

Таблица 11. Прогнозный бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря будущего года	На 31 декабря фактического года
Актив		
Основные средства	185696	160083
Запасы	58061	50053
Дебиторская задолженность	18486	15937
Денежные средства и денежные эквиваленты	1678	3258
Баланс	263921	239003
Пассив		
Уставный капитал	9000	9000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	52969	45663
Заемные средства	123404	106106
Кредиторская задолженность	78548	74752
Баланс	263921	239003

Бюджетный бухгалтерский баланс представляет собой прогнозируемые остатки на бухгалтерских счетах на конец планируемого периода, записанные в форме бухгалтерского баланса активов и пассивов. Этот документ составляется с учетом запланированных изменений статей баланса, на основе данных баланса на конец отчетного периода (данные об изменениях содержатся в прогнозном отчете о финансовых результатах (таблица 9) и бюджете денежных средств).

Именно на данном этапе руководство должно решить, принять предлагаемый общий бюджет или изменить планы и пересмотреть отдельные его части.

Генеральный бюджет показывает руководству, как его планы скажутся на финансовом состоянии организации. Если в результате составления бюджета выявятся проблемы, вызванные принятием того или иного курса действий, то руководство предприятия начинает всю плановую работу заново.

Так, может быть изменена кредитная политика предприятия в отношении покупателей: введена скидка за быструю оплату счета или изменены условия предоставления отсрочки.

Другими словами, первый вариант генерального бюджета редко оказывается окончательным. После корректировки планов действий предприятия в целом и его отдельных подразделений вносятся изменения в генеральный бюджет и вновь анализируется влияние планов предприятия на его финансовое состояние.

В этом смысле процессы планирования и составления бюджета сливаются в один процесс управления.

Исходя из вышесказанного, можно выделить основные требования к организации процесса бюджетирования для предприятий:

- отлаженный документооборот;
- определение круга ответственных лиц за подготовку, принятие и выполнение бюджета;
- жесткая финансовая дисциплина;
- выстраивание приоритетных статей расходов.

Самым же главным является понимание руководством предприятия важности и необходимости эффективной системы бюджетирования. Для определения методики расчета бюджета первоначально следует определиться со стратегией предприятия. Цели могут быть различные: увеличение выручки, рентабельности, ликвидности, а также эффективное использование рабочего капитала.

Построение любой долгосрочной стратегической модели на современном предприятии должно начинаться с разработки бюджета продаж, исходя из прогнозов его развития.

Существенной ошибкой для большей части предприятий является замена управленческого баланса бухгалтерским. Только анализ и прогнозирование трёх видов учета позволит прозрачно, точно и полно отразить процессы, происходящие на предприятии, и принять оперативные меры.

Необъективное производственное планирование является наиболее частой ошибкой на предприятиях при составлении бюджета. Самое важное, что данная ошибка делает всю дальнейшую работу по бюджетированию бессмысленной. В целом же в конечном итоге эффективность процесса бюджетирования определяется эффективностью работы предприятия в целом.

При этом внедрение и использование процедуры бюджетирования и управленческого учета очень хорошо помогает выявить и классифицировать многие проблемы предприятия, которые до этого могли остаться в тени.

Еще одной классификацией бюджетов является их деление на статические и гибкие (динамические).

Статистический бюджет представляет собой твердый план, в котором доходы и расходы планируются исходя из заданного объема реализации. Исполнение бюджета контролируется по фактическим показателям без каких-либо корректировок.

Статический бюджет рассчитан на конкретный уровень деловой активности

организации. Все частные бюджеты, входящие в состав генерального являются статическими.

При сравнении статического бюджета с фактически достигнутыми результатами не учитывается реальный уровень деятельности организации, то есть все фактические результаты сравниваются с прогнозируемыми вне зависимости от достигнутого объема реализации. Таким образом, статический бюджет позволяет оценить только абсолютные показатели исполнения бюджета, поэтому провести детальный анализ результатов деятельности предприятия невозможно. Данный вид бюджета используют для внутрихозяйственных служб, в подразделениях, работа которых не зависит от объемов производства или реализации продукции.

При составлении данного бюджета следует учитывать, что его исполнение контролируется по фактическим показателям без корректировок.

Таким образом, результаты исполнения статического бюджета представлены в таблице 12.

Таблица 12. Исполнение статического бюджета торговой компании, тыс. руб.

Показатели	Факт	План	Отклонение (+,-)
Объем реализации (шт.)	3817	4427	+610
Выручка	582219	675372	+93153
Себестоимость продукции	483348	560683	+77335
Коммерческие расходы	70002	68491	-1511
Прибыль (убыток) от продаж	28869	46198	+17329

Статистический бюджет отражает факт полученного результата.

Данные бюджеты используются для внутрихозяйственных служб, в подразделениях, работа которых не зависит от объемов продаж. Статистический бюджет предназначен, как правило, для определенного уровня деловой активности организации, он не может использоваться для контроля затрат при изменении уровня активности.

Провести детальный анализ результатов деятельности, используя статистический бюджет, невозможно. Таким образом, на практике чаще используется гибкий бюджет.

Гибкий (динамический) бюджет предусматривает несколько альтернативных вариантов объема реализации и всевозможные корректировки затрат и доходов в зависимости от изменения объемов реализации.

Это бюджет, который составляется не для конкретного уровня деловой активности, а для определенного его диапазона. Таким образом, гибкий бюджет представляет собой динамическую базу для сравнения достигнутых результатов с запланированными показателями. По сравнению со статическим бюджетом, гибкий бюджет предоставляет более объективные данные для анализа выполнения плановых заданий. Гибкий бюджет можно использовать для планирования, анализа и оценки различных хозяйственных ситуаций в условиях возможных непредвиденных обстоятельств.

Представим исполнение гибкого бюджета в таблице 13.

Таблица 13. Исполнение статического бюджета торговой компании, тыс. руб.

Показатели	Выполнение	Бюджет	Скорректированный на выполнение бюджет	Отклонение от скорректированного бюджета
Объем реализации (шт.)	3817	4427	3817	-
Выручка	582219	675372	582311	+93061

Себестоимость продукции	483348	560683	483425	+77258
Коммерческие расходы	70002	68491	59053	+9438
Прибыль (убыток) от продаж	28869	46198	39832	+10963

Нужно скорректировать плановую себестоимость на фактический объем реализованной продукции с использованием плановой нормы затрат на единицу продукции. Для этого плановую норму затрат и умножают на количество фактически произведенной продукции.

$$560683/4427 * 3817=483425 \text{ тыс. руб.}$$

Организация планирует получить от реализации 4427 единиц продукции 675372 тыс. руб., фактически реализовало 3817 единиц, соответственно скорректированная плановая выручка от реализации составит:

$$675372/4427*3817=582311 \text{ тыс. руб.}$$

Таким же способом корректируются и следующие показатели. Гибкие бюджеты представляют собой весьма полезную реализацию в процессе планирования и анализа чувствительности. В той или иной форме они существуют почти в любой системе бюджетирования.

Различия между главным и гибким бюджетами заключаются исключительно в различиях объемов продаж. Этот показатель характеризует, прежде всего, качество работы руководителя по достижению запланированного уровня реализации.

Недопустим упрощенный подход к анализу отклонений, когда все благоприятные отклонения однозначно расцениваются как успех предприятия, а неблагоприятные - как следствие допущенных недостатков в работе. Уже сам факт появления отклонений должен насторожить и явиться побудительным мотивом к проведению серьезного анализа причин возникновения отклонений.

При сравнении фактических показателей с плановыми в управленческом учете используются понятия эффективности. Под эффективностью понимается степень достижения поставленной цели. Рассматривая отклонения от бюджета с данной точки зрения, можно сказать, что отклонения от объема продаж - это показатель эффективности деятельности предприятия.

Гибкие бюджеты представляют собой весьма полезную реализацию в процессе планирования и анализа чувствительности. В той или иной форме они существуют почти в любой системе бюджетирования.

Таким образом, система бюджетирования, основанная на контролируемом прогнозе, имеет целый ряд достоинств и в современных условиях является одним из наиболее передовых методов управления. Он применим во многих областях управления:

1) в финансовом менеджменте, при его помощи заранее можно сформировать достаточно ясное представление о структуре бизнеса организации, регулировать объем расходов в пределах, соответствующих общему притоку денежных средств, определить, когда и на какую сумму должно быть обеспечено финансирование;

2) в области управления коммерческой деятельностью этот метод вынуждает руководителей систематически заниматься маркетингом для разработки более точных прогнозов и определения наиболее целесообразных и эффективных коммерческих

мероприятий в пределах, обеспеченных имеющимися ресурсными возможностями для их осуществления;

3) в области организации общего управления этот метод четко определяет значение и место каждой функции (коммерческой, финансовой, административной), осуществляемой в организации, позволяет обеспечить должную координацию деятельности этих служб, ориентируя их на совместную деятельность для достижения утвержденных в бюджете показателей.

По аналогии с данным бюджетом рекомендуется также составление на предприятии гибких бюджетов по номенклатуре товаров, так как цены на товары значительно отличаются.

Предприятие на этапе разработки бюджета должно также создать эффективную систему контроля исполнения бюджета. Утвержденные бюджеты должны исполняться, в противном случае сводится на «нет» вся идея планирования и достижения поставленных целей.

Назначение контроля в бюджетировании состоит в констатации и оценке промежуточных и конечных результатов деятельности компании, а также в оценке деятельности персонала, содействовавших достижению этих результатов.

Бюджетный контроль позволяет оперативно отслеживать отклонения от заданных целевых значений и выявлять тенденции развития компании.

В теории и практике управления экономическими системами выделяют три типа контроля:

1. Социальный контроль, осуществляемый членами социального окружения сотрудников и менеджеров;

2. Самоконтроль, осуществляемый самими исполнителями определенных организационных функций, как на высших, так и на всех остальных уровнях организации;

3. Административный контроль, процедуры которого разрабатываются и внедряются руководителями и владельцами организации для того, чтобы определить действия людей и экономических институтов внутри самой организации. Важной частью данного контроля является финансовый контроль.

Выделяют два способа информационного проявления административного и финансового контроля:

1. Правила и предписания (указания и модели желаемого поведения отдельных людей и групп в определенные периоды времени и в определенных ситуациях). Реализуется в форме процедур предварительного и текущего контроля.

Предварительный контроль устанавливается до начала решения управленческой задачи. Его главная цель – определение готовности и возможности реализации управленческого решения имеющимися в распоряжении организации ресурсами. На стадии данного контроля каждая смета подвергается пересчету и всестороннему анализу.

Текущий контроль осуществляется с начала управленческой, финансово-хозяйственной или производственной операции до момента достижения требуемого результата или с начала до конца бюджетного периода.

Задача данного контроля – обнаружить отклонения от утвержденных планов, стандартов, инструкций и решить возникающие проблемы прежде, чем это приведет к негативным последствиям или потребует слишком больших затрат на их решение.

2. Целевые показатели (указания на результаты действий, а не на то, как этих результатов необходимо достичь). Реализуется в форме заключительного контроля.

Заключительный контроль осуществляется по результатам выполнения планов и решения поставленных задач и дает руководству информацию о факте и степени достижения поставленной цели.

Эффективность системы контроля исполнения бюджетов на предприятии обеспечивает целесообразное использование ресурсов и способствует значительному повышению финансовых результатов.

ГЛАВА 8 МЕТОДИКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ УСЛУГ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ПАССАЖИРОВ[©]

Социально-экономические явления и процессы находятся в постоянном развитии во времени. Изучение процессов развития этих явлений является одной из основных задач финансового анализа, которая решается с помощью построения и анализа рядов динамики.

Одна из основных задач изучения рядов динамики является выявления основной тенденции в изменении уровня ряда, т.е. нахождение тренда.

Для более детального изучения финансово-хозяйственной деятельности Орловского филиала ОАО «ПТК» на основе данных бухгалтерской отчетности составим динамический ряд показателя добавленной стоимости услуг по перевозке пассажиров (Таблица 1).

Для количественной оценки динамики социально-экономических явлений и процессов применяют систему показателей.

Абсолютный прирост характеризует абсолютную скорость снижения или роста сравниваемого уровня и рассчитывается как разница между последующим уровнем и уровнем, принятым за базу сравнения.

$$A = Y_1 - Y_0, (1)$$

где Y_1 - уровень ряда динамики отчетного периода;

Y_0 - уровень ряда динамики базисного периода.

Таблица 1. Динамический ряд показателя добавленной стоимости услуг по данным Орловского филиала ОАО «ПТК»

Выручка от автоуслуг, тыс. руб.	Материальные расходы, тыс. руб.	Добавленная стоимость (ДС=В- МЗ), тыс. руб.
56422	27872	28550
53366	26669	26697
49069	22290	26779
43222	19502	23720
38739	18817	19922

В основе расчета показателей ряда динамики лежит сопоставление его уровней. В зависимости от применяемого способа сопоставления могут рассчитываться базисные и цепные показатели динамики.

Для расчета показателей на постоянной базе сравнения каждый уровень ряда динамики сравнивается с одним и тем же базисным уровнем и рассчитанные при этом показатели называются базисными. Для расчета показателей на переменной базе сравнения каждый последующий уровень ряда динамики сравнивается с предыдущим и рассчитанные при этом показатели называются цепными.

Темп (коэффициент) роста характеризует относительную скорость роста или снижения уровня ряда динамики и рассчитывается как отношение уровня каждого

[©] Шапорова О. А., Тюхова Е. А., Ханенко М. Е., Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

последующего периода к уровню, принятому за базу сравнения.

$$T_p = \frac{Y_1}{Y_0} * 100 \quad (2)$$

$$K_p = \frac{Y_1}{Y_0} \quad (3)$$

Темп (коэффициент) прироста показывает на сколько процентов изменяется сравниваемый уровень по отношению к уровню, принятому за базу сравнения.

$$T_{пп} = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} * 100 \quad (4)$$

$$K_{пп} = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \quad (5)$$

Между коэффициентом (темпом) прироста и коэффициентом (темпом) роста существует следующая взаимосвязь:

$$T_{пп} = T_p - 100 \quad (6)$$

$$K_{пп} = K_p - 1 \quad (7)$$

Абсолютное значение 1 % прироста показывает сколько единиц в абсолютном выражении приходится на 1 % прироста для данного ряда динамики и рассчитывается отношением абсолютного прироста к темпу прироста.

Данный показатель рассчитывается только цепным способом, так как при базисном способе расчета значение 1 % будет одним и тем же.

$$1\% = \frac{A}{T_{пп}} = \frac{Y_1 - Y_0}{\frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} * 100} = \frac{Y_0}{100} = 0,01 \cdot Y_0 \quad (8)$$

Рассчитаем индивидуальные показатели для ряда динамики добавленной стоимости по данным Орловского филиала ОАО «ПТК». Для этого составим расчетную таблицу (Таблица 2).

Таблица 2. Динамика добавленной стоимости услуг в Орловском филиале ОАО «ПТК»

Добавленная стоимость, тыс. руб.	Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста, тыс. руб.
	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	
28550	-	-	100,00	-	-	-	-
26697	-1853	-1853	93,51	93,5	-6,49	-6,49	285,5
26779	-1771	82	93,80	100,3	-6,20	0,31	266,97
23720	-4830	-3059	83,08	88,6	-16,92	-11,42	267,79
19922	-8628	-3798	69,79	84,0	-30,22	-16,01	237,2

В целях формирования достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности Орловского филиала ОАО «ПТК» целесообразно проследить динамику роста добавленной стоимости услуг по перевозке пассажиров.

Для этого необходимо построить график динамики добавленной стоимости по рассчитанным базисным темпам роста, представленный на рисунке 1.

По данным таблицы 2 и рисунка 1 прослеживается тенденция к снижению добавленной стоимости в Орловском филиале ОАО «ПТК». Так ее наибольшее значение было зафиксировано на начало исследуемого периода 28550 тыс. руб. В финансовом анализе существует взаимосвязь между цепными и базисными абсолютными приростами: сумма последовательных абсолютных цепных приростов равна базисному абсолютному приросту последнего периода.

$$\sum A^U = A_{08/04}^B \quad (9)$$

$$\sum A^U = -1853 + 82 - 3059 = -8628 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_{08/04}^B = -8628 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, $\sum A^U = A_{08/04}^B = -8628$ тыс. руб., т.е. можно сделать вывод о том, что абсолютный прирост добавленной стоимости услуг рассчитан верно.

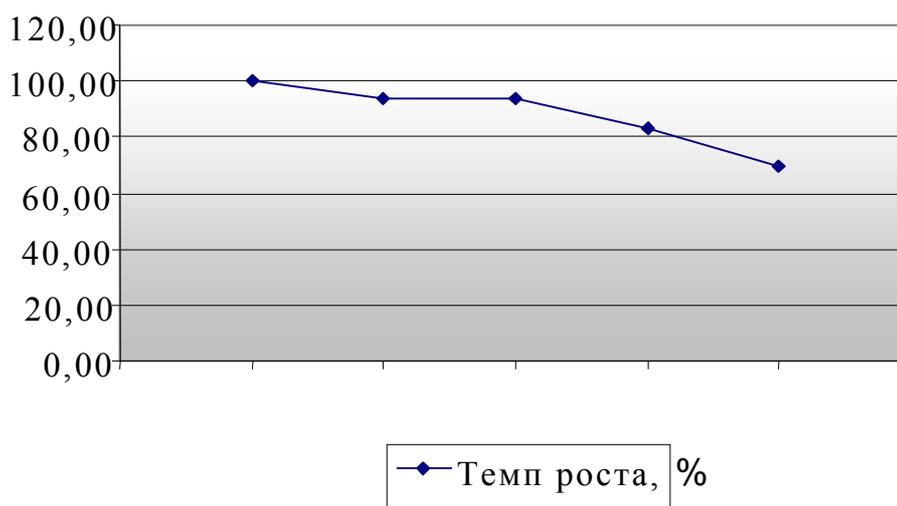


Рисунок 1 – Динамика добавленной стоимости услуг в Орловском филиале ОАО «ПТК»

Между цепными и базисными темпами (коэффициентами) роста, также существует взаимосвязь. Во-первых, произведение последовательных цепных темпов роста равно базисному темпу роста последнего периода.

$$П(K_p^U) \cdot 100 = T_p^B \quad (10)$$

$$П(K_p^U) \cdot 100 = (0,935 \cdot 1,003 \cdot 0,886 \cdot 0,84) \cdot 100 = 69,79 \%$$

$$T_p^B = 69,76 \%$$

Значит $П(K_p^U) \cdot 100 = T_p^B = 69,76 \%$.

Во-вторых, частное от деления последующего базисного темпа роста на предыдущий базисный темп роста равно последующему цепному темпу роста.

$$\frac{K_p^B_{07/04}}{K_p^B_{06/04}} \cdot 100 = T_p^U_{07/06} \quad (11)$$

$$\frac{K_P^B_{07/04}}{K_P^B_{06/04}} \cdot 100 = \frac{0,8308}{0,9380} \cdot 100 = 88,6 \%$$

$$T_P^{II}_{07/06} = 88,6 \%$$

$$\frac{K_P^B_{07/04}}{K_P^B_{06/04}} \cdot 100 = T_P^{II}_{07/06} = 88,6 \%, \text{ таким образом, данное тождество также}$$

свидетельствует о правильности проведенных расчетов.

Помимо индивидуальных показателей в финансовом анализе рядов динамики существуют также обобщающие показатели: средний уровень ряда динамики; средний абсолютный прирост; средний темп (коэффициент) роста; средний темп (коэффициент) прироста; среднее значение 1 % прироста.

Метод расчета среднего уровня ряда динамики зависит от вида ряда динамики. Так как ряд динамики добавленной стоимости, построенный по данным Орловского филиала ОАО «ПТК», является интервальным рядом с равными интервалами, то средний уровень ряда динамики рассчитывается по формуле средней арифметической простой:

$$\bar{Y} = \frac{\sum Y}{n} = \frac{28550 + 26697 + 26779 + 23720 + 19922}{5} = \frac{125668}{5} = 25133,60 \text{ тыс. руб.}$$

Это означает, что средний уровень добавленной стоимости за исследуемый период в Орловском филиале ОАО «ПТК» составил 25133,60 тыс. руб.

Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда динамики, поэтому рассчитывается двумя способами: базисным и цепным. При этом следует заметить, что полученный разными способами средний абсолютный прирост должен иметь одно и то же значение.

$$\text{Базисный способ расчета: } \bar{A} = \frac{Y_n - Y_0}{n-1} = \frac{19922 - 28550}{5-1} = -2157 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Цепной способ расчета: } \bar{A} = \frac{\sum A^{II}}{m} = \frac{-8628}{4} = -2157 \text{ тыс. руб.}$$

По рассчитанным данным абсолютного прироста следует, что происходит уменьшение добавленной стоимости за исследуемый период в среднем на 2157 тыс. руб. ежегодно.

Средний темп (коэффициент) роста это обобщающая характеристика индивидуальных темпов (коэффициентов) роста, при этом также может рассчитываться двумя способами.

$$\text{Базисный способ: } \bar{T}_P = \sqrt[n-1]{\frac{Y_n}{Y_0}} \cdot 100 = \sqrt[5-1]{\frac{19922}{28550}} \cdot 100 = 91,4\%$$

$$\text{Цепной способ: } \bar{T}_P = \sqrt[m]{K_{P1}^{II} \cdot K_{P2}^{II} \cdot \dots \cdot K_{Pm}^{II}} \cdot 100 = \sqrt[4]{0,6979} \cdot 100 = 91,4\%$$

Таким образом, можно отметить, что темп роста добавленной стоимости в Орловском филиале ОАО «ПТК» в среднем составлял 91,4%, что также свидетельствует о ее снижении в среднем на 8,6 % в год.

Среднее значение 1% прироста рассчитывается аналогично индивидуальному значению, но при этом берутся средний абсолютный прирост и средний темп прироста.

$$1\% = \frac{\bar{A}}{T_{PP}} = \frac{-2157}{8,6} = -250,81 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, абсолютное значение 1% прироста в среднем за исследуемый

период имеет отрицательное значение и составляет -250,81 тыс. руб., что также свидетельствует о снижении добавленной стоимости услуг.

Важным направлением в исследовании динамики социально-экономических явлений и процессов является изучение общей тенденции развития явления. Трендом называют плавное и устойчивое изменение уровня явления во времени свободное от случайных колебаний.

При способе аналитического выравнивания общая тенденция развития рассчитывается как функция времени. Простейшей моделью является линейная функция:

$$\hat{Y}_t = a_0 + a_1 \cdot t \quad (12)$$

Параметры уравнения a_0 и a_1 можно найти с помощью метода наименьших квадратов. При этом расчет параметров уравнения можно упростить, если отсчет времени вести так, чтобы сумма показателей времени изучаемого ряда динамики была равна нулю ($\sum t = 0$).

Следовательно, a_0 и a_1 будут рассчитываться по следующим формулам:

$$a_0 = \frac{\sum Y}{n} \quad (13)$$

$$a_1 = \frac{\sum (Y \cdot t)}{\sum t^2} \quad (14)$$

По рассчитанным параметрам записывают уравнение прямой линии для исследуемого ряда динамики, который представляет собой трендовую модель исходной функции.

Подставляя в данную модель значения параметра t , находят выровненные уровни ряда динамики. Если расчеты выполнены верно, то сумма значений эмпирического ряда должна совпадать с суммой уровней вычисленного ряда:

$$\sum Y = \sum \hat{Y}_t \quad (15)$$

Для наглядности можно построить на графике теоретическую кривую по выровненным уровням ряда динамики, представленную на рисунке 2.

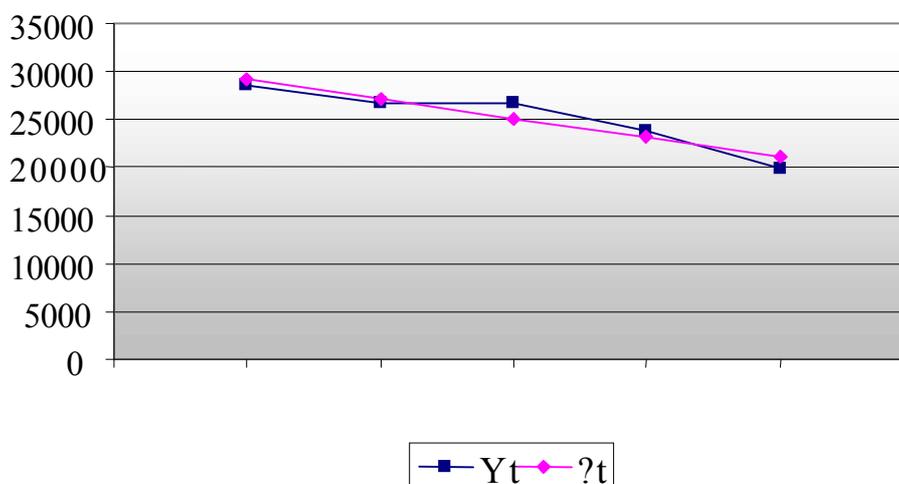


Рисунок 2 – Эмпирическая и теоретическая кривая ряда динамики

По теоретической прямой, построенной по выровненным уровням ряда динамики, можно сделать вывод о том, что добавленная стоимость услуг в Орловском филиале ОАО «ПТК» из года в год равномерно снижается. При этом по полученному уравнению тренда можно судить о том, что при изменении t на один год добавленная стоимость снизится на 2023,30 тыс. руб.

Конечной целью финансового анализа временных рядов является прогнозирование будущих значений исследуемого показателя. Для определения прогнозных значений уровня ряда динамики на будущее используют метод экстраполяции.

Экстраполяция – это нахождение уровней за пределами изучаемого ряда, т.е. продление в будущее тенденции, которая наблюдалась в прошлом. Т.к. в действительности тенденция развития не остается неизменной, то данные, которые получают путем экстраполяции ряда динамики, следует рассматривать как вероятности оценок. На практике результаты экстраполяции обычно получают не точечными, а интервальными оценками, определяя при этом доверительный интервал прогноза:

$$\hat{Y}_t - t_\alpha \cdot S_{\hat{Y}_t} \leq Y_{\text{ПРОГНОЗ}} \leq \hat{Y}_t + t_\alpha \cdot S_{\hat{Y}_t}, \quad (16)$$

где \hat{Y}_t - точечная или дискретная оценка прогнозного значения уровня ряда динамики на момент времени t .

t_α - коэффициент доверия, который рассчитывается по таблице данных Стьюдента, исходя из данного уровня значимости α и числа степеней свободы k .

$S_{\hat{Y}_t}$ - остаточное среднее квадратическое отклонение от тренда, скорректированное по числу степеней свободы:

$$S_{\hat{Y}_t} = \sqrt{\frac{\sum (Y_i - \hat{Y}_t)^2}{n-2}} \quad (17)$$

Найдем доверительный интервал для значения добавленной стоимости в Орловском филиале ОАО «ПТК», с вероятностью 95 %.

Для построения прогнозируемых границ интервала следует найти точечную оценку прогноза. Для того чтобы узнать значение t следует воспользоваться формулой:

$$t = k - \frac{n+1}{2} \quad (18)$$

Значение k будет равно 6, следовательно:

$$t = 6 - \frac{5+1}{2} = 3$$

Зная значение t , можем рассчитать дискретную оценку прогноза:

$$\hat{Y}_{2009} = 2513360 - 202330 \cdot 3 = 1906370 \text{ тыс. руб.}$$

Также необходимо рассчитать остаточное среднее квадратическое отклонение от тренда:

$$S_{\hat{Y}_t} = \sqrt{\frac{50449603}{5-2}} = 1296,8$$

Следует отметить, что значение t_α при $\alpha=0,05$ и $k=3$ составляет 3,18.

Подставив полученные результаты в формулу для нахождения доверительного интервала, получим:

$$1906370 - 3,18 \cdot 12968 \leq Y_{\text{ПРОГНОЗ}} \leq 1906370 + 3,18 \cdot 12968$$

$$1493992 \leq Y_{\text{ПРОГНОЗ}} \leq 2318748$$

Следовательно, с вероятностью в 95 % можно утверждать, что добавленная стоимость в Орловском филиале ОАО «ПТК» будет не менее 14939,92 тыс. руб. и не более 23187,48 тыс. руб.

Прогнозирование на основе метода экстраполяции позволяет предвидеть будущее экономическое явление и проанализировать построенную модель на устойчивость, т.е. определить ее применение в изменяющихся условиях.

Прогноз развития изучаемого процесса на основе экстраполяции временных рядов оказывается эффективным в краткосрочной или среднесрочной перспективе.

Еще одним распространенным методом финансового анализа является метод цепных подстановок, его можно использовать, когда связь имеет функциональный характер, и она представлена в виде прямой или обратной зависимости.

Метод цепных подстановок основан на последовательной замене плановой или базисной величины, на фактическое значение.

При этом показатель, который был изменен, в дальнейшем не меняется. Степень влияния каждого признака-фактора определяется последовательным вычитанием из второго расчета первого, из третьего второго и т.д.

При этом в первом расчете все показатели плановые, а в последнем – фактические. При этом число расчетов должно быть на единицу больше, чем число показателей.

Проведем факторный детерминированный анализ с помощью метода цепных подстановок для показателя добавленной стоимости по данным Орловского филиала ОАО «ПТК», т.е. определим степень влияния факторов (заработная плата, социальные отчисления, амортизация, прочие расходы и прибыль) на величину добавленной стоимости.

Данные для расчетов представим в таблице 3.

Таблица 3. Расчетная таблица для проведения метода цепных подстановок по показателю добавленной стоимости

ПОКАЗАТЕЛЬ	Сумма		Абсолютное изменение, т.р.	Темп роста, %
	План	Факт		
Затраты на оплату труда	13734	13468	-266	98,06
Отчисления на социальные нужды	3590	3423	-167	95,35
Амортизация	3647	2678	-969	73,43
Прочие затраты	5178	4100	-1078	79,18
Прибыль (убыток)	-2429	-3747	-1318	154,26
Добавленная стоимость	23720	19922	-3798	83,99

Данные в таблице 3 представлены на основании бухгалтерской отчетности Орловского филиала ОАО «ПТК».

Произведем расчет показателя добавленной стоимости услуг, за исследуемый период, используя метод цепных подстановок по формуле:

$$ДС = ЗП + ЕСН + А + Пр.з. + Приб. \quad (19)$$

При этом определим влияние факторов на изменение показателя добавленной стоимости.

Результаты проделанных расчетов представим в таблице 4.

По данным факторного детерминированного анализа показателя добавленной стоимости наблюдается тенденция к его уменьшению, при этом снижение всех факторов, участвующих в формировании добавленной стоимости играет определяющую роль.

Таким образом, наибольшее влияние на уменьшение показателя добавленной стоимости в Орловском филиале ОАО «ПТК» за исследуемый период составляет показатель прибыли, который на данном предприятии имеет отрицательное значение.

Таблица 4. Факторный анализ показателя добавленной стоимости

Показатель	Формула расчета	Расчет, тыс. руб.
ДС ₀	$ЗП_0 + ЕСН_0 + А_0 + Пр.з._0 + Приб._0$	23720
ДС (ЗП)	$ЗП_1 + ЕСН_0 + А_0 + Пр.з._0 + Приб._0$	23454
ДС (ЕСН)	$ЗП_1 + ЕСН_1 + А_0 + Пр.з._0 + Приб._0$	23287
ДС (А)	$ЗП_1 + ЕСН_1 + А_1 + Пр.з._0 + Приб._0$	22318
ДС (Пр.з.)	$ЗП_1 + ЕСН_1 + А_1 + Пр.з._1 + Приб._0$	21240
ДС (Приб.)	$ЗП_1 + ЕСН_1 + А_1 + Пр.з._1 + Приб._1$	19922
Влияние показателей на изменение чистой продукции		
ΔДС (ЗП)	$ДС (ЗП) - ДС_0$	-266
ΔДС (ЕСН)	$ДС (ЕСН) - ДС (ЗП)$	-167
ΔДС (А)	$ДС (А) - ДС (ЕСН)$	-969
ΔДС (Пр.з.)	$ДС (Пр.з.) - ДС (А)$	-1078
ΔДС (Приб.)	$ДС (Приб.) - ДС (Пр.з.)$	-1318
Общее изменение	$ΔДС(ЗП)+ΔДС(ЕСН)+ΔДС(А)+ΔДС(Пр.з.)+ΔДС(Приб.)$	-3798

Явления общественной жизни формируются под воздействием многочисленных разнообразных и взаимосвязанных факторов, количественное выражение которых можно установить на основе качественного анализа, а именно, установления функциональной (полной) или корреляционной (неполной) связи.

При функциональной зависимости изменение результативного признака (Y) всецело обусловлено действием факторного признака (X). При корреляционной зависимости изменение результативного признака (Y) обусловлено влиянием факторного признака (X) не всецело, а лишь частично, так как возможно влияние прочих факторов.

При изучении корреляционных связей перед экономическим анализом ставится задача установления количественных оценок степени тесноты связи между признаками, а так же установление характера направления этой зависимости. Корреляционно-регрессионный метод анализа подразумевает всестороннее исследование корреляционных связей, в том числе нахождение уравнения регрессии, а также измерение тесноты и направления связи.

Наиболее разработанной в теории экономического анализа является методология корреляционно-регрессионного анализа парной корреляции, которая исследует связь между одним признаком-фактором (X) и одним признаком-

следствием (Y).

В основу выявления и установления аналитической формы связи положено применение в анализе исходной информации математических функций, для чего применяют различного вида уравнения прямолинейной и криволинейной связи.

Уравнение однофакторной парной линейной корреляционной связи имеет следующий вид:

$$Y_x = a_0 + a_1 \cdot X \quad (20)$$

Гипотеза о линейной зависимости между X и Y выдвигается, если значение результативного и факторного признаков возрастают (убывают) одинаково примерно с арифметической прогрессией. Параметры a_0 и a_1 уравнения парной линейной корреляционной связи находятся с помощью метода наименьших квадратов:

$$a_1 = \frac{\overline{XY} - \bar{X} \cdot \bar{Y}}{\overline{X^2} - \bar{X}^2} \quad (21)$$

$$a_0 = \bar{Y} - a_1 \cdot \bar{X} \quad (22)$$

Коэффициент парной регрессии a_1 имеет смысл показателя силы связи между вариацией факторного признака X и вариацией результативного признака Y. Знак перед a_1 указывает направление связи (если "+", то связь прямая, "-" связь обратная).

Коэффициент a_0 экономического смысла не имеет.

Рассмотрим расчет параметров уравнения регрессии между показателем добавленной стоимости услуг от перевозки пассажиров (X) и выручкой (Y), по данным отчета о прибылях и убытках и приложения к бухгалтерскому балансу Орловского филиала ОАО «ПТК» (Таблица 5).

Таблица 5. Расчетная таблица для нахождения уравнения регрессии (в тыс. руб.)

	X	Y	X*Y	X^2	Yx
	28550	56442	1611419100	815102500	55025
	26697	53366	1424712102	712729809	51245
	26779	49069	1314018751	717114841	51413
	23720	43222	1025225840	562638400	45172
	19922	38739	771758358	396886084	37424
СУММА	125668	240838	6147134151	3204471634	240280
СРЕДНЕЕ	25133,60	48167,60	1229426830,20	640894326,80	48056,03

По данным таблицы 5 рассчитаем параметры уравнения регрессии, для этого подставим полученные результаты в соответствующие формулы.

$$a_1 = \frac{1229426830,20 - 25133,60 * 48167,60}{640894326,80 - 25133,60^2} = 2,04$$

$$a_0 = 48167,60 - 2,04 * 25133,60 = -3216,51$$

Следовательно, уравнение регрессии имеет вид:

$$Y_x = -3216,51 + 2,04 \cdot X$$

Коэффициент a_1 показывает на сколько изменяется значение результативного признака Y при изменении факторного признака на единицу. Т.е. при увеличении

добавленной стоимости услуг на 1 рубль выручка от реализации в среднем увеличится на 2,04 рублей.

Подставляя в полученное уравнение регрессии, значения X находим теоретические (выровненные) значения результативного признака Y , которые показывают, какой должна быть, с теоретической точки зрения, средняя выручка от автоуслуг в Орловском филиале ОАО «ПТК» при данном значении добавленной стоимости. Выровненные значения уровня выручки рассчитаны в таблице 5 (столбец Y_x).

Построим на графике эмпирическую и теоретическую линии корреляционной зависимости (Рисунок 3).

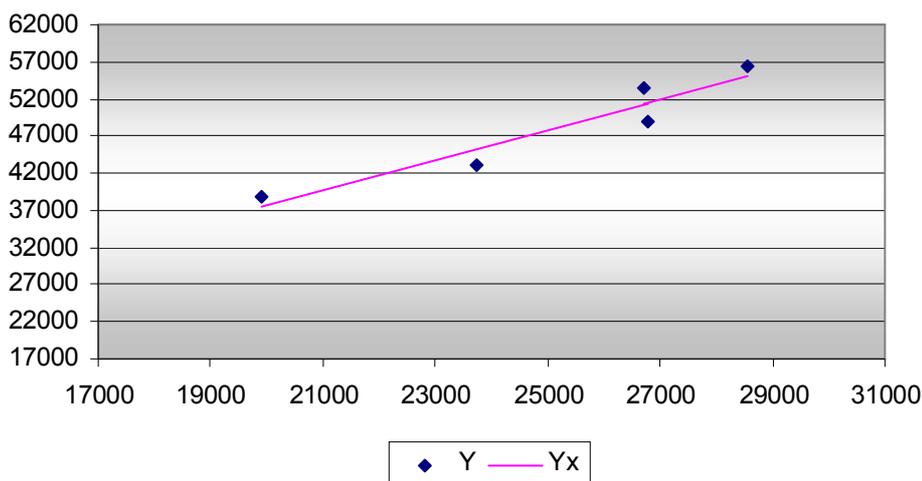


Рисунок 3 – Эмпирическая и теоретическая кривые корреляционной зависимости выручки от добавленной стоимости услуг

По построенной теоретической кривой можно сделать вывод о том, что связь между добавленной стоимостью услуг и выручкой от реализации носит прямолинейный характер, т.е. с возрастанием добавленной стоимости происходит увеличением выручки от автоуслуг.

Для оценки влияния параметра a_1 на результативный показатель вычисляется коэффициент эластичности:

$$\varepsilon = a_1 \cdot \frac{\bar{X}}{\bar{Y}} \quad (23)$$

$$\text{В данном случае: } \varepsilon = 2,04 \cdot \frac{25133,60}{48167,60} = 1,07$$

Этот коэффициент показывает, что при изменении добавленной стоимости на 1 % выручка от автоуслуг увеличивается на 1,07 %.

Важное место в анализе корреляционно – регрессионной модели занимает оценка тесноты корреляционной связи между изучаемыми признаками.

Для измерения тесноты корреляционной связи между признаками при линейной форме связи применяют линейный коэффициент корреляции, который рассчитывается по следующей формуле:

$$r = \frac{\overline{X \cdot Y} - \bar{X} \cdot \bar{Y}}{\sigma_X \cdot \sigma_Y} \quad (24)$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n}} \quad (25)$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (Y - \bar{Y})^2}{n}} \quad (26)$$

Коэффициент корреляции показывает направление и силу связи между изучаемыми признаками.

При этом квадрат коэффициента корреляции равен коэффициенту детерминации:

$$d = r^2 \quad (27)$$

Коэффициент детерминации характеризует какая часть общей вариации результативного признака объясняется изучаемым фактором.

Рассчитаем коэффициенты корреляции и детерминации и для этого составим расчетную таблицу (Таблица 6).

Рассчитаем коэффициент корреляции и детерминации, используя полученные результаты.

$$\begin{aligned} \sigma_x &= \sqrt{9196477,84} = 3032,57 \\ \sigma_y &= \sqrt{41931807,44} = 6475,48 \\ r &= \frac{1229426830,20 - 25133,60 * 48167,60}{3032,57 * 6475,48} = 0,9574 \\ d &= 0,9574^2 = 0,9167 \end{aligned}$$

По рассчитанному коэффициенту корреляции можно сделать вывод о том, что связь между добавленной стоимостью услуг и выручкой от реализации является прямой и весьма высокой.

Т.к. коэффициент детерминации равен 0,9167, то это означает, что 91,67% вариации выручки от автоуслуг объясняется изменением добавленной стоимости, т.е. прослеживается явная связь между данными показателями.

Таблица 6. – Расчетная таблица для определения тесноты связи между показателями добавленной стоимости и выручки от реализации

	X	Y	X-X _{ср}	(X-X _{ср}) ²	Y-Y _{ср}	(Y-Y _{ср}) ²
	28550	56442	3416,400	11671788,96	8274,40	68465695,36
	26697	53366	1563,400	2444219,56	5198,40	27023362,56
	26779	49069	1645,400	2707341,16	901,40	812521,96
	23720	43222	-1413,600	1998264,96	-4945,60	24458959,36
	19922	38739	-5211,600	27160774,56	-9428,60	88898497,96
СУММА	125668	240838	-	45982389	-	209659037
СРЕДНЕЕ	25133,60	48167,60	-	9196477,84	-	41931807,44

В силу неучтенных случайных факторов и причин отдельные наблюдения переменной Y будут в большей или меньшей степени отклоняться от функции регрессии.

Поэтому необходимо оценить существенность параметров регрессионной модели и показателя тесноты связи, а также дать оценку надежности уравнения регрессии.

Для оценки значимости коэффициента корреляции применяется t-критерий Стьюдента. При этом определяется фактическое значение критерия:

$$t_r^\phi = r \cdot \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}} \quad (28)$$

Вычисленное значение t_r^ϕ сравнивается с критическим t_k , которое берется из таблицы значений t-Стюдента с учетом заданного уровня значимости α и числа степеней свободы k , которое рассчитывается по формуле $k = n - 2$.

Оценка значимости параметров a_0 и a_1 осуществляется также с помощью t-критерий Стюдента и рассчитывается по следующим формулам:

$$t_{a_0}^\phi = \frac{|a_0| \cdot \sqrt{n-2}}{\sigma_\varepsilon} \quad (29)$$

$$t_{a_1}^\phi = \frac{|a_1| \cdot \sqrt{n-2}}{\sigma_\varepsilon} \cdot \sigma_X \quad (30)$$

где σ_ε - средне квадратическое отклонение результативного признака y_i от выровненных значений y_{xi} .

$$\sigma_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (Y_i - Y_{xi})^2}{n}} \quad (31)$$

Важным вопросом при проведении корреляционно-регрессионного анализа является выбор адекватной (наиболее соответствующей) математической функции, на основе которой будет синтезироваться экономическая модель.

Для оценки адекватности уравнения регрессии может использоваться показатель средней ошибки аппроксимации:

$$A = \frac{1}{n} \cdot \sum \left| \frac{Y_i - Y_{xi}}{Y_i} \right| \cdot 100 \quad (32)$$

Наиболее адекватной является та модель, которая имеет наименьшую среднюю ошибку аппроксимации.

Для оценки надежности уравнения регрессии используется средняя квадратическая ошибка уравнения регрессии, которая представляет собой среднее квадратическое отклонение фактических значений Y относительно значений, рассчитанных по уравнению регрессии Y_x :

$$S_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (Y - Y_x)^2}{n-2}} \quad (33)$$

Чтобы оценить существенность построенной модели, рассчитаем соответствующие показатели, для этого необходимые данные занесем в таблицу 7.

Таким образом, табличное значение t-критерий Стюдента, при вероятности $\alpha = 0,05$ и значении степеней свобода $k=5-2=3$ составляет 3,18.

Рассчитаем необходимые показатели для оценки параметров регрессионной модели зависимости выручки от реализации и добавленной стоимости услуг по перевозке пассажиров.

$$t_r^\phi = 0,9574 \cdot \sqrt{\frac{5-2}{1-0,9574^2}} = 5,75$$

$$\sigma_{\varepsilon} = \sqrt{350563012} = 1872,33$$

$$t_{a_0}^{\phi} = \frac{3216,51 \cdot \sqrt{5-2}}{1872,33} = 2,98$$

$$t_{a_1}^{\phi} = \frac{2,04 \cdot \sqrt{5-2}}{1872,33} \cdot 3032,57 = 5,72$$

Таблица 7. – Расчетная таблица, необходимая для оценки параметров регрессионной модели зависимости выручки от добавленной стоимости услуг

X	Y	Yx	Y-Yx	(Y-Yx)^2	(Y-Yx)/Y	(Y-Yx)/Y	
2	3	4	5	6	7	8	
28550	56442	55025	1416,51	2006500,58	0,02509673	0,025096736	
26697	53366	51245	2120,63	4497071,60	0,03973747	0,039737473	
26779	49069	51413	-2343,65	5492695,32	-0,04776233	0,047762335	
23720	43222	45172	-1950,29	3803631,08	-0,04512262	0,045122623	
19922	38739	37424	1314,63	1728252,04	0,03393556	0,033935569	
СУММА	125668	240838	240280	-	17528151,6	-	0,191654736
СРЕДНЕЕ	25133,6	48167,6	48056,0	-	3505630,12	-	0,038330947

Т.к. фактическое значение t-критерий Стьюдента больше его критического значения ($t_r^{\phi} > t_k$), то это свидетельствует о значимости линейного коэффициента корреляции и существенности связи между добавленной стоимостью и выручкой от автоуслуг.

Значение коэффициента a_1 также является существенным, т.к. $t_{a_1}^{\phi} > t_k$, т.е. найденное значение параметра a_1 не может быть обусловлено только случайным совпадением. Однако коэффициент a_0 является несущественным, т.к. $t_{a_0}^{\phi} < t_k$, при этом в связи с тем, что данный коэффициент не несет экономического смысла, построенное уравнение регрессии в целом можно считать значимым.

Рассчитаем ошибку аппроксимации:

$$A = \frac{1}{5} \cdot 0,191654736 \cdot 100 = 3,83\%$$

Следовательно, ошибка аппроксимации незначительна, т.е. данная модель зависимости добавленной стоимости и выручки от реализации является адекватной.

Для того чтобы дать оценку надежности уравнению регрессии необходимо рассчитать среднюю квадратическую ошибку:

$$S_{\varepsilon} = \sqrt{\frac{17528151,62}{5-2}} = 2417,17$$

Т.к. средняя квадратическая ошибка уравнения регрессии S_{ε} меньше среднее квадратического отклонения σ_y ($2417,17 < 6475,48$), то следует, что использование уравнения регрессии в экономическом анализе является целесообразным.

По построенному уравнению регрессии $Y_x = -3216,51 + 2,04 \cdot X$, можно сделать вывод о том, что связь между добавленной стоимостью услуг и выручкой от реализации в Орловском филиале ОАО «ПТК» прямая. При этом зависимость между данными факторами очень сильная, т.к. коэффициент корреляции равен 0,9574. При изменении добавленной стоимости на 1 % выручка от автоуслуг увеличивается на 1,07 %. В тоже время можно сказать, что 91,67% вариации выручки от автоуслуг объясняется изменением добавленной стоимости. Необходимо отметить, что ошибка аппроксимации составляет 3,83 %, следовательно, уравнение регрессии в экономическом анализе является целесообразным, т.е. на его основе можно составлять прогнозы на будущие периоды. При этом рассчитывают точечный и интервальный прогнозы.

Точечный прогноз показателя определяется с помощью значения фактора, которое ожидается в будущем, по следующей формуле:

$$Y_{X_0} = a_0 + a_1 \cdot X_0 \quad (34)$$

При этом вероятность реализации точечного прогноза практически равна нулю. Поэтому рассчитывают доверительный интервал показателя для прогнозируемого фактора по следующей формуле:

$$Y_{X_0} - t_\alpha \cdot \frac{S_\varepsilon}{\sqrt{n}} \cdot \sqrt{1 + \frac{(X_0 - \bar{X})^2}{\sigma_x^2}} \leq Y_{\text{ПРОГНОЗ}} \leq Y_{X_0} + t_\alpha \cdot \frac{S_\varepsilon}{\sqrt{n}} \cdot \sqrt{1 + \frac{(X_0 - \bar{X})^2}{\sigma_x^2}}, \quad (35)$$

где Y_{X_0} - значение результативного признака Y при значении факторного признака X_0 , т.е. точечный прогноз;

t_α - определяется в соответствии с уровнем значимости α по распределению Стьюдента с k степенями свободы.

S_ε - средняя квадратическая ошибка уравнения регрессии, которое представляет собой среднее квадратическое отклонение фактических значений Y относительно значений, рассчитанных по уравнению регрессии.

Таким образом, зная значение добавленной стоимости услуг, можем спрогнозировать значение выручки от реализации в Орловском филиале ОАО «ПТК», используя ранее найденное уравнение регрессии. Предположим, что показатель добавленной стоимости услуг по перевозке пассажиров планируется уменьшить на 10 % от его значения в предшествующем году в связи с сокращением расходов, т.е. его значение составит 17930 тыс. руб.

Можно сделать вывод о том, что доверительный интервал прогнозируемого значения зависит от средней квадратической ошибки, удаления прогнозного значения показателя от своего среднего, а также от количества наблюдений и уровня значимости.

Развитие рыночных отношений требует от предприятий эффективных форм хозяйствования и управления производством, конкурентоспособности продукции и услуг, активизации предпринимательства, инициативы и т. д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

С его помощью обосновываются управленческие решения, оцениваются результаты деятельности предприятия. Управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявления стратегических проблем.

Управленческий анализ необходим при разработке стратегии предприятия, для оценки его привлекательности, а также для выявления резервов и возможностей компании. Управленческий анализ проводят с целью обобщения информации по функциям управления, технологии и эффективности управленческого процесса.

Управленческий анализ призван обеспечить управленческий аппарат организации, предприятия информацией, необходимой для управления и контроля за деятельностью организации и помогающей управленческому аппарату в выполнении его функций.

Управленческий анализ проводится на основе как внешней, так и внутренней информации и позволяет оценить достигнутые результаты, рассчитать эффективность деятельности отдельных структурных подразделений, оперативно использовать полученную информацию в управленческих целях.

Основная цель управленческого анализа – ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием. В рамках проведения управленческого анализа необходимо рассмотреть структуру формирования добавленной стоимости услуг в Орловском филиале ОАО «ПТК» (Таблица 8).

Информация для определения добавленной стоимости услуг взята на основании бухгалтерской отчетности. Наибольший удельный вес в формировании добавленной стоимости услуг за исследуемый временной промежуток занимает статья заработная плата в среднем более 50 %. При этом в целом за исследуемый период заработная плата в годовом исчислении уменьшилась на 550 тыс. руб., что в относительном выражении означает ее снижение на 4 %. В структуре добавленной стоимости заработная плата наоборот увеличилась на 15 %.

Таблица 8. Управленческий анализ добавленной стоимости услуг в Орловском филиале ОАО «ПТК»

Статьи формирования добавленной стоимости услуг	Период		Период		Период		Период	
	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%
Заработная плата	14018	52,51	12789	47,76	13734	57,90	13468	67,60
Отчисления на социальные нужды	1740	6,52	3382	12,63	3590	15,13	3423	17,18
Амортизационные отчисления	3780	14,16	3470	12,96	3647	15,38	2678	13,44
Прочие расходы	6897	25,83	8189	30,58	5178	21,83	4100	20,58
Прибыль (убыток)	262	0,98	-1051	-3,92	-2429	-10,24	-3747	-18,81

Добавленная стоимость	26697	100	26779	100	23720	100	19922	100
-----------------------	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----

Данное увеличение произошло за счет отрицательного влияния полученной выручки от автоуслуг. Так как объем полученной выручки не покрывает понесенные расходы, в организации образуется убыток от ведения финансово-хозяйственной деятельности, вследствие чего происходит занижении добавленной стоимости в целом по предприятию.

Управленческий анализ позволяет определить направления адаптации внутренних возможностей к изменениям условий внешней среды. Для того чтобы оценить результаты деятельности компании, необходимо учитывать текущую экономическую, в частности финансовую, ситуацию, в которой эти результаты были достигнуты. Одним из наиболее простых способов, позволяющих учесть влияние финансовой ситуации на рынке, является использование индекса инфляции.

Умеренная инфляция оказывает малозаметное влияние на финансовую деятельность предприятия, его учетно-аналитическую практику. В этих условиях влияние информации может быть проигнорировано. Но повышение темпов инфляции оказывает пагубное влияние на хозяйственную деятельность предприятия.

Бухгалтерская отчетность теряет объективность, а элементы актива и пассива баланса обесцениваются. Одни статьи актива баланса оцениваются ниже их действительной стоимости, а другие показываются по завышенной стоимости с учетом инфляционных процессов. Это ведет к негативным последствиям (т.е. к понижению кредитоспособности, уменьшению амортизационных отчислений), завышению прибыли, переплате соответствующих налогов и пр. Для устранения влияния инфляции на отчетность ее статьи могут быть скорректированы при помощи общего индекса инфляции. Это достигается путем пересчета каждой статьи отчетности в текущих ценах.

Целесообразно заметить, что в основе анализа прошлой финансовой и нефинансовой информации лежат такие функции как планирование и контроль. Планирование и контроль являются необходимыми атрибутами управления предприятия.

В рамках управленческого учета и анализа под процессом бюджетирования понимается планирование финансово-хозяйственной деятельности. Бюджетирование – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов. Бюджет является количественным выражением планов деятельности и развития организации, координирующим и конкретизирующим в цифрах проекты руководителей. В результате его составления становится ясно, какую прибыль получит предприятия в результате реализации определенного плана.

Планирование финансовой деятельности предприятия тесно связано с конечными результатами производства, важнейшим из которых в условиях рыночных отношений является общая прибыль или совокупный доход, что требует усиления роли финансов в достижении этих показателей. Прибыль от продаж является основной составляющей балансовой прибыли предприятия, поскольку отражает результат от регулярно осуществляемой деятельности по оказанию услуг, являющейся целью создания предприятия.

Таким образом, баланс доходов и расходов – основной финансовый документ предприятия. Он представляет собой сводную характеристику его финансового состояния, раскрывающую источники формирования капитала предприятия и средства

его размещения или использования в текущем или плановом периоде.

В рамках проведения управленческого анализа в Орловском филиале ОАО «ПТК» необходимо составить смету доходов и расходов на следующий за отчетный месяц. При этом баланс доходов и расходов целесообразно составить конкретного по какому-либо виду транспортного средства. Составим финансовый план для автобуса Икарус 280, предполагая его 100 % занятость, а именно 20 рейсов за месяц по 8 часов, т.е. в расчете, что автобус пройдет 2400 км. Данные расчеты произведем на основе тарифов на заказные перевозки, полученные результаты представим в таблице 9.

Таблица 9. Смета доходов и расходов по автобусу Икарус 280 в Орловском филиале ОАО «ПТК»

Постоянные расходы	Тариф за 1 ч, руб.	План на февраль (160 ч), руб.
Заработная плата	77,5	12400
Премия, 50 %	38,75	6200
Основная и дополнительная заработная плата вспомогательных рабочих, 70,9 %	82,42	13187,2
Основная и дополнительная заработная плата ремонтных рабочих, 56,9 %	66,15	10584
Страховые взносы	70,18	11228,8
Общехозяйственные расходы	48,68	7788,8
Итого постоянных расходов	383,68	61388,8
Переменные расходы	Тариф за 1 км, руб.	План на февраль 2015 г. (2400 км), руб.
Затраты на горючее	7,81	18744
Масло для двигателя затраты от ГСМ 3,3 %	0,26	624
Смазки и масла 0,4 % от ГСМ	0,03	72
Затраты на износ и ремонт шин	4,25	10200
Затраты на запасные части и материалы	2,54	6096
Амортизация	5,01	12024
Итого переменных расходов	19,9	47760
Прибыль (рентабельность 35%)	Сумма затрат, руб.	План на февраль 2015 г., руб.
Прибыль с суммы постоянных затрат	61388,8	21486,08
Прибыль с суммы переменных затрат	47760	16716
Итого прибыль	-	38202,08
Плановая выручка за февраль по 1 автобусу Икарус 280	-	147350,88

Таким образом, по данным финансового планирования в Орловском филиале ОАО «ПТК» конечный результат финансово-хозяйственной деятельности от использования автобуса Икарус 280 должен быть представлен в виде прибыли и составить 38202,08 руб. Прибыль должна составить не менее 35 % от произведенных расходов.

Таким образом, чем больше понесенные затраты, тем в той же пропорции больше и полученная прибыль. Однако надо стремиться к минимизации расходов, и

в тоже время максимизации прибыли.

Целесообразно заметить, что финансовое планирование относится к области оперативного управления. Таким образом, на основе разработанных смет доходов и расходов по отдельным видам транспортных средств, можно анализировать и прогнозировать выручку от ведения финансово-хозяйственной деятельности в целом за весь период, при этом необходимо учитывать возможные отклонения от прогнозных значений.

В целях проведения управленческого анализа в Орловском филиале ОАО «ПТК» целесообразно провести сметное планирование добавленной стоимости услуг по конкретному транспортному средству на основе разработанного финансового плана. Результаты расчетов представим в таблице 10.

Таблица 10. Смета расчета добавленной стоимости по автобусу Икарус 280 в Орловском филиале ОАО «ПТК»

Показатели формирования добавленной стоимости	Метод сложения, руб.	Метод вычитания, руб.
Плановая выручка		147350,88
Заработная плата	42371,2	
Отчисления на социальные нужды	11228,8	
Амортизационные отчисления	12024	
Прочие расходы	7788,8	
Прибыль	38202,08	
Материальные расходы		35736
Добавленная стоимость по плану по автобусу Икарус 280	111614,88	111614,88

По данным сметного планирования следует, что добавленная стоимость по автобусу Икарус 280, на основе разработанного финансового плана в Орловском филиале ОАО «ПТК», составит 111614,88 руб. При этом основной удельный вес приходится на заработную плату и планируемую прибыль 38 % и 34 % соответственно.

Также следует отметить, что расчет добавленной стоимости осуществлялся как способом сложения, так и способом вычитания, поэтому полученные результаты целесообразно считать оправданными и адекватными существующей действительности на рынке товаров и услуг.

На основе рассчитанного показателя добавленной стоимости услуг, возможно, провести налоговое планирование в Орловском филиале ОАО «ПТК» в рамках исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость в бюджет.

Налоговое планирование является одним из важнейших составляющих управленческого анализа, в связи с тем, что расчет суммы налогового бремени позволяет оценить сложившуюся ситуацию в фирме, и как следствие выявить резервы предстоящих расходов по налогам на будущие периоды.

Таким образом, целесообразно составить плановый расчет налога на добавленную стоимость в Орловском филиале ОАО «ПТК». При этом расчет суммы налога целесообразно производить, используя существующую практику косвенного вычитания, а также применяя прямой аддитивный способ расчета. Полученные результаты представим в табличном виде (Таблица 11).

Таблица 11. Смета расчета налога на добавленной стоимости по автобусу Икарус 280 в Орловском филиале ОАО «ПТК»

Показатели налогооблагаемой базы по НДС (ставка 18 %)	Значение показателей, руб.	Сумма налога, руб.	
		Прямой аддитивный способ	Косвенный аддитивный способ
Планируемая выручка без НДС	147350,88		26523,16
Стоимость материальных затрат	35736		6432,48
Заработная плата	42371,2	7626,82	
Отчисления на социальные нужды	11228,8	2021,18	
Амортизация	12024	2164,32	
Прочие расходы	7788,8	1401,98	
Прибыль	38202,08	6876,37	
Планируемая сумма НДС к уплате в бюджет		20090,68	20090,68

Таким образом, по данным налогового планирования сумма исчисленного и подлежащего к уплате налога на добавленную стоимость, рассчитанная при использовании прямого аддитивного метода, составила 20090,68 руб. Используя способ косвенного вычитания, сумма налога, начисленная к уплате в бюджет, составила 26523,16 руб., при этом образуется сумма НДС, подлежащая возмещению из бюджета с суммы поступивших материальных ценностей, в размере 6432,48 руб.

Вследствие чего и образуется сумма налога на добавленную стоимость, планируемая к уплате в Орловском филиале ОАО «ПТК», которая составляет 20090,68 руб.

В ходе планирования финансово-хозяйственной деятельности необходимо по возможности учитывать или анализировать все факторы, такие как аналитические материалы, тенденции рынков, общую политическую и экономическую обстановку, мнения аналитиков и экспертов, моральные и этические нормы и прочее.

Аналізу должны быть подвергнуты как экономические факторы (ставка рефинансирования Центрального Банка, курсы валют, ставки по кредитам в местных банках, величина имеющихся свободных денежных средств, сроки погашения кредиторской задолженности и многие другие), так и неэкономические факторы (возможность взыскания дебиторской задолженности, уровень конкуренции, изменения в законодательстве и т.п.).

Прежде чем принять решение, важно оценить все имеющиеся альтернативы. Причем значительно целесообразнее для точности плана оценивать не строгое значение показателя, а диапазон значений, при этом важно учесть и возможные форс-мажорные ситуации. Управленческий анализ необходим для решения вопросов формирования затрат, эффективности использования ресурсов, а также производства и реализации продукции.

В рамках управленческого анализа проведенного по данным Орловского филиала ОАО «ПТК» целесообразно разработать смету доходов и расходов не только по конкретному пассажирскому средству, но и в целом по организации.

Для этого необходимо составить сводный регистр доходов и расходов по всем

видам транспортных средств, участвующих в оказании заказных услуг. Информационной базой для расчетов являются тарифы на оказание заказных перевозок.

Сметное планирование на февраль целесообразно провести при условии 100 % выработки автобус (160 ч, 2400 км).

Полученные результаты представим в таблице (Таблица 12).

Таблица 12. Смета доходов и расходов по видам транспортных средств в Орловском филиале ОАО «ПТК» (в рублях)

Транспортное средство	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прибыль 35 %	
	Тариф за 1ч	Итого 160 ч	Тариф за 1км	Итого 2400 км	С суммы постоянных затрат	С суммы переменных затрат
Икарус 250, 256	228,41	36545,6	13,65	32760	12790,96	11466,00
ЛИАЗ	199,54	31926,4	17,36	41664	11174,24	14582,40
Л-Голаз	185,41	29665,6	19,74	47376	10382,96	16581,60
Икарус 280	383,68	61388,8	19,90	47760	21486,08	16716,00
Икарус 263	287,63	46020,8	16,05	38520	16107,28	13482,00
ПАЗ 3205	198,94	31830,4	10,46	25104	11140,64	8786,40
ПАЗ 4234	198,94	31830,4	12,00	28800	11140,64	10080,00
Лаз 695	334,66	53545,6	12,35	29640	18740,96	10374,00
Газель	220,68	35308,8	6,94	16656	12358,08	5829,60
ИТОГО	-	358062,4	-	308280	125321,84	107898,00

По данным таблицы 12 можно проследить динамику доходов и расходов по одному конкретному автобусу на планируемый временной период.

Эффективное управление предприятием обеспечивается использованием методического единства, предполагающего единые требования к информационному обеспечению, планированию, учету и анализу. Поэтому необходимо составить финансовый план доходов и расходов по всем видам транспортных средств, участвующих в оказании заказных услуг. Расчеты проведем на основании справки о наличии основных средств в организации и сметного планирования по видам транспортных средств (Таблица 12).

Произведенные расчеты представим в таблице 13.

Таблица 13. Смета доходов и расходов по заказным перевозкам в Орловском филиале ОАО «ПТК»

В рублях

Транспортное средство	Количество автобусов	Затраты на 1 автобус		ИТОГО ЗАТРАТ
		Постоянные	Переменные	
Икарус 250, 256	17	36545,6	32760	1178195,2
ЛИАЗ	3	31926,4	41664	220771,2
Л-Голаз	1	29665,6	47376	77041,6
Икарус 280	2	61388,8	47760	218297,6
Икарус 263	3	46020,8	38520	253622,4
ПАЗ 3205	9	31830,4	25104	512409,6
ПАЗ 4234	5	31830,4	28800	303152
Лаз 695	2	53545,6	29640	166371,2

Газель	8	35308,8	16656	415718,4
ИТОГО ЗАТРАТ	-	-	-	3345579,2
Транспортное средство	Количество автобусов	Прибыль на 1 автобус		ИТОГО ПРИБЫЛЬ
		С суммы постоянных затрат	С суммы переменных затрат	
Икарус 250, 256	17	12790,96	11466,00	412368,32
ЛИАЗ	3	11174,24	14582,40	77269,92
Л-Голаз	1	10382,96	16581,60	26964,56
Икарус 280	2	21486,08	16716,00	76404,16
Икарус 263	3	16107,28	13482,00	88767,84
ПАЗ 3205	9	11140,64	8786,40	179343,36
ПАЗ 4234	5	11140,64	10080,00	106103,2
Лаз 695	2	18740,96	10374,00	58229,92
Газель	8	12358,08	5829,60	145501,44
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	-	-	-	1170952,72
ВЫРУЧКА	-	-	-	4516531,92

Таким образом, по данным финансового планирования в целом по организации выручка от оказания заказных услуг должна составить 4516531,92 руб. При этом чистая прибыль ожидается в размере 1170952,72 руб.

Таким образом, по данным финансового планирования в целом по организации в феврале выручка от оказания заказных услуг должна составить 4516531,92 руб. При этом чистая прибыль ожидается в размере 1170952,72 руб.

Финансовое планирование относится к области оперативного управления. Оно является средством реализации стратегических целей и бизнес-планов. При решении задачи управленческого учета и анализа, в первую очередь, при внедрении системы финансового планирования выполняется ее интеграция в информационную среду

Таким образом, финансовое планирование – это управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов на предприятии, реализующееся в детализированных финансовых планах. Финансовое планирование позволяет свести к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для предприятия. Главной целью финансового планирования является обоснование возможностей финансирования предполагаемых экономических, технических и социальных проектов и оценка их эффективности с учетом конечных финансовых результатов.

В настоящее время в условиях формирования рыночных отношений роль учета и анализа в управлении финансово-хозяйственной деятельностью объективно повышается, поскольку учетно-аналитическая информация обеспечивает систему управления необходимыми данными и позволяет принять эффективные управленческие решения. При этом управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем. В заключении можно сделать вывод, что оперативное управление фирмой посредством процессов планирования, контроля и анализа позволяет получать запланированную прибыль, при условии, что фирма располагает гибкой информационной системой.

ГЛАВА 9. АГРОТУРИСТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ОРГАНИЗАЦИЯ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ[©]

Введение

Агротуристический кластер выступает одним из механизмов оживления сельского хозяйства, поскольку современная туриндустрия оказывает стимулирующее воздействие на развитие сопутствующих сфер экономической деятельности, выступает катализатором социально-экономического развития: удовлетворяя потребности экскурсантов и туристов, туристская индустрия является источником поступления средств в бюджеты всех уровней (рис. 1).

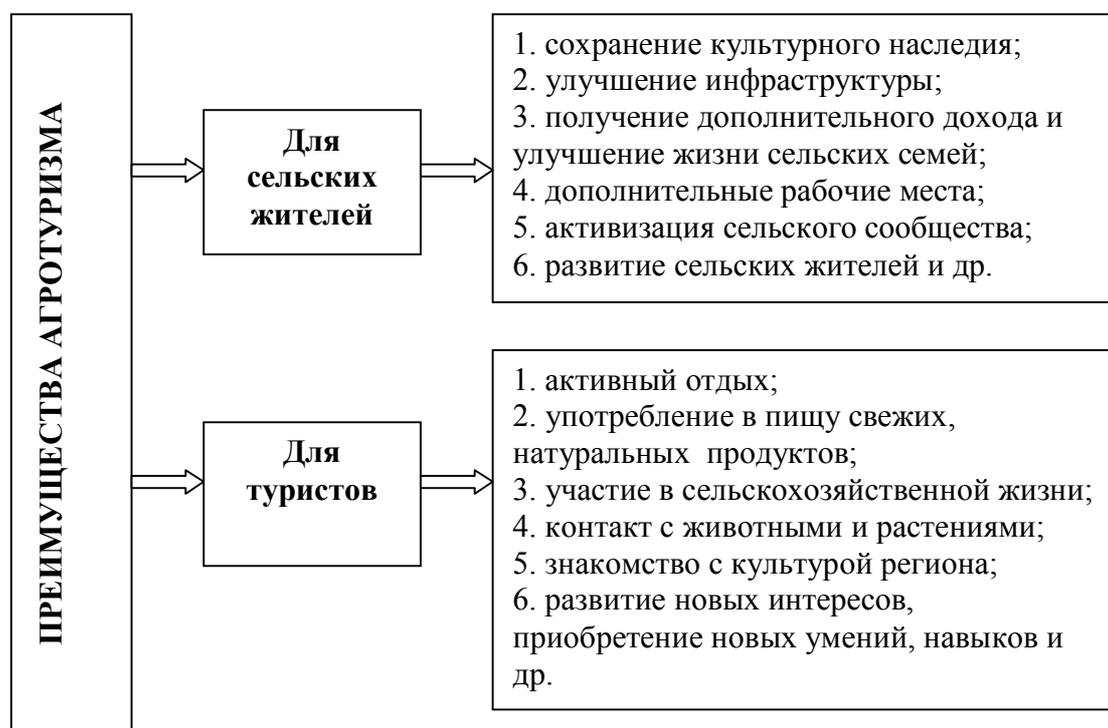


Рис. 1. Преимущества агротуризма

Агротуризм становится привлекательным для туристов, предпочитающих спокойный, размеренный образ жизни (хотя бы на короткий промежуток времени), природную естественность, непосредственный контакт с местными традициями. По популярности современный сельский туризм занимает второе место после пляжного отдыха и в настоящее время происходит смена формулы отдыха с SSS (Sea, Sand, Sun) - солнце, море, песок на LLL (Lore, Leisure, Landscape) – пейзаж, традиции, досуг. В Западной Европе аграрный туризм предпочитают курортам около 40 млн. горожан. Зарубежная статистика развития агротуризма характеризуется следующими данными (табл. 1).

[©] Турчаева И. Н., Головач В. М., Калужский филиал ФГБОУ ВПО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Калуга

Таблица 1. Статистика развития агротуристической деятельности в зарубежных странах

Страна	Показатели
Франция	35 тысяч ферм с мини-отелями и постоянными дворами
Англия	фермы с отелями на 120 тысяч мест
Германия	20 тысяч мест с гостиницами
Италия	10 тысяч ферм с гостиницами
Польша	2000 агротуристических владений

Вопросы организации и экономики туризма, в том числе сельского, представлены в трудах отечественных ученых и практиков: Биржакова М.Б., Гуляева В.Г., Ильиной Е.Н., Карповой Г.А., Квартальнова В.А., Кирилова А.Т., Кузнецова Ю.А., Панова Н.И., Сапруновой В.Б., Чибинаева А.М. и др.

Формы и виды агротуризма

Агротуризм обычно предполагает размещение туристов в сельской местности на базе частного жилищного фонда сельских домовладельцев для отдыха, а также участия туристов в обработке огорода, уборке урожая, выпасе животных, уходе за животными, выработке сельскохозяйственной продукции, рыбалке и т.д.

Остапенко И.И. выделяет такие формы агротуризма, как:¹

- отдых (путешествия с целью отдыха и развлечений - одни из наиболее востребованных в предложениях туристических агентств);

- познавательный туризм, который проводится с целью познания ценностей той или иной зоны (например, музейных коллекций, объектов культурного и исторического наследия, живописных пейзажей, художественных коллективов, интересных личностей и др.). Для включения ценного объекта в туристический маршрут, должно быть его соответствие определенным требованиям, в частности, объект должен находиться в ведении определенного лица или хозяйствующего субъекта; быть оригинальным и интересным для конкретного сегмента потребительского рынка;

- винодельческий туризм. Он проводится с целью ознакомления с сельскохозяйственными зонами мира, где производят вина и располагают всем необходимым для проведения дегустаций вин, лечения виноградными гроздьями и т.п.

Агротуризм можно сочетать с другими видами путешествий, например, этнотуризмом, экотуризмом и др. (табл. 2).

Таблица 2. Виды сельского туризма

Вид сельского туризма	Краткая характеристика
Этнотуризм	Уникальное путешествие в один из труднодоступных и малопосещаемых уголков страны с погружением в культуру и быт народов, составляющих коренное население этих мест с целью ознакомления с историко-культурным наследием, бытом, ремеслами сельских жителей, а также участия в праздновании древних праздников, обрядов и т.д.
Экотуризм	Посещение относительно нетронутых антропогенным воздействием природных территорий, посещение природных территорий представленных, например, национальными и природными парками,

¹ Остапенко И.И. Системное формирование агротуризма // Международный научно-практический журнал. - <http://research-journal.org/featured/arch/sistemnoe-formirovanie-agroturizma/>

	резерватами и другими типами природных территорий (например, горной местности)
Кулинарный туризм	Путешествие с целью знакомства с кухней той или иной страны.
Геотуризм	Путешествие с научными, познавательными, развлекательными и другими целями с использованием геологических и географических объектов природы
Фермерский туризм	Путешествие, которое преимущественно носит экскурсионный характер и предусматривает посещение туристами ферм с животными (например, страусиной фермы). Такой вид туризма не обязательно должен предусматривать размещение (ночь) на базе частного жилищного фонда
Зеленый туризм	Форма организации отдыха на природе в экологически чистых районах (на территории ландшафтных парков, лесопарков, дендропарков, гидропарков и других ландшафтных комплексов) без или с размещением в частном жилищном фонде
Дачный туризм	Форма организации отдыха на базе собственного частного жилищного фонда в сельской местности
Загородный отдых	Форма организации отдыха на базе загородных отелей, коттеджей и др.

Каждый из представленных выше видов также может иметь особенности. Так, например, в рамках экотуризма ученые выделяют такие виды, как:²

- научный экологический туризм;
- познавательный экологический туризм;
- рекреационный экологический туризм.

История развития агротуризма за рубежом

Развитие агротуризма в разных географических регионах имеет свои особенности. Баканова А.А. выделяет четыре основные модели о развития агротуристической деятельности (табл. 3).³

Таблица 3. Модели развития агротуризма

Агротуристическая модель	Страны
Англо-американская	Великобритания, США, Канада
Азиатская	Шри-Ланка, Малайзия, Япония
Западноевропейская	Франция, Италия, Испания, Германия, Дания, Финляндия, Австрия и другие страны Западной Европы
Восточноевропейская	Болгария, Польша, Чехия, Литва, Кипр, Греция

² Лужанская Т.Ю., Махлинец С.С., Тебляшкина Л.И. Сельский туризм: история, настоящее и перспективы: Учебное пособие / под ред. д.г.н. проф. Волошина И.М. – К.: Кондор, 2008. – 385 с.

³ - Баканова А.А. Становление и перспективы развития сельского туризма в Европе//УШ Царскосельские чтения: Материалы междунар. научн.-практ. конф., г.СПб., 21-22 апр. 2004 г. 159 с.

- Булыгина И.И. Агротуризм: зарубежный опыт и российские перспективы. // Агротуризм: опыт, проблемы, решения: Материалы Международной научно-практической конференции. / Под ред. И.Л. Воротникова. – ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2012. – 184 с.

Англо-американская модель возникла в англоязычных странах в послевоенный период. Пребывание национальной экономики в тяжелом состоянии требовало принятия мер по выходу из кризиса. Активное строительство автодорог поспособствовало развитию автотуризма. В свою очередь, именно автотуристы стали основными потребителями услуг агротуризма.

Азиатская модель сельского туризма считается полной противоположностью англо-американской и предполагает национальный колорит, большое количество дополнительных услуг и размещение агротуристов в специально построенных «VIP-деревнях» или дорогих национальных гостиницах, расположенных в сельской местности.

Западноевропейская модель возникла в 1970-е годы во Франции и Италии как следствие кризиса сельского хозяйства, потери конкурентоспособности агропродукции на международном рынке и др. Агротуризм стал одной из мер, принятой Евросоюзом для предотвращения деградации и депопуляции аграрного сектора.

Формирование восточноевропейской модели сельского туризма, распространенной в странах Восточной Европы происходило в условиях слабо развитого жилищно-коммунального фонда сельского сектора и требовало разработки программ по реконструкции деревень, в связи с чем, эта модель считается более затратной.⁴

Одной из причин появления сельского туризма в Европе в начале 70-х годов XX в. называют также обострение проблемы экологии в крупных густонаселенных городах, когда городские жители стали испытывать потребность в чистом воздухе, в общении с природой, животными, в натуральных продуктах питания. Сельским жителям, в свою очередь, развитие сельского туризма гарантировало не большой, но достаточно стабильный доход.

К факторам успеха агротуристической деятельности в Европе, в частности, относят его политическую поддержку со стороны национальных государств и Евросоюза. В качестве основных причин обращения европейских государств к политике поддержки развития агротуризма называют экономические и социальные.

Образование Евросоюза, введение системы квотирования, ограничившей объемы национального сельхозпроизводства, невозможность проведения открытой протекционистской политики стали важными факторами обращения государств к развитию агротуристического бизнеса.

В 80-е годы прошлого столетия агротуризм получил развитие в Западной Европе, когда были приняты меры по регулированию аграрного сектора Евросоюза, направленные на повышение его конкурентоспособности по сравнению с ведущими мировыми агроэкспортерами. Факторами, позволяющими рассматривать агротуристическую деятельность как альтернативную, стали:

- снижение национальных объемов сельхозпроизводства (по условиям квотирования);
- решение задач по стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию;

⁴ -Баканова А.А. Становление и перспективы развития сельского туризма в Европе//УШ Царскосельские чтения: Материалы междунар. научн.-практ. конф., г.СПб., 21-22 апр. 2004 г. 159 с.

- Булыгина И.И. Агротуризм: зарубежный опыт и российские перспективы. // Агротуризм: опыт, проблемы, решения: Материалы Международной научно-практической конференции. / Под ред. И.Л. Воротникова. – ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2012. – 184 с.

- возникновение проблемы обеспечения работой сельских жителей;
- необходимость сохранения прежней плотности населения на селе, остановки миграции и негативных социальных явлений и др.

В этих условиях агротуризм получил политическую, следовательно, также юридическую и финансовую поддержку властей⁵.

В так называемых странах «первой волны», например, Франции, Италии обратились к агротуризму как способу организации сельского малого бизнеса вследствие таких основных причин, как потеря конкурентоспособности основной сельскохозяйственной продукции на международном рынке, необходимость реструктуризации сельского хозяйства и, как следствие, сокращение числа занятых в основном производстве, проблема создания рабочих мест на селе.

В развитии сельского туризма первые шаги сделала Франция, за которой затем последовали другие европейские страны. В 1952 г. власти Франции поддержали идею приема туристов на базе фермерских хозяйств. Предполагалось, что это будет второстепенным источником дохода для сельских жителей. Но к 1970-м годам доходы фермеров от сельского туризма в некоторых случаях стали превышать доходы от сельскохозяйственной деятельности. В настоящее время Франция по числу специальных агротуристических хозяйств находится в числе мировых лидеров.

Во Франции услуги агротуризма предлагают все варианты проживания (вилла, ферма, усадьба, замок, апартаменты или шале), которые включаются в один термин - домашние гостиницы. Одной из отличительных черт агротуризма во Франции является совмещение видов отдыха. Практически нет объектов, которые бы предлагали только проживание. Каждый из вариантов включает в себя также тот или иной вид активного отдыха: конные прогулки, рыбалку, туры по достопримечательностям, экскурсии на винодельни и сыроварни, поездки по замкам и др. Следует отметить, что во Франции агротуристическая усадьба - это не обязательно владение фермеров. Только каждый третий фермер фактически выступает владельцем агротуристической усадьбы, остальными владельцами являются горожане и туристические компании. В настоящее время во Франции агротуризм тесно переплетается с экотуризмом. Усадьбы, предлагающие экотуризм, располагаются, как правило, в районе национальных заповедников Франции (горные парки в заповедниках Севенны, Вануаз или Пиренеи).

Законодательницей моды в агротуризме считается Италия, живописные ландшафты которой являются ключевой составляющей, позволившей агротуризму в Италии снискать мировой успех. За последние годы агротуристический бизнес в Италии не сильно изменился в части туристических приоритетов. По-прежнему популярны и востребованы для посещений оливковые рощи, винодельческие плантации, маслобойни, фермы по производству моцареллы и пасты. Живописная природа Апеннин и итальянская гастрономия за счет агротуризма позволяют процветать многочисленным сельским усадьбам и фермам Италии.

Что касается государственной поддержки, то можно отметить, что в так называемых странах-пионерах перспективы развития агротуризма, как правило, изначально оценивались именно региональными властями, поддержавшими его развитие на местах путем принятия соответствующих региональных законов. Например, в Италии в провинции Кампанья региональный закон о развитии агротуризма был принят в 1984 г., а федеральный закон о развитии агротуризма как сектора национальной

⁵ Количество крестьянских хозяйств в России (Гомкомстат России сообщает) //АПК: экономика, управление - 2006 № 6.

экономики был принят в декабре 1985 г.

В настоящее время агротуризм в Италии - это уже сформированный рынок, ежегодно на фермы и усадьбы в Италию приезжает около двух млн. человек, что обеспечивает поступление немалой прибыли в бюджет страны.

Успех агротуристического сектора в странах «первой волны», превращение его в самостоятельный и конкурентоспособный сектор туристической индустрии, дал толчок к тому, что некоторые государства так называемой «второй волны», в числе которых признанные лидеры международного туризма Греция и Кипр, стали рассматривать и поддерживать его уже именно в этом качестве.

Необходимость переориентации и рассредоточения турпотоков, экологический императив,⁶ необходимость снижения нагрузки на окружающую среду в прибрежных курортных зонах, стали одним из основных факторов обращения к агротуристическому бизнесу стран-лидеров «пляжной» и «музейной» туристической индустрии. Так, Греция, где туризм является одним из главных секторов экономики, реализует программы эко- и агротуризма, способствующие диверсификации греческой туристической индустрии, разнообразию форм качественного туризма и более равномерному распределению турпотока по территории страны.⁷

Политическое решение о поддержке развития агротуризма со стороны государства в таких странах «второй волны», как Кипр, Венгрия, Польша, Болгария, страны Балтии и др., осваивающих сектор агротуристического бизнеса с учетом уже существующего международного опыта, принимается на самом начальном этапе. В этих странах разрабатываются специальные государственные программы по развитию агротуризма, образуются государственные, общественные или частнопредпринимательские объединения агротуристических хозяйств и агентства, ведущие электронные базы данных, что помимо иных объективных условий, явилось важнейшим фактором ускоренного развития агротуристического сектора и привело к неплохим результатам.

На высоком уровне агротуристическая деятельность развита в Испании, где общее число агротуристических отелей, ферм и вилл составляет 10 тыс. Агротуризм включает путешествия по знаменитым винодельческим регионам, отдых на морском берегу, знакомство с культурой и бытом страны. Самая распространенная форма агротуризма в Испании - сельская гостиница «финка» (finca), как правило, это сельский дом или целая ферма, которая предлагает свои услуги туристам. Это совсем новые виллы на побережье Коста-Дорода или Коста-дель-Соль, с собственными садами и конюшней, и 300-летние особняки в Стране Басков, где по сей день на старинном прессе отжимают оливковое масло. Еще один тип проживания в Испании - «каза руралес» (casa rurales), который отличается тем, что большую часть времени это простой сельский дом, где ведется обычное хозяйство, часть которого на лето сдается туристам. «Каза руралес» - это идеальный способ увидеть испанский быт изнутри.

Одним из законодателей моды в сфере агротуризма также считается Голландия.

⁶ Экологический императив - это совокупность запретов, соблюдение непереносимых ограничений потребления и использования природных ресурсов, нарушение которых приводит к ухудшению и даже разрушению благоприятных для жизни людей свойств окружающей среды, к разрушению экологических условий существования человечества. (Родзевич Н.Н. Проблемы реализации экологического императива. - <http://geo.1september.ru/article.php?ID=200802413>)

⁷ Револьд Трикоз, Ирина Ратушная. Экономика крестьянского (фермерского) хозяйства. // Экономика сельского хозяйства России - 2000, № 8.

Сельская Голландия представлена невысокими домиками и многочисленными фермами. Неразрывным является симбиоз эко- и агротуризма: отдых на ферме с соблюдением всех традиционных правил ведения сельского хозяйства может совмещаться с последними технологиями в области производства экологической продукции. В настоящее время в Голландии отсутствуют государственные стандарты для агротуристических усадеб, за качеством услуг владельцев агротуристического объекта следят самостоятельно. В Нидерландах стандарты агротуризма определяются отдельными группами владельцев. Сами группы формируются в зависимости от региона либо рода деятельности. В Голландии агротуризм также продвигается при посредничестве ассоциации Европейского центра по поддержке агротуризма и экотуризма, который объединяет свыше 1300 хозяйств, как в Голландии, так и за пределами страны. Ассоциация проводит добровольную сертификацию агротуристических хозяйств, а также оказывает своим партнерам консультативную помощь.

В Чехии услуги по агротуризму предлагают несколько сотен фермерских хозяйств. Каждый регион Чехии привлекает туристов своим уникальным окружением, например, агротуризм в Южной Моравии предлагает проживание в сельских усадьбах самого знаменитого винодельческого региона Чехии. Усадьбы, расположенные вблизи заповедника Крконоше предлагают агротуризм вместе с экотуризмом. Регионы Пльзенья на западе Чехии дают возможность посетить знаменитые чешские пивоварни. Как разновидность агротуризма в Чехии популярен конный туризм: совершить тур по Чехии верхом возможно на многих конных фермах и усадьбах. На втором месте - познавательный туризм, постояльцам усадеб предлагается проживание и экскурсии. На сегодняшний день основную массу агротуристов в Чехии составляют гости из Голландии, Германии, Бельгии, Швеции. Для чехов агротуризм все еще является достаточно новым направлением и его развитие идет достаточно медленно, большинство чешских сельских хозяйств рассматривают аренду в Чехии в рамках сельского туризма, как дополнительный, но несерьезный заработок. Тем не менее, владельцы некоторых усадеб и коттеджей в Чехии стараются развивать агротуризм, активно отстраиваются именно с расчетом на любителей сельской жизни.

Развитое сельское хозяйство и живописные пейзажи с крохотными деревушками способствовали развитию агротуристического кластера в Австрии. В настоящее время в стране наряду с обычными видами сельскохозяйственной деятельности порядка 10% ферм предлагают услуги агротуризма. Считается, что традиция принимать туристов на фермах Австрии имеет более чем вековую историю. В нынешнем виде развитие агротуризма в этой стране началось в 1964 г. Современный агротуризм в Австрии предлагает последние туристические решения в области сельского отдыха: от экскурсий в усадьбу фермера-эколога до отдыха на горнолыжной ферме. В общей сложности в стране насчитывается свыше 3400 хозяйств, предлагающих услуги агротуризма. Главной выступает организация «Urlaub am Bauernhof» («Отдых в усадьбе»), которая объединяет 2800 ферм в 8 землях Австрии. Для агротуризма в Австрии характерен сопутствующий отдых, например, горные лыжи, верховая езда, альпинизм, парапланеризм, наблюдение за птицами, полеты на воздушных шарах и др. С расширением владельцами ферм перечня туристических услуг, агротуризм в Австрии вышел за установленные рамки тихого сельского отдыха. И сегодня агротуризм в Австрии имеет несколько направлений, среди которых, экологический отдых, детский отдых, отдых для людей с ограниченными возможностями, отдых на виноградниках, отдых на конных фермах и др.

В Болгарии агротуризм - это коттеджи на болгарских курортах Черного моря,

фермерские дома в окрестностях Велико Тырново, виллы у подножия горных вершин Пирин, Рила и Родопи. Агротуризм в Болгарии предлагает проживание рядом с живописными достопримечательностями страны, знакомство с культурой, бытом и кухней Болгарии, полноценный отдых в окружении фруктовых садов. Начиная с 2000 г. число агротуристических хозяйств в Болгарии постоянно увеличивается. На сегодня их насчитывается свыше ста, в том числе традиционные сельские подворья Болгарии, семейные гостиницы, коттеджи, дома и кемпинги, в том числе и на территории национальных парков Болгарии. Благодаря разнообразию территории, агротуризм в Болгарии остается популярным круглый год. Летом усадьбы и виллы принимают гостей у пляжей Варны и Албены, осенью болгарские фермы приглашают туристов на праздники сбора урожая и молодого вина в небольшие деревушки на берегу Дуная и других рек (Искар, Огорица, Янтра, Марица), зимой - в горные районы зимнего отдыха неподалеку от курортов Банско и Пампорово, весной - на знаменитый Фестиваль Роз в долине у вершины Стара Планина.

Начиная с 2002 г. сельский туризм активно развивается в Республике Беларусь. К концу 2010 г. в республике было зарегистрировано 1247 сельских усадеб, что достаточно много для страны с численностью населения 9,4 млн. человек. К 2015 г. планируется довести количество сельских усадеб в республике до 3 тыс. Экономический эффект от развития агротуристической деятельности в Республике Беларусь выражается в:

- создании новых рабочих мест для местного населения;
- стимулировании производства экологически чистых продуктов питания;
- притоке в страну иностранной валюты;
- увеличении инвестиций как в инфраструктуру и сервис, так и в охрану природы;
- росте благосостояния местного населения;
- создании современной социально-бытовой инфраструктуры на селе по принципу «не хуже, чем в городе», отвечающей требованиям сегодняшнего дня;
- развитию специального образования, направленного на приобретение туристических и природоохранных профессий, ремесел, местного самоуправления;
- формировании планов развития «изнутри» с учетом интересов местных жителей.

В Украине не утверждено четкого определения сельского зеленого туризма как отдельного туристического продукта в общем определении туристической отрасли. Вопросами развития данной отрасли туризма в стране занимается созданный в 1996 г. Союз содействия развитию сельского зеленого туризма. По данным Союза ячейки сельского зеленого туризма существуют во всех областях Украины: и если в середине 90-х годов XX в. частных сельских усадеб, которые бы принимали туристов, в стране насчитывалось всего несколько десятков, то теперь их тысячи. Однако полноценное развитие сельского зеленого туризма нуждается в квалифицированных специалистах-менеджерах, способных организовывать и корректировать такую деятельность в регионах Украины. Среди положительных факторов развития сельского зеленого туризма в Украине выделяют:

- уникальное историко-этнографическое наследие украинских сел;
- богатые рекреационные ресурсы в экологически чистой сельской местности;
- относительно свободный сельский жилищный фонд для приема туристов и наличие трудовых ресурсов для их обслуживания;
- традиционное гостеприимство украинцев в местах размещения туристов и доступная цена за отдых;
- предоставление комплекса дополнительных услуг по экскурсиям, рыбалке, сбору ягод и грибов, катанию на лошадях и др.

Развитие агротуризма в России

Для России агротуризм является сравнительно молодым бизнесом (он начал развиваться с середины 90-х годов XX века). По экспертным данным на сегодняшний день доля сельского туризма в России незначительна и составляет 1,5-2%. Тем не менее, по оценкам экспертов, у сельского туризма в России имеются большие перспективы: так, показатель туристского потенциала России составляет 55,8%, иначе говоря, чуть более половины территории страны может быть задействовано в туристической индустрии.⁸ Для сравнения: у Турции туристский потенциал составляет 38,4%, Греции - 35%, Италии - 49%, Франции, Испании и Германии - несколько более 50%.⁹

В практических рекомендациях по развитию эко-агротуризма в российской провинции¹⁰ отмечено, что в условиях России перспективными могли бы быть следующие направления:

- развитие агротуризма в форме малого бизнеса на базе существующих турресурсов сельской местности: средств размещения (малого семейного гостиничного хозяйства – «пансион») и инфраструктуры агротуризма (включая различные агротуристические объекты). Создание сети отдельных агротуристических хозяйств на территории туррегиона предполагает организацию системы государственного льготного кредитования, ассоциации субъектов агротуристического бизнеса, создания и поддержания открытого портала с мощной информационной базой данных;

- воссоздание социокультурной среды исторического поселения - «исторической деревни», «национальной деревни» или другого типа поселения - стойбища и т.д. или воссоздание социокультурной среды различных исторических объектов (дворянские и купеческие усадьбы, монастыри и т. д.). Требуется значительных инвестиций, разработки специальных комплексных проектов, большой научно-исследовательской работы;

- создание специализированных агротуристических объектов в рамках туристической индустрии (т.е. ориентированных на прием туристов и организацию их полноценного отдыха). Это могут быть «культурные центры», стилизованные «агротуристические деревни», «рыбачьи деревни» и «охотничьи домики». Предполагает крупные частные инвестиции и разработку соответствующих комплексных проектов;

- создание государственных или частных сельскохозяйственных парков как крупных многофункциональных туристических, выставочных, рекламно-экспозиционных, культурно-пропагандистских, научно-исследовательских и производственных и т.д. комплексов, располагающих средствами размещения и соответствующей инфраструктурой. Предполагает крупные государственные или частные инвестиции и разработку соответствующих комплексных проектов.

По мнению отечественных ученых, развитие российского агротуристического бизнеса может пройти следующие этапы развития:

1) организация малого семейного аграрного туристического бизнеса;

⁸ Фролова О.А. Методические рекомендации по развитию сельского туризма» (разработаны Невьянским фондом поддержки малого предпринимательства по заказу Министерства по физической культуре, спорту и туризму Свердловской области), 2008.

⁹ Там же

¹⁰ Практические рекомендации по развитию эко-агротуризма в российской провинции / Ассоциация МЭР при финансовой поддержке Фонда ЕВРАЗИЯ (США) и Агентства по международному развитию США Проект «Содействие муниципальным образованиям в подъеме агро- и экотуризма как перспективного стратегического направления развития малых и средних городов России» [Электронный ресурс]. – URL:<http://www.rustowns.com/>

- 2) реконструкция и строительство объектов среднего агротуристского бизнеса;
- 3) создание единого агротуристского комплекса (табл. 4).

Таблица 4. Этапы и модели развития агротуризма в России

Показатели	Описание
Этап 1. Организация малого семейного аграрного туристического бизнеса	
Модель развития	ЛПХ, КФХ, СПоК
Проживание	В доме, где живет семья фермера
Питание	Не предусмотрено, полупансион
Досуг	Конные туры, рыбалка, охота
Этап 2. Реконструкция и строительство объектов среднего агротуристского бизнеса	
Модель развития	Туристские деревни, усадебные комплексы, агротурцентры
Проживание	В отдельном доме, помещении
Питание	Полупансион, пансион
Досуг	Экскурсионные, экологические, этнические туры
Этап 3. Создание единого агротуристского комплекса	
Модель развития	Региональные С(А)ТК
Проживание	В агротуркомплексе
Питание	Только пансион
Досуг	Лечебно-оздоровительные, научные и др. туры

При этом рентабельность агротуризма может составлять около 15-30%. Потенциал российского сельского туристического бизнеса составляет 50-60 млрд. руб. в год. Примерный уровень доходов от агротуристической деятельности в расчете на административный район субъекта РФ, по экспертным оценкам, может составлять 30 млн. руб. в год.¹¹

В настоящее время по данным Федерального агентства по туризму лидерами в организации сельского туризма являются Вологодская, Костромская, Рязанская, Тверская, Тульская, Калужская, Ярославская, Пензенская области, Алтай, Карелия, Чувашия, Подмосковье и окрестности Санкт-Петербурга.

По данным Ростуризма в настоящее время сельский туризм активно развивают Алтай, Калининградская, Ленинградская и Псковская области, Краснодарский край.¹²

Все большую популярность сельское гостеприимство приобретает на Алтае. С 1998 года местные жители, а также гости этой горной Республики приезжают сюда во время отпуска насладиться спокойной и размеренной деревенской жизнью.

Для населения территории «Золотого пути России» между Москвой и Санкт - Петербургом сельский туризм может стать настоящим спасением, как для бюджета муниципальных образований, так и для каждого жителя в отдельности. Развитие сельского туризма между Москвой и Санкт - Петербургом чрезвычайно перспективно. Наличие большого числа покинутых и разрушенных деревень говорит о большой инвестиционной привлекательности региона, поскольку эти земли остались поселковыми и в них значительно проще разместить этнографические деревни - гостевые комплексы.

В Ярославской области есть целые деревни, в которых все желающие могут получить мастер-класс по различным народным промыслам.

¹¹ Фролова О.А. Методические рекомендации по развитию сельского туризма» (разработаны Невьянским фондом поддержки малого предпринимательства по заказу Министерства по физической культуре, спорту и туризму Свердловской области), 2008.

¹² <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140243/>

В Псковской области большой популярностью пользуется деревня, в которой есть огромная баня вместимостью 30 чел., где хозяйка самолично парит гостей березовым веником, а потом угощает деревенским молоком и творогом. Иностранные туристические группы заезжают сюда по дороге из Санкт - Петербурга в Москву. По своей популярности этот туристический объект может конкурировать с национальными музеями.

Жители Углича активно создают различные частные музеи - кукол, водки, чайников - список предметов показа весьма разнообразен и количество таких музеев в городе - уже более 30.

Один из самых перспективных видов туризма - экотуризм, возвращающий уставшим от городов людям силы и энергию во время общения с природой и наблюдения за ней. Экотуризм направлен и на стимулирование сохранения окружающей среды.

Принимая во внимание популярность и перспективы экотуризма во всем мире, приведем характеристику основных его объектов:¹³

- Карелия - «легкие Европы». Более половины территории занимают леса, примерно четверть - озера и реки. Здесь расположен Национальный парк «Водлозерский» (самый большой в Европе), куда кроме экотуристов стремятся попасть любители водного, пешего, научно-познавательного и приключенческого туризма. Большинство рек в Карелии представляет собой озерно-речные системы. Так, Охта - это 15 озер, соединенных между собой короткими порожистыми протоками. На юге Карелии расположен самый большой в Европе равнинный водопад Кивач высотой около 10 м. Удивителен Валаамский архипелаг в крупнейшем в Европе Ладожском озере: суровая северная природа, скалистые берега, поросшие хвойными лесами, живописные заливы.

- Архангельская и Мурманская области – здесь активно развивается сельский туризм, который предполагает размещение в крестьянской избе или ее рыбацком аналоге – «тоне». Туристам предлагают купание в озерах и реках, рыбную ловлю, сбор ягод, настоящую русскую баню и душистую уху.

- Центральная Россия - здесь также немало привлекательных для туристов мест, например, Центральный лесной государственный биосферный заповедник, расположенный на западе Тверской области у Валдайской возвышенности, уникален еловыми лесами, которым уже 500 лет. В них сохранилось немало уголков дикой природы, населенных типичными обитателями российских лесов: бурый медведь, волк, лось, заяц-беляк, речной бобр, лесная куница. Популярным местом туризма является озеро Селигер, в котором водится около 30 видов рыб. Местность в низовьях Оки, называемая Мещерой, уникальна сочетанием на одной территории флоры четырех географических зон - тайги, широколиственных лесов, лесостепи и степи. В этих заповедных местах сохраняют зубров и разводят в единственном в мире питомнике белых журавлей - стерхов. В Переславском парке (Ярославская область) существует дендрарий, где помимо 700 местных видов произрастает множество растений со всего света.

- Калининградская область - здесь расположен национальный парк на Куршской косе, узкой полоске суши, отделяющей Куршский залив от Балтийского моря, песчаные дюны которой достигают порой 60-метровой высоты. Над косой проходит

¹³ По данным Федерального агентства по туризму. – URL:<http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140243>

миграционный путь около 150 видов птиц. Любителей сельского туризма ждут многочисленные сельские усадьбы, где на стол подаются только экологически чистые продукты и достаточно деревенских развлечений.

- Юг России - здесь расположен Астраханский биосферный государственный заповедник, в котором охраняется около 20 видов редких и исчезающих растений, а также 23 вида птиц из 270 распространенных в этой области. Здесь можно наблюдать несколько видов пушных зверей - лисицу, енотовидную собаку, горностаю, ондатру, американскую норку, степного хорька и др. На три вида копытных - кабана, благородного оленя, сайгака, а также некоторые виды водоплавающих птиц в установленные сроки разрешена охота.

- Северный Кавказ - представляет собой самую высокую горную цепь России с пятью пиками выше 5 тыс. м над уровнем моря. Наиболее известные - Эльбрус и Казбек. Здесь расположены четыре заповедника и два национальных парка, сохраняющие сотни небесно-голубых ледниковых озер, горные реки со звенящими водопадами, цветущие альпийские луга, живописные ущелья. Самый популярный из них - Тебердинский заповедник, где расположен известный туристический и горнолыжный центр Домбай. На черноморском побережье Северного Кавказа встречаются влажные субтропики, а в горах и долинах немало растений, животных и птиц, которых нет больше нигде в мире.

- Южная и центральная часть Сибири - здесь местами паломничества туристов стали Горный Алтай, Горная Шория и Кузнецкий Алатау. Горы, скалы, хвойные леса, поляны, покрытые ярким ковром полевых цветов, полупустынные степи, спящие озера и бурные горные реки поражают своей первозданностью. Здесь возможны все виды активного туризма. На юге Сибири - в южной части Красноярского края и Иркутской области, в Хакасии и Туве и западной части Бурятии высятся Западные и Восточные Саяны. Их достопримечательностями считается «Саянский коридор» на реке Енисей, водопады на Дототе и Хамсаре, потухшие вулканы на востоке Тувы и множество озер Тоджинской котловины. Байкал, которому 25 млн. лет, главный центр туризма Сибири, славится своими сказочными ландшафтами, поразительными даже для экотуристов. Здесь соседствуют тайга и полупустыня, тундра и каменная степь. Более половины из 2,5 тыс. местных видов животных и растений – эндемики (не растут больше нигде в мире). На Байкале действует 3 заповедника и два национальных парка, в которых обитают бурый медведь, россомаха, сибирская косуля, горностаю, соболь, снежный баран. Туристам могут быть предложены круизы по озеру на катере или яхте, посещение пещер, пешие походы, рыбная ловля, сплавы на байдарках или плотах.

- Дальний Восток, в частности, Приморский и Хабаровский край - нетронутые цивилизацией лесные массивы, живописные реки и горные отроги, дикие звери и редчайшие растения. Только здесь растут реликтовый тис и амурский бархат, золотой корень женьшень и бесценная аралия, встречаются в одном месте хвойные деревья севера и лианы юга, а в глубине таежных рек царствует сибирский лосось таймень. Здесь в Сихотэ-Алиньском природном биосферном заповеднике обитает известный всему миру сибирский тигр. Много чудесных мест и удивительных встреч с природой ожидает туристов на острове Сахалин. На Курильских островах находятся самый красивый вулкан мира Тятя, прекрасные озера Кипящее и Холодное, действующий вулкан Менделеева и горячие источники, температура которых достигает 90 градусов. Камчатка привлекает туристов со всего мира. Здесь расположены 28 действующих вулканов, горячие и холодные минеральные источники. В этом регионе всегда посещают и Долину гейзеров, одну из нескольких в мире.

Таким образом, Россия способна удивить и урбанизированного жителя мегаполиса,

и бывалого жителя сельской местности, как россиянина, так и иностранного гражданина.

В настоящее время в России работу, направленную на создание благоприятного инвестиционного климата в регионах России в целях оказания поддержки и содействия субъектам РФ в развитии туризма и строительстве туристско-рекреационных комплексов, а также иной туристской инфраструктуры, осуществляет Федеральное агентство по туризму.

Принципы государственной политики, направленной на установление правовых основ единого туристского рынка в Российской Федерации определяет Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» № 132-ФЗ от 24.11.1996 г. (ред. от 03.05.2012). Закон регулирует отношения, возникающие при реализации права граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий, а также определяет порядок рационального использования туристских ресурсов Российской Федерации.

Также на развитие туризма в России направлены следующие акты:

- Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)» от 02.08.2011 № 644 (ред. от 18.09.2012);

- Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013 - 2020 годы» от 27.12.2012 N 2567-р;

- Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2016 годы)», утв. Распоряжением Правительства РФ от 19.07.2010 N 1230-р;

- и др.

Тем не менее, несмотря на повышенное внимание к агротуристическому кластеру, процесс становления объектов сельского туризма в РФ весьма сложный. Он имеет целый ряд проблем, требующих решения, как на федеральном, так и на региональном уровне управления. Одной из основных причин, сдерживающих развитие агротуристического бизнеса, является недостаток предпринимателей в данной сфере. Почти повсеместно основой для освоения сельского туризма является инициатива «снизу», которая отчасти поддерживается только региональными властями.

Характеристика, структура и правовое обеспечение организации агротуристического кластера в Калужской области

В Калужской области функционирует 100 субъектов сельского туризма, в пользовании которых находятся около 500 объектов сельского туризма. Наибольшее количество объектов аграрного туризма расположено на территории Юхновского, Тарусского, Боровского, Износковского районов. В 2012 г. объем туристского потока в Калужскую область составил порядка миллиона человек. Прием туристов осуществляют:

- 39 обществ с ограниченной ответственностью;

- 26 граждан, ведущих личные подсобные хозяйства;

- 15 крестьянских (фермерских) хозяйств;

- 20 индивидуальных предпринимателей;

- 10 баз отдыха прочих организационно-правовых форм собственности, расположенных в сельской местности, которые способны принять одновременно более 65 тыс. туристов.

В настоящее время в Калужской области идет процесс становления инновационных кластеров. Наряду с развитием автомобильного и фармацевтического кластера в

Калужской области начинает создаваться туристический кластер с конкретными инвестиционными проектами (табл. 5).

Таблица 5. Краткая характеристика туристического кластера в Калужской области

Турпроект	Краткая характеристика
Культурно-познавательный	На базе набережной Оки в Калуге, туристический кластер Парк «Николо-Ленивец»
Этнографический	В рамках реализации культурно-образовательных туристских проектов организации единого пространства этнодворов и культур различных стран мира на базе центра «Этномир»
Агротуристический	В рамках отдельных районов области (Боровского, Дзержинского, Жуковского, Юхновского и других)

Меры государственной поддержки и степень государственного вмешательства в рыночные процессы необходимо сочетать с целевым использованием средств бюджетов различных уровней в рамках специальных программ.¹⁴

Содействие развитию сельского, агро- и экотуризма на государственном уровне предусматривает утвержденная распоряжением Правительства РФ от 30.11.2010 № 2136-р «Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года».¹⁵

Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.)» (утв. Постановлением Правительства РФ от 02.08.2011 № 644) относит экологический и сельский туризм к наиболее перспективным видам туризма.¹⁶ Государственная поддержка агротуризма в регионе предусмотрена Государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.» и долгосрочной целевой программой «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Калужской области на 2011-2016 годы».¹⁷

В соответствие с вышеназванными нормативно-правовыми актами вложения в развитие туристической индустрии с 320 млн. руб. в 2011 году вырастут до 1,59 млрд. руб. в 2016 г. Предполагается выделение субсидий на развитие аграрного и других видов туризма. Целью предоставления субсидий являются финансовая поддержка субъектов аграрного туризма и достижение целевых и контрольных показателей, определенных долгосрочной целевой программой.

¹⁴ Кулакова Н.Н., Турчаева И.Н., Головач В.М. Анализ и оценка реализации целевой программы развития агропромышленного комплекса Калужской области // Экономика и предпринимательство. – 2013. - № 12. 306-312 с.

¹⁵ Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2010 № 2136-р «Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года»

¹⁶ Постановление Правительства РФ от 02.08.2011 N 644 (ред. от 18.09.2012) «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)»»

¹⁷ а) Постановление Правительства РФ от 14.07.2007 N 446 (ред. от 23.04.2012) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы»; б) Постановление Правительства Калужской области от 25.08.2010 N 341 «Об утверждении долгосрочной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Калужской области на 2011-2016 годы»

Отметим, что право на получение субсидии имеют субъекты аграрного туризма, предоставляющие комплекс туристско-экскурсионных услуг:

- крестьянские (фермерские) хозяйства, зарегистрированные и осуществляющие деятельность на территории Калужской области в соответствии с Федеральным законом «О крестьянском (фермерском) хозяйстве»;
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы, зарегистрированные и осуществляющие деятельность на территории Калужской области в соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации»;
- иные хозяйствующие субъекты (в том числе сельскохозяйственные товаропроизводители), осуществляющие деятельность на территории Калужской области.

Критерии отбора получателей: а) обеспечение получателями выплаты месячной заработной платы работникам не ниже величины прожиточного минимума для трудоспособного населения, установленного Правительством Калужской области; б) отсутствие у получателя задолженности по налоговым платежам в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и государственные внебюджетные фонды.

Субсидии предоставляются получателям в пределах средств, предусмотренных в областном бюджете Калужской области на текущий финансовый год министерству спорта, туризма и молодежной политики Калужской области на указанные цели. В случае превышения заявленной к возмещению суммы затрат над суммой плановых бюджетных ассигнований субсидии получателям распределяются пропорционально подлежащим к возмещению заявкам.

Процент от заявленной суммы субсидий, подлежащих к возмещению каждому получателю, рассчитывается по следующей формуле:¹⁸

$$C = \frac{C1}{C2} \times 100 ,$$

где, С - процент от заявленной суммы субсидий, подлежащих к возмещению каждому получателю;

С1 - объем бюджетных ассигнований, предусмотренных законом Калужской области об областном бюджете на соответствующий финансовый год на указанные цели;

С2 - сумма объема средств возмещения согласно подлежащим к возмещению заявкам.

Получатель имеет право на получение субсидии по одному или двум направлениям, но не более одного раза в год по одному и тому же направлению. Субсидии предоставляются получателям на компенсацию части затрат:

- на работы, связанные со строительством, реконструкцией, ремонтом и обустройством объектов аграрного туризма (жилых помещений) и обустройством недвижимого имущества объектов аграрного туризма (кроме жилых помещений), используемых для оказания комплекса туристско-экскурсионных услуг;

¹⁸ Постановление Правительства Калужской области от 11.04.2013 г. № 188 «О внесении изменений в Постановление Калужской области от 20.06.2011 г. № 329 «Об утверждении Положения о порядке предоставления субсидий на развитие материально-технической базы в рамках долгосрочной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Калужской области на 2011-2016 годы» (в ред. Постановления Правительства Калужской области от 26.11.2012 № 584).

- на работы, связанные с развитием инженерной инфраструктуры объектов аграрного туризма, включая подключение газопровода, водопровода, канализации и электрических сетей;

- на приобретение оборудования, инвентаря и других объектов движимого имущества, используемых для оказания комплекса туристско-экскурсионных услуг.

По первым двум позициям из областного бюджета компенсируется 25% от понесенных затрат с учетом НДС, но не более 250 тыс. руб. на одного получателя. Затраты на приобретение оборудования, инвентаря и других объектов движимого имущества, используемых для оказания комплекса туристско-экскурсионных услуг, компенсируются в размере 20%, но не более 200 тыс. на одного получателя.

Модели налогообложения лиц, занимающихся агротуризмом

Лица, занимающиеся бизнесом в сфере агротуристической деятельности, наряду с иными хозяйствующими субъектами обязаны платить налоги в бюджет в установленном законодательством порядке. Порядок налогообложения различается в зависимости от организационно-правовой формы субъекта, осуществляющего хозяйственную деятельность. В зависимости от правовой организации деятельности субъекта, осуществляющего деятельность в области агротуризма в форме гостевого дома, строится налоговая модель.¹⁹

Гостевым домом называется частная усадьба (дом и приусадебный участок), входящая в единую структуру сельского туризма, переоборудованная определенным образом для максимального удовлетворения потребностей туристов в проживании, и принимающая гостей семья.

1 модель. Владелец гостевого дома является физическим лицом, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя. Он может заключить договоры аренды (найма) жилого помещения непосредственно с физическими лицами – туристами. В этом случае доходы физического лица в соответствии с нормами главы 23 НК РФ являются доходами, облагаемыми налогом на доходы физических лиц (гл. 23 НК РФ) по ставке 13% (ст. 224 НК РФ). Согласно ст. 228 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщики, получившие доходы по договорам аренды (найма) самостоятельно исчисляют суммы налога, подлежащие уплате в бюджет.

2 модель. Владелец гостевого дома регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя и оказывает услуги по краткосрочному проживанию (услуги гостиницы). Индивидуальный предприниматель может выбрать один из трех возможных вариантов уплаты налогов в бюджет: единый налог на вмененный доход (ЕНВД), налог на доходы физических лиц (в случае превышения 500 кв. м.), перейти на патентную систему налогообложения (ПСН).

Система налогообложения в виде ЕНВД может применяться по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов в отношении оказания услуг по временному размещению и проживанию организациями и индивидуальными предпринимателями, использующими в каждом объекте предоставления данных услуг общую площадь спальных помещений не более 500 кв.м (п/п 12 п.2 ст. 346.26 НК РФ) Базовая доходность в месяц - 100 рублей. Корректирующие коэффициенты базовой доходности К1 (коэффициент - дефлятор) и К2 (совокупность

¹⁹ Турчаева И.Н., Головач В.М., Кулакова Н.Н. Некоторые аспекты налогообложения и учетно-аналитического обеспечения организации агротуристической деятельности // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 10. – 40-48 с.

особенностей ведения деятельности). Ставка налога - 15 процентов.

ПСН применяется в отношении такого вида дохода, как сдача в аренду (наём) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности (п/п 19 п. 2 ст. 346.43 НК РФ). Законами субъектов РФ устанавливаются размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода. При этом минимальный размер такого дохода не может быть меньше 100 тыс. руб., а максимальный размер не может превышать 1 млн. руб. (п.7 ст. 346.43 НК РФ). Ставка налога – 6% от потенциально возможного дохода.

3 модель. Владелец гостевого дома заключает договоры с туристическими фирмами. В этом случае российские организации, индивидуальные предприниматели – налоговые агенты, от которых гражданин получил доходы, обязаны исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить сумму налога в бюджет (ст. 226 НК РФ). В этом случае владелец гостевого дома получает чистый доход, т.е. уменьшенный на сумму НДС, который в соответствии с нормами НК РФ был удержан налоговыми агентами.

Такая модель имеет преимущества для собственника жилья, поскольку туристическая фирма отвечает на все вопросы клиентов, оформляет контракты, гарантирует оплату клиентов, делает бухгалтерские отчёты для собственников гостевых домов.

Учет доходов и расходов агротуристических организаций в целях налогообложения

Во исполнение норм ст. 346.24 и п. 1 ст. 346.53 НК РФ Приказом Минфина России от 22.10.2012 № 135н были утверждены формы документов (книг), в которых ведется учет доходов и расходов организаций, индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения (табл. 6) и патентную систему налогообложения (табл. 7.)

Таблица 6. Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения (условный пример)

I. Доходы и расходы²⁰

Регистрация			Сумма	
№ п/п	Дата и номер первичного документа	Содержание операции	Доходы, учитываемые при исчислении налоговой базы	Расходы, учитываемые при исчислении налоговой базы
1	2	3	4	5
1	№ 245, от 01.10.12	Услуги связи		4000,00
2	№ 1160, от 01.10.12	Аванс от заказчиков в счет предстоящих услуг Приходный кассовый ордер № Л-00001160 от 01.10.12	800,00	
3	№ 1161, от 01.10.12	Аванс от заказчиков в счет предстоящих услуг Приходный	390,00	

²⁰ Аналогично за I квартал, за II квартал и полугодие; за III квартал и 9 месяцев.

		кассовый ордер № Л-00001161 от 01.10.12		
4	№ 269, от 01.10.12	Услуги банка		80,00
	...			
18	№ 273, от 03.10.12	Аренда		850,00
	и т.д.			
Итого за IV квартал			2399380,00	2024500,48
Итого за год			11836439,78	11024328,81

В книге учета доходов и расходов в хронологической последовательности на основе первичных документов позиционным способом отражают все хозяйственные операции за отчетный (налоговый) период.

Таблица 7. Книга учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения (условный пример)

I. Доходы

Регистрация			Доходы, руб.
№ п/п	Дата и номер первичного документа	Содержание операции	
1	2	3	4
1	№ 1160, от 01.10.12	Аванс от заказчиков в счет предстоящих услуг Приходный кассовый ордер № Л-00001160 от 01.10.12	800,00
485	№ 1447, от 31.12.12	Аванс от заказчиков в счет предстоящих услуг Приходный кассовый ордер № Л-00001447 от 31.12.12	300,00
486	№ 1448, от 31.12.12	Оплата услуг, оказанных группе туристов Приходный кассовый ордер № Л-00001448 от 31.12.12	41850,00
Итого за налоговый период			11836439,78

В книге учета доходов в хронологической последовательности на основе первичных документов позиционным способом отражают все хозяйственные операции, связанные с получением доходов (например, от оказания услуг по сдаче в наем жилых помещений и др.) в налоговом периоде (периоде, на который получен патент).

Безусловно, книга учета доходов и расходов упрощает ведение бухгалтерского учета для предпринимателя, но при этом она не является носителем того объема информации, которого будет необходимо для принятия верных и эффективных управленческих решений, в частности, для определения себестоимости и установления минимальной цены туристического продукта.

Организация учета затрат и калькуляция себестоимости услуг в агротуризме

Процесс становления агротуристической деятельности предполагает необходимость её учетно-аналитического обеспечения. Во-первых, как было отмечено выше, сельский предприниматель обязан платить налоги, соответственно, он должен учитывать свои доходы и расходы. Во-вторых, предприниматель должен получить такую прибыль от своей деятельности, которая позволит ему работать по принципу самофинансирования.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском

учете» руководителю субъекта малого и среднего предпринимательства можно принять ведение бухгалтерского учета на себя.

Бухгалтерский учет играет важную роль в управленческой деятельности предпринимателей. В рыночной экономике бухгалтерия – это не только счетоводство, фиксирующее факты хозяйственной деятельности, но и один из способов понять, оценить любые явления хозяйственной жизни, предусмотреть их, предложить альтернативные варианты развития событий в будущем. Для решения этих задач, по нашему мнению, необходимо создавать и реализовывать учетно-аналитическую систему даже в малых субъектах хозяйствования.

Под учетно-аналитической системой понимается совокупность процедур по сбору, обработке и оценке информации, используемой предпринимателем для принятия верных управленческих решений по продвижению своего бизнеса и получению дохода, необходимого для обеспечения самофинансирования. Основными элементами учетно-аналитической системы являются планирование, учет и анализ. Планирование позволяет определить цель, поставить задачи, наметить пути их решения и достижения результата. В процессе учета предприниматель регистрирует все факты хозяйственной деятельности, формирует данные о фактическом уровне затрат, полученных доходах и фактических результатах предпринимательской деятельности, а также определяет сумму налога подлежащего уплате в бюджет. Проведение анализа позволяет предпринимателю сопоставить плановые показатели с фактическими, выявить причины отклонений и наметить варианты развития событий в будущем. На последнем этапе происходит тесное взаимодействие все элементов, поскольку учет является информационной базой анализа, а результаты анализа – базой для составления планов.²¹

Основными видами услуг сельского туризма традиционно считаются проживание и питание. Что касается проживания, то затраты здесь складываются из множества видов услуг. Так, все помещения для проживания гостей необходимо содержать в чистоте, ежедневно проводить влажную уборку, не реже одного раза в неделю необходимо производить смену белья и др. Порядок учета затрат на организацию питания зависит от способа взаимоотношений хозяина и гостя. Так, если на территории, где расположен гостевой дом, отсутствуют пункты общественного питания, то вопрос с питанием можно решить несколькими способами:

а) питание готовят сами туристы из своих продуктов, или приобретают часть продуктов у хозяев гостевого дома или у местных жителей деревни, в которой проживают (молочные продукты, овощи, грибы, ягоды, зелень);

б) питание готовят хозяева гостевого дома из местных продуктов или из продуктов, привезённых туристом по договорённости;

в) хозяева гостевого дома по заявке туристов приготовят традиционные русские блюда.

Помимо основных услуг (проживание и питание) предприниматель может предложить клиентам дополнительные услуги в виде активного отдыха, организации досуговых программ, оздоровления. Активный отдых предполагает рыбалку и охоту; сбор грибов и ягод; походы и прогулки; экскурсии по окрестностям; фотоохоту; спортивные игры (волейбол, футбол, настольный теннис); аренду (спортивного, рыболовного, охотничьего инвентаря); верховую езду. В организации досуговых программ предложения бывают весьма разнообразные. Это деревенские праздники;

²¹ Амиров Р.К. Калькулирование затрат [Электронный ресурс]. / http://biznes-planirovanie.ru/kalkulirovanie_zatrat.html

свадьбы; корпоративные мероприятия; спортивные мероприятия по нетрадиционным видам спорта (перекидывание гири, сдвигание телеги и т.п.); музыкальные вечера у костра; мастер - классы по приготовлению еды в русской печке, дегустации домашних вин, пива, кваса, соков, изготовлению настоев из трав по старинным рецептам, приготовлению творога, масла; организация экскурсий; фотографирование в деревенских старинных костюмах и др. К услугам оздоровления можно отнести: баню, массаж, фитотерапию, лечебные грязи.

С учетом вышеизложенного, возникает необходимость аналитической группировки, обособленного учета каждого вида затрат и калькуляции себестоимости туристического продукта с целью установления адекватной цены на туристические услуги для каждого клиента. При этом важно учесть, что цены должны быть гибкими и сезонными, т.е. в полной мере соответствовать спросу в зависимости от сезона.

В сфере сельского туризма малым семейным предприятиям целесообразно вести управленческий учет, частью которого является совокупность приемов и способов аналитического учета затрат и расчетных процедур, обеспечивающих исчисление себестоимости туристической услуги (калькулирование себестоимости).

Калькулирование себестоимости туристических услуг должно быть организовано в соответствии с общей методологией планирования и учета затрат на производство, реализацию продукции (работ, услуг) и состоять из этапов:

1) сбора, группировки и детализации первичных затрат в разрезе калькуляционных статей по объектам учета затрат и калькулирования;

2) исчисления себестоимости туристической услуги.

При этом следует иметь в виду, что затраты делятся на:

- постоянные (непосредственно изменяющиеся в зависимости от количества производимых товаров, работ и услуг);

- переменные (не зависящие от изменения количества выпускаемых товаров, работ и услуг).

Приведем рекомендуемый Шиловой С.Г. и др. порядок расчета калькуляции на примере услуги питания в гостевом доме (табл. 8).²²

Таблица 8. Расчет калькуляции на примере услуги питания в гостевом доме

Затраты	Категория затрат	Сумма*, руб./день
Продукты питания, необходимые для приготовления завтрака, обеда и ужина	переменные	500
Расходы на электроэнергию, газ, воду при приготовлении пищи	переменные	40
Амортизация эксплуатируемого оборудования (например, электрической или газовой плиты, холодильника, соковыжималки, блендера, посудомоечной машины и др.) общей стоимостью 120 тыс. руб.	постоянные (из расчета на 1 год, 10 тыс. руб./мес.)	28
Заработная плата повара с учетом налога	переменные	400

* цифры условные

²² Шилова С.Г., Терехова Н.Я., Образцова О.Ю., Буйволова М.И., Васильева Н.А. Зеленый дом: методическое пособие по организации сельского туризма. – Красноярск, 2010. – 104 с.

В результате расчета получается, что себестоимость питания в расчете на 1 человека в день составит 958 руб. После подсчета расходов предприниматель может рассчитать цену за питание 1 гостя, которая будет включать в себя рассчитанную себестоимость и планируемую прибыль. Аналогичным образом можно рассчитать цены на все остальные услуги.

Организационно учет затрат - это документирование всех затрат и их аналитическая группировка. Что касается первичного учета затрат предпринимателя по оказанию агротуристических услуг, то после отмены федеральным законом 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» обязательного применения унифицированных форм первичных документов, формы первичных документов могут быть утверждены руководителем или предпринимателем, и их соответствие утвержденным унифицированным формам не требуется. При этом важно, чтобы первичный документ содержал перечень обязательных реквизитов, установленных Законом «О бухгалтерском учете».²³

Синтетической учет затрат на оказание туристических услуг может быть организован с использованием:

1) счета 20 «Основное производство» (если услуги по агротуризму являются основным видом деятельности для предпринимателя);

2) счета 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» (если услуги по агротуризму не являются основным видом деятельности для предпринимателя).

Предложение гостевым домом основных и дополнительных услуг влечет за собой необходимость организации аналитического учета затрат по каждому их виду с раскладкой по статьям затрат. Соответственно, к счетам 20 и 29 необходимо открывать субсчета по видам услуг. Например, к счету 20 «Основное производство» могут быть открыты следующие субсчета: 1 – Сдача жилого помещения в аренду; 2 – Питание; 3 – Рыбалка; 4 – Охота; 5 – Верховая езда и т.п. К каждому субсчету рекомендуется открыть аналитические счета (счета третьего порядка) по статьям затрат, выделенным в зависимости от особенностей каждого вида услуг.

Считаем целесообразным по дебету указанных счетов отражать затраты по следующей номенклатуре статей:

- материальные расходы;
- затраты на энергию и топливо;
- расходы на оплату труда;
- коммерческие расходы (реклама и т.п.);
- прочие.

Заключение. Официальное признание сельского туризма как нового вида предпринимательской деятельности позволит выработать соответствующий правовой механизм взаимодействия субъектов сельского туризма с органами государственной власти, создать условия для привлечения новых инвестиций в развитие сельских территорий и новых источников пополнения доходной части бюджетов.

По нашему мнению, развитию агротуризма в российских регионах будут способствовать: разработка более четкой законодательной базы; создание льготных условий в области налогообложения, кредитования и спонсирования агротуристического сектора туристической индустрии; содействие объединению всех

²³ Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)

заинтересованных в развитии агротуристического кластера сторон; оказание информационной, методологической, консультационной поддержки агропредпринимателей; разработка методических указаний по ведению учета доходов и расходов, предоставлению отчетности для предпринимателей в области агротуристического бизнеса и др.

ГЛАВА 10. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ХОЗЯЙСТВУЮЩЕМ СУБЪЕКТЕ В ФОРМАТЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ[©]

Значение бухгалтерской отчетности характеризуется ее возможностью способствовать решению ряда важных задач, связанных с использованием учетной информации. При составлении бухгалтерской отчетности обеспечиваются фильтрация, агрегирование и систематизация учетной информации, выбираются показатели, существенные для характеристики результатов работы организации, и устраняется избыточная информация, не имеющая значения для пользователей данного уровня. Отчетные показатели сводятся в систематизированные группы, облегчающие их понимание и использование.

Бухгалтерская отчетность служит источником информации для финансового анализа. На основе ее показателей дается экспресс-оценка состояния имущества организации и его источников, определяются финансовая устойчивость, платежеспособность и доходность организации и выявляются тенденции ее развития. По информации бухгалтерской отчетности оценивается выполнение плана, формируются сигналы рассогласования фактического состояния финансово-хозяйственной деятельности организации с запланированным.

Эти сигналы позволяют акцентировать внимание управляющих лиц на конкретных отклонениях от плановых заданий и нормативов, давать оценку выявленным отклонениям, определять их возможные последствия и пути устранения. По отклонениям отчетных показателей от плановых можно судить о качестве планирования, возможных резервах улучшения итоговых показателей работы организации, необходимости уточнения плановых расчетов. Информация бухгалтерской отчетности служит базой для последующего планирования.

Бухгалтерская отчетность – это основное средство коммуникации, обеспечивающее внешним пользователям возможность оценить финансовое состояние организации. Организация составляет бухгалтерскую отчетность, включая информацию всех структурных подразделений, а также филиалов, представительств. В случае наличия дочерних и зависимых объектов помимо собственно бухгалтерского отчета составляется сводная бухгалтерская отчетность (консолидированная), включающая показатели этих объектов.

Сводную бухгалтерскую отчетность составляют централизованные бухгалтерии, обслуживающие организации; министерства, ведомства и другие федеральные органы исполнительной власти по организациям, по которым координируется и регулируется их деятельность.

Информация отражается в бухгалтерской отчетности на основании данных синтетического и аналитического учета. Данные вступительного баланса должны соответствовать данным заключительного баланса за предшествующий

[©] Боброва Е. А., Илюхина Н. А. Калужский филиал ФГБОУ ВПО Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева

период. Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером.

Бухгалтерский учет в России подвергся коренному изменению. При подготовке документов, регулирующих бухгалтерский учет, были приняты во внимание многие положения и стандарты международного учета. Тем не менее, сегодняшняя система бухгалтерского учета в России имеет свою специфику, которая связана с ее происхождением из бухгалтерского учета в условиях плановой экономики. Некоторые особенности этой системы объективно снижают ее ценность для участников хозяйственного оборота и препятствуют нормальному развитию экономики. Естественно, заимствование не должно носить слепой характер, а должно учитывать специфику российской деловой среды.

В Российской Федерации осуществляется реформирование бухгалтерского учета и отчетности, обусловленное изменением экономических отношений. Стержнем реформирования выступили международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Необходимость составления отчетности по МСФО вызвана объективными причинами. Это позволит на конкурентной основе участвовать в конкурентной борьбе за иностранные инвестиции, а также повысить качество отчетности для отечественных пользователей в результате ее прозрачности и сопоставимости.

Переход нашей страны к рыночной экономике ведет к значительному расширению роли бухгалтерского учета и отчетности, подготовки информации в международных стандартах. Международный опыт бухгалтерского учета имеет прикладное значение в привлечении инвестиций в российскую экономику и большое методологическое значение для совершенствования финансового учета в России по международным стандартам. В связи с этим предполагается разработать около 20 новых национальных стандартов в виде положений по бухгалтерскому учету с одновременной подготовкой методических указаний по каждому из них. Ведется разработка стандартов по трем группам:

- 1) стандарты бухгалтерской отчетности;
- 2) стандарты, связанные с имуществом и обязательствами;
- 3) стандарты, связанные с финансовыми результатами.

При подготовке стандартов первой группы основное внимание уделяется стандартам сводной отчетности в связи с возникшими проблемами слияния, выделения компаний; консолидированной отчетности разных уровней управления, а также отчетности по сегментам деятельности, т. е. отраслям, подотраслям, видам деятельности в соответствии с рекомендациями международных стандартов. При разработке стандартов второй группы выделяются вопросы учета при доверительном управлении имуществом, аренде основных средств, финансовых вложений, нематериальных активов и ряд других. По третьей группе стандартов определены новые для нашей практики подходы к исчислению доходов и расходов организации, продажи продукции и т. д.

Бухгалтерская отчетность – это единая система учетных данных об имуществе, обязательствах, а также результатах хозяйственной деятельности, составляемых на основе данных бухгалтерского учета по установленным

формам. Такое определение дано в ст. 2 Федерального закона «О бухгалтерском учете». Из этого определения следует, что данные, отраженные в бухгалтерской отчетности, по существу, представляют особый вид учетных записей, являющихся извлечением из текущего учета итоговых данных о состоянии и результатах деятельности организации (хозяйствующий субъект) за определенный период.

Система учетных данных (показатели), составляющих бухгалтерскую отчетность, должна формироваться непосредственно из счетов Главной книги – важнейшего регистра системы бухгалтерского учета. При этом бухгалтерский баланс представляет собой перечень сальдо счетов этой книги, а отчет о прибылях и убытках – перечень оборотов результатных счетов (до их закрытия) этой же книги. Таким образом, совокупность учетных показателей, из которых состоит бухгалтерский отчет, формируется прямо или косвенно из счетов Главной книги. Следовательно, отчетные данные, сгруппированные в учетных регистрах, не могут отражать таких хозяйственных оборотов, которых не было в текущих учетных записях.

Процесс бухгалтерского учета состоит из четырех основных стадий. На первой стадии происходит документирование различных хозяйственных операций, на второй – учетные данные классифицируются и сводятся воедино путем отражения на счетах бухгалтерского учета (учетные регистры и Главная книга). На третьей стадии формируются отчетные формы и пояснения к бухгалтерскому отчету, на четвертой – проводится анализ деятельности организации как по отчетным, так и по учетным данным (рисунок 1).

Результаты анализа используются как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской отчетности. Все стадии учетного процесса должны рассматриваться в единстве и взаимосвязи. Это наиболее важное требование современной организации бухгалтерского учета. Бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности, так как посредством бухгалтерского учета собирается, накапливается и обрабатывается экономически существенная информация о совершенных или запланированных хозяйственных операциях и результатах хозяйственной деятельности. Таким образом, бухгалтерская отчетность служит инструментом планирования и контроля достижения экономических целей предприятия.

На законодательном уровне практически во всех странах действует норма обязательности составления бухгалтерской отчетности, чтобы обеспечить многочисленных пользователей нужной им информацией. Кроме того, нормативно-регулируемая бухгалтерская отчетность выполняет и другую очень важную роль. Государство посредством этой функции обеспечивает единство толкования правовых норм для самых различных субъектов рынка и соблюдения ими общеустановленных принципов ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Эта функция бухгалтерской отчетности нашла отражение как в законе «О бухгалтерском учете», так и в изданных на его основе нормативных актах по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности.

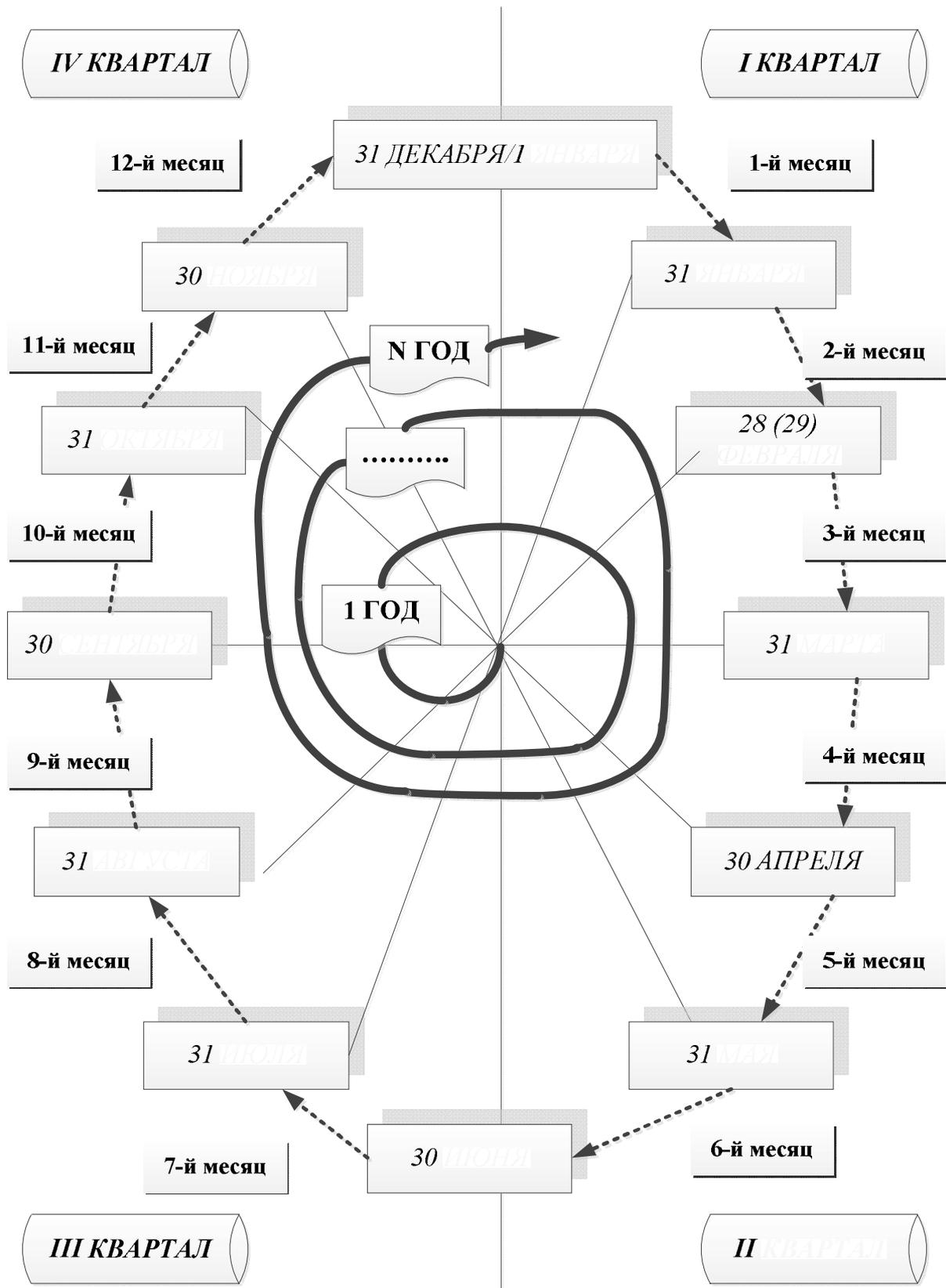


Рисунок 1 – Модель функционирования организации в пространственно-временных координатах.

Значительное место указанной функции бухгалтерской отчетности отведено в «Международных стандартах финансовой отчетности». Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причины успехов, а также недостатков в работе, помогает наметить пути совершенствования деятельности организации. Внешние пользователи бухгалтерской информации на основании данных отчетности могут:

- оценить финансовое положение потенциальных партнеров; принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с тем или иным партнером;
- избежать выдачи кредитов ненадежным клиентам;
- оценить целесообразность приобретения активов организацией;
- правильно построить отношения с заказчиками;
- учесть возможные риски предпринимательства и т. д.

Для внутренних пользователей бухгалтерская отчетность, а также данные учета, послужившие основой для ее формирования, являются важными показателями как для оперативного управления, так и для контроля сохранности своего имущества. К бухгалтерской (финансовой) отчетности в РФ предъявляют следующие требования:

1. Достоверность. Это объективное и правдивое отражение событий, представленных в отчетности, а также отсутствие существенных ошибок и отклонений. Согласно ПБУ 4/99 достоверной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

2. Существенность. Это значимость информации, представленной в отчетности. Информация считается существенной, если ее отсутствие или искажение может повлиять на экономическое решение пользователей, принятое по данной отчетности.

Если при составлении бухгалтерской отчетности исходя из правил ПБУ 4/99 выявляется недостаточность данных для формирования полного представления об имущественном и финансовом положении, то организация имеет право включать в отчетность соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

3. Нейтральность. Это отсутствие пристрастных оценок, нацеленных на оказание влияния на какую-либо категорию пользователей. В бухгалтерской отчетности должно быть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Информация не является нейтральной, если при отборе или определенном представлении она влияет на решения и оценки пользователей таким образом, что достигаются predetermined результаты или последствия.

4. Целостность. Это необходимость включения в бухгалтерскую отчетность данных обо всех хозяйственных операциях, осуществленных как организацией в целом, так и ее филиалами, представительствами и иными подразделениями, в том числе выделенными на отдельные балансы. Под отдельным балансом понимается система показателей, формируемая подразделением организации и отражающая его имущественное и финансовое положение на отчетную дату, что требуется для нужд управления организацией, в том числе для составления отчетности.

5. Последовательность. Означает необходимость соблюдения постоянства в содержании и формах баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним от одного отчетного года к другому.

6. Сопоставимость. Это сравнимость отчетной информации за несколько отчетных периодов. В бухгалтерской отчетности по каждому числовому показателю должны быть приведены данные минимум за два года – отчетный и предшествующий отчетному. Если данные за предшествующий период несопоставимы с данными за отчетный период (реорганизация, изменение учетной политики), то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Каждая существенная корректировка должна быть раскрыта в пояснительной записке.

7. Требование соблюдения отчетного периода. Отчетный период – период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность; отчетная дата – дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

В качестве отчетного года в РФ принят период с 1 января по 31 декабря включительно, то есть отчетный год совпадает с календарным. Отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода (для годового отчета – это 31 декабря, для промежуточных – 31 марта, 30 июня, 30 сентября). Первым отчетным годом для вновь созданной организации считается период с даты государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, – по 31 декабря следующего года.

8. Требование правильного оформления отчетности. Бухгалтерская отчетность составляется на русском языке в валюте РФ, подписывается руководителем и главным бухгалтером. Статьи типовых форм отчетности, по которым отсутствуют числовые значения показателей, в формы организации не включаются. Каждая составляющая часть бухгалтерской отчетности должна содержать следующие данные: наименование составляющей части, указание отчетной даты или отчетного периода, за который составлена отчетность, полное наименование организации, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), вид деятельности, организационно-правовая форма, единица измерения, местонахождение (адрес), дата утверждения, дата отправки.

Данные бухгалтерской отчетности приводятся в тысячах рублей без десятичных знаков. Организация, имеющая существенные обороты продаж, обязательств и т. п., может приводить данные в бухгалтерской отчетности в миллионах рублей без десятичных знаков.

В формах бухгалтерской отчетности строки, по которым раскрываются соответствующие показатели, организациями кодируются самостоятельно при разработке и принятии форм бухгалтерской отчетности. В формах бухгалтерской отчетности не должно быть никаких подчисток и помарок.

Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составленных на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам за определенный отчетный период. Методологически бухгалтерская отчетность является неотъемлемым элементом всей системы

бухгалтерского учета и выступает завершающим этапом деятельности за определенный период. Бухгалтерская отчетность является наилучшим источником информации для принятия управленческих решений в области планирования, контроля, анализа и оценки деятельности организации. По данным отчетности руководитель отчитывается перед трудовым коллективом, финансовыми органами, учредителями, банками, инвесторами, кредиторами и др.

Состав годовой бухгалтерской отчетности претерпел существенные изменения. Как известно, согласно п. 2 ст. 13 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», бухгалтерская отчетность организаций состоит из: бухгалтерского баланса; отчета о финансовых результатах (прибылях и убытках); приложений к ним, предусмотренных нормативными актами; аудиторского заключения или заключения ревизионного союза сельскохозяйственных кооперативов, подтверждающих достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту или обязательной ревизии; пояснительной записки.

Состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах закон не раскрывает. Пунктом 2 Приказа № 66н установлено, что в их состав включены: отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и отчет о целевом использовании полученных средств. Кстати, такой же состав финансовой отчетности предусмотрен и пунктом 10 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». В обновленном составе отчетности отсутствует форма № 5 – Приложение к бухгалтерскому балансу.

Безусловно, это не значит, что соответствующие пояснения приводить не нужно. Ведь финансовое ведомство просто перенесло соответствующую информацию, которая ранее содержалась в форме № 5, в «иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах» – в пояснительную записку. Для ссылок на нее в формах бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках появилась специальная графа «Пояснения». Рекомендуемые формы бухгалтерской отчетности организаций, а также указания о порядке их заполнения, утверждаются Министерством финансов Российской Федерации. Примерная форма пояснений в виде таблицы приведена в приложении № 3 к приказу № 66н, при этом организация может выбрать рекомендованный вариант формы или разработать свою форму, но с обязательным условием, чтобы в пояснениях была раскрыта вся существенная информация для заинтересованных пользователей. Пояснения, это, по сути, ранее действующая «пятая» форма. Однако различия в них все же есть, приведем их.

1. В формах пояснений кроме показателей на начало и конец отчетного периода и изменений за период, для сопоставимости показателей данные по строкам приводятся также и за предыдущий год.

2. Информация по наличию и движению НИОКР по объектам (группам объектов) объединена в одном разделе «Нематериальные активы и расходы на НИОКР».

3. В раздел «Основные средства» пояснений включен новый подраздел «Незавершенные капитальные вложения» с указанием понесенных затрат,

списанием затрат и принятием капитальных вложений к учету в качестве основных средств.

4. Из справочной информации в отдельный раздел выведены показатели «Изменения стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации» с указанием конкретных объектов основных средств, подвергшихся модернизации.

5. В разделе «Финансовые вложения» необходимо указывать дополнительную информацию: изменения финансовых вложений за период (выбытие, начисление процентов и т.д.), их иное использование.

6. Пояснения дополнены разделом «Запасы», где должна раскрываться информация по группам запасов: остатки на начало и конец года, изменения за период (поступило, выбыло, резерв под снижение стоимости, в залоге, в оперативном ведении или управлении и т.д.).

7. В разделе «Дебиторская и кредиторская задолженности» информацию необходимо будет раскрыть в разрезе изменений за период (поступление, причитающиеся проценты, погашение, восстановление резерва, перевод из долгосрочной в краткосрочную и т.д.) и отдельно выделить просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженности.

8. Пояснения дополнены разделом «Резервы под условные обязательства».

В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются, широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности у клиентов, пользующихся услугами организации, и др.; степень выполнения плана, обеспечение заданного темпа роста; уровень эффективности использования ресурсов организации и др.

Целесообразно включение в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках данных о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описаний будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятиях и другой информации, интересующей возможных пользователей годовой бухгалтерской отчетности.

Годовая бухгалтерская отчетность предоставляется в течение 90 дней, но не раньше 60 дней по окончании отчетного года. Конкретным днем представления бухгалтерской отчетности является дата ее почтового отправления или дата ее фактической передачи.

В соответствии с ПБУ 4/99 к составлению бухгалтерской отчетности предъявляются следующие требования:

1. Бухгалтерская отчетность должна состоять из определенных форм (с 1-й по 6-ю).

2. Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, о финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

3. При формировании бухгалтерской отчетности должна быть обеспечена нейтральность информации (т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед

другими).

4. Бухгалтерская отчетность должна включать показатели деятельности всех филиалов и подразделений.

5. При формировании бухгалтерской отчетности организация должна придерживаться принятых ею содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому.

6. По любому числовому показателю должны быть приведены данные не менее, чем за два года.

7. Статьи бухгалтерской отчетности, по которым отсутствуют числовые показатели, прочеркиваются или не приводятся.

8. Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода.

9. Каждая составная часть бухгалтерской отчетности должна содержать наименование формы, отчетную дату, наименование организации, организационно-правовую форму, ИНН, адрес организации, единицу измерения, коды и шифры, вид деятельности.

10. Отрицательные показатели в бухгалтерской отчетности показываются в круглых скобках.

11. Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке, подписана руководителем и гл. бухгалтером организации.

Значение отчетности заключается в ее достоверности, целостности, своевременности, простоте, сравнимости, экономичности, соблюдении строго установленных процедур, оформлении и публичности.

Достоверная отчетность помогает руководить предприятием, устранять недостатки, выявлять неиспользованные внутренние резервы, своевременно реагировать и принимать правильные решения в связи с изменениями на рынке.

Целостность или полнота отчетности позволяет принимать более обоснованные управленческие решения. Своевременность предполагает представление необходимой бухгалтерской отчетности в соответствующие адреса в установленный срок. Простота бухгалтерской отчетности состоит в ее упрощении и доступности. Переход бухгалтерского учета к международным стандартам объективно способствует реализации данного требования (рисунок 2).

Проверяемость бухгалтерской отчетности предполагает возможность подтверждения представленной в ней качественной и количественной информации в любое время.

Сравнимость предусматривает наличие одинаковых показателей на протяжении различных отрезков времени с целью выявления различий и тенденций. Цель такого сравнения - выявить тенденции развития фирмы.

Экономичность достигается путем унификации и стандартизации соответствующих форм отчетности, сокращении отдельных показателей не в ущерб качеству отчетных данных, автоматизации учета, выбора оптимальных форм учета. Оформление означает, что составление отчетности равно как и ведение бухгалтерского учета осуществляется на русском языке и в валюте РФ.

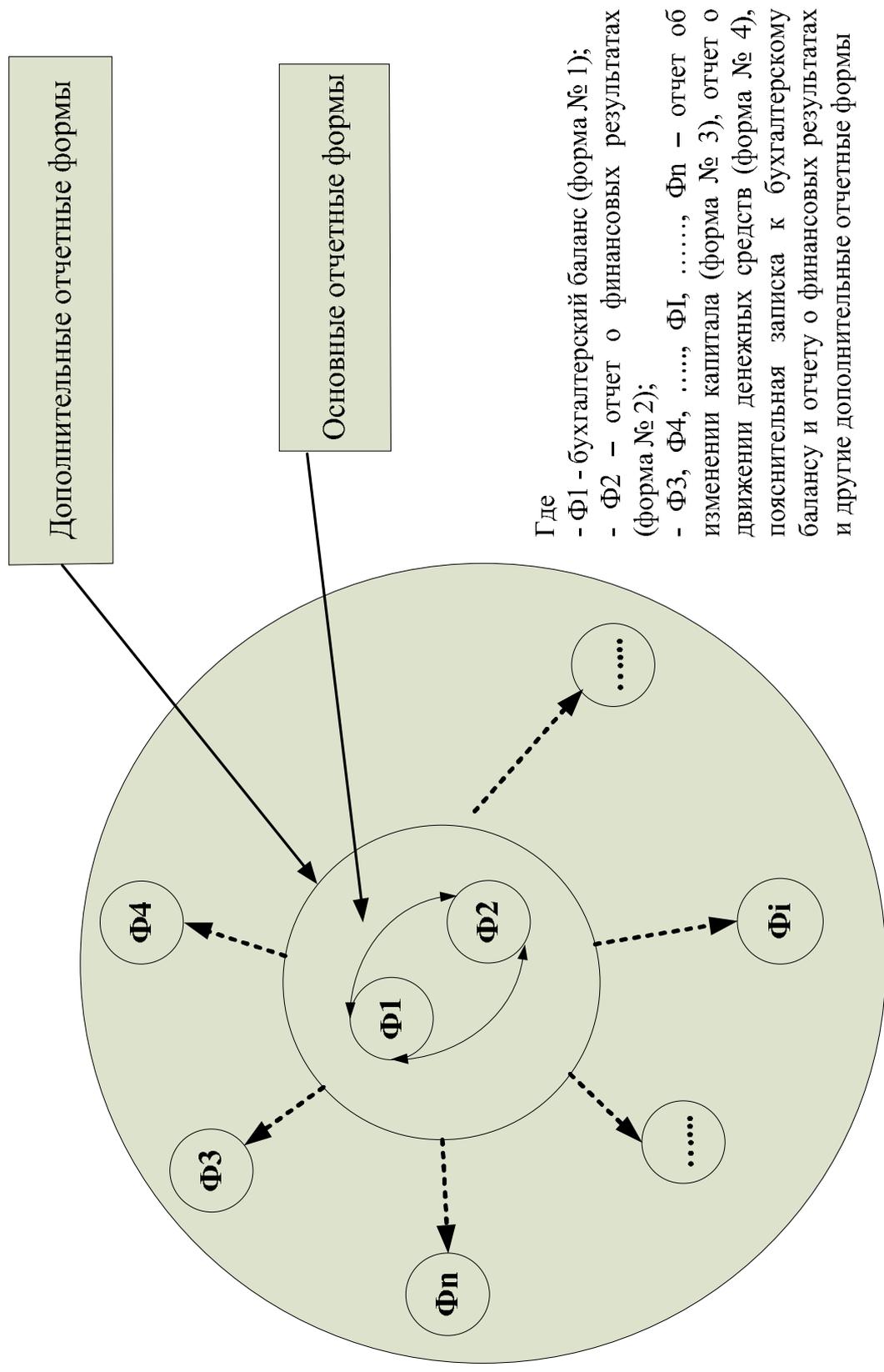


Рисунок 2 – Общий состав бухгалтерской отчетности

Публичность предполагает публикацию годовой бухгалтерской отчетности в средствах массовой информации, передачу в органы статистики. Перечень предприятий, которые должны публиковать свою годовую отчетность регламентирован законодательством. Каждый факт хозяйственной жизни несет в себе как бы два слоя: экономический и юридический. В настоящее время совершенствование рыночной экономики потребовало разработки системы нормативных документов, регламентирующих вопросы организации и ведения бухгалтерского учета, аудита, а также определения роли государственных органов в ее создании.

Экономические категории в жизни функционируют в виде юридических норм. Первые составляют содержание, вторые – форму. Форма – это нормативные документы, изданные властными органами различного уровня. Эти документы имеют определенную иерархическую подчиненность. Их градация по значимости определяет и силу действия их предписаний в сравнении с иными нормативными актами. Соподчиненность нормативных документов имеет нисходящую последовательность.

Рассмотрим каждый из блоков, формирующих нормы бухгалтерского законодательства. На федеральном уровне нормативного регулирования невозможно учесть все отраслевые и региональные особенности, поэтому используется нормативное регулирование Министерства финансов и других органов отраслевого и регионального управления. Кроме того при осуществлении деятельности любого предприятия имеются особенности, обусловленные многими причинами, это вызывает необходимость регулирования бухгалтерского учета, аудита на уровне организаций.

В соответствии со статьей 21 Закона «О бухгалтерском учете» к документам в области регулирования бухгалтерского учета относятся:

- 1) федеральные стандарты;
- 2) отраслевые стандарты;
- 3) рекомендации в области бухгалтерского учета;
- 4) стандарты экономического субъекта.

Федеральные и отраслевые стандарты обязательны к применению, если иное не установлено этими стандартами. Федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливаются:

1) определения и признаки объектов бухгалтерского учета, порядок их классификации, условия принятия их к бухгалтерскому учету и списания их в бухгалтерском учете;

2) допустимые способы денежного измерения объектов бухгалтерского учета;

3) порядок пересчета стоимости объектов бухгалтерского учета, выраженной в иностранной валюте, в валюту Российской Федерации для целей бухгалтерского учета;

4) требования к учетной политике, в том числе к определению условий ее изменения, инвентаризации активов и обязательств, документам бухгалтерского учета и документообороту в бухгалтерском учете, в том числе виды электронных подписей, используемых для подписания документов бухгалтерского учета;

5) план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, за исключением плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядка его применения;

6) состав, содержание и порядок формирования информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе образцы форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах и состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств;

7) условия, при которых бухгалтерская (финансовая) отчетность дает достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период;

8) состав последней и первой бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней;

9) состав последней бухгалтерской (финансовой) отчетности при ликвидации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней;

10) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для экономических субъектов, имеющих право применять такие способы в соответствии с законодательством.

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. В частности, к федеральным стандартам относят:

1. Конституция РФ упоминает бухгалтерский учет (п. «р» ст. 71), относя официальный статистический и бухгалтерский учет к ведению РФ.

2. Кодексы Российской Федерации – это систематизированные законодательные акты, в которых приводятся нормы, регулирующие какую-либо определенную отрасль правоотношений.

3. Федеральные законы – действуют во всех случаях, когда их нормы не противоречат требованиям кодексов. Именно законы выступают основным источником права, непосредственно регулирующим бухгалтерскую практику. Основным нормативным документом, устанавливающим единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации, является Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Действие этого закона распространяется на все организации, находящиеся на территории Российской Федерации, а также на филиалы и представительства иностранных организаций, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

4. Указы Президента Российской Федерации – обязательны во всех случаях, когда их нормы не противоречат требованию кодексов и Федеральных законов. На данном уровне правоотношения, возникающие при заключении договоров на

поставку, а также при неисполнении (ненадлежащем исполнении) обязательств по оплате, в настоящее время регулируются нормами Гражданского кодекса РФ о соответствующих видах обязательств и о сроках давности (Федеральные законы от 26.01.1996 № 15-ФЗ и от 30.11.1994 № 52-ФЗ).

5. Постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации – обязательны во всех случаях, когда их нормы не противоречат требованиям кодексов, федеральных законов и указов Президента.

От обязанности ведения бухгалтерского учета пунктом 4 статьи 4 Закона № 402-ФЗ освобождены и организации, получившие статус участников проекта по осуществлению исследований и разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково», но при условии, что организация применяет упрощенную систему налогообложения (перейти на применение УСН организация вправе, если годовой объем выручки от реализации товаров (работ, услуг) не превышает одного миллиарда рублей). При этом учет основных средств и нематериальных активов должен осуществляться в общем порядке. Нормы распространяются на:

- 1) коммерческие и некоммерческие организации;
- 2) государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов;
- 3) Центральный банк Российской Федерации;
- 4) индивидуальных предпринимателей, а также адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой;
- 5) находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, находящиеся на территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

С 01.01.2013 г. ведение бухгалтерского учета будет обязанностью индивидуальных предпринимателей, а также адвокатов, нотариусов и прочих лиц, занимающихся частной практикой. Фирмы, применяющие упрощенную систему налогообложения, также будут вести бухгалтерский учет в общем порядке, установленном для экономических субъектов.

Отраслевые стандарты устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности. Рекомендации в области бухгалтерского учета принимаются в целях правильного применения федеральных и отраслевых стандартов, уменьшения расходов на организацию бухгалтерского учета, а также распространения передового опыта организации и ведения бухгалтерского учета, результатов исследований и разработок в области бухгалтерского учета. Рекомендации в области бухгалтерского учета применяются на добровольной основе.

Рекомендации в области бухгалтерского учета могут приниматься в отношении порядка применения федеральных и отраслевых стандартов, форм документов бухгалтерского учета, за исключением установленных

федеральными и отраслевыми стандартами, организационных форм ведения бухгалтерского учета, организации бухгалтерских служб экономических субъектов, технологии ведения бухгалтерского учета, порядка организации и осуществления внутреннего контроля их деятельности и ведения бухгалтерского учета, а также порядка разработки этими лицами стандартов. Рекомендации в области бухгалтерского учета не должны создавать препятствия осуществлению экономическим субъектом его деятельности.

К ним относят нормативные документы министерств и ведомств – основной массив конкретных норм, регулирующих бухгалтерский учет. Вопросы бухгалтерского учета регулируются также другими нормативными актами и методическими указаниями по вопросам бухгалтерского учета.

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. Это внутренние документы организации: устав предприятия; учетная политика организации, содержащая основные принципы бухгалтерского учета; рабочий план счетов; внеучетная документация – договора с поставщиками и покупателями, акты сверок с поставщиками.

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.

Федеральные и отраслевые стандарты не должны противоречить настоящему Федеральному закону. Отраслевые стандарты не должны противоречить федеральным стандартам. Рекомендации в области бухгалтерского учета, а также стандарты экономического субъекта не должны противоречить федеральным и отраслевым стандартам. Федеральные и отраслевые стандарты, а также программа разработки федеральных стандартов утверждаются нормативными правовыми актами в установленном порядке с учетом положений Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Таким образом, нормативных документов, ставящих определенные ограничения решениям администрации, достаточно много. При этом нередко имеют место случаи, когда предписания двух или более действующих нормативных документов, регулирующих один и тот же вопрос, противоречат друг другу. В данной дипломной работе классификация нормативного регулирования процесса расчетов состоит из шести уровней, но это деление не является единственным. За последние годы произошло резкое снижение участия государства в регулировании бухгалтерского учета. Это в основном связано с методическим и техническим обеспечением учетного процесса, разработкой отраслевых указаний по ведению бухгалтерского учета применительно к специфике отдельных видов деятельности, отраслей промышленности и т.д.

В ходе дальнейшего реформирования системы российского учета предстоит выработать механизм оптимального соотношения функций государства и роли профессионального сообщества в развитии бухгалтерского учета. Саморегулируемые организации должны активно включиться в решение задач, необходимых для поддержания национальной системы бухгалтерского учета в надлежащем виде и соответствии мировым уровням и требованиям.

Бухгалтерский баланс состоит из двух частей: актива и пассива. В активе баланса отражается имущество, принадлежащее организации (основные средства, нематериальные активы, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и т. д.). В пассиве баланса отражается информация об источниках формирования активов (собственный капитал, привлеченные средства и внешние обязательства). Итоги по активу и пассиву баланса должны быть равны.

Стоимость имущества и источников его формирования отражается в балансе в тысячах рублей (без десятичных знаков). При значительных объемах активов и пассивов строки баланса можно заполнить в миллионах рублей. Отчетность 2012 года составляется по формам, которые утверждены Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», так как приказ вступает в силу с бухгалтерской отчетности за 2011 год. Особенностью бухгалтерской отчетности по новым формам является то, что в электронном виде она (на текущий момент бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках) в соответствии с законодательством представляется в электронном виде одним файлом.

Учитывая эту особенность, в «1С: Бухгалтерии, версия 8» для составления бухгалтерской отчетности с 2012 года используются не отдельные регламентированные отчеты для каждой отчетной формы (как это было ранее), а один (новый) регламентированный отчет «Бухгалтерская отчетность (с 2012 года)», с помощью которого на текущий момент составляются сразу и бухгалтерский баланс, и отчет о финансовых результатах.

Рассмотрим подробнее порядок заполнения новых форм бухгалтерской отчетности с помощью регламентированного отчета программы «1С: Бухгалтерия, версия 8» применительно к составлению отчетности за 2012 год.

Заголовочная часть бухгалтерского баланса в регламентированном отчете заполняется автоматически по данным о периоде, за который составляется отчет, и сведений об организации, приведенных в справочнике «Организации».

Сведения об активах и пассивах должны приводиться на отчетную дату текущего отчетного периода, на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, который ему предшествует. При составлении отчетности за I полугодие 2012 года приводятся показатели на 30 июня 2012 г., 31 декабря 2011 г. и 31 декабря 2010 г. В новых формах бухгалтерского баланса (и отчета о финансовых результатах) имеется графа «Пояснения», в которой указывается номер соответствующего пояснения, если к какой-либо статье баланса (отчета о финансовых результатах) дается пояснение. При составлении промежуточной отчетности за I полугодие заполнение этой графы не предусмотрено.

Во всех новых формах, включая бухгалтерский баланс, имеется графа «Код», в которой указывается код строки согласно приложению № 4 к приказу

№ 66. Как следует из названия приложения № 4, коды следует указывать только «в годовой отчетности, представляемой в органы государственной статистики и другие органы исполнительной власти». Если следовать этому правилу, то не представляются возможными ни передача промежуточной бухгалтерской отчетности по телекоммуникационным каналам связи, ни ее обработка органами исполнительной власти. До выхода официальных разъяснений фирма «1С» приняла решение всегда указывать в формах коды строк, т. е. они являются неотъемлемой частью форм отчетности, составляемых в программах системы «1С: Предприятие».

В форме бухгалтерского баланса сохранена прежняя структура: актив новой формы, как и прежде, состоит из разделов I «Внеоборотные активы» и II «Оборотные активы», а пассив – из разделов III «Капитал и резервы», IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства». Изменения коснулись состава показателей в каждом разделе. Они в новой форме приводятся укрупнено, по группам статей (рисунок 3).

Правилами заполнения не предусмотрено исключение из формы строк, по которым отсутствуют данные. В этом случае в графах проставляется «прочерк». Регламентированный отчет «Бухгалтерская отчетность» в 2012 году позволяет заполнить новую форму баланса автоматически по данным бухгалтерского учета (кнопка «Заполнить»), и при заполнении учесть ручные корректировки отдельных показателей, автоматический расчет значений которых в программах не поддерживается.

В отчете о финансовых результатах дается характеристика финансовых результатов деятельности организации за отчетный год по отдельным показателям и использованной прибыли на платежи в бюджет налога на прибыль. Он отражает показатели, определившие размер прибыли или убытка до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, текущий налог на прибыль и чистую прибыль (убыток) отчетного периода в двух графах: за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года. Если данные за аналогичный период предыдущего года несопоставимы с данными за отчетный период, то данные за аналогичный период предыдущего года подлежат корректировке исходя из изменений учетной политики, законодательных и нормативных актов.

Все доходы и расходы организации в этом отчете подразделяются на доходы и расходы по обычным видам деятельности и прочие доходы и расходы. На основе сопоставления всех доходов и расходов определяется прибыль (убыток) до налогообложения, характеризующий финансовый результат деятельности организации в отчетном периоде.

Важнейшим условием признания выручки в бухгалтерском учете является переход права собственности на продукцию от продавца к покупателю. Выручка от продажи продукции включается в отчет на дату перехода права собственности. При выполнении работ и оказании услуг выручка признается, когда работы или услуги приняты заказчиком. В основу определения выручки от продажи положен принцип начисления, т.е. она отражается в учете по методу начислений (по отгрузке).

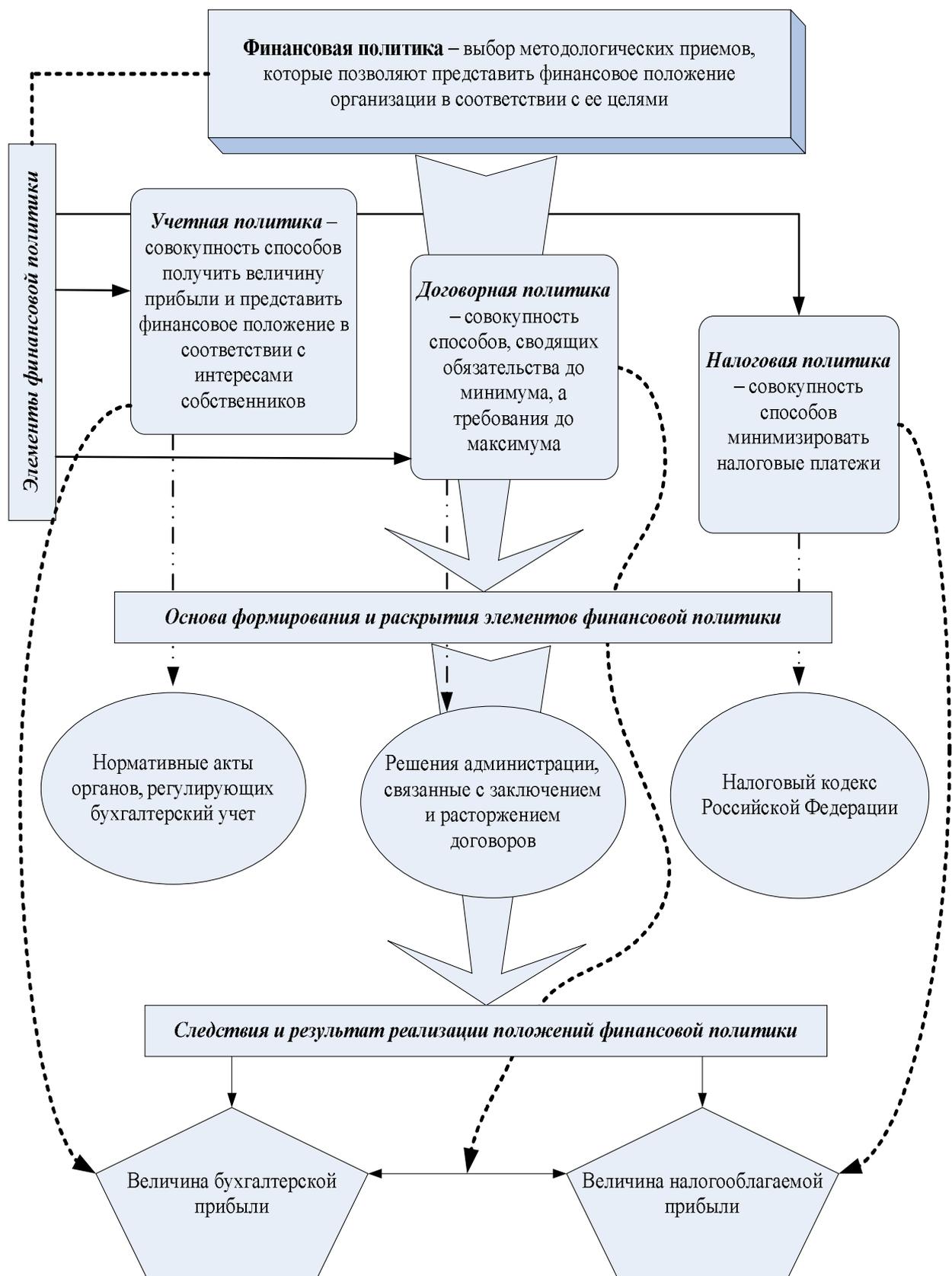


Рисунок 3 – Концепция формирования финансовой политики хозяйствующего субъекта в современных условиях

При определении себестоимости проданных продукции, работ, услуг следует руководствоваться требованиями ПБУ 10/99 «Расходы организации», отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

В составе прочих доходов и расходов отражаются доходы и расходы, признанные организацией в бухгалтерском учете как прочие в соответствии с условиями, определенными для их признания в Положении «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и Положении «Расходы организации» (ПБУ 10/99) и в сумме в соответствии с требованиями указанных положений.

Затем в отчете о финансовых результатах приводятся статьи «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства», с помощью которых корректируется бухгалтерская прибыль и доводится до налогооблагаемой прибыли. По этим статьям отражаются исчисленные в установленном порядке и учтенные в отчетном периоде отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства.

По статье «Текущий налог на прибыль» показывается сумма этого налога, подлежащая уплате в бюджет, которая исчисляется в соответствии с налоговым законодательством. Она отражается в отчете о финансовых результатах и в налоговой декларации по налогу на прибыль. При исчислении чистой прибыли (убытка) отчетного периода она, естественно, вычитается из прибыли (убытка) до налогообложения. Последней статьей отчета о прибылях и убытках является статья «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода», величина которой исчисляется в указанном выше порядке.

Справочно в отчете о финансовых результатах показываются три статьи: «Постоянные налоговые обязательства (активы)», «Базовая прибыль (убыток) на акцию» и «Разводненная прибыль (убыток) на акцию». При формировании их следует руководствоваться Положением «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) и Методическими рекомендациями по раскрытию информации о прибылях, приходящихся на одну акцию, утвержденными Приказом Министерства финансов РФ от 21 марта 2000 г. № 29 н.

Отчет о финансовых результатах используется для контроля и анализа финансовых результатов. Поскольку он содержит не только итоговые показатели финансовых результатов, но и их составляющие элементы за отчетный период и аналогичный период предыдущего года, отчет позволяет изучать и оценивать влияние отдельных факторов на финансовые результаты, изыскивать резервы увеличения прибыли путем увеличения доходов, сокращения расходов и потерь, устранения прочих штрафов, пени, неустоек и других видов санкций.

Особую ценность информация отчета о прибылях и убытках имеет при сопоставлении фактических данных с плановыми, которые отсутствуют в отчете, но имеются в самой организации.

Состав показателей отчета о финансовых результатах, начиная от показателя «Выручка» до показателя «Чистая прибыль», по существу не изменился. Другими стали названия отдельных показателей и их коды. Изменилась последовательность, в которой представлены отдельные показатели. Кроме того, в название статьи «Постоянные налоговые обязательства» добавлено необходимое слово «активы», и переименованная статья представлена

в отчете как составная часть показателя «Текущий налог на прибыль».

В соответствии с п.1 ст.13 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», все организации обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчетность. Приказом Минфина № 66 н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» утверждены новые формы бухгалтерской отчетности организаций, которые обязательны к применению начиная с отчетности за 2011 год.

Формы, утвержденные Приказом № 66 н, не являются рекомендуемыми, т.е. обязательны к применению для всех организаций (за исключением кредитных организаций, государственных и муниципальных учреждений). Отчет об изменениях капитала необходимо представить в составе бухгалтерской отчетности в течение 90 дней по окончании 2012 года. Собственным капиталом называют финансовые ресурсы компании, которые формируются:

- за счет средств участников (учредителей, акционеров);
- за счет финансовых результатов от собственной деятельности организации.

В соответствии с п.28 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм:

- отчета о движении денежных средств;
- отчета об изменениях капитала
- других отчетов;
- пояснительной записки.

В соответствии с п.30 ПБУ 4/99, хозяйственные товарищества и общества в составе бухгалтерской отчетности должны раскрыть информацию о наличии и изменениях уставного (складочного) капитала, резервного капитала и других составляющих капитала организации. Отчет об изменениях капитала должен содержать следующие числовые показатели:

1. Величину капитала на начало отчетного периода;
2. Увеличение капитала – всего, в том числе:
 - за счет дополнительного выпуска акций
 - за счет переоценки имущества
 - за счет прироста имущества
 - за счет реорганизации юридического лица (слияние, присоединение)
 - за счет доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала
3. Уменьшение капитала – всего, в том числе:
 - за счет уменьшения номинала акций
 - за счет уменьшения количества акций
 - за счет реорганизации юридического лица (разделение, выделение)
 - за счет расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно в уменьшение капитала
4. Величину капитала на конец отчетного периода.

В соответствии с п.3 Приказа № 66 н, организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям отчетов. При этом, п.11 ПБУ 4/99, предусмотрено, что показатели об отдельных активах, обязательствах,

доходах, расходах и хозяйственных операциях:

1) должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случае их существенности и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

2) могут приводиться в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

В соответствии с п.6 ст.13 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», бухгалтерская отчетность составляется, хранится и представляется в установленной форме на бумажных носителях. При наличии технических возможностей и с согласия пользователей бухгалтерской отчетности, указанных в ст.15 Закона № 402-ФЗ, организация может представлять бухгалтерскую отчетность в электронном виде в соответствии с законодательством РФ.

Формат представления бухгалтерской отчетности в электронном виде утвержден Приказом ФНС РФ от 19.12.2011г. №ММВ-7-6/942@. Он разработан в соответствии с формами бухгалтерской отчетности организаций, утвержденными Приказом Минфина от 02.07.2010г. № 66н.

В соответствии с п.5 ст.15 Закона № 402-ФЗ, бухгалтерская отчетность может быть представлена пользователю:

- организацией непосредственно;
- передана через ее представителя;
- направлена в виде почтового отправления с описью вложения;
- передана по телекоммуникационным каналам связи.

Пользователь бухгалтерской отчетности не вправе отказать в принятии бухгалтерской отчетности и обязан по просьбе организации проставить отметку на копии бухгалтерской отчетности о принятии и дату ее представления.

При получении бухгалтерской отчетности по телекоммуникационным каналам связи пользователь бухгалтерской отчетности обязан передать организации квитанцию о приемке в электронном виде. Днем представления организацией бухгалтерской отчетности считается дата:

- отправки почтового отправления с описью вложения;
- отправки по телекоммуникационным каналам связи;
- дата фактической передачи по принадлежности.

Если дата представления бухгалтерской отчетности приходится на нерабочий (выходной) день, то сроком представления бухгалтерской отчетности считается первый следующий за ним рабочий день (п.47 ПБУ 4/99).

В соответствии с п.10 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», если данные за период, предшествующий отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. При заполнении отчета об изменениях капитала необходимо помнить, что вычитаемые или отрицательные показатели показываются в отчете в круглых скобках (Приказ Минфина № 66н).

Отчет об изменениях капитала служит для контроля за состоянием и движением собственного капитала организации по отдельным его видам (составляющим), а также прочих фондов и резервов. Он содержит важную для многих пользователей информацию о состоянии и изменениях капитала организации по составным частям. Отчет об изменениях капитала состоит из двух разделов: изменения капитала и резервы, а также справок.

В первом разделе отчета приводятся данные об изменениях отдельных видов капитала: уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) и всех вместе за два года: за предыдущий и за отчетный. Он показывает, за счет каких причин изменилась величина каждого вида капитала и всех их вместе. В этом разделе в графах указаны виды капитала: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) и итого, а по строкам за предыдущий и за отчетный год указаны причины изменения капитала.

Во втором разделе отчета отражаются состояние и движение резервов: резервного капитала, образуемого в соответствии с законодательством, и резервного капитала, образуемого в соответствии с учредительными документами, оценочных резервов (резервов под снижение стоимости материальных ценностей, под обесценение финансовых вложений и по сомнительным долгам) и резервов предстоящих расходов. Здесь указывается наименование каждого вида резерва и по нему приводятся данные за предыдущий и за отчетный год об остатке на начало года, поступлении, использовании и остатке на конец соответствующего года.

В справках к отчету об изменениях капитала организации (кроме некоммерческих) отражают данные на начало отчетного года и на конец отчетного периода о стоимости чистых активов организации для оценки степени ее ликвидности, исчисляемой в установленном порядке, а также данные о направлениях использования поступлений из бюджета и внебюджетных фондов на расходы по обычным видам деятельности и на капитальные вложения во внеоборотные активы за отчетный и предыдущий год. В случае получения целевых средств из бюджета и внебюджетных фондов на цели, связанные с чрезвычайными обстоятельствами, рекомендуется соответствующие данные также отразить справочно в отчете об изменениях капитала. Отчет об изменениях капитала составляется на основе данных синтетического и аналитического учета по счетам учета капитала, фондов, целевого финансирования и резервов.

Отчет о движении денежных средств служит для контроля за изменениями в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, за поступлением и использованием денежных средств, получения информации о денежных потоках и о чистых денежных средствах, а также о состоянии расчетов. Он содержит сведения о потоках денежных средств (поступление, направление денежных средств) с учетом остатков их на начало отчетного года и на конец отчетного периода в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации и о чистых денежных средствах, исчисляемых в виде разности между поступлением денежных средств (их притоком) и использованием их (оттоком). В этом отчете

отражается движение денежных средств организации за отчетный период и аналогичный период предыдущего года отдельно по текущей деятельности, инвестиционной деятельности и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств составляется на основании данных о движении сумм по счетам учета денежных средств. При этом данные о движении денежных средств по счетам их учета на основании учетных регистров группируются в соответствии с показателями формы отчета. Данные группировки целесообразно производить за каждый квартал (рисунок 3).

При заполнении отчета за соответствующий период (квартал, полугодие, девять месяцев, год) данные определяются нарастающим итогом с начала года. В случае использования валюты данные для заполнения показателей отчета о движении денежных средств получают в указанном выше порядке.

В международной практике отчет о движении денежных средств составляется не только прямым методом в указанном выше порядке, но и косвенным методом, который позволяет получить данные о притоке и оттоке денежных средств и чистых денежных средствах по видам деятельности и в целом по организации, которые совпадают с данными, полученными прямым методом.

Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств в системе российской отчетности не предусмотрен нормативными документами, но он может применяться для проверки правильности составления отчета прямым методом.

В пояснениях к бухгалтерскому балансу отражаются: состояние и движение нематериальных активов, основных средств, доходных вложений в материальные ценности; расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, расходы на освоение природных ресурсов; финансовые вложения, дебиторская и кредиторская задолженность; расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат), обеспечения, государственная помощь.

В составе новых форм бухгалтерской отчетности особое место отведено пояснительной записке. На практике этому документу нередко отводилась незначительную роль. И лишь немногие компании составляли действительно качественную пояснительную записку. Теперь же, с исключением из состава бухгалтерской отчетности формы № 5 (приложения к бухгалтерскому балансу), его смысловая нагрузка полностью ложится на пояснительную записку. Более того, пример оформления табличной ее части (то есть раскрытия показателей, раньше входивших в форму № 5) приведен в самом приказе № 66н.

Напомним, что перечень информации, раскрытие которой обязательно в бухгалтерской отчетности, приведен в последних разделах всех положений по бухгалтерскому учету. Кроме того, отдельные требования к содержанию пояснительной записки содержатся в п. 27 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Таким образом, в 2012 году, по аналогии с отчетностью, составленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, пояснительная записка (примечания) к бухгалтерской (финансовой) отчетности пояснительная записка приобретает немалое значение.

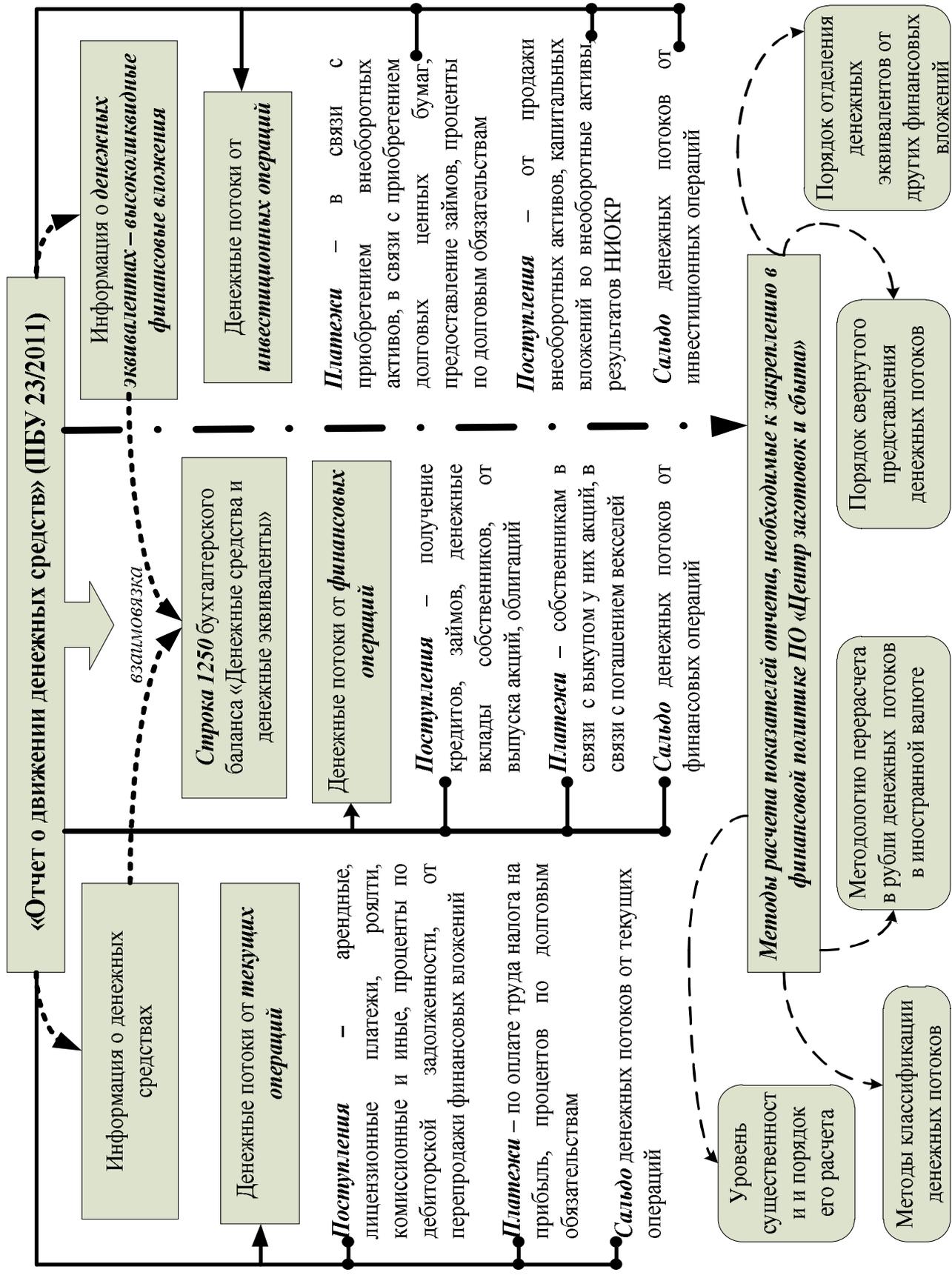


Рисунок 3 – Содержание отчета о движении денежных средств и его связь с другими учетными категориями

Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в ООО «Фирма «ФОК» за 2012 год не составляется, так как исследуемая организация отнесена к субъектам малого предпринимательства (приложение 7).

Следует отметить иные изменения, которые необходимо учитывать при составлении бухгалтерской отчетности за 2012 год:

1) в 2012 году становится обязательным формирование в бухгалтерском учете резерва по сомнительным долгам (п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н);

2) обязательным стало и формирование резерва расходов, связанных с предстоящей оплатой отпусков (ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»);

3) лимит, в пределах которого в учетной политике может устанавливаться минимальная стоимость основных средств, поднят до 40 000 рублей;

4) отчет о движении денежных средств составляется в соответствии с новым ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств»;

5) остатки расходов будущих периодов следует отражать в бухгалтерском балансе не в составе запасов, а в составе прочих активов (оборотных или внеоборотных – в зависимости от сроков их погашения в соответствии с п. 19 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

Основное направление развития бухгалтерского учета и отчетности – повышение качества информации, формируемой в них. Главная задача в области индивидуальной бухгалтерской отчетности заключается в обеспечении гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой персонализированной информации о хозяйствующих субъектах. Индивидуальная бухгалтерская отчетность как элемент метода бухгалтерского учета выполняет две функции: информационную и контрольную.

С одной стороны, она характеризует финансовое положение и финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта. С другой стороны, она обеспечивает системный контроль правильности и точности данных бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла.

Индивидуальная бухгалтерская отчетность предназначена для выявления конечного финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта – чистой прибыли (убытка) и распределения ее между собственниками; представления в надзорные органы; выявления признаков банкротства хозяйствующих субъектов; формирования единой государственной базы статистического наблюдения и макроэкономических показателей; использования в управлении хозяйствующим субъектом, судопроизводстве и при налогообложении.

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Бухгалтерский баланс должен характеризовать финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату. Финансовое положение организации определяется существующими в ее распоряжении активами, структурой обязательств и капитала организации, а также ее способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования.

Сами по себе ошибки в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности не страшны и не требуют к себе особого внимания до тех пор, пока их влияние на те или иные показатели финансовой (бухгалтерской) отчетности не приводят к искажению в восприятии пользователей отчетности.

С 2011 года применяется новое Положение о раскрытии информации эмитентами ценных бумаг (Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 4 октября 2011 г. № 11-46/пз-н «Об утверждении Положения о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»), которое регулирует состав, порядок и сроки обязательного раскрытия информации акционерных обществ, раскрытия данных на этапах эмиссии, а также в форме проспекта ценных бумаг, сводной бухгалтерской (консолидированной финансовой) отчетности эмитента, ежеквартального отчета указанного лица и сообщений о его существенных фактах. атак же устанавливает требования к порядку раскрытия эмитентами иных данных об исполнении их обязательств и осуществлении прав по размещаемым (размещенным) ценным бумагам. Действие положения распространяется на всех эмитентов (в т. ч. иностранных, включая международные финансовые организации), ценные бумаги которых размещаются и (или) обращаются в нашей стране. Исключение – ЦБР, а также эмитенты российских государственных и муниципальных ценных бумаг.

В соответствии с упомянутым выше Положением эмитенты должны раскрывать за 5 последних завершенных финансовых лет:

- 1) динамику показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельность,
- 2) динамику показателей, характеризующих ликвидность.

Некоторые показатели из приведенных выше раскрываются в бухгалтерском балансе: денежные средства и их эквиваленты; оборотные активы; запасы; налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; долгосрочная дебиторская задолженность; краткосрочная дебиторская задолженность; краткосрочные обязательства (не включая доходы будущих периодов); балансовая стоимость активов; капитал и резервы.

Завышение показателя бухгалтерского баланса по строке 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» может быть связано с тем, что в качестве денежных средств отражены остатки на расчетном (валютном) счете в кредитной организации, у которой отозвана лицензия на осуществление банковской деятельности.

Занижение показателя бухгалтерского баланса «Денежные средства и денежные эквиваленты» может быть связано с тем, что не нашли отражения по строке баланса «Денежные средства и их эквиваленты» денежные средства, размещенные на краткосрочных депозитах в банках или депозитах «до востребования». Перед формированием отчетности рекомендуется:

- проверить «благонадежность» кредитной организации, обратившись к информации регулярно публикуемой Центральным банком России на своем сайте или уточнить список банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России из иных информационных источников);
- проверить сроки размещения (погашения, возврата) денежных средств на краткосрочных депозитных счетах.

Оборотные активы – это активы, которые служат или погашаются в течение 12 месяцев, либо в течение нормального операционного цикла организации (если он превышает 1 год). В бухгалтерском балансе, выделяют следующие оборотные активы: запасы; НДС по приобретенным ценностям; дебиторская задолженность; финансовые

вложения (за исключением денежных эквивалентов); денежные средства и денежные эквиваленты; прочие оборотные активы.

Дебиторская задолженность и финансовые вложения относятся к оборотным активам только в том случае, если срок их погашения менее 1 года, либо срок превышает 1 год, но организация уверена в высокой ликвидности данных активов, способности быстро и без потерь обратить их в денежную форму (т. е. продать). Оборотные активы в принципе обладают более высокой степенью ликвидности, чем внеоборотные. А деньги, как часть оборотных активов, имеет абсолютную ликвидность.

Завышение показателя бухгалтерского баланса по строке 1200 «Итого оборотных активов» может быть связано с тем, что:

1) в составе запасов продолжают отражаться не списанные своевременно в затраты и, соответственно не находят свое отражение в себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) стоимость сырья и материалов, остатков незавершенного производства.

Несвоевременное признание затрат может иметь своей причиной или сознательное манипулирование прибылью (рентабельностью), которое происходит с ведома и по указанию менеджмента организации или нарушением связи между производственно-техническими службами организации и бухгалтерской службой, когда движение и изменение состояния предметов труда фактически производится, но информация об этих событиях поступает к обработке в бухгалтерию несвоевременно или не поступает;

2) не сформированы резервы под обесценение запасов, что является обязательным требованием ПБУ 5/01. Материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость, стоимость продажи которых снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуется за счет финансовых результатов организации на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов, если последняя выше текущей рыночной стоимости.

Занижение показателя бухгалтерского баланса по строке 1200 «Итого оборотных активов» может быть связано с тем, что:

– в составе запасов не отражены товарно-материальные ценности, фактически не поступившие на склады организации, но находящиеся в пути, когда по условиям договоров поставки риски владения (право собственности) перешли к организации - грузополучателю;

– в составе запасов не отражены неотфактурованные поставки, когда фактически имущество поступило на склады организации, но товарно-сопроводительные документы отсутствуют

В бухгалтерском балансе активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные;

– дебиторской задолженности, когда по условиям договоров срок погашения

задолженности превышает 12 месяцев после отчетной даты, но задолженность отражается по строке бухгалтерского баланса 1230 «Дебиторская задолженность» в составе раздела «Оборотные активы», а не по строке бухгалтерского баланса 1190 «Прочие внеоборотные активы»;

– оборудования, приобретенного для монтажа (установки) в процессе строительства (реконструкции) основных средств, которое отражается в составе запасов (по строке 1210 бухгалтерского баланса), а не по строке 1150 «Основные средства».

Активами считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем. Будущие экономические выгоды – это потенциальная возможность активов прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств в организацию. Считается, что актив принесет в будущем экономические выгоды организации, когда он может быть:

а) использован обособленно или в сочетании с другим активом в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи;

б) обменян на другой актив;

в) использован для погашения обязательства;

г) распределен между собственниками организации.

Искажение показателя «Балансовая стоимость активов» может быть связано со следующими обстоятельствами:

1) не проведена инвентаризация имущества и обязательств организации, соответственно, не выявлена сомнительная к получению дебиторская задолженность и не сформированы резервы (активы завышены);

2) не начислены и не отражены в составе кредиторской задолженности проценты по привлеченным кредитам (занижена кредиторская задолженность и завышена прибыль);

3) не рассчитаны и не сформированы обязательные резервы предстоящих расходов в виде оплаты отпусков, вознаграждения работников по итогам работы за год (занижена кредиторская задолженность и завышена прибыль);

4) не рассчитаны и не сформированы обязательные резервы на рекультивацию земель организаций-недропользователей (занижена стоимость материальных и нематериальных поисковых активов по строкам 1130 и 1140 в активе бухгалтерского баланса и показатель «Оценочные обязательства» по строке 1540 в пассиве бухгалтерского баланса)

Все выявленные ошибки и их последствия подлежат обязательному исправлению (п. 4 ПБУ 22/2010). Правила корректировки в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности определяются в зависимости:

– от отчетного периода, к которому относится выявленная ошибка;

– от временного интервала выявления ошибки;

– от существенности/несущественности выявленной ошибки.

В учетной политике организации следует установить критерии существенности ошибки для оценки ее влияния на отчетность. При разработке критериев существенности необходимо проанализировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность и финансово-хозяйственную деятельность предприятия исходя из следующего:

– какие категории пользователей бухгалтерской отчетности рассматривают

подготовленную обществом отчетность, а также, какие решения на основе данной информации они принимают. Например: кредиторы (банки и т.п.), прежде всего, оценивают устойчивость финансового положения организации; акционеры оценивают результаты деятельности организации, влияющие на выплату дивидендов, и т.д.

– каким образом та или иная ошибка влияет на показатели финансовой отчетности, на основе которых пользователи данной отчетности принимают экономические решения. Например: для кредиторов – необходимо оценить влияния ошибки на показатели финансовой отчетности, приводящие к снижению/увеличению показателей ликвидности, и т.д.

– каким образом определяются уровни существенности ошибки (как количественные, так и качественные) по всем показателям финансовой отчетности, на основе которых пользователи данной отчетности принимают экономические решения. Например: для кредиторов - определение критичных отклонений в значениях показателей текущей и абсолютной ликвидности до и после обнаружения ошибки и т.д.

Отчет о прибылях и убытках должен включать в себя следующую информацию: финансовый результат от операционной деятельности, расходы, часть доходов и расходов зависимых и совместных предприятий, расходы по налогам, прибыль или убыток от основной деятельности, непредвиденные доходы и расходы, долю меньшинства (для консолидирующихся компаний) и прибыли или убытка за отчетный период. Дополнительная информация, раскрывающая содержание перечисленных статей, приводится в бухгалтерском балансе или в приложениях к финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

В трактовке до октября 2004 г. в МСФО 1 имелись такие понятия как: прибыль по обычной деятельности, чистая прибыль. В настоящий момент в МСФО 1 (IFRS) убрано слово «чистая». По всей видимости, это переходный момент к понятию «полный доход» (в 2005 г. КМСФО планирует выпустить дискуссионный документ «Полный доход»).

Для отчета о прибылях и убытках МСФО 1 предусматривает две альтернативные формы, одна из которых классифицирует расходы в соответствии с их происхождением, другая – в соответствии с их функциями.

Классификация расходов по происхождению означает, что такие статьи, как заработная плата, амортизация и т. д., отражаемые в отчете о прибылях и убытках, представляют собой просто суммы однородных издержек. Классификация расходов по функциям подразумевает их анализ по трем основным статьям: себестоимости реализации, коммерческих и управленческих расходов. Такой подход считается наиболее распространенным.

Основная идея отчета о прибылях и убытках состоит в корректировке полученной в отчетном периоде выручки путем прибавления суммы полученных расходов и вычитания произведенных расходов, что в итоге дает величину прибыли за отчетный период. Отчет о прибылях и убытках должен, как минимум, содержать следующие линейные статьи:

- 1) выручку;
- 2) результаты операционной деятельности;
- 3) затраты по финансированию;
- 4) долю прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, исчисляемую методом участия;

- 5) расходы по налогу;
- 6) прибыль или убыток от обычной деятельности;
- 7) результаты чрезвычайных обстоятельств;
- 8) долю меньшинства;
- 9) чистую прибыль или убыток за период.

Поскольку деятельность компаний отличается по характеру, видам, стабильности, предсказуемости, рискам операций и событий, содержание отчета и представление его составных элементов позволяют раскрыть результаты работы и составить прогноз будущих выгод. Поэтому в отчет о прибылях и убытках согласно МСФО 1 «Представление финансовых отчетов» могут быть включены дополнительные статьи, промежуточные суммы и заголовки.

Они также могут включаться в отчет о прибылях и убытках, если этого требуют отдельные стандарты МСФО или необходимо для представления более достоверной и полезной информации внутренним и внешним пользователям финансовой отчетности: инвесторам, работникам компании, заимодавцам, поставщикам и прочим торговым кредиторам, покупателям, правительственным органам, общественности.

Кроме этого порядок расположения и названия статей отчета о прибылях и убытках могут изменяться, если это необходимо для представления более ясной картины финансовых результатов. Например, составляя отчет о финансовых результатах банка, названия статей изменяются, чтобы выполнить отдельные требования МСФО 30 «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов».

В отчете о прибылях и убытках или примечаниях должен быть представлен анализ доходов и расходов исходя из их характера, значимости и роли в компании. Предпочтительным является вариант анализа в самом отчете. Для его проведения статьи расходов отчета разбиваются на подклассы для выделения составляющих финансовых результатов по следующим характеристикам:

- а) стабильность;
- б) потенциал прибыли или убытка;
- в) предсказуемость.

Эта информация формируется одним из двух способов анализа. Первый способ представления информации (способ анализа) называется методом характера затрат. Этим способом в отчете о прибылях и убытках приводятся данные о расходах компании в отчетном периоде по их характеру (по экономическим элементам): амортизация, закупки материалов, транспортные расходы, заработная плата и жалование, затраты на рекламу. По функциональным направлениям расходы не группируются.

Таким образом, формат составления отчета о прибылях и убытках методом учета характера затрат основан на расчете дохода от продаж путем суммирования расходов, представленных по экономическим элементам, изменений запасов и прибыли. Данный метод используется также при составлении отчета о прибылях и убытках в других зарубежных странах, например, в условиях континентальной модели бухгалтерского учета, которую использует большинство стран Европы, Япония, франкоязычные страны Африки.

Несмотря на то, что российские национальные стандарты частично приближены к международной практике, данный метод составления отчета о прибылях и убытках в отечественной практике не применяется.

Вторым способом анализа и представления данных в отчете о прибылях и убытках в системе МСФО является метод функции затрат или «себестоимости продаж». Он

позволяет разложить доход от продаж в отчете о прибылях и убытках в МСФО на два составных элемента: себестоимость и прибыль. В его основу положены: классификация расходов по их функциональным признакам, выделение части себестоимости продаж, распределение или административная деятельность.

Отчет о движении денежных средств позволяет оценить то, насколько способна организация создавать денежные средства и их эквиваленты, распределять во времени и сохранять определенность их формирования. Отчет о движении денежных средств дает возможность оценить изменения в чистых активах организации, способность влиять на суммы и время потоков денежных средств. Это необходимо для оптимизации деятельности при постоянно изменяющихся внутренних и внешних условиях и возможностях. Информация отчета о движении денежных средств позволяет пользователям разрабатывать модели оценки, анализа и прогнозирования дисконтированной стоимости будущих потоков денежных средств.

Независимо от характера деятельности любые компании нуждаются в денежных средствах для функционирования, погашения обязательств, обеспечения доходов инвесторов. Поэтому в отчете, составляемом в соответствии с МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» любой компанией, показываются потоки денежных средств за отчетный период в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

МСФО 7 дает определения терминов, употребляемых при составлении отчета. Денежные средства включают наличные деньги и вклады до востребования. Эквивалент денежных средств - краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности.

Потоки денежных средств характеризуют приток и отток денежных средств и их эквивалентов. Операционная деятельность – основная, приносящая доход, деятельность компании и прочая деятельность, кроме инвестиционной и финансовой. Инвестиционная деятельность – приобретение и реализация долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам. Финансовая деятельность понимается как приводящая к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств компании.

Отчет о движении денежных средств представляет операции компании по движению денежных потоков за отчетный период, охватывающих как денежные средства, так и их эквиваленты. В МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» дается развернутая характеристика эквивалентов денежных средств.

Они представляют в большей степени не инвестиции, а используются для удовлетворения краткосрочных денежных обязательств. Однако инвестиции могут квалифицироваться как эквиваленты денежных средств, если они легко обратимы в денежные средства с практически не измененной стоимостью или если срок ее погашения менее трех месяцев. Вместе с тем инвестиции в собственный капитал не следует рассматривать в соответствии с МСФО как эквиваленты денежных средств.

В некоторых случаях, когда банковские овердрафты возмещаются по требованию, они включаются в отчет о движении денежных средств как компонент эквивалентов денежных средств.

Движение денежных средств и их эквивалентов между статьями отчета не включаются в сам отчет. Оно рассматривается как средство контроля и регулирования денежных операций компании и не является операционной, инвестиционной или финансовой деятельностью.

Представление информации в отчете о движении денежных средств по видам деятельности дает возможность оценить их влияние на изменение финансового состояния организации и взаимосвязей видов деятельности. Одна и та же операция по-разному может отражаться в отчете. Например, погашение кредита – в группе финансовой деятельности, а процентов по нему – в группе операционной деятельности.

Операционная деятельность в системе МСФО рассматривается в качестве основной, приносящей наибольший доход компании. Величина денежных потоков по операционной деятельности является ключевым элементом, показывающим величину потоков денежных ресурсов для погашения кредитов, сохранения и роста операционных возможностей, выплаты дивидендов, новых инвестиций. Это результат событий, составляющих чистую прибыль или убыток. Потоками денежных средств и их эквивалентов от операционной деятельности, выделяемых в отчете о движении денежных средств, могут быть:

- денежные поступления от продажи товаров и предоставления услуг;
- денежные поступления от аренды, гонорары, комиссионные и другие доходы;
- денежные платежи поставщикам за товары и услуги;
- денежные платежи служащим и денежные платежи от их лица;
- денежное поступление и платежи страховой компании в качестве страховых премий и исков, годовых взносов и прочих страховых вознаграждений;
- денежные выплаты или компенсации налога на прибыль, если только они не могут быть увязаны с финансовой или инвестиционной деятельностью;
- денежные поступления и платежи по контрактам, заключенным для коммерческих или торговых целей.

Кроме того, если организация владеет имуществом специально для коммерческих и торговых целей (ценными бумагами, денежными средствами для предоставления кредита и др.), то движение денежных потоков рассматривается как операционная деятельность.

Потоки денежных средств от операционной деятельности в отчете следует представлять, используя один из двух описанных в МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» методов:

- 1) прямой метод, когда раскрываются основные виды валовых денежных поступлений и валовых денежных платежей;
- 2) косвенный метод, когда чистая прибыль (убыток) корректируется на результаты операций неденежного характера, отсрочек и начислений прошлых периодов и будущих операционных денежных поступлений и платежей, а также статей доходов и расходов по инвестиционным и финансовым потокам денежных средств.

Предпочтительным является прямой метод. Считается, что он позволяет получить информацию для оценки будущих потоков денежных средств, что затруднено при использовании косвенного метода.

Когда компания использует прямой метод отражения потоков денежных средств от операционной деятельности, информация формируется:

- а) по данным бухгалтерского учета;
- б) корректировкой статей отчета о прибылях и убытках (продажи, себестоимость продаж и др.) с учетом следующего:
 - изменений за период запасов и операционной кредиторской и дебиторской задолженности;
 - изменений других неденежных статей:

– изменений прочих статей, ведущих к возникновению инвестиционных или финансовых денежных потоков.

Использование косвенного метода исчисления чистого потока денежных средств от операционной деятельности предполагает, что чистая прибыль или убыток рассчитываются с учетом следующего:

а) изменений в запасах и операционной дебиторской и кредиторской задолженности в течение отчетного периода;

б) изменений неденежных статей (амортизации, отчислений, отсроченных налогов, нереализованных прибылей (убытков) по операциям с иностранной валютой, нераспределенных прибылей ассоциированных компаний, доли меньшинства);

в) изменений прочих статей, формирующих инвестиционные или финансовые денежные потоки.

Валютные потоки отражаются в отчете о движении денежных средств на дату возникновения этого движения в валюте отчетности компании. Для этого проводят пересчет иностранной валюты по обменному курсу в соответствии с МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов». Исчисленные прибыли и убытки от изменения обменных курсов иностранной валюты не рассматриваются как движение денежных средств. Поэтому полученный результат показывается отдельно от потоков денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Денежные потоки от чрезвычайных событий следует относить на операционную, инвестиционную и финансовую деятельность и показывать отдельно. Такой подход позволяет определить влияние чрезвычайных обстоятельств на настоящие и будущие потоки денежных средств. Раскрытие этой информации ведется в соответствии с МСФО 8 «Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике».

Денежные средства как потоки полученных или выплаченных процентов и дивидендов раскрываются в отчете о движении денежных средств отдельно как операционные, инвестиционные или финансовые. Раскрытию в отчете подлежат суммы процентов, выплаченных в течение периода или капитализированных в соответствии с альтернативным вариантом, разрешенным МСФО 23 «Затраты по займам».

Денежные потоки по налогу на прибыль должны показываться в отчете отдельно от остальных потоков и относиться к операционной деятельности, если они не могут быть напрямую увязаны с финансовой или инвестиционной деятельностью. При необходимости увязки денежных потоков с конкретной операцией, относящейся к инвестиционной или финансовой деятельности, этот поток следует отнести к конкретному виду деятельности.

Инвестиции в дочернюю или ассоциированную компанию могут отражаться в учете по методу долевого участия или по себестоимости. В этом случае инвестор отражает в отчете о движении денежных средств информацию о движении денежных потоков (дивидендов, процентов) по отношению к объекту инвестиций. Если компания представляет в соответствии с МСФО 31 «Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности» отчет о ее доле в совместно контролируемой компании по методу пропорционального сведения, она включает в сводную отчетность о движении денежных средств свою пропорциональную долю денежных потоков совместно контролируемой компании. При использовании метода долевого участия в отчет о движении денежных средств включаются денежные потоки инвестиций компании в совместно контролируемую компанию,

распределения и другие выплаты или поступления между ней и совместно контролируемой компанией.

Продажа и приобретение дочерних компаний и других хозяйственных подразделений в отчете о движении денежных средств классифицируются как инвестиционная деятельность. Они представляются отдельно, а результаты движения денежных средств от реализации не вычитаются из результатов движения денежных средств от приобретения. Это позволяет отделить эти потоки денежных средств от другой операционной, инвестиционной или финансовой деятельности. Общая сумма денежных средств, выплаченных или полученных в качестве возмещения при покупке или продаже, представляется в отчете за вычетом приобретенных или потраченных денежных средств или их эквивалентов.

Как по приобретенным, так и проданным дочерним компаниям и другим подразделениям в течение отчетного периода в финансовой отчетности по МСФО должна быть раскрыта следующая информация:

- 1) суммарное возмещение при покупке или продаже дочерних компаний;
- 2) часть возмещения при покупке или продаже дочерних компаний, погашенная денежными средствами или их эквивалентами;
- 3) денежные средства и их эквиваленты, уплаченные при приобретении или полученные при реализации дочерних компаний и других хозяйственных подразделений;
- 4) сумма приобретенных или реализованных активов и обязательств, кроме денежных средств и их эквивалентов в дочерней компании или
- 5) хозяйственном подразделении, по основным категориям.

Операции финансового и инвестиционного характера, не вызывающие движения денежных средств и их эквивалентов, не включаются в отчет о движении денежных средств. Однако они должны быть раскрыты в финансовой отчетности, поскольку влияют на структуру капитала и активов компании. Видами неденежных операций могут быть:

- приобретение активов либо путем принятия соответствующих обязательств, либо посредством финансовой аренды;
- приобретение компании с помощью выпуска акций;
- конвертация долговых обязательств в акции.

В отчете о движении денежных средств должна быть представлена сверка сумм с соответствующими статьями бухгалтерского баланса, а также раскрыта сумма значительных остатков денежных средств и их эквивалентов, недоступных для использования.

Отчет об изменениях в капитале должен представлять следующую информацию:

- чистую прибыль или убыток за период;
- каждую статью доходов и расходов, прибылей и убытков, которые согласно требованиям МСФО признаются непосредственно в капитале, и сумму таких статей;
- кумулятивный эффект изменений в учетной политике и корректировку фундаментальных ошибок, рассматриваемую в МСФО 8 «Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике».

Кроме этого либо в отчете об изменениях в капитале, либо в примечаниях к нему компания должна отразить:

- 1) операции капитального характера с владельцами и распределения им;

2) сальдо накопленной прибыли или убытка на начало периода и на отчетную дату, а также изменения за период;

3) сверку между балансовой стоимостью каждого класса акционерного капитала, эмиссионного дохода и каждого резерва на начало и конец периода и раскрыть каждое изменение в отдельности.

Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» отчет об изменениях в капитале может быть составлен компанией двумя способами. Основной способ предполагает столбцовый формат, где производится сверка между начальным и конечным сальдо каждого элемента капитала (акционерного капитала, эмиссионного дохода, фонда переоценки имущества, фонда пересчета валют, накопленной прибыли) по всем статьям, содержащимся в отчете.

Альтернативный способ предполагает отражение в отчете только финансового результата, каждой статьи доходов, расходов, прибылей и убытков, признаваемых в составе капитала, а также кумулятивный эффект изменений в учетной политике и корректировку фундаментальных ошибок в динамике за отчетный и предшествующий периоды, а именно:

- прирост/(дефицит) от переоценки имущества;
- прирост/(дефицит) от переоценки инвестиций;
- курсовые разницы от пересчета финансовой отчетности иностранных подразделений;
- чистую прибыль, не признанную в отчете о прибылях и убытках;
- чистую прибыль за период;
- итого признанные прибыли и убытки;
- воздействие изменений в учетной политике.

Другие сведения об изменениях в капитале показываются в примечаниях к финансовой отчетности. Независимо от принятого в компании способа представления данных об изменениях в капитале должны быть исчислены промежуточные итоги каждой статьи доходов и расходов, прибылей и убытков, которые признаются в капитале.

Кроме представленных форм финансовой отчетности в соответствии с МСФО полный комплект отчетности должен содержать также учетную политику компании. В соответствии с п. 21 МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» она характеризует принципы, основы, условия, правила и практику, принятые компанией для подготовки и представления финансовой отчетности. Учетная политика выбирается компанией таким образом, чтобы все показатели, сведения, данные, представленные в отчетности, соответствовали всем требованиям каждого стандарта и каждой интерпретации системы МСФО. Если конкретное требование по хозяйственному процессу для отражения в отчетности по МСФО отсутствует, компания должна выработать и представить в учетной политике информацию, которая уместна и надежна для пользователей при принятии экономических решений. Надежность финансовой отчетности определяется достоверностью, представлением событий не только в соответствии с их юридической формой, но и экономическим содержанием, нейтральностью, осмотрительностью и полнотой.

Вместе с тем при отсутствии конкретного стандарта финансовой отчетности или правила его интерпретации для разработки учетной политики руководствуются требованиями МСФО по аналогичным или связанным с этим стандартом проблемам. Принимаются во внимание также критерии определения, признания и

оценки активов, обязательств, доходов и расходов, а также решения органов, разрабатывающих стандарты и практические вопросы учета.

Таким образом, рассмотрев основы составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО, можно утверждать, что формы бухгалтерской отчетности, используемые в российской учетной практике, во многом одинаковы по содержанию с формами, разработанными в международной практике.

Однако методика составления отчетности в России во многом не соответствует требованиям международных стандартов, что приводит к недоверию пользователей отчетности к ее показателям.

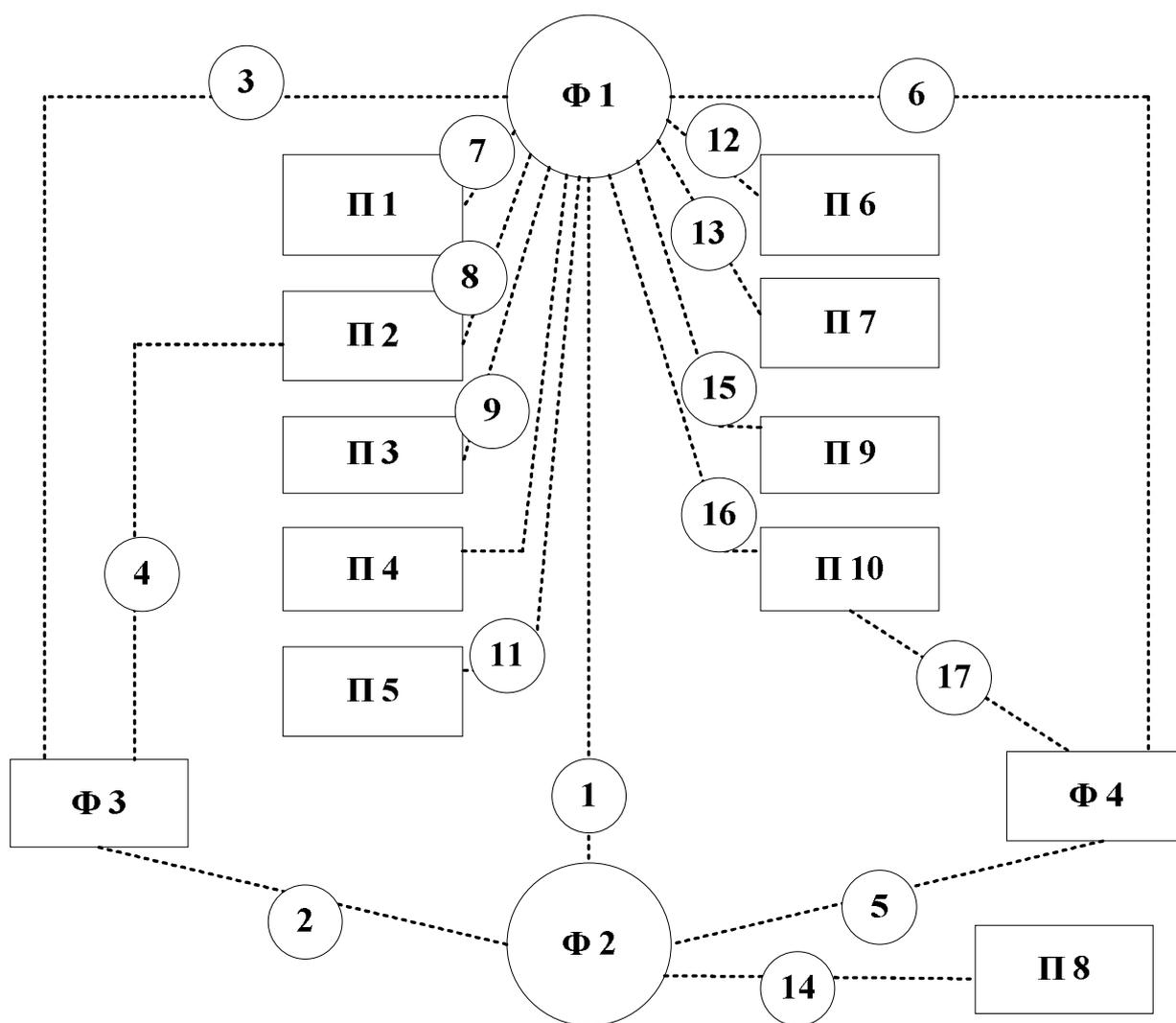
Принимая во внимание общественную значимость МСФО для получения достоверной, прозрачной и полезной информации, в последующих изменениях законодательства будет представлена группа нововведений, освещающих основные вопросы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности по международным стандартам.

Отдельно следует сказать и о сопоставимых данных в бухгалтерской отчетности. Согласно п. 10 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» по каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года – отчетный и предшествующий отчетному.

Минфин в новой отчетности воспринял эту трактовку буквально. Теперь в бухгалтерском балансе не две, а три графы – данные на отчетную дату, на конец года, предшествующего отчетному, и на начало этого года (точнее – на конец года, предшествующего предыдущему). Особо следует обратить внимание на еще одно новшество – на отчетную дату для сопоставимых данных.

При составлении бухгалтерского баланса по форме, утвержденной Приказом № 67н, указывали в качестве сопоставимых данные на начало отчетного года (на 1 января). В новой же форме приводятся данные на 31 декабря соответствующего года. Это изменение не техническое, а фактически из практики выводится так называемый «межотчетный период» (рисунок 4).

До 2011 года переоценка основных средств отражалась в бухгалтерской отчетности по состоянию на начало отчетного года. Это значило, что если, например, организация провела переоценку в конце 2011 года, то в годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год (в балансе по состоянию на конец дня 31.12.2011) результаты переоценки еще не показывались, а в «начальных» остатках отчетности за 2012 год (в балансе за 2012 год на начало отчетного года), то есть по состоянию на начало дня 01.01.2012, основные средства (и, как следствие, добавочный капитал и нераспределенная прибыль) отражались уже с учетом переоценки. Какой именно датой (между 31 декабря и 1 января) следовало проводить проводки по переоценке, нормативные правовые акты не раскрывали, и поэтому на практике появился «межотчетный период» отражения в учете таких записей. Однако с 2011 года вступил в силу Приказ Минфина РФ от 24.12.2010 № 186н.



Где **1** – баланс непосредственно связан с отчетом о прибылях и убытках. Чистая прибыль последнего увеличивает активы и источники собственных средств баланса. При возникновении убытка возникают противоположные последствия;
2 – изменение финансовых результатов влияет на значение капитала;
3 – изменение величины капитала находит отражение в балансе;
4 – результат от переоценки внеоборотных активов, приведенный в **форме № 3**, соотносится с соответствующими данными в **пояснениях, раздел 2 (П 2)**;
5 – изменение финансовых результатов по **форме № 2** дополняется данными отчета о движении денежных средств, либо денег может быть много, а прибыль может отсутствовать и наоборот, наличие прибыли не означает достаточность наличных;
6 – денежные средства находят отражение в балансе;
7 – движение и состояние нематериальных активов (**П 1**) раскрывают данные соответствующей статьи баланса;
8 – движение и состояние основных средств (**П 2**) раскрывают данные соответствующей статьи баланса;
9 – движение и состояние доходных вложений в материальные ценности (**П 3**) раскрывают данные соответствующей статьи баланса;
10 - движение и состояние расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (**П 4**) раскрывают данные соответствующих статей раздела баланса «Внеоборотные активы»;
11 – движение и состояние расходов на освоение природных ресурсов (**П 5**) раскрывают данные статьи баланса «Материальные поисковые активы»;
12 – движение и состояние финансовых вложений (**П 6**) раскрывают данные соответствующих статей раздела баланса;
13 – данные о дебиторской и кредиторской задолженности (**П 7**) раскрывают данные соответствующих статей раздела баланса;
14 – расходы по обычным видам деятельности (**П 8**) раскрывают по элементам затрат состав соответствующих расходов, представленных в отчете о финансовых результатах;
15 – раздел «Обеспечения» (**П 9**) содержит информацию о полученных и выданных векселях, о находящемся в залоге и переданном в залог имуществе, которая раскрывает данные, содержащиеся в **Ф 1**;
16 – государственная помощь (**П 10**) раскрывает соответствующую информацию, содержащуюся в балансе;
17 – государственная помощь (**П 10**) в части полученных (возвращенных) денежных средств из бюджета раскрывает соответствующую информацию, содержащуюся в отчете о движении денежных средств.

Рисунок 4 – Схема информационных связей отчетных форм

Помимо других изменений, он вынес поправки и в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», пункт 15 которого теперь устанавливает, что результаты переоценки отражаются в бухгалтерской отчетности по состоянию на конец отчетного года. Иными словами, проведенная в конце 2011 года переоценка основных средств должна отразиться уже в годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год, то есть в остатках по состоянию на 31.12.2011. Аналогичные изменения внесены и в пункт 17 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов».

Кроме того, изменение дат сопоставимых показателей связано и с введением в действие ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». Напомним, что пункт 9 этого Положения предусматривает ретроспективное исправление существенных ошибок, то есть пересчет сравнительных показателей бухгалтерской отчетности, исходя из предположения, что ошибка никогда не была совершена.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н [электронный ресурс] / СПС «Консультант-Плюс».
2. О введении в действие МСФО и Разъяснений МСФО на территории РФ. Приказ Минфина от 25.11.2011 года № 160н [электронный ресурс] / СПС «Консультант-Плюс».
3. Бухгалтерская финансовая отчетность [Текст]: учебник для вузов / [под ред. А. И. Нечитайло, Л. Ф. Фоминой]. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. - 633 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-222-18655-8: 505-00.
4. Гридасов, А. Ю. Бухгалтерский учет в программе 1С: Бухгалтерия 8.0 [Текст] : лабораторный практикум: учеб. пособие для студ. вузов / А. Ю. Гридасов, А. Г. Чуринов, Л. И. Чурина. - 2-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2010. - 216 с. - ISBN 978-5-406-00303-9 : 145-00.

ГЛАВА 11. ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ[©]

Межбюджетные трансферты – это часть системы межбюджетных отношений, представляющих собой взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса.

Одним из ключевых принципов межбюджетных отношений изначально бюджетным законодательством Российской Федерации был определен принцип выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований. Объем финансовой помощи, предоставляемой на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности должен был определяться на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных услуг в целях финансирования расходов, обеспечивающих минимальные государственные социальные стандарты. Государственные социальные стандарты должны были устанавливаться отдельным федеральным законом, так же как порядок предоставления и расчета конкретных размеров финансовой помощи. Однако система установления и использования стандартов в бюджетную практику не была внедрена. На практике размеры финансовой помощи часто определялись в зависимости не столько от объективных, сколько от субъективных факторов. Наиболее остро проявила себя проблема между провозглашенным принципом самостоятельности бюджетов, недостаточностью собственных финансовых ресурсов и несовершенным механизмом их перераспределения

Система межбюджетных отношений трижды претерпела существенные изменения. В начале 90-х годов в основу межбюджетных отношений был положен принцип «регулирующих» налогов, предполагавший разделение налоговых доходов между бюджетами бюджетной системы РФ. В середине 90-х годов были установлены единые нормативы отчислений от федеральных налогов и сборов в региональные бюджеты, образован Федеральный фонд финансовой поддержки регионов, средства которого стали распределяться на основе единой методики. При этом регулирование денежных потоков между бюджетами продолжало осуществляться на основе ежегодных законов о бюджетах. В 1998 г. Правительством РФ была принята Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999-2001 годах¹. Основными целями реформирования системы межбюджетных отношений были заявлены, в частности повышение эффективности использования и управления финансовыми ресурсами бюджетной системы РФ и выравнивание возможностей реализации на всей территории страны минимального уровня социальных гарантий, финансирование которых должно осуществляться из бюджетов всех уровней, переход к новому способу распределения трансфертов. В ходе реализации положений данной Концепции был серьезно реформирован Фонд финансовой поддержки регионов, разработана более формализованная методика распределения трансфертов, призванная обеспечить

[©] *Киселева Е. И., ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет» г. Новосибирск.*

¹ О Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации на 1999-2001 годах: Постановление Правительства РФ от 30.07.1998. № 862 // СЗ РФ 10.08.1998. № 32. Ст.3905.

прозрачность и объективность распределения финансовых ресурсов. В основу методики была положена оценка реальной бюджетной обеспеченности регионов на основе объективных расходных потребностей и налоговых ресурсов.

В 2000 г. был образован Фонд регионального развития, средства которого передавались в региональные бюджеты для финансирования развития инфраструктуры регионов. В 2001 г. был образован Фонд компенсаций, средства которого использовались для предоставления субъектам РФ целевой финансовой помощи, в частности на реализацию законов, предусматривающих социальные выплаты отдельным категориям граждан.

В 2002-2003 гг. был создан Фонд софинансирования социальных расходов. Основной целью этого фонда было определено оказание финансовой помощи регионам по долевному финансированию социально значимых расходов.

За счет средств займа Международного банка реконструкции и развития был создан Фонд реформирования региональных финансов. Средства фонда ежегодно предоставлялись отобраным на конкурсной основе субъектам РФ при условии выполнения ими программ реформ в бюджетной сфере.

В 2001 г. Правительством РФ была утверждена Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.², практика реализации положений которой выявила в качестве наиболее острой проблему отсутствия четких объективных критериев и процедур перераспределения финансовых ресурсов между бюджетами.

Новый подход к правовому регулированию межбюджетных отношений был реализован федеральным законом «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» от 5 августа 2004 г. (далее – закон № 120-ФЗ)³. Данным законом впервые было введено понятие «межбюджетные трансферты» и дано его легальное определение. Согласно ст. 6 закона № 120-ФЗ межбюджетные трансферты – это средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации. Основными формами межбюджетных трансфертов были определены финансовая помощь, предоставляемая в виде дотаций и субсидий, а также субвенции и бюджетные кредиты.

Законом № 120-ФЗ были внесены изменения и в перечень условий предоставления межбюджетных трансфертов. Помимо общих требований о соблюдении бюджетного законодательства, отсутствии просроченной задолженности перед федеральным бюджетом были установлены требования относительно тех субъектов РФ, чьи доходы в течение двух лет более чем на 50% состояли из дотаций федерального бюджета. В этих случаях необходимым стало подписание Министерством финансов РФ соглашения о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению налоговых и неналоговых доходов бюджетов субъектов РФ. При несоблюдении этого условия Министерство финансов РФ получало право приостановить предоставление межбюджетных трансфертов.

² О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года: Постановление Правительства РФ от 15.08.2001. № 584 (ред. от 06.02.2004) // СЗ РФ 12.06.2000. № 24. Ст.2638.

³ О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений: Федеральный закон от 20.08.2004. № 120-ФЗ // СЗ РФ 23.08.2004. №34. Ст.3535.

Предоставление межбюджетных трансфертов должно было осуществляться с использованием сложившейся системы фондов, формируемых в составе расходной части соответствующих бюджетов.

Закон № 120-ФЗ потребовал формирования новой региональной нормативно-правовой базы регулирования межбюджетных отношений в субъектах РФ. Субъекты РФ были наделены более широкими полномочиями в отношении регулирования межбюджетных отношений с местными бюджетами. Закон № 120-ФЗ ввел обязанность субъектов РФ по созданию двух фондов – фонда финансовой поддержки поселений, распределяемого в зависимости от численности населения, и фонда финансовой поддержки муниципальных районов, распределяемого по усмотрению субъекта РФ либо в зависимости от численности населения либо на основе методики выравнивания уровня бюджетной обеспеченности. Такой подход, по мнению законодателей, должен обеспечить прозрачность распределения финансовой помощи между муниципальными образованиями.

В дополнение к региональному фонду финансовой поддержки поселений статьей 142 закона № 120-ФЗ предусматривалось создание таких же фондов в составе бюджетов муниципальных районов. Целью создания районных фондов было определено дополнительное по отношению к дотациям из регионального фонда выравнивание финансовых возможностей органов местного самоуправления поселений по осуществлению полномочий местного значения. Методика распределения средств районных фондов финансовой поддержки поселений более сложна, однако она должна была быть установлена законами субъекта РФ в соответствии с едиными принципами. Для упрощения процедуры предоставления финансовой помощи местным бюджетам органам государственной власти субъектов РФ было предоставлено право передавать свои полномочия по расчету и предоставлению дотаций (а также по установлению замещающих их нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц) органам местного самоуправления муниципальных районов.

Законом № 120-ФЗ была установлена новая форма межбюджетных трансфертов – субсидии из местных бюджетов в бюджеты более высоких уровней бюджетной системы. К таким субсидиям были отнесены, во-первых, перечисления из местных бюджетов в региональные фонды финансовой поддержки поселений и, во-вторых, трансферты из бюджетов поселений в бюджеты муниципальных районов. Первый вид трансфертов установлен для поселений, чьи налоговые доходы превышали уровень, установленный законом субъекта РФ двукратный средний уровень в расчете на одного жителя. Цель таких перечислений – сокращение различий в уровне бюджетной обеспеченности, обусловленных объективными причинами. Расчет таких субсидий должен был осуществляться по единой методике, утверждаемой законом субъектам РФ в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ. Второй вид субсидий – на решение вопросов межмуниципального характера – предусматривался только в тех муниципальных районах, представительные органы которых формировались делегированием представителей органов местного самоуправления поселений. Цель введения такого вида субсидий – повышение эффективности совместного использования бюджетных ресурсов на соответствующей территории.

Наконец, законом № 120-ФЗ предусмотрена замена бюджетных ссуд бюджетными кредитами, которые в отличие от бюджетных ссуд могли предоставляться на более длительный срок и только на безвозмездной основе.

Новый этап в развитии системы межбюджетных отношений связан со вступлением

в силу с 1 января 2008 г. изменений соответствующих норм Бюджетного кодекса РФ⁴. Новой редакцией Бюджетного кодекса РФ были введены дополнительные условия предоставления межбюджетных трансфертов для дотационных субъектов РФ и муниципальных образований, направленных на повышение финансовой дисциплины и повышения качества управления региональными (муниципальными) финансами. В целом условия предоставления межбюджетных трансфертов обусловлены уровнем финансовой самостоятельности субъектов РФ, а именно долей объема собственных доходов консолидированного бюджета соответствующего субъекта РФ.

Произошло уточнение форм межбюджетных трансфертов: дотации и субсидии стали рассматриваться как самостоятельные формы трансфертов, имеющих собственные цели, были установлены в качестве самостоятельной формы трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов.

Принцип распределения межбюджетных трансфертов через формируемые в составе расходной части бюджета фонды был сохранен и в новой редакции Бюджетного кодекса РФ. Вместе с тем изменения внесены и в этот раздел бюджетного законодательства, в частности произошло объединение фонда софинансирования социальных расходов и фонда регионального (муниципального) развития в фонд софинансирования расходов, обеспечивающего предоставление бюджетам бюджетной системы РФ субсидий на софинансирование приоритетных расходов вне их связи с социальными или экономическими аспектами развития. Такие изменения преследовали цель повышения в рамках единой методологии расчетов прозрачности и объективности распределения дополнительных финансовых средств.

Отдельным направлением решения проблемы финансового обеспечения местного самоуправления стало развитие системы межбюджетных отношений.

В 2011г. была принята Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года⁵, согласно которой дальнейшее развитие федерального законодательства в части реформирования системы межбюджетных трансфертов связывалось с необходимостью достижения объективности, формализованности и прозрачности этой системы.

Местное самоуправление составляет одну из основ конституционного строя РФ. Одной из важнейших гарантий местного самоуправления является бюджетная обеспеченность муниципальных образований.

Местные бюджеты, являясь составной частью бюджетной системы РФ, призваны обеспечить одну из важнейших гарантий осуществления местного самоуправления - финансовую возможность самостоятельного решения вопросов местного значения.

Рассматривая развитие системы правового регулирования формирования доходной части бюджетов, можно выделить несколько подходов к решению этой проблемы. Первая модель была установлена Законом РФ от 15 апреля 1993 г. «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев,

⁴ О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2008 № 310-ФЗ // СЗ РФ 05.01.2009. № 1. Ст. 18.

⁵ Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года: Постановление Правительства РФ от 07.12.2011. № 1013 (в ред. от 07.12.2011) // СЗ РФ от 12.07.2010. № 28. Ст. 3720.

областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления»⁶. Механизм правового регулирования доходов бюджетов был основан на использовании трех основных элементов: разделении доходов на собственные (закрепленные) и регулирующие доходы; введении категории «минимальный бюджет»; установлении системы «компенсационных» доходов.

Закрепленными доходами определялись те доходы, которые полностью или в твердо фиксированной доле (в процентах) на постоянной или долговременной основе в установленном порядке должны были поступать в соответствующий бюджет. Регулирующими доходами определялись те доходы, которые в целях сбалансирования доходов и расходов должны были поступать в соответствующий бюджет в виде процентных отчислений от налогов или других платежей по нормативам, утвержденным в установленном порядке на следующий финансовый год.

Категория «минимальный бюджет» определяла расчетный объем доходов соответствующего консолидированного бюджета нижестоящего территориального уровня, бюджета сельсовета, бюджета поселка, районного бюджета в городе, городского бюджета города без районного деления, покрывающих гарантируемые соответствующими вышестоящими органами власти минимально необходимые расходы.

Наконец, система «компенсационных» доходов представляла собой те виды доходов, право на получение которых возникало в особых случаях, например, при недостаточности закрепленных и регулирующих доходов для формирования минимального бюджета нижестоящего территориального уровня; для выравнивания социально-экономического развития территориального образования. Другими словами, «компенсационные» доходы представляли собой финансовую помощь, предоставляемую другим бюджетом.

Эта схема формирования доходной части бюджетов была дополнена предоставленным органам местного самоуправления правом уstabнавливать и взимать «собственные» налоги и сборы, то есть те, которые не были установлены законодательством РФ о налогах и сборах.

Эта практика, введенная Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2268 «О формировании республиканского бюджета Российской Федерации и взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации в 1994 году»⁷, была отменена с 1 января 1997 года. За четыре года реализации было введено множество разнообразных местных налогов и сборов, например сбора на уборку улиц г. Новосибирска, сбора на содержание пожарной охраны. При этом не только не была достигнута бюджетная обеспеченность муниципальных образований, но и в значительной мере нарушен принцип целостности экономического пространства государства.

Данная система правового регулирования формирования доходной части бюджетов

⁶ Закон РФ «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления»: Закон РФ от 15.04.1993. № 4807-1 // Ведомости СНД и ВС РФ 06.05.1993. Ст.635.

⁷ Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2268 «О формировании республиканского бюджета Российской Федерации и взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации в 1994 году» // Российская газета, № 3, 06.01.1994.

относительно местных бюджетов была конкретизирована ФЗ от 28 августа 1995 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», ФЗ от 25 сентября 1997 г. «О финансовых основах местного самоуправления»⁸ и первой редакцией Бюджетного кодекса РФ (2000 г.) Доходы местных бюджетов должны были формироваться за счет собственных доходов и доходов за счет отчислений от федеральных и региональных регулирующих налогов и сборов. В местные бюджеты должны были полностью поступать доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, доходы от платных услуг, оказываемых органами местного самоуправления и бюджетными учреждениями, находящимися в ведении органов местного самоуправления. В полном объеме в местные бюджеты должны были зачисляться доходы от приватизации имущества, находящегося в муниципальной собственности. Перечень местных налогов, предусмотренных федеральными законами «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в редакции от 28 августа 1995 г.), «О финансовых основах местного самоуправления» в редакции от 25 сентября 1997 г.) и законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»⁹ включал более 24 налогов и сборов. Три из них – налог на имущество физических лиц, земельный налог и регистрационный сбор физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, - устанавливались федеральными законами. Остальные, например, сбор за право торговли, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор со сделок, совершаемых на биржах, определялись факультативными и могли вводиться после принятия соответствующих решений представительных органов власти местного самоуправления. Особую группу местных налогов составляли налоги и сборы, устанавливаемые местными органами власти по собственному усмотрению.

Косвенным подтверждением нерешенности проблемы финансовой самостоятельности муниципальных образований является то, что из 26 млрд.руб.запланированных расходов Новосибирской области на 2005 год, около 10 млрд.руб. было предусмотрено на оказание финансовой помощи бюджетам других уровней бюджетной системы РФ, то есть местным бюджетам. Удельный вес дотаций в расходах местных бюджетов Новосибирской области (за исключением города Новосибирска) от 30 до 86 %.¹⁰

Практика выявила следующие проблемы установленной системы разграничения доходных источников бюджетов:

- заведомая недостаточность для финансирования расходов закрепленных за местными бюджетами доходов;
- ограниченность полномочий местных органов власти по регулированию закрепленных за ними видов доходов;
- централизация поступлений местным налогам в вышестоящие бюджеты;

⁸. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: Федеральный закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ // Российская газета, № 170, 01.09.1995. «О финансовых основах местного самоуправления»: Федеральный закон от 25.09.1997 г. № 126-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 29.09.1997, № 39. Ст.4464.

⁹ Об основах налоговой системы в Российской Федерации: Закон РФ от 27.12.1991, № 2118-1 // Российская газета, № 56, 10.03.1992.

¹⁰ Канунников, С., Молотков, Ю. Формирование бюджета в субъектах межбюджетных отношений Новосибирской области / С. Канунников, Ю.Молотков / Новосибирск: 2006. – С.18-19.

- нестабильность закрепления основных доходных источников за местными бюджетами.

Новый подход в развитии механизма формирования доходной части бюджетов и в целом правового регулирования финансовых потоков между бюджетами бюджетной системы РФ был связан с принятием в 2004 г. ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» от 5 августа 2004 г. № 120-ФЗ. В наибольшей степени эти изменения затронули уровень местных бюджетов, так как одновременно был развернут процесс реформирования системы местного самоуправления в РФ. Прежде всего было уточнено понятие «собственные доходы бюджетов» и исключено понятие «регулирующие» доходы. Разграничение налоговых доходов между бюджетами должно было осуществляться с учетом установления ставки налога и норматива отчисления в соответствующий бюджет. Новой редакцией Бюджетного кодекса РФ было предусмотрено право органов государственной власти субъектов РФ полностью или частично передавать налоговые доходы в местные бюджеты.

Таким образом, в новую редакцию Бюджетного кодекса РФ были введены нормы, регулирующие установление нормативов отчислений в местные бюджеты органами государственной власти субъектов РФ. Полномочия по установлению нормативов отчислений от региональных налогов в местные бюджеты были переданы органам государственной власти субъектов РФ, ранее такие нормативы устанавливались федеральными законами. Эти нормативы должны быть стабильными и едиными для всех муниципальных образований соответствующего субъекта РФ. Различия нормативов допускается лишь в отношении налога на доходы физических лиц в рамках выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований. При этом органам государственной власти субъектов РФ вменяется обязанность передавать местным бюджетам по единым и (или) дополнительным нормативам отчислений не менее 10% налоговых доходов от налога на доходы физических лиц, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов РФ.

Такой подход к разграничению налоговых доходов, по мнению законодателя, должен был позволить отказаться от практики централизации региональных налогов с последующей передачей части их в местные бюджеты, кроме того, перераспределять налоговые доходы между местными бюджетами разных видов с учетом объективных территориальных различий.

Практика применения нового подхода к формированию местных бюджетов показала, что проблема обеспечения финансовой состоятельности муниципальных образований не была разрешена. Местные бюджеты по-прежнему находились в большой зависимости от финансовой помощи со стороны прежде всего регионального бюджета. Так, в Новосибирской области в среднем более 60% доходов местных бюджетов составляют средства областного бюджета. Местные бюджеты должны иметь стабильные источники бюджетных доходов, непосредственно зависящих от экономического развития и вклада населения конкретных муниципальных образований.

Передача муниципальным образованиям всех возможных доходов, которые зачисляются в региональные бюджеты, не сможет, на наш взгляд, решить проблему бюджетной обеспеченности всех муниципальных образований с учетом различий в их экономическом развитии и, как следствие, с учетом их разного налогового потенциала.

Решение проблемы законодательного определения стабильных источников доходов местных бюджетов связано, прежде всего, с совершенствованием механизма межбюджетного регулирования как основы для эффективного решения вопросов

общегосударственного и местного значения.

Практика применения механизмов перераспределения финансовых потоков между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации выявила целый ряд проблем. Рассмотрим некоторые из таких проблем на примере использования механизма трансфертов (прежде всего дотаций) между субъектом Российской Федерации – Новосибирской областью и муниципальными образованиями.

Решение проблемы выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований должно обеспечиваться, прежде всего, через предоставление дотаций. Методики, принимаемые в субъектах Российской Федерации должны включать установление критерия выравнивания, дающего право на получение дотаций. При этом установлен запрет на использование отчетных показателей, бюджетная обеспеченность муниципального образования должна определяться исходя из его налогового потенциала. Субъекты Российской Федерации вправе делегировать собственные полномочия по расчету и предоставлению дотаций поселениям органам власти муниципальных районов.

В отчете Контрольно-счетной палаты Новосибирской области за 2004 год было отмечено отсутствие обоснованных методик расчета финансовой помощи местным бюджетам¹¹. В целом период до 2005 года можно определить как период поиска оптимальных форм предоставления средств дотационным бюджетам¹². При этом использовались формы, установленные бюджетным законодательством, так и не вполне законные, например оказание финансовой помощи муниципальным образованиям в виде централизованных расчетов с поставщиками товаров и услуг, минуя счета муниципальных образований, с последующим отнесением сумм в счет их финансирования. Финансирование муниципальных образований осуществлялось при отсутствии встречных обязательств, что фактически являлось дополнительным предоставлением финансовой помощи.

До 2010 года Новосибирская область распределяла дотации между поселениями самостоятельно. С 2010г. эти полномочия были переданы муниципальным районам. Соответственно, в бюджеты муниципальных районов стала направляться субвенция на выполнение данного полномочия. Методика расчета размера дотаций предполагала распределение 60% дотаций пропорционально численности населения поселений и 40% дотаций – с учетом других факторов, связанных с особенностями поселений. К числу таких факторов были отнесены различия в социально-экономическом развитии, особенностях географического положения¹³.

Кроме того, учитывая, что за муниципальными районами было закреплено собственное полномочие по выравниванию бюджетной обеспеченности поселений, то в

¹¹ Здесь и далее использованы отчеты Контрольно-счетной палаты Новосибирской области. См.: www/ksp/nso.ru

¹² О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Новосибирской области: Закон Новосибирского областного Совета депутатов от 16.02.1995. № 14-ОЗ // Советская Сибирь от 23.02.1995. О временных нормативах бюджетной обеспеченности Новосибирской области: Закон Новосибирского областного Совета депутатов от 15.11.1999. № 78-ОЗ // Советская Сибирь от 01.12.1999.

¹³ О наделении органов местного самоуправления в Новосибирской области отдельными государственными полномочиями Новосибирской области по расчету и предоставлению дотаций бюджетам поселений на выравнивание бюджетной обеспеченности: Закон Новосибирской области от 02.11.2009 № 400-ОСД // Ведомости Новосибирского областного Совета депутатов от 06.11.2009. № 57.

бюджеты поселений также должны были направляться собственные средства районных бюджетов.

С 2011 г. бюджетное законодательство Новосибирской области в части регулирования системы выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований было дополнено областным законом, установившим новую методику распределения дополнительных нормативов от налога на доходы физических лиц¹⁴. Методика распределения дотаций для выравнивания бюджетной обеспеченности включала определение уровня расчетной бюджетной обеспеченности муниципального образования и порядка распределения дотаций исходя из уровня расчетной бюджетной обеспеченности. При расчете дотаций местным бюджетам факторами, определяющими объем предоставляемых дотаций, были определены собственные доходы бюджетов и численность проживающих в муниципальном образовании населения. Практика показала, что при использовании этой методики максимальный объем дотаций должен был предоставляться муниципальным образованиям с незначительными собственными доходами и значительной плотностью населения. При этом объем дотаций не был связан с темпами экономического развития муниципального образования.

При формировании областного бюджета Новосибирской области на 2013 год в данную методику были внесены изменения¹⁵.

Одним из критериев расчета размера дотации стал прогнозный объем налоговых и неналоговых доходов муниципального образования на очередной финансовый год, рассчитанный с темпом роста не выше среднего уровня по всем муниципальным образованиям.

Муниципальные образования, имеющие более высокие темпы развития, получили право при расчете дотаций применять показатель роста по собственным доходам не выше среднего муниципального уровня. Это означало, что часть дополнительных доходов муниципального образования не должна снижать расчетную величину дотации.

Результаты применения принятой системы бюджетного выравнивания муниципальных образований и в целом обеспечения их финансовой самостоятельности ежегодно анализируются Контрольно-счетной палатой Новосибирской области. Общий вывод после изучения годовых отчетов может быть сформулирован определенно: проблема обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований не была решена. В отчете Контрольно-счетной палаты за 2005 год отмечено, что удельный вес дотаций в расходах местных бюджетов (за исключением города Новосибирска) от 30 до 86 %. Всего лишь 46,8% расходов местных бюджетов было обеспечено собственными доходами. Соответственно 53,2% расходов были осуществлены за счет межбюджетных трансфертов из областного бюджета. И это средние показатели. В отчете Контрольно-счетной палаты за 2010 год вновь зафиксировано, что межбюджетные трансферты

¹⁴ О единых нормативах отчислений в бюджеты муниципальных образований Новосибирской области от налога на доходы физических лиц и межбюджетных трансфертах между областным бюджетом Новосибирской области и бюджетами муниципальных образований Новосибирской области: Закон Новосибирской области от 07.11.2011. № 132-ОЗ // Ведомости Новосибирского областного Совета депутатов от 09.11.2011. № 57.

¹⁵ О внесении изменения в Закон Новосибирской области « О единых нормативах отчислений в бюджеты муниципальных образований Новосибирской области от налога на доходы физических лиц и межбюджетных трансфертах между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований Новосибирской области»: Закон Новосибирской области от 07.11.2012. № 258-ОЗ// Ведомости Новосибирского областного Совета депутатов от 09.11.2012. № 56.

оставались основным источником получения доходов местных бюджетов.

Само понятие «финансовая помощь» не согласовывается с установленными Бюджетным кодексом Российской Федерации принципами бюджетной системы, а именно принципом самостоятельности бюджетов и принципом разграничения доходов и расходов бюджетов. Системное рассмотрение этих принципов приводит к выводу о том, что закрепленные за каждым бюджетом доходы должны позволить реализовать полномочия соответствующих органов власти по самостоятельному осуществлению бюджетного процесса.

Механизм межбюджетных трансфертов следует рассматривать как дополнительный инструмент, позволяющий сгладить формирование и исполнение бюджетов с учетом конкретных географических и социально-экономических особенностей территорий. Но в случае, когда доходы бюджета муниципального образования формируются в основном только за счет получаемых трансфертов, сложно говорить о дополнительном значении механизма межбюджетных трансфертов.

Понятие «бюджетная обеспеченность» - экономическое понятие. Бюджетный кодекс Российской Федерации вводит понятие «уровень бюджетной обеспеченности», предполагающий его количественную характеристику. Уровень бюджетной обеспеченности является и показателем уровня экономического развития территории, и критерием получения в бюджет дополнительных средств из другого бюджета бюджетной системы РФ. В связи с этим возникает проблема учета факторов, влияющих на показатели уровней доходного и расходного потенциалов муниципальных образований.

Прежде всего, следует отметить сложность учета большого (точнее - бесконечного) числа таких факторов. Формальное перечисление этих факторов и построение на их основе методики распределения дотаций прямо влияет на качество нормативного правового акта, делая его громоздким, требующим дополнительных разъяснительных материалов. В отчете Контрольно-счетной палаты Новосибирской области за 2010 год отмечено, что принятые практически во всех муниципальных районах правовые акты, регулирующие распределение дотаций, не соответствуют законодательству. С другой стороны, произведенные расчеты дотаций поселениям не соответствовали принятым правовым актам. Часть дотаций распределялась субъективно, без формализованной методики.

Бюджетный кодекс Российской Федерации прямо устанавливает требование использования при определении уровня бюджетной обеспеченности показателей прогноза налогового потенциала муниципального образования. Другими словами, запрещается использовать отчетные показатели и данные о неналоговых доходах. Однако, методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в Новосибирской области, применяемая с 2010 г. основывается на использовании прогнозного объема как налоговых, так и неналоговых доходов муниципального образования.

Неоднозначно можно оценивать и запрет использовать отчетные данные о налоговом потенциале территории. Наиболее точные данные о величине налоговой базы содержатся как раз в налоговой отчетности. Информация о выполнении юридическими лицами обязательств по уплате налогов и других платежей, поступающих в соответствующие бюджеты должна быть доступна для финансовых органов при составлении проектов бюджетов.

Не менее сложным является и учет факторов, связанных с определением расходных потребностей территории. Помимо объективных природно-географических факторов, на

показатели расходных потребностей влияют социально-экономические факторы, например, уровень доходов населения, степень развития инфраструктуры, сложившийся уровень цен на товары, услуги. В большей мере субъективными являются факторы, связанные с уровнем производительности труда и, прежде всего в бюджетной сфере, разные сложившиеся стандарты качества оказываемых бюджетных услуг. В отчете Контрольно-счетной палаты Новосибирской области за 2012 год отмечена недостаточная прозрачность методик и расчетов по распределению трансфертов.

Очевидной является и проблема рассогласованности легальной (в смысле установленной законом) системы межбюджетных отношений, и фактической сложившейся.

Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет основным механизмом выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований предоставление дотаций. Практика показала, что использование только дотаций на выравнивание эту проблему не решает. Бюджетное выравнивание в области осуществлялось не только за счет дотаций. Помимо дотаций в бюджеты муниципальных образований направлялись иные межбюджетные трансферты в размере до 10% от общего объема трансфертов. Иные трансферты – те, по которым формально не устанавливается требование софинансирования из местных бюджетов.

Другим источником дополнительных средств местными бюджетами стали субсидии на развитие социального и экономического потенциала муниципальных образований. Но получение данной субсидии, решая частично проблему сбалансированности местных бюджетов, опять-таки фактически не влияло на появление стимулов к активности местных администраций.

Бюджетное законодательство в части, регулирующей межбюджетные отношения и на федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации отличает изменчивость, а, значит, и нестабильность. Но эту нестабильность законодательства можно рассматривать не только как отрицательную характеристику сложившейся системы, но и как позитивный процесс приспособления правовых норм к реальным запросам социально-экономического развития.

Местные бюджеты должны иметь стабильные источники бюджетных доходов, непосредственно зависящих от экономического развития и вклада населения конкретных муниципальных образований.

Требует реформирования и система выравнивания уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Одним из направлений этого развития должен стать переход от сложной в администрировании системы распределения средств между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации к укрупненным группам трансфертов.

Проблема выравнивания бюджетной обеспеченности не может быть решена и без внесения изменений в систему распределения налоговых доходов между бюджетами. Самостоятельность бюджетов должна определяться не только наличием собственных источников доходов, но и их достаточностью для осуществления собственных расходных обязательств.

Выравнивание бюджетной обеспеченности предполагает перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами бюджетной системы РФ. Такое перераспределение достигается двумя основными методами: закреплением налоговых и неналоговых доходов за соответствующим бюджетом и предоставлением межбюджетных трансфертов.

Установленная Бюджетным кодексом РФ и применяемая с 2007 года схема

выравнивания бюджетной обеспеченности поселений предусматривает предоставление средств бюджетам поселений из разных источников и в разных формах межбюджетных трансфертов. Основные элементы этой схемы закреплены статьями 137-140 в части определения форм трансфертов, предоставляемых из бюджетов субъектов РФ и статьей 142¹⁶ относительно участия муниципальных районов в решении данной задачи.

В бюджете субъекта РФ предусмотрено образование регионального фонда финансовой поддержки поселений, через который поселениям предоставляются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Отдельным законом субъекта РФ может быть предусмотрена замена дотаций на выравнивание полностью или в части установлением дополнительных нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц.

Субъекту РФ предоставлена возможность наделить полномочиями по расчету и предоставлению дотаций на выравнивание бюджетам поселений органы местного самоуправления муниципальных районов. Передача соответствующих полномочий утверждается законом субъекта РФ. Этим же законом должен быть утвержден порядок (методика) расчета субвенций бюджетам муниципальных районов из регионального фонда компенсаций, так при передаче полномочий изменяется и форма межбюджетного трансферта: вместо дотаций на выравнивание в бюджете субъекта РФ предусматриваются субвенции. Соответственно, и распределение дотаций между поселениями должно утверждаться решением представительного органа власти муниципального района.

Помимо дотаций и субвенций субъекта РФ вправе направлять в местные бюджеты и так называемые «иные межбюджетные трансферты» - средства в пределах 10% общего объема трансфертов не имеющие четко установленной цели их использования.

Отдельным источником для решения проблемы бюджетной обеспеченности поселений являются дотации на выравнивание, предоставляемые из бюджетов муниципальных районов, предусмотренные ст. 142.1 Бюджетного кодекса РФ. Дотации на выравнивание образуют районный фонд финансовой поддержки поселений. Порядок определения объемов районных фондов и распределения дотаций должен утверждаться законом субъекта РФ. Решением представительного органа муниципального района о бюджете утверждается объем и распределение дотаций. При этом дотации на выравнивание должны предоставляться поселениям за счет собственных средств бюджетов муниципальных районов, так как выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений отнесено к вопросам местного значения, закрепленным за муниципальными районами¹⁷.

В случае невозможности самостоятельного осуществления данного полномочия муниципальный район вправе получить финансовую помощь от субъекта РФ в форме субсидий. Бюджетный кодекс РФ (п. 2 ст. 139) закрепляет за субъектами РФ право предоставлять субсидии местным бюджетам на выравнивание обеспеченности муниципальных образований по реализации ими их отдельных расходных обязательств.

Даже общее перечисление источников финансирования бюджетной

¹⁶ О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений: Федеральный закон от 20.08.2004. № 120-ФЗ // СЗ РФ 23.08.2004. №34. Ст.3535.

¹⁷ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 06.10.2003, № 40. ст.3822.

обеспеченности поселений выявляет усложненность общей схемы, закреплённой в Бюджетном кодексе РФ. Задача выравнивания бюджетной обеспеченности поселений достигается путем использования всех форм межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджетов субъектов РФ и бюджетов муниципальных районов. При этом в большинстве случаев имеет место трансформации форм межбюджетных трансфертов: так, средства, направляемые субъектами РФ в муниципальные районы в форме субсидий, субвенций и иных трансфертов преобразуются в бюджетах поселений в дотации. Формальное изменение наименования трансфертов влечет за собой изменение правового режима их использования при передаче из одного бюджета бюджетной системы РФ другому бюджету бюджетной системы РФ.

Реализация схемы выравнивания бюджетной обеспеченности поселений предполагает принятие субъектами РФ и муниципальными образованиями большого количества нормативных правовых актов. Так, субъекты РФ обязаны принять отдельные законы о порядке распределения дотаций поселениям, о замене дотаций дополнительными нормативами отчисления от налога на доходы физических лиц, о наделении органов власти муниципальных районов полномочиями субъектов РФ по расчету и предоставлению дотаций и методике расчета и распределения субвенций, об установлении целей и условий предоставления субсидий для формирования районных фондов финансовой поддержки поселений, о порядке расчета и распределении дотаций из районного фонда финансовой поддержки поселений. Эти законы субъектов РФ должны быть приняты помимо ежегодно принимаемого закона о бюджете субъекта РФ на соответствующий год и плановый период. В составе законов субъектов РФ должны быть утверждены методики распределения каждой формы межбюджетных трансфертов.

Помимо проблемы «избыточного количества нормативных правовых актов, регулирующих решение одной задачи – выравнивание бюджетной обеспеченности поселений – следует отметить существование и проблемы качества нормативных правовых актов регионального и особенно муниципального уровня.

Анализ нормативных правовых актов, принятых в Новосибирской области, проведенный Контрольно-счетной палатой Новосибирской области¹⁸ содержит вывод о несоответствии нормативных правовых актов, принимаемых муниципальными образованиями требованиям Бюджетного кодекса РФ.

Такое несоответствие проявлялось в неточном определении используемых форм межбюджетных трансфертов. В 2010 г. из областного бюджета в бюджеты муниципальных районов направлялись иные межбюджетные трансферты для укрепления районных фондов финансовой поддержки поселений. При этом не было установлено требование обязательного софинансирования за счет средств районных бюджетов. То есть фактически муниципальные районы получали дополнительные (неучтенные) дотации.

Это несоответствие требованиям Бюджетного кодекса РФ было преодолено с 2011 г. В областной закон было включено требования о софинансировании муниципальными районами расходов на формирование районных фондов финансовой поддержки поселений в размере 1%. Была уточнена и форма трансферта – субсидии.

Более чем в половине муниципальных районов области наименование трансфертов,

¹⁸ Заключение Контрольно-счетной палаты Новосибирской области по результатам анализа порядка распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений, предоставляемых из бюджетов муниципальных районов Новосибирской области за счет средств областного бюджета в 2010 – 2011 годах. См.: [www//kspnso.ru](http://kspnso.ru)

предоставляемых из районных фондов финансовой поддержки поселений, в решениях о бюджете и иных муниципальных правовых актах не соответствовало ст. 142.1 Бюджетного кодекса РФ. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, предоставляемые за счет иных межбюджетных трансфертов и субсидий из областного бюджета, собственных средств бюджетов районов, часто назывались иными трансфертами либо дотациями на поддержку мер по обеспечению сбалансированности поселений.

В ряде муниципальных правовых актов имело место несоответствие формально используемого наименования формы трансферта его конкретному содержанию. Так, введение требования проведения контроля за целевым использованием дотаций, не предполагающих установления конкретной цели использования, свидетельствовало о том, что под дотациями понималась иная форма межбюджетных трансфертов.

Установленная Бюджетным кодексом РФ схема выравнивания бюджетной обеспеченности поселений предполагает использование значительного числа подзаконных актов и, прежде всего методик расчета и распределения дотаций. Проведенный Контрольно-счетной палатой области анализ показал, что в значительном числе случаев методики, утверждаемые муниципальными правовыми актами, формально воспроизводили областную методику. При этом даже в случае использования в муниципальном районе порядка распределения дотаций, аналогичного областной методике, и одинаковых по наименованию показателей значение фактических показателей и соответственно расчеты отличались от расчетов Министерства финансов и налоговой политики Новосибирской области. В методиках самостоятельно разработанных органами власти муниципальных районов не всегда устанавливался критерий выравнивания, не использовались показатели налогового потенциала и другие объективные факторы, позволяющие определить уровень бюджетной обеспеченности поселений, а сами методики представляли лишь общее описание подходов к распределению дотаций.

В отдельных муниципальных районах имело место утверждение в составе методик положений, отнесенных к полномочиям субъектов РФ, например, в части расчета размера дотаций поселениям, предоставляемых за счет субвенций или направление субсидий - «отрицательных трансфертов» из бюджета района в бюджет поселения в нарушение требований Бюджетного кодекса РФ.

Не во всех муниципальных районах соблюдалась установленная Бюджетным кодексом РФ процедура принятия соответствующих нормативных правовых актов. Муниципальные акты о распределении дотаций между поселениями утверждались местной администрацией, а не представительными органами власти района.

В результате анализа правовых актов всех муниципальных районов аудиторами Контрольно-счетной палаты Новосибирской области был сделан вывод о том, что ни в одном районе муниципальные правовые акты, регулирующие распределение дотаций не соответствовали общим требованиям бюджетного законодательства. Системные нарушения бюджетного законодательства при принятии муниципальных правовых актов можно рассматривать не только как следствие «освоения» новых норм бюджетного законодательства, но и как косвенное доказательство излишней усложненности самой правовой схемы по решению единой задачи – выравнивания бюджетной обеспеченности поселений.

Основные недостатки правовых актов муниципальных районов в части утверждения методик расчета и распределения дотаций поселениям – их недостаточные прозрачность и полнота, в свою очередь обуславливали проблему качества проведения

финансового контроля за эффективностью и результативностью использования бюджетных средств.

Отдельная проблема - «отставание» регионального законодательства от федерального законодательства. Закон Новосибирской области в системном виде воспроизводящий правовую схему Бюджетного кодекса в части регулирования выравнивания бюджетной обеспеченности поселений был принят в 2012 году¹⁹.

В целом, существующая система выравнивания бюджетной обеспеченности поселений требует дальнейшего реформирования, основным направлением которого, на наш взгляд, должно стать ее системное упрощение как в части использования форм межбюджетных трансфертов, так и в части администрирования процедуры их предоставления.

¹⁹ Об отдельных вопросах регулирования межбюджетных отношений в Новосибирской области: от 16.02.2012 № 185-ЗС

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Боброва Елена Александровна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел.

Болдырева Инна Александровна - доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО «Ростовский филиал Российской таможенной академии», г. Новочеркасск

Бураков Дмитрий Владимирович - Кандидат экономических наук, ассистент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва.

Бухтиярова Татьяна Ивановна - доктор экономических наук, профессор, Челябинский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Челябинск.

Галкина Елена Валерьевна - доктор экономических наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел.

Головач Валентина Михайловна - кандидат экономических наук, доцент, Калужский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Калуга.

Демьянов Дмитрий Геннадьевич - кандидат экономических наук, старший преподаватель, Челябинский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Челябинск.

Дубынина Анна Валерьевна - кандидат экономических наук, доцент, Челябинский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Челябинск.

Илюхина Наталия Александровна - кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел.

Киселева Елена Ивановна – кандидат исторических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет» г. Новосибирск.

Марченко Евгения Васильевна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва.

Прохоров Виктор Владимирович - кандидат экономических, доцент, ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева», г. Красноярск.

Турчаева Ирина Николаевна - кандидат экономических наук, доцент, Калужский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Калуга.

Тюхова Елена Анатольевна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел.

Ханенко Мария Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел.

Шапорова Ольга Александровна - доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», г. Орел.

Научное издание

МОНОГРАФИЯ

ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ - НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

**под редакцией кандидата экономических наук, доцента
Клунко Н. С.**

Подписано в печать 20.05. 2014
Формат 60x84 1/16 Усл. печ. л. 13,7
Бумага офсетная. Печать цифровая. Заказ 97 Тираж 500 экз.

Отпечатано в издательстве СКФУ
г. Ставрополь



С целью предоставления возможности свободно обнародовать свои изыскания по различным областям науки, а также содействие в обмене накопленными научными знаниями и методическими приемами проводит *международные научные конференции*, издает *сборник научных трудов «Проблемы современной науки»*, готовит к изданию *коллективные монографии*.

Электронная монография
НАУКА И ОБЩЕСТВО: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОСТЬ,
ПЕРСПЕКТИВЫ
(шифр – НОИ)

СРОКИ ПРИЕМА МАТЕРИАЛОВ ДО 14 ИЮНЯ 2014 (ВОЗМОЖНО ПРОДЛЕНИЕ СРОКОВ)

Узнать всю актуальную информацию, условия опубликования материалов и требования к их оформлению можно получить на сайте

Коллективные монографии		
1.	Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития (шифр МСЭ) Книга 4. Публикация РИНЦ	Окончание срока приема материалов – 9 июня 2014 (возможно продление сроков до 7 июля)
2.	Педагогика и психология в современной системе образования (шифр МПП). Книга 4. Публикация РИНЦ	Окончание срока приема материалов – 9 июня 2014 (возможно продление сроков до 7 июля)
3.	Современная наука: актуальные проблемы и перспективы развития (шифр МСН). Книга 4. Публикация РИНЦ	Окончание срока приема материалов – 9 июня 2014 (возможно продление сроков до 7 июля)

ЦЕНТР-ЛОГОС.РФ

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО