

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени М. В. ЛОМОНОСОВА

Экономический факультет



Научный специализированный журнал

УЧЕТ, АНАЛИЗ и АУДИТ

Тематический выпуск:

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
И ЕГО ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.
ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ

Выпуск 1

ТЕИС
Москва
2010

Главный редактор – проф. А. Н. Хорин
Зам.главного редактора – проф. В. Т. Чая

Редакционная коллегия

А. Д. Шеремет, В. П. Суйц, А. Н. Хорин, В. Т. Чая, О. В. Соловьева (МГУ им М. В. Ломоносова); О. В. Ефимова, В. Э. Керимов (Финансовый университет при Правительстве РФ); Н. С. Пласкова (Российский государственный торгово-экономический университет); В. И. Петрова, В. В. Панков (Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова); Н. П. Кондраков (Академия народного хозяйства (АНХ) при Правительстве РФ); В. Ф. Палий (Аудиторская фирма «Палий и сыновья»)

Журнал выходит в свет с 2010 г.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за сферой массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Адрес редакции:
конт. тел.: (495) 939-32-97
e-mail: ahd-kafedra@mail.ru

Учет, анализ и аудит. Научный специализированный журнал. Вып. 1. Стратегический экономический анализ и его информационное обеспечение. Функционально-стоимостной анализ. 2010. – 240 с.

ISBN 987-5-7218-1199-9

Журнал посвящен вопросам инноваций в бухгалтерском деле в стратегическом контексте. Потенциальными читателями журнала являются студенты, аспиранты, научные сотрудники, преподаватели, консультанты и аналитики, управленческие работники, статистики.

ISBN 987-5-7218-1199-9

Содержание

Раздел I. Вопросы учета

Палий В. Ф.

Модернизация экономики страны требует совершенствования методологии бухгалтерского учета. 7

Пишар Жак, Ширококов В. Г., Алтухова Ю. В.

Информационное обеспечение анализа устойчивого развития. 16

Соловьева О. В., Макушина Е. Ю.

Оценка активов при первоначальном признании в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. 21

Вегера С. Г.

Методологические проблемы и принципы учета земли и земельной ренты. 37

Низомов С. Ф.

Методические аспекты организации стратегического управленческого учета в строительстве. 50

Керимов В. Э.

Становление и развитие управленческого учета в России. 60

Полковский А. Л.

Анализ опыта внедрения налогового учета на промышленных предприятиях. 69

Досиков В. С.

Учетно-аналитическое обеспечение процесса листинга ценных бумаг эмитентов на российских фондовых биржах. . . 77

Кривда С. В.

Оценка балансовой величины собственного капитала предприятия. 83

Раздел II. Вопросы экономического анализа

Бариленко В. И.

Перспективы развития экономического анализа. 94

Майданчик Б.

ФСА – высокоэффективный метод оптимизации соотношения «издержки–качество» (современный опыт США). 107

<i>Кузнецова Е. В.</i>	Информационное поле стратегического и управленческого анализа	116
<i>Хахонова Н. Н., Панюкова И. В.</i>	Методологические аспекты проведения стратегического анализа денежных потоков коммерческих организаций	125
<i>Чая В. Т.</i>	Функционально-стоимостной анализ в системе комплексного стратегического экономического анализа	141
<i>Хорин А. Н., Корнев Г. Н.</i>	Совершенствование комплексного экономического анализа на основе системного подхода	150
<i>Зенкина И. В.</i>	Методологические основы формирования системы показателей стратегического анализа деятельности хозяйствующего субъекта	162
<i>Моисеева Н. К.</i>	Возможности функционального моделирования в условиях нестабильности экономических систем	174
<i>Ковалев А. П.</i>	Развитие методологии стоимостного анализа в современных экономических условиях.	181
<i>Голов Р. С., Мыльник А. В.</i>	Перспективы использования функционально-стоимостного анализа в инновационно-инвестиционных кластерах	188
<i>Гусева Л. И.</i>	Теория жизненного цикла продукта в прогнозном анализе затрат.	195
<i>Проскураков В. А.</i>	Учет дуалистических факторов инновационных процессов в ФСА	204
<i>Бровкин А. В.</i>	Анализ эффективности социальных инвестиций	217
<i>Потанина Ю. М.</i>	Синтетическая концепция факторов стоимости капитала компании.	227

УВАЖАЕМЫЕ НАШИ ЧИТАТЕЛИ!

Редакционная коллегия журнала «Учет, анализ и аудит» предлагает вашему вниманию первый номер периодического полугодового научного специализированного издания.

С 2010 г. мы планируем осуществлять выпуски печатных изданий, посвященных широкому спектру актуальных вопросов бухгалтерского дела. Несмотря на то, что сегодня уже существует ряд профильных специализированных изданий по бухгалтерскому учету, экономическому анализу, финансовому контролю и аудиту, информационные запросы студенческой молодежи, научных работников, практикующих бухгалтеров и аудиторов, управленцев, оценщиков, статистиков, финансовых аналитиков и других категорий читателей все еще недостаточно удовлетворены. Такому положению дел много причин.

Редакционная коллегия журнала, созданная на основе научно-педагогического потенциала и под эгидой экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, а также на базе 38-летнего опыта проведения ежегодных международных научно-практических конференций («Татуровские чтения»), полагает возможным преодолеть образовавшиеся разрывы в информационном обороте между счетной академической мыслью, педагогической деятельностью и профессиональной практикой путем издания журнала комплексного характера.

Во-первых, он беспрецедентен по охвату освещаемых вопросов. Спектр затрагиваемых здесь проблем варьируется в широком диапазоне – от регистрации фактов экономической деятельности, их счетного и балансового обобщения, до идентификации данных, оценки их достоверности, качества и степени их информационной ценности.

Во-вторых, дискуссию профессиональных вопросов бухгалтерского дела предполагается «погрузить» в проблематику смежных областей знаний и деятельности – управления, статистики, оценочной деятельности, финансов и т.д. Научная работа «на стыке» областей знаний не только интересна с точки зрения системности и целостности восприятия мира, но она конструктивна и эффективна для ответа на вызовы времени.

В-третьих, журнал открывает возможности свободного и смелого изложения любому творчески заинтересованному и добросо-

вестному автору – исследователю своих идей, подходов, концепций, методов и т.п. научного инструментария и результатов. Главное в творческом самовыражении – высокая научная отдача: «заточенность» на общественно полезный результат, проявление научной добросовестности и стремление к поиску наиболее рациональных, корrekтных и эффективных решений актуальных задач.

В-четвертых, страницы номеров нашего журнала – это трибуна восстановления исторической справедливости забытых имен, искаженных идей, необъективной оценки научного вклада, выдвижения новых гипотез, аргументированного и доказательного обоснования привносимых концепций и парадигм, раскрытия простых, но жизненно важных истин.

Наконец, в научной статье, как в интеллектуальной миниатюре, можно всегда соотнести и выверить авторские версии и подходы с тенденциями, складывающимися в международном профессиональном сообществе.

Первый выпуск нашего журнала посвящен вопросам инноваций в бухгалтерском деле в стратегическом контексте. Российская экономика как часть мирового хозяйства находится в состоянии поиска наиболее эффективных и коренных преобразований для осуществления модернизации своего потенциала. Счетная наука призвана играть активную роль в обеспечении делового сообщества высококачественной информации, а потому ее содержание и научный аппарат должны быть способны выполнить социальный заказ на полезную деловую информацию.

*Доктор экономических наук,
профессор МГУ имени М. В. Ломоносова А. Н. Хорин*

ВОПРОСЫ УЧЕТА

*Палий В. Ф., профессор,
член редколлегии журнала*

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ТРЕБУЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

ПЛАНЫ МОДЕРНИЗАЦИИ, выдвинутые Президентом Российской Федерации в прошлогоднем Послании Федеральному Собранию, связаны с мобилизацией больших ресурсов, которые потребуют самых серьезных мер контроля и целевой канализации финансовых фондов государственных и частных компаний. Потребуется и новые подходы к ведению бухгалтерского учета. Естественно, учет не может быть решающим фактором модернизации, но, безусловно, является важным инструментом контроля и стабилизации финансовой системы мероприятий по модернизации экономики.

В одной статье невозможно рассмотреть все необходимые усовершенствования в бухгалтерском учете, способные обеспечить ему достойное место в выполнении грандиозных планов модернизации. В данной статье ограничусь рассмотрением следующих из них:

- изыскание внутрифирменных источников финансирования модернизации, способов их закрепления и канализации с помощью бухгалтерского учета исключительно по целевому назначению;

- повышение роли налоговой системы в стимулировании создания внутрифирменных источников финансирования модернизационных мероприятий;

- совершенствование методов оценки активов и других элементов бухгалтерского учета для более достоверного их отражения в финансовой отчетности.

Есть и многие иные направления усовершенствований, требующие исследования и применения в практической деятельности по реализации планов модернизации экономики страны. Ясно одно, и кризис 2008–2009 гг. особенно ярко показал, что МСФО, воспринятые у нас как непререкаемый эталон для подражания, на самом деле далеки от совершенства и частенько приводили к ситуации, когда составленная на их основе финансовая отчетность вводила ее пользователей в заблуждение. На это обращают наше внимание даже декларации лидеров ведущих мировых держав, так называемой группы двадцати, принятые в ноябре 2008 г. и марте 2009 г.

МСФО остаются признанными почти на всех фондовых биржах мира. Их нельзя сбрасывать со счетов, но наряду с ними не следует забывать и списывать в архивы положительный национальный опыт ведения бухгалтерского учета. К примеру, в недавней интересной статье А. С. Бакаева высказано предложение использовать методологические разработки советских времен по учету затрат и калькулированию себестоимости в отраслях народного хозяйства для выявления резервов снижения затрат в условиях кризиса.

МСФО ПРИМЕНЯЮТСЯ КОМПАНИЯМИ ДОБРОВОЛЬНО, но Конституция Российской Федерации относит регулирование бухгалтерского учета к функциям федеральной власти. Следовательно, утвержденные Правила и Стандарты бухгалтерского учета являются обязательными для применения всеми хозяйствующими субъектами на территории страны. Эти Правила и Стандарты сегодня направлены в основном на формирование информации, необходимой для составления достоверной финансовой отчетности с целью привлечения внешних владельцев капитала для финансирования их компаний. Модернизация экономики потребует более широкого использования внутренних источников финансирования под государственным контролем. Поэтому и методологию бухгалтерского учета необходимо усовершенствовать, обеспечить нужный контроль формирования и расходования финансовых ресурсов.

Учет внутрифирменных источников финансирования модернизации

РЕФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ воспроизвела в России хозяйственную систему, основанную на частной собственности и либеральных рыночных формах обращения, минимизирующих участие государства в управлении бизнесом. К сожалению,

реформирование не привело к массовому возникновению класса так называемых эффективных собственников. Из более чем миллиона хозяйствующих юридических лиц, не считая малых предприятий, только десятая часть вкладывает собственные средства в развитие и модернизацию производства. Большинство стремится распределить всю чистую прибыль между собственниками, использовать ее в личных целях: выводит за границу, там приобретает недвижимость, акции, некоторые предприятия, уменьшая финансовые фонды для модернизации производства внутри страны. Немалые средства затрачиваются на поддержание коррупционных связей.

В погоне за сверхприбылью многие экономят на ремонтах и техническом обслуживании. Отказываются от дорогостоящих капитальных ремонтов. В результате «случайные» техногенные катастрофы становятся обыденным явлением. Примеры у всех на слуху: Саяно-Шушенская ГЭС, транспортные крушения, пожары и взрывы. Замерзающие города, где в сильные морозы не выдерживают энергетические объекты, старые трубопроводы и т. п.

ЗА СЧЕТ КАКИХ СРЕДСТВ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ МОДЕРНИЗАЦИЮ? Большие надежды возлагаются на бюджетное финансирование. Бюджет государства является неременным, но не единственным источником средств для модернизации. Возлагать все бремя расходов на государство бесперспективно. В современных условиях оно просто не может справиться со столь глобальной задачей. Полную модернизацию экономики можно обеспечить только с привлечением внутрифирменных накоплений хозяйствующих субъектов в больших объемах.

Надеяться на сознательную мобилизацию внутренних ресурсов финансирования топ-менеджерами и собственниками хозяйствующих субъектов наивно. Опыт последних двух десятилетий свидетельствует – не те у нас собственники. Нужны законодательно обязывающие нормы контроля создания и использования амортизационного фонда, фонда модернизации, закладываемого в продажную цену продукции естественных монополий, фонда финансирования, создаваемого в процессе распределения прибыли. Это не очень популярные в предпринимательской среде решения, но только они могут дать требуемый результат в сжатые сроки. Ведь нужно быстро увеличить долю хозяйствующих субъектов, вкладывающих собственные средства в модернизацию производства.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД сегодня попадает в оборотные средства и на счетах бухгалтерского учета отдельно не отражается. Как расходовать средства столь важного целевого фонда, определяет бизнес-план хозяйствующего субъекта. Но фактически средства, предназначенные на финансирования модернизации и замены оборудования, расходуются не по прямому назначению. Проконтролировать этот процесс практически невозможно без специально организованного учета. Поэтому необходимо законодательно обязать хозяйствующих субъектов, кроме малых предприятий, всю сумму амортизационного фонда отражать на отдельном счете бухгалтерского учета и зачислять ее на специальный банковский счет (отделить от оборотных средств). Расходование средств со специального банковского счета разрешить только по целевому назначению.

Суммы амортизационного фонда поступают в составе выручки и в соответствии с Налоговым кодексом РФ освобождаются от налогообложения при расчетах налога на прибыль. Предоставляя льготу, государство заинтересовано в целевом использовании поступающих средств и вправе установить обязательный контроль за их использованием.

Бухгалтерский учет амортизационных отчислений осуществляется по обычной схеме по дебету счетов по учету расходов и кредиту счетов амортизации основных средств и нематериальных активов, либо непосредственно в уменьшение сальдо по счетам основных средств и нематериальных активов. Одновременно на сумму начисленной амортизации создается амортизационный фонд корректирующей записью по дебету счета «Нераспределенная прибыль прошлых лет» и кредиту счета «Амортизационный фонд». Суммы амортизационного фонда изымаются из оборота и зачисляются на специальный целевой счет в банке, что находит отражение по дебету счета «Специальные счета в банках» и кредиту счета «Расчетные счета».

Корректирующая запись при создании амортизационного фонда в корреспонденции со счетом нераспределенной прибыли объясняется тем, что амортизируемые активы создаются хозяйствующими субъектами за счет уставного капитала и нераспределенной прибыли. Изменения уставного капитала, а следовательно, и бухгалтерский учет строго регламентированы законодательством. Остается только счет «Нераспределенная прибыль прошлых лет», который и следует применять даже при дебетовом сальдо по данному счету. Вложения во внеоборотные активы, произведенные за

счет амортизационного фонда, отражаются по дебету счета «Амортизационный фонд» и кредиту счета «Нераспределенная прибыль прошлых лет» с использованием субсчета «Финансирование внеоборотных активов».

Для коммунального хозяйства, электроэнергетики, других ремонтоемких отраслей народного хозяйства, в которых затраты на капитальный ремонт весьма существенны, следует предусмотреть специальные отчисления в амортизационный фонд для финансирования капитального ремонта. Их нужно учитывать в текущих расходах и исключать из налогооблагаемого дохода в расчетах налога на прибыль. Тогда и расходы на капитальный ремонт можно будет проводить за счет амортизационного фонда.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОНД МОДЕРНИЗАЦИИ создается путем включения определенной процентной доли в продажную цену продукции. Контроль накопления и расходования данного фонда целесообразно вести на отдельном счете бухгалтерского учета. Средства, направляемые в фонд, поступают хозяйствующему субъекту на расчетный счет в составе выручки от продажи продукции и услуг. В бухгалтерском учете их следует отражать по дебету счета «Продажи» и кредиту счета «Специальный фонд модернизации». На счете «Продажи» по кредиту нужно отражать всю сумму поступившей выручки, а по дебету отдельно отражать сумму начисленного НДС и сумму отчислений в фонд модернизации. Средства фонда модернизации локализуются на специальном счете в банке точно так же, как показано выше для локализации средств амортизационного фонда.

Модернизация предполагает сооружение и приобретение новых объектов основных средств, повышение стоимости действующих, вложения в нематериальные активы и т. п. Все затраты на модернизацию проводятся через счет «Вложения во внеоборотные активы» и по мере расходования средств фонда записываются по дебету счета «Специальный фонд модернизации» и по кредиту счета «Финансирование внеоборотных активов».

ФОНД ФИНАНСИРОВАНИЯ ИЗ СОБСТВЕННОЙ ПРИБЫЛИ создается хозяйствующим субъектом из чистой прибыли отчетного года, оставшейся не распределенной между акционерами, иными собственниками по решению их общего годового собрания. Средства данного фонда расходуются на финансирование запланированных мероприятий по модернизации, на погашение долгосрочных кредитов и их обслуживание, если кредиты получены и расходо-

ваны на выполнение планов модернизации, а также на пополнение оборотных средств, предусмотренных планом модернизации. Отчисления в данный фонд проводятся за счет нераспределенной прибыли отчетного года и учитываются на отдельном счете «Фонд финансирования», на котором при необходимости открываются субсчета: инновационный фонд; инвестиционный фонд; научный фонд и другие, указывающие целевое назначение средств. Расходование данного фонда учитывается путем списания израсходованных средств на счет «Финансирование внеоборотных активов». Для контроля расходования денежных средств фонда их нужно обособить от оборотных средств хозяйствующего субъекта на отдельном счете в банке.

Проводя не всегда популярные, но необходимые меры, обеспечивающие финансирование модернизации за счет средств хозяйствующих субъектов, государство обязано позаботиться и об определенных льготах для них, прежде всего в налоговом секторе.

Налоговое стимулирование модернизации

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА призвана выполнять не только фискальные функции. Она также должна решать экономические задачи по стимулированию хозяйствующих субъектов, побуждать их расширять свою деятельность, вкладывать дополнительные средства в развитие производства.

Для хозяйствующих субъектов, направляющих чистую прибыль на финансирование планов модернизации, целесообразно ввести льготы по налогу на прибыль. Например, повысить ставки отчислений по налогу на прибыль с одновременным уменьшением налоговой базы на величину собственных средств, затраченных на мероприятия по модернизации своего бизнеса. Либо снижать сумму налога на ту часть чистой прибыли, что израсходована на модернизацию. Подобные льготы действуют во многих государствах и положительно влияют на расширение производства и распределение чистой прибыли. Важно предоставлять льготы только при использовании собственной прибыли на модернизацию. Средства, затраченные на приобретение финансовых активов, не надо включать в сумму льготированной прибыли либо надо предоставлять льготу по иной схеме.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ должно положительно влиять на ценообразование производителей, оптимизировать выручку

и операции по продаже продукции. В российской практике важное значение имеет норма прибыли, ее оптимизация. В том числе и с помощью адекватных методов налогообложения. Собственник капитала, как известно, ориентирован на максимизацию нормы прибыли, рынок ее оптимизирует и усредняет. Но не всегда. В развитых рыночных экономиках норма прибыли в пределах не более 10–15 %. В российской экономике норма прибыли гипертрофирована. У нас и за 30 % капитал не работает. Все стремятся получить много, большую норму прибыли, что ведет к завышению цен продажи, развивает инфляцию и другие негативные явления. Противостоять этому должна прогрессивная система налогообложения прибыли, устанавливаемая на определенный период (в несколько лет), пока норма прибыли не будет оптимизирована. В налогообложение прибыли нужно ввести трех-четырёхступенчатую ставку налогообложения прибыли, в зависимости от величины фактической нормы прибыли на вложенный капитал. Без экономического, в том числе через налоговую систему, воздействия на ценообразование и прибыль модернизация экономики может захлебнуться в инфляционных и других явлениях, будет подавлять рыночную конкуренцию.

Оценка активов в учете и финансовой отчетности

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ, тотально применяемая в МСФО для статей отчетного бухгалтерского баланса, не устраняет возможности искажения финансовой отчетности, а при многих обстоятельствах даже способствует этому. На это уже давно обращают наше внимание различные экономические комиссии ООН, а экономический кризис подтвердил это обстоятельство еще более наглядно и доказательно. Справедливая стоимость хорошо раскрывает актуальную стоимость массовых однородных товаров, торги по которым организуют соответствующие товарные биржи. В основном это сырьевые товары, к которым можно и нужно применять методику справедливой стоимости при составлении финансовой отчетности.

Следует понять и признать тот факт, что справедливая стоимость как метод оценки активов имеет ограничения и не может применяться тотально, как единственный метод. Наряду со справедливой стоимостью для этих целей нужно также применять и хорошо нам известные и во многом оправдавшие себя методы оценки по первоначальной и восстановительной стоимости.

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ, как известно, состоит из цены покупки актива либо из себестоимости его производства в собственном хозяйстве. Это наиболее простой и достоверный способ оценки. В момент совершения закупочной операции первоначальная стоимость равна справедливой рыночной стоимости актива. Влияние инфляционного фактора, усиленного временем учета актива на баланс, искажает оценку активов и всего наличного капитала. В итоговом отчетном балансе оценивать активы надо по восстановительной стоимости, если нельзя применить к ним оценку по справедливой стоимости из-за объективных ограничений метода. В отчетном балансе часть активов оценивается по справедливой стоимости, а вторая часть – по восстановительной.

ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ характеризует сумму денежных средств, необходимую для приобретения данного актива на отчетную дату, т. е. это рыночная стоимость, актуализированная по времени к закрытию счетов и составлению финансовой отчетности. Рыночная стоимость определяется для всех товаров, которые не торгуются на биржах. Получить сведения о текущих рыночных ценах можно из разных источников: из каталогов и прайс-листов, в сети Интернет, из сообщений поставщиков (по запросам), из операций последних закупок, договоров поставки, в сравнении с аналогичными товарами, по заключению независимого оценщика и др. По крайней мере обоснование восстановительной стоимости опирается на разнообразные документально подтвержденные источники. Справедливая стоимость в данном контексте выступает как частный случай восстановительной стоимости. Применение двух способов оценки активов, безусловно, повышает степень достоверности финансовой отчетности.

Переоценка активов по восстановительной либо по справедливой стоимости вызывает расхождения с их первоначальной стоимостью, необходимость регулировать данные расхождения на счетах бухгалтерского учета. Существует два способа такого регулирования: путем отнесения суммы расхождения на счет текущей прибыли отчетного года или отнесения ее на счета собственного капитала. Поскольку расхождения в стоимости при переоценке активов возникают преимущественно под влиянием инфляционного фактора, постольку инфляционное увеличение прибыли ведет к частичной утрате оборотного капитала. Сумму дооценки, возникшей под влиянием данного фактора, следует регулировать на счетах капитала, компенсируя его потерю.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ представляет собой текущую стоимость ее акций, котирующихся на фондовых биржах. Она отражает биржевую оценку всей компании в целом, но данная оценка не находит места в бухгалтерском учете и финансовой отчетности данной компании. Вопрос о ее внесении в учетные и отчетные данные не поднимается и не обсуждается специалистами. Все полагают, что акции выступают самостоятельными элементами финансового рынка, обособленными от самой компании, представляющими интерес только для их держателей.

Очевидно, что это не так. Увеличение биржевой стоимости акций объективно означает, что рынок указывает на рост стоимости чистых активов компании, учтенных и указанных в ее финансовой отчетности. Снижение биржевой стоимости акций свидетельствует об обесценении чистых активов компании. Почему же столь важная информация, как разница в стоимости чистых активов по отчетному балансу и по биржевой оценке, не может найти отражения на счетах и в финансовой отчетности? Ведь биржевые котировки указывают не только настоящую, но и будущую стоимость компании, степень доверия участников рынка к ее предстоящим финансовым результатам. Биржевая капитализация показывает также превышение текущей стоимости активов компании за счет стоимости человеческого капитала, которую нельзя оценить каким-либо иным способом.

Капитализация компании обязательно должна отражаться в ее активах и капитале, что, безусловно, поднимет достоверность и значимость финансовой отчетности. Отклонения стоимости чистых активов компании от суммарной ее биржевой капитализации (плюс либо минус) на отчетную дату нужно записывать на счете нематериального капитала в корреспонденции (по кредиту) со счетом добавочного капитала, с обязательным раскрытием в финансовой отчетности причин возникших отклонений. Имея в виду, что данные отклонения составляют уточненную оценку активов и капитала в отчетном балансе.

Достоверность финансовых результатов и финансовой отчетности в существенной части зависит от достоверной оценки активов, что, в свою очередь, весьма важно для оценки операций по модернизации. Разработка методов оценки в бухгалтерском учете выдвигается на одно из первых мест, так как именно оценка является переменной составляющей, легко подвергаемой разного рода искажениям.

Ришар Жак, профессор
(Ун-т Париж-Дофин (Франция),
Широбоков В. Г., д.э.н., профессор,
Алтухова Ю. В., аспирант
(Воронежский гос. аграрный ун-т им. К. Д. Глинки)

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время ввиду осознания важности концепции устойчивого развития особое значение приобретает учет экологических и социальных последствий в хозяйственной деятельности организаций.

Понятие «устойчивое развитие» (*sustainable development*) зародилось в середине 1980-х гг. в международных организациях, для того чтобы четко различать типы роста и развития, которые ведут к деградации природного наследия человечества [8].

Согласно определению, предложенному в докладе Брундтланд, устойчивое развитие – это «развитие, при котором удовлетворение потребностей общества осуществляется без ущерба для будущих поколений». Этому понятию присущи две концепции: потребности, в частности основные потребности наиболее лишенных, которым следует придавать особое значение, а также идея ограничений, связанных с влиянием техники и социальной организации на способность окружающей среды удовлетворять потребности настоящего и будущего [8].

Цель устойчивого развития состоит в согласовании трех аспектов – или потребностей – человеческой деятельности: экономического, социального и природного (экологического) [10, 12, 16, 17, 18].

Переход к устойчивому развитию делает необходимым включение экологического фактора в систему основных социально-экономических показателей развития как на макро-, так и на микроуровнях. Традиционные макропоказатели (ВВП, ВНП, национальный доход и пр.) не отражают экологическую ситуацию, и за их ростом может скрываться экологическая деградация. В настоящее время в мире уже существуют достаточно разнообразные методики учета и показатели устойчивого развития, такие как GRI (*Global Reporting Initiative*), истинные сбережения (методика, разработанная Все-

мирным банком), система интегрированных экологических и экономических счетов (ООН), *Green Accounts* (Дания, 1995), *UN Global Compact, The Natural Step*, истинный индикатор развития (*Genuine Progress Indicator*) и др. Кроме того, появились нормативные акты, требующие учета экологического фактора: *Environmental Reporting Decree* (Нидерланды, 1999), *Accounting Act Regnskapsloven* (Норвегия, 1999), Постановление № 2002–221 (Закон о новых экономических регулированиях, Франция, 2001–420), EMAS (*Eco Management and Audit Scheme*) и др. [3, с. 73–74], [6]. С. Н. Бобылев и П. А. Макеенко (2001) также разработали систему эколого-экономических индикаторов, позволяющую учитывать экологический фактор в социально-экономических показателях развития России [1].

Вместе с тем для перехода к устойчивому развитию очевидна необходимость компенсации истощения «природного капитала». Природный капитал недооценен, а часто бесплатен для пользования. Таким образом, помимо финансового капитала необходимо также учитывать природные ресурсы и следить за их рациональным использованием.

Переход на экологизацию налоговой системы с сокращением налогов на труд и капитал и ростом налогов на природно-эксплуатирующую деятельность мог бы сохранить природный капитал России. Часть прибыли от экспорта невозобновимых природных ресурсов можно было бы использовать для сохранения живой природы, здоровья экосистем и биоразнообразия [2, 5].

В макроэкономике существует две концепции сохранения капитала [9]:

– «слабая» модель, которая допускает возможность замещения природного капитала финансовым;

– «сильная» модель, отрицающая идею такого замещения.

В бухгалтерском учете можно выделить два подхода к отражению экологического аспекта:

– «Внешнее-Внутреннее» (*outside-in*), согласно которому определяется влияние окружающей среды (внешнее) на организацию (внутреннее),

– «Внутреннее-Внешнее» (*inside-out*), согласно которому определяется влияние организации на окружающую среду [14, 15].

С. Шелтеггер (S. Schaltegger) и др. (1996) указывают на то, что «...сегодня экологический учет требует измерения влияния на окружающую среду в физических терминах. Хотя некоторые активы и действия организации, оказывающие влияние на окружающую

щую среду, могут быть выражены в денежной форме, еще нет возможности измерить все экологические воздействия предприятия в денежных единицах» [15, с. 119]. Следует отметить, что некоторые научные центры при европейских университетах специализируются на оценке влияния на окружающую среду, например, Центр экологических исследований (Голландия) университета города Лейден или французская лаборатория LAEPSI/POLDEN при Институте INSA (г. Лион).

С. Шелтегер (S. Schaltegger) и др. (1996) выделяют внутренний экологический учет, внешний и др. (регламентированный) [15].

Р. Грей (R. Gray) и др. (1996) рассматривают традиционный финансовый учет как «совокупность всех видов учета, которая значительно и искусственно ограничивается» [11]. Таким образом, традиционный финансовый учет является частной формой «социального учета», при этом последний является более обширным и богатым.

Бухгалтерская информация экологического и социального характера остается лишенной нормативных документов из-за отсутствия специальных стандартов, регулирующих представления сведений о затратах на охрану окружающей среды, экологических активов, интеллектуального (человеческого) капитала и соответствующих обязательств по их восстановлению. В этой связи возникает необходимость отражения в производных балансах и отчетах прибылей и убытков, используемых при комплексном анализе деятельности организации, обособленно выделять статьи и разделы, характеризующие стоимость экологического и интеллектуального (человеческого) капитала. Например, при анализе деятельности организаций добывающей промышленности в актив баланса будет внесена статья «Добыча ресурсов»; одновременно в пассиве баланса на величину замещения невозобновляемых природных ресурсов будет внесена статья «Природный капитал». По мере осуществления добычи отражается амортизация используемых ресурсов. Кроме того, предполагаемые затраты по восстановлению последствий загрязнения окружающей среды будут отражаться в отчете о прибылях и убытках в качестве расходов. Стоимость интеллектуального (человеческого) капитала может быть определена, исходя из затрат по обучению персонала, и отражена в активе по статье «Обучение»; на соответствующую сумму в пассив баланса будет включена статья «Человеческий капитал». По мере осуществления деятельности в обычные расходы по продажам необходимо включать амортизацию интеллектуального капитала. Кроме обычного финансового

результата, определяемого путем сопоставления доходов и расходов от продаж, рекомендуется исчислять величину глобального результата с учетом истощения невозобновляемых ресурсов, стоимости восстановления загрязнения окружающей среды и амортизации интеллектуального капитала. Соответственно методики эффективности деятельности организации должны быть дополнены путем включения показателей, характеризующих использование совокупного капитала и отдельных ее составляющих (финансового, экологического и человеческого). Учет всех экономико-экологических и социальных последствий хозяйственной деятельности позволит минимизировать негативное воздействие на окружающую среду и предотвратить глобальные кризисы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев С. Н., Makeenko П. А. Индикаторы устойчивого развития России / С. Н. Бобылев, П. А. Makeenko. – М.: ЦПРП, 2001.
2. Корочкин Е. Ф. Экология и устойчивое развитие России. – Министерство природных ресурсов Российской Федерации / Е. Ф. Корочкин. – 35 с. – www.mnr.gov.ru/files/part/7239_korochkin.doc
3. Лещинская К. Л., Гринберг Т. В., Беннетт Ш. Экологическая отчетность: мировые тенденции и факторы развития / К. Л. Лещинская, Т. В. Гринберг, Ш. Беннетт // Экология производства. – 2005. – № 2. – С. 72–76.
4. Маклярский Б. М. Устойчивое развитие и экологические потребности. – 1995. – С. 51–57. – <http://www.ecsocman.edu.ru:8100/images/pubs/2006/03/06/0000271904/007Maklyarskij.pdf>.
5. Морозов В. И. Стратегия устойчивого развития и использование природно-ресурсного потенциала России. – М.: НИА-ПРИРОДА, 1998. – 32 с.
6. Морозова Е. В. Классификация затрат и отчетность о расходах на природоохранные мероприятия. – http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom/morozova_klassifikac.htm
7. Сотникова Л. В. Бухгалтерский учет природоохранных мероприятий / Л. В. Сотникова // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 15.
8. Capul J.-Y., Garnier O. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales. – Paris: Hatier, 2002.
9. Daly H. E. Steady-State Economics. Second edition with new essays. – Island Press, 1991. – 302 p.

10. Frankel C. Earth's Company: Business Environment and the Challenge of Sustainability. Gabriola Island. – New Society, 1998.
11. Gray R., Owen D., Adams C. Accounting & Accountability. Changes and challenges in corporate social and environmental reporting. – Prentice Hall, 1996. – 332 p.
12. Milne M. On Sustainability: The Environment and Management Accounting // Management Accounting Research. – 1996. – Vol. 7. – P. 135–161.
13. Ordre des experts-comptables (OEC). Le Rapport environnement. – Paris : Expert Comptable Media, 1996. – 119 p.
14. Richard J. Comptabilités environnementales. – Paris, 2008. – P. 1–16.
15. Schaltegger S. et al. Corporate Environmental Accounting / Stefan Schaltegger with Kaspar Müller and Henriette Hindrichsen. – Chichester, 1996. – 306 p.
16. Van der Bergh J. Ecological Economics and Sustainable Development. – Cheltenham: Elgar, 1996.
17. Westing A. Core Values of Sustainable Development // Environmental Conservation. – 1996. – Vol. 23, № 3. – P. 218–225.
18. Worldbank. <http://www.worldbank.org/depweb/french/modules/>
19. [glossary.html#natresourceacct](http://www.worldbank.org/depweb/french/modules/glossary.html#natresourceacct).

*Соловьева О. В., д.э.н., доцент,
Макушина Е. Ю., аспирант
(МГУ им. М. В. Ломоносова)*

ОЦЕНКА АКТИВОВ ПРИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ПРИЗНАНИИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Стратегическое планирование деятельности компании невозможно осуществлять в отрыве от действий конкурентов. Но для того чтобы принимать решения относительно расширения или сокращения производства, объема выпуска продукции, величины долгосрочных инвестиций, необходимо располагать информацией о деятельности других фирм, функционирующих в отрасли.

Источниками такой информации являются в первую очередь данные финансовой отчетности предприятия, а также официальная статистическая информация, пресс-релизы и другая доступная пользователю информация. Анализируя данные финансовой отчетности, можно сделать выводы о занимаемой позиции в отрасли, доли рынка, принадлежащей организации, ее финансовом состоянии.

Отправной точкой для анализа финансового положения предприятия является баланс или отчет о финансовом состоянии (statement of financial position), который предоставляет пользователям информацию об экономических ресурсах, контролируемых компанией, финансовой структуре, а также способности адаптироваться к быстро меняющимся условиям экономической среды. Информация, отраженная в балансе, дает представление о контролируемых компанией экономических ресурсах, которые необходимы для прогнозирования способности генерировать денежные средства или их эквиваленты в будущем; ликвидности, платежеспособности.

Для того чтобы финансовая отчетность удовлетворяла потребностям пользователей, она должна состоять из определенных элементов. Под элементами понимаются результаты операций и других событий, связанных с деятельностью предприятия, которые отражены в финансовой отчетности в виде укрупненных экономически однородных групп – элементов финансовой отчетности [11].

Состав основных элементов финансовой отчетности регламентирован Концептуальными основами подготовки и представления финансовой отчетности [2], в которых выделяются: активы, обязательства, собственный капитал, доходы и расходы. Минимальный набор статей, которые должны быть представлены в бухгалтерском балансе, определяет МСФО (IAS) 1, не существует одного стандарта, который бы предъявлял единые и определенные требования к оценке активов и обязательств.

В связи с этим в рамках данной статьи детальное внимание будет уделено оценке активов предприятия. Однако для того, чтобы оценить активы, сначала необходимо выяснить, какой ресурс может быть определен в качестве актива, а затем конкретизировать условия их отражения в финансовой отчетности.

Определение активов

В Концептуальных основах *активы* определяются как ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, от которых ожидается приток будущих экономических выгод в организацию. Таким образом, в определении активов присутствуют следующие принципиальные характеристики, а именно:

- 1) *контроль* – активом считается ресурс, который контролируется компанией;
- 2) наличие события в прошлом – контроль возникает в результате прошлых событий;
- 3) ожидаемый приток экономических выгод в будущем – предполагается, что данный ресурс будет приносить экономические выгоды в будущем.

Далее, для того, чтобы конкретный ресурс был принят к бухгалтерскому учету и отражен в финансовой отчетности, необходимо выполнение двух условий: во-первых, объект учета должен соответствовать определению актива (элемента финансовой отчетности), а во-вторых, отвечать критериям признания.

Критерии признания активов

Признание (recognition) – это процесс инкорпорирования объекта учета в бухгалтерский баланс. Объект учета, который отвечает определению актива (элемента финансовой отчетности), признается в том случае, если:

- 1) существует высокая вероятность поступления на предприятие любых экономических выгод, связанных с этим объектом;

2) данный объект имеет фактическую стоимость или иную стоимость, которую можно с надежностью определить [2].

Таким образом, для того чтобы отразить актив в бухгалтерском балансе, он должен не только удовлетворять определению и критериям признания, но также быть оценен.

Оценка активов

Оценка (measurement) – это процесс определения денежной оценки, по которой элемент должен быть отражен в финансовой отчетности. В Концептуальных основах поименованы несколько видов оценок, которые могут быть использованы для оценки элементов финансовой отчетности.

Первоначальная (историческая) стоимость (historical cost) – сумма уплаченных денежных средств или эквивалентов денежных средств либо справедливая стоимость отданного возмещения в момент совершения сделки по приобретению.

Текущая стоимость (current cost) – сумма денежных средств или их эквивалентов, которая должна была бы быть заплачена, если бы такой же или аналогичный актив приобретался в настоящий момент.

Стоимость реализации (погашения) (realizable (settlement value)) – сумма денежных средств или их эквивалентов, которая могла бы быть получена от реализации актива в настоящий момент.

Приведенная (дисконтированная) стоимость (present value) – дисконтированная величина будущих чистых притоков денежных средств, которые ожидается получить от данного актива в ходе нормальной хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что в действующих стандартах также выделяется и широко используется **справедливая стоимость (fair value)** для оценки активов, которая не поименована в Концептуальных основах. Под **справедливой стоимостью** понимают величину, по которой активы могут быть обменены или обязательства погашены при осуществлении сделки между хорошо осведомленными, независимыми и желающими совершить такую операцию сторонами.

В течение длительного периода активы оценивались по первоначальной (исторической) или по модифицированной исторической стоимости. В настоящий момент финансовая отчетность включает активы, которые оценены с использованием различных методов и принципов оценки, что обусловлено развитием рыночных отношений и рынка капитала, в частности возникновением более сложных финан-

совых инструментов, способов финансирования компаний, разработки и применения принципа статистической вероятности, инноваций в сфере компьютерной и информационной технологии [12].

Однако следует отметить, что МСФО не только требуют использования различных видов оценки активов в балансе, но и отличаются разнообразием подходов к формированию оценки активов при первоначальном признании, т. е. при формировании первоначальной (исторической) стоимости. С точки зрения авторов, можно систематизировать информацию относительно используемых в МСФО видов оценки активов при первоначальном признании и представить ее в следующей таблице (табл. 1).

Таблица 1

Оценка активов при первоначальном признании

№	Наименование актива	Стандарт, регламентирующий оценку актива	Оценка актива
1. Имущество, установки, оборудование (основные средства)			
	Объекты основных средств, используемые для собственных нужд	МСФО (IAS) 16 Основные средства	Фактическая стоимость приобретения или переоцененная стоимость
	Объекты основных средств, находящиеся в процессе строительства	МСФО (IAS) 16 Основные средства	Фактическая стоимость приобретения
	Объекты основных средств, приобретенные в обмен на другие активы	МСФО (IAS) 16 Основные средства	Справедливая стоимость или балансовая стоимость переданных активов
2. Инвестиционная собственность (объекты основных средств)			
	Инвестиционная собственность	МСФО (IAS) 40 Инвестиционная собственность	Фактическая стоимость приобретения или справедливая стоимость
	Инвестиционная собственность, реконструируемая для постоянного использования в качестве инвестиционной собственности	МСФО (IAS) 40 Инвестиционная собственность	Фактическая стоимость приобретения или справедливая стоимость
	Инвестиционная собственность для продажи (в случае, если не соответствует требованиям стандарта МСФО (IFRS) 5)	МСФО (IAS) 40 Инвестиционная собственность	Фактическая стоимость приобретения или справедливая стоимость

№	Наименование актива	Стандарт, регламентирующий оценку актива	Оценка актива
	Активы, используемые под операционную аренду, классифицируемые в качестве инвестиционной собственности	МСФО (IAS) 40 Инвестиционная собственность	Справедливая стоимость (учитывается как финансовая аренда в соответствии с МСФО (IAS) 17)
3.	Активы, удерживаемые или переданные по договору аренды		
	Активы, удерживаемые по договору финансовой аренды	МСФО (IAS) 17 Аренда	Наименьшая из стоимостей: справедливой или дисконтируемой стоимости минимальных арендных платежей
	Активы, используемые для собственных нужд по договору операционной аренды	МСФО (IAS) 17 Аренда	Расходы периода
	Активы, переданные по договору финансовой аренды	МСФО (IAS) 17 Аренда	Дебиторская задолженность, равная чистым инвестициям в аренду
4.	Инвестиции в финансовые активы		
Инвестиции, не дающие ни влияния, ни контроля над инвестируемой компанией (Investments in Financial assets)			
	Долговые ценные бумаги (ссуды, дебиторская задолженность) (debt only)	МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка	Амортизируемая стоимость
	Финансовые активы, удерживаемые до даты погашения (held-to-maturity)	МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка	Амортизируемая стоимость
	Финансовые активы, предназначенные для торговли (held-for-securities)	МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка	Справедливая стоимость Прибыль/убыток от переоценки в отчет о прибылях и убытках
	Финансовые активы, которые могут быть проданы (available-for-sale)	МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка	Справедливая стоимость Прибыль/убыток от переоценки напрямую на капитал

№	Наименование актива	Стандарт, регламентирующий оценку актива	Оценка актива
Инвестиции, дающие или влияние, или контроль над инвестируемой компанией			
	Инвестиции, дающие влияние, но не контроль (ассоциированные компании) (Investments in associates)	МСФО (IAS) 28 Учет инвестиций в ассоциированные компании	Метод участия (equity method)
	Инвестиции, дающие контроль (дочерние компании) (Investments business combinations)	МСФО (IAS) 27 Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность МСФО (IFRS) 3 Объединение компаний	Консолидация (Consolidation)
	Инвестиции в совместные предприятия (Investments in joint ventures)	МСФО (IAS) 31 Участие в совместной деятельности	Метод участия (equity method) и метод пропорциональной консолидации (proportionate consolidation)
5. Нематериальные активы			
	Активы, приобретенные отдельно	МСФО (IAS) 38 Нематериальные активы	Фактическая стоимость приобретения или переоцененная стоимость
	Активы, приобретенные в обмен на другие активы	МСФО (IAS) 38 Нематериальные активы	Справедливая стоимость
	Активы, приобретенные как часть объединения бизнеса (Goodwill)	МСФО (IFRS) 3 Объединение компаний	Справедливая стоимость
	Активы, созданные внутри компании	МСФО (IAS) 38 Нематериальные активы	Фактическая стоимость приобретения
6.	Активы, предназначенные для продажи или включенные в ликвидационную группу, предназначенную для продажи	МСФО (IFRS) 5	Наименьшая из двух стоимостей: балансовая стоимость и справедливая стоимость за вычетом расходов на продажу
7.	Торговые активы – активы, предназначенные для продажи в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности	МСФО (IAS) 2 Запасы	Наименьшая из двух величин: фактическая себестоимость приобретения и чистая стоимость реализации

№	Наименование актива	Стандарт, регламентирующий оценку актива	Оценка актива
8.	Активы, предоставляемые как часть договора подряда	МСФО (IAS) 11 Договоры подряда	Стадия завершенности контракта или произведенный расход
9.	Предстоящие расходы на демонтаж, ликвидацию и оздоровление участка	МСФО (IAS) 37 Резервы, условные обязательства и условные активы	Дисконтируемая стоимость ожидаемых расходов с использованием учетной ставки до уплаты налогов

Таким образом, из приведенной выше таблице видно, что с принятием новых стандартов все большее распространение уже при первоначальной оценке активов приобретает справедливая стоимость.

На сегодняшний день следует констатировать тот факт, что как Совет по МСФО (IASB), так и Совет по стандартам финансового учета США (FASB) делают акцент на использование справедливой стоимости для оценки статей бухгалтерского баланса. Данный вывод был сделан на основе анализа документов (будут раскрыты ниже), выпущенных перечисленными выше разработчиками стандартов.

Основная сложность и проблема оценки по справедливой стоимости заключаются в том, что именно принять за справедливую стоимость: стоимость замещения, или цену продажи (чистая стоимость реализации), или ценность от использования (приведенная стоимость ожидаемой будущей прибыли)? Существуют различные точки зрения, рассмотрим некоторые из них.

В документе для обсуждения, опубликованном IASB под названием «Принципы оценки в целях финансового учета – оценка при первоначальном признании» [4], уделено внимание *срокам признания активов*. В частности, рекомендуется, чтобы момент первоначального признания ресурса в качестве актива был неотделим от момента его первоначальной оценки. Это необходимо для того, чтобы элиминировать возможное искажение в определении первоначальной стоимости актива. Например, если цены на актив изменяются в период между датой соглашения о фиксированной цене и датой первоначального признания, то в соответствии с требованиями некоторых методов оценки и актив следует оценивать на основании цены, действующей на более позднюю из дат.

Также в документе выявлены две причины различий в принципах оценки активов, которые могут вызывать существенные отклонения в определении первоначальной стоимости:

- 1) использование рыночной стоимости или специфической стоимости для компании при оценке активов;
- 2) трудности в определении параметров, оказывающих влияние на стоимость активов.

Оценка по рыночной стоимости отражает цену актива на открытом активном рынке совершенной конкуренции. В соответствии с данным подходом актив должен быть измерен в оценке, за которую он будет обременен в условиях рыночной конкуренции, от которой рыночные допущения в отношении размеров, сроков и неопределенности относительно будущих потоков денежных средств. Понятие рыночной стоимости отождествлено с понятием справедливой стоимости.

Оценка стоимости, специфичной для компании, отражает ожидания и предположения руководства компании, представляющей финансовую отчетность, и, следовательно, данная оценка может существенно отличаться от рыночной.

В документе отмечено, что при первоначальной оценке активов рекомендуется использовать оценку по рыночной стоимости (справедливой стоимости), при этом предполагается наличие активного рынка для оцениваемого актива. Тем не менее в тексте отсутствуют веские доводы в пользу применения данного вида оценки. При этом на основе «Концептуального анализа», содержащегося в документе, можно сделать вывод, что более уместной оценкой, отражающей ожидаемые потоки денежных средств в оценке подразделений, генерирующих денежные средства, является специфичная стоимость, рассчитанная на основе стоимости, значимой для компании, а не на основе гипотетической цены, действующей на гипотетическом рынке.

Однако, на наш взгляд, оценка на основе специфической и значимой для компании стоимости является более информативной и релевантной, поскольку отражает конъюнктуру рынка – ожидаемые потоки от использования активов.

Как было отмечено ранее, под справедливой стоимостью можно понимать как цену продажи актива (сумму денежных средств, по которой может быть реализован актив), так и цену покупки (сумму денежных средств, за которую приобретался актив).

В документе отражено, что справедливая стоимость (рыночная стоимость) не предполагает того, что могут одновременно существовать различия в рыночной стоимости на один и тот же актив, т. е. цена покупки должна быть равна цене продажи. Отличия в стоимостях могут быть обусловлены двумя причинами:

- во-первых, наличием различных рынков, на которых производится торговля активом;
- во-вторых, наличием транзакционных издержек.

Еще раз отметим, что наиболее уместной оценкой активов при первоначальном признании является справедливая стоимость только в том случае, если ее можно надежно оценить. В документе отмечено, что при отсутствии активного рынка использование справедливой стоимости неправомерно.

В связи с этим в документе предполагается четырехуровневая структура оценки активов при первоначальном признании (табл. 2).

Таблица 2

Структура оценки активов при первоначальном признании

Уровень 1	Наблюдаемые рыночные цены. Все корректировки соответствуют тем корректировкам, которые могут сделать участники рынка.
Уровень 2	Допустимые методики оценки. Все существенные данные соответствуют той информации, которые могут использовать все участники рынка.
Уровень 3	Текущая стоимость (т. е. стоимость замещения или полная восстановительная стоимость). Существует возможность использования исторической стоимости при условии, что она может быть надежно оценена, и существует уверенность в том, что данная сумма будет возмещена.
Уровень 4	Модели и технические приемы оценки на основе специфических для компании внутренних данных применяются, только если это неизбежно. Они соответствуют тем принципам, которые могут использовать участники рынка.

Таким образом, в документе отмечено, что только оценки первого и второго уровней могут рассматриваться в качестве «справедливой стоимости». Оценки двух других уровней уместны и надежны для использования в качестве альтернативных оценок справедливой стоимости, но недостаточно основаны на рыночных ожиданиях с тем, чтобы рассматриваться в качестве справедливой стоимости.

Следует подчеркнуть, что в дискуссионном документе можно встретить большое количество противоречивых заявлений и выводов. Например, допускается, что при отсутствии рынка существует

возможность достоверно оценить справедливую стоимость актива, но это противоречит ранее сделанным заявлениям.

Анализ, проведенный в документе, основывается на том, что использование единой справедливой стоимости предоставляет возможность сопоставления показателей отчетности с течением времени между различными компаниями, в отличие от специфической оценки, которая зависит от ожиданий, допущений и намерения использовать актив конкретной компанией.

Однако, с точки зрения авторов данной статьи, такое утверждение имеет силу, если действительно существует совершенный и эффективный активный рынок для активов, что, безусловно, невозможно для каждого вида активов. Таким образом, на наш взгляд, в документе содержится существенное количество недостатков.

В сентябре 2006 г. FASB опубликовал Стандарт финансового учета (SFAS) № 157 «Оценка справедливой стоимости», который представляет руководство по определению справедливой стоимости в соответствии с ОПБУ США (US GAAP).

Данный стандарт имеет практическую ценность, т.к., во-первых, на сегодняшний день осуществляется процесс конвергенции МСФО и ОПБУ США, а во-вторых, как будет отражено ниже, стандарт послужил основой для разработки МСФО (IFRS) по оценке по справедливой стоимости.

Стандарт финансового учета (SFAS) № 157 однозначно определил, что под справедливой стоимостью необходимо понимать *цену продажи*. *Справедливая стоимость* определена как «цена, которую можно было бы получить в результате продажи актива или уплатить за передачу обязательства в рамках обычной сделки, осуществленной между участниками рынка на дату оценки» [13].

В стандарте отмечено, что, во-первых, операция по продаже актива является гипотетической сделкой на дату оценки при ее рассмотрении с точки зрения участника рынка, которому принадлежит актив. Во-вторых, справедливая стоимость является рыночной оценкой, а не специфической для компании, поэтому при ее определении необходимо основываться на допущениях, которыми руководствуются участники рынка, а именно:

1) первый уровень допущений предполагает, что допущения участников рынка сделаны на основе рыночных данных, которые получены из независимых от компании, представляющей финансовую отчетность, источников;

2) второй уровень допущений основывается на том, что участники рынка оценивают стоимость актива на базе наилучшей информации, доступной в существующих условиях, – ненаблюдаемой информации. Понятие ненаблюдаемой информации используется в тех случаях, когда на дату оценки актива торги отсутствуют или объем операций незначителен.

Необходимо отметить, что ненаблюдаемая информация должна отражать допущения компании, представляющей финансовую отчетность, о допущениях участников рынка, которые они приняли бы во внимание при определении цены актива.

Допущения участников рынка должны включать информацию о риске (например, в случае расчета справедливой стоимости на основе прогнозной модели, а неполучение информации о цене с наблюдаемого рынка), а также о влиянии ограничения на продажу (например, короткие продажи финансовых инструментов).

Следует подчеркнуть, что в стандарте отмечен тот факт, что полученная справедливая стоимость должна отражать состояние или местонахождение актива на дату оценки [13], что означает принятие во внимание факторов, специфичных для компании, что также противоречит сделанному ранее утверждению о том, что справедливая стоимость не является специфичной для компании.

Основное значение данного стандарта заключается в том, что он определил следующее: даже при отсутствии рыночных цен с достоверностью может быть получена оценка справедливой стоимости – и, следовательно, предоставил основу для расширения сферы применения по справедливой стоимости, так как большинство активов и обязательств не имеют рыночных цен.

Достигнуто это было следующим образом: в текст стандарта включено определение «наилучшего и наиболее эффективного использования», под которым понимают «процесс использования актива участниками рынка, что в максимальной степени увеличивало бы стоимость актива или группы активов, в составе которых использовался бы актив» [13].

При определении справедливой стоимости актива необходимо руководствоваться представленным выше определением. Таким образом, учитывать степень, в которой используется актив или в которой данной актив будет использоваться (т. е. справедливую стоимость внутри компании), а также наиболее выгодную цену, которую можно получить при изменении порядка использования данного актива (справедливая стоимость в обменной сделке).

При этом справедливая стоимость актива определяется как наилучшая оценка из внутренней стоимости и стоимости в обменной сделке. Рассмотрим определения более детально.

1. Справедливая стоимость внутри компании

Наилучшее и наиболее эффективное использование актива происходит внутри компании, в случае если актив будет представлять для участников рынка наибольшую выгоду, например, при использовании его совместно с другими активами. Тогда справедливая стоимость оценивается с применением предпосылки о справедливой стоимости внутри компании (часто используется при оценке нефинансового актива).

2. Справедливая стоимость во внешней обменной сделке

Если наилучшее и наиболее эффективное использование актива происходит во внешней обменной сделке, например, в случае финансового актива, то справедливая стоимость должна оцениваться с использованием предпосылки о справедливой стоимости в обменной сделке.

Таким образом, в стандарте искусственно решена проблема использования справедливой (рыночной) стоимости для активов, в отношении которых отсутствует активный рынок.

В ноябре 2006 г. Совет по МСФО опубликовал полный текст Стандарта финансового учета (SFAS) № 157 в форме документа для обсуждения под названием «Оценка справедливой стоимости» [14]. В данном документе было сделано несколько заявлений относительно справедливой стоимости. В частности, была прокомментирована методология определения цен выхода (цены продажи). Данная методология основана на рыночных показателях, которые включают в себя ряд допущений и условностей, как, например, наличие основного или обладающего наибольшими преимуществами рынка, что усложняет оценку активов, для которых не существует активного рынка. Таким образом, при отсутствии активного рынка оценка актива будет строиться на предположениях и гипотезах.

Также в документе отмечено, что понятие «справедливая стоимость» не является информативным при его использовании, в случае если рассматривать данное определение в качестве одного из видов оценки. Данное понятие (справедливая стоимость) определяет ряд различных принципов оценки текущей стоимости и поэтому не облегчает понимание пользователей финансовой отчетности.

На основе полученных замечаний и рекомендаций, высказанных профессиональным сообществом на дискуссионный документ, IASB подготовил и опубликовал предварительный проект международного стандарта финансовой отчетности «Оценка справедливой стоимости». В данном проекте Совет по МСФО (IASB) определил, что справедливая стоимость при первоначальном признании должна быть определена с использованием как наблюдаемой, так и ненаблюдаемой информации. Стоимость должна быть измерена, несмотря на возможность возникновения потерь или доходов при первоначальном признании активов.

Проект стандарта предполагает наличие определенной иерархии для информации, используемой для оценки по справедливой стоимости. В частности, информация, используемая для оценки, разделена на три уровня, при этом первый уровень представляют собой биржевые котировки (нескорректированные), второй уровень – наблюдаемые данные, отличные от биржевых котировок, третий уровень – ненаблюдаемые рыночные данные.

В тексте проекта стандарта отмечено, что для тех активов, которые были оценены с использованием информации третьего уровня, следует ввести термин, определяющий такую оценку, отличный от термина «справедливая стоимость». Также в проекте предусматривается, что отчитывающемуся предприятию необходимо проводить корректировку стоимости активов, в случае если существует доступная информация о том, что другие участники рынка будут использовать иные данные для оценки активов.

Выполнимость последнего предложения вызывает сомнения у авторов данной статьи.

В марте 2010 г. был завершен первый этап обсуждений между IASB и FASB по разработке общих требований для оценки по справедливой стоимости и раскрытию информации в отношении объектов, оцененных по справедливой стоимости. В результате проведенных переговоров были выпущены несколько дискуссионных документов и поправок как с той, так и с другой стороны с целью узнать мнение профессионального сообщества и внести необходимые коррективы в текст МСФО (IFRS) по оценке по справедливой стоимости. Предполагается, что данный стандарт будет полностью соответствовать американскому стандарту (*Topic 820 Fair Value Measurements and Disclosures*), за исключением несущественных стилистических отличий.

Таблица 3

IASB ED/2009/5	FASB Topic 820	Мнение профессионального сообщества	Предварительные заключения IASB
1. Определение справедливой стоимости	Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или передаче обязательства в рамках обычной сделки, осуществленной между участниками сделки на дату оценки (цена выхода = цена продажи).	Некоторые респонденты отмечают, что цена покупки будет более приемлема для первоначальной оценки активов. Также существуют несогласие относительно того: (а) какие активы должны оцениваться по справедливой стоимости; (б) когда активы должны быть оценены по справедливой стоимости (в том числе должна ли база для оценки изменяться, если рынок стал менее активным).	Справедливая стоимость представляется собой цену выхода, т.е. цену продажи.
2. Операция (transaction)	Операция по продаже активов или передаче обязательств осуществляется на рынке, обладающем наибольшим преимуществом. Предполагается, что рынок, обладающий наибольшим преимуществом, – это рынок, на котором осуществляются операции в обычных условиях функционирования компании.	Многие респонденты согласны с положением о существовании рынка, обладающего наибольшими преимуществами, т.к. многие компании стремятся осуществлять операции, которые бы максимизировали стоимость актива и минимизировали бы сумму, необходимую для погашения обязательства. Однако некоторые респонденты обеспокоены трудностью в идентификации рынка с наибольшими преимуществами ввиду наличия большого количества рынков по всему миру. В целом многие респонденты предпочитают американский подход.	IASB высказал мнение, что оценка по справедливой стоимости предполагает, что операции по продаже активов или передаче обязательств осуществляются на основном рынке, а в случае отсутствия – на рынке, обладающем наибольшими преимуществами. Также было сделано предположение о том, что основным рынком – это рынок, на котором компания осуществляет функционирование.

По состоянию на июль 2010 г. IASB выпустил отчет по проделанной работе под названием «Разработка общих подходов к оценке по справедливой стоимости и требования к раскрытию информации в соответствии с МСФО и ОПБУ США», который объясняет, каким образом IASB планирует завершить разработку стандарта (IFRS) «Оценка по справедливой стоимости».

В табл. 3 представлена наиболее существенная информация по последним изменениям и достигнутым соглашениям относительно определения справедливой стоимости.

Таким образом, проблематика оценки активов, в частности по справедливой стоимости, до сих пор остается дискуссионной и требует дальнейшей проработки.

ЛИТЕРАТУРА

1. International Financial Reporting Standards (IFRSs) 2010. – IASCF, 2010.
2. Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements. – IASCF, 2009.
3. DISCUSSION PAPER. Fair Value Measurements. Part 1: Invitation to Comment. Comments to be received by 2 April 2007. – IASCF, 2006. – www.iasb.org.
4. DISCUSSION PAPER. November 2005. Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition. Prepared by staff of the Canadian Accounting Standards Board. – IASCF, 2005. – www.iasb.org.
5. DISCUSSION PAPER. Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objectives of Financial reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information. – IASCF, 2006. – www.iasb.org.
6. DISCUSSION PAPER Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Reporting Entity. – IASCF, 2008. – www.iasb.org.
7. Basis for Conclusions. May 2009. Exposure draft ED/2009/5. *Fair Value Measurement*. – IASB 2009. – www.iasb.org.
8. Exposure draft ED/2010/7 Measurement Uncertainty Analysis. Disclosure for Fair Value Measurements Limited re-exposure of proposed disclosure. is published by the International Accounting Standards Board (IASB) June 2010. – www.iasb.org.

9. Comprehensive Project Summary. July 2010. Developing common fair value measurement and disclosure requirements in IFRSs and US GAAP. Prepared by the IASB staff. – IASCF, 2010. – www.iasb.org.
10. The proposals in the US Financial Accounting Standards Board’s (FASB) exposure draft of a proposed Accounting Standards Update (ASU) *Amendments for Common Fair Value Measurement and Disclosure Requirements in U. S. GAAP and IFRSs*, which proposes amendments to Topic 820 *Fair Value Measurements and Disclosures* in the FASB *Accounting Standards Codification* (which codified FASB Statement of Financial Accounting Standards No. 157 *Fair Value Measurements* (SFAS 157)).
11. Соловьева О. В. Международные стандарты финансовой отчетности. Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности / О. В. Соловьева. – М.: Эксмо, 2010. – 23,33 п.л.
12. Применение МСФО: в 5 ч. / Пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
13. Statement of Financial Accounting Standards # 157 (SFAS № 157) *Fair Value Measurements*. September 2006. – FASB, 2006, par. 5.
14. The discussion paper, November 2006, *Fair Value Measurements*. – IASCF, 2006.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРИНЦИПЫ УЧЕТА ЗЕМЛИ И ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

Экономическая сущность ренты зависит от вариантов экономического использования субъектом земельных отношений земли-капитала (земля как земельная собственность; земля как фактор производства (производительный капитал); земля как земельная собственность и фактор производства одновременно), поэтому при разработке теории бухгалтерского учета земельной ренты экономическая форма использования земли должна являться определяющим критерием выделения земельной ренты в качестве объекта бухгалтерского учета.

Кроме того, в настоящий момент в бухгалтерском учете существует еще целый ряд нерешенных методологических проблем учета непосредственно земельных участков, обусловленных историческим развитием земельных отношений в странах постсоветского пространства; проведением земельной реформы и становлением самостоятельного земельного законодательства; повышением значимости информации об имущественном положении организаций и его изменениях; необходимостью увязки национального бухгалтерского учета с основными тенденциями гармонизации учета и отчетности на международном уровне.

При развитии методологии бухгалтерского учета земли необходимо учитывать, что понятие «земельный участок» тесно связано с категорией «недвижимость». Гражданский кодекс устанавливает, что к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

Представляется, что земельный участок и находящиеся на нем объекты, перемещение которых невозможно без несоразмерного ущерба их назначению, представляют собой имущество особого рода, так как:

- образуют единое целое, используемое как одна вещь,
- связаны общим целевым назначением.
- Подход к земельному участку и недвижимому имуществу, расположенному на нем, как единому объекту предусмотрен земельным законодательством Республики Беларусь, устанавливающим одновременный переход прав к субъекту хозяйствования на капитальное строение и земельный участок.

Так, ст. 55 Кодекса Республики Беларусь о земле определяет: «При переходе прав на капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения к приобретателям этих строений переходят права, ограничения (обременения) прав на земельные участки. При переходе прав на капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, расположенные на арендуемых земельных участках, к приобретателям этих строений переходят права и обязанности по соответствующим договорам аренды земельного участка на оставшийся срок аренды соответствующего земельного участка» [1].

Представляется, что юридический подход к земельному участку и недвижимому имуществу, расположенному на нем, как единому объекту имеет принципиально важное значение с точки зрения обеспечения междисциплинарной связи бухгалтерского учета и юридических дисциплин. Как отмечает И. Н. Санникова, «даже если посмотреть на историю чередования научных школ бухгалтерского учета, во все времена можно наблюдать его междисциплинарную сущность, всегда носящую естественный прикладной характер и в основном сочетающую экономические и правовые начала» [2].

Понятие единого объекта недвижимости также используется и в отечественной и зарубежной практике оценочной деятельности.

Так, например, в Республике Беларусь стандарт оценки стоимости объектов гражданских прав СТБ 52.3.01–2007 устанавливает: «Единый объект недвижимого имущества – это совокупность земельного участка, природных элементов и улучшений с учетом имущественных прав на них». При этом под улучшениями земельного участка понимаются все изменения, являющиеся результатом деятельности человека по преобразованию объекта недвижимости либо отдельных элементов объекта недвижимости для его использования. В состав улучшений входят капитальные строения (зда-

ния, сооружения), не завершенные строительством объекты, вложения в объекты недвижимости, прочие объекты.

Многие экономисты (Л. Н. Тэпман [3, с. 34], А. А. Гольцблат [4, с. 38], В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова [5, с. 154, 156] и др.) также рассматривают земельные участки и объекты, находящиеся на них, как единый объект при использовании отдельных методов их оценки.

В Германии Федеральный закон об оценке от 1988 г. представляет детальное руководство для оценщиков и, кроме всего прочего, требует, чтобы все оценки проводились путем объединения стоимости земли и зданий. Все сделки регистрируются и публикуются в форме объединенной стоимости, в результате чего составляются карты стоимости земли [6].

Таким образом, понятие единого объекта недвижимости используется и в экономической деятельности, что также необходимо учитывать при разработке методологии бухгалтерского учета земли. Кроме того, информация о едином объекте недвижимости имеет важное значение для принятия управленческих решений по инвестиционной, операционной деятельности, для формирования объективных данных об имущественном положении организации.

Итак, элементами единого объекта недвижимости является земельный участок (либо ограниченные вещные права на земельный участок) и его улучшения. При этом с точки зрения бухгалтерского учета каждый элемент единого объекта недвижимости имеет свои особенности, которые должны быть учтены при разработке методологии учета земли.

Так, земля представляет собой особый природный ресурс, отличительными признаками которого являются невоспроизводимость, незаменимость, многофункциональность использования (средство производства, предмет труда, пространственный базис), бесконечная длительность хозяйственного оборота, сохранение натуральной формы в течение всего периода использования и пр.

Кроме того, важным аспектом является и то, что земельный участок выступает как особый имущественный объект. Так, согласно Гражданскому кодексу, собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Исходя из этого, абсолютное право собственности заключается в совершении в отношении принадлежащего собственнику имущества любых действий. В отличие от других объектов на земельные участки не существует абсолютного права собственности юридических лиц.

Законодательными актами установлены определенные ограничения права собственности на землю (изъятие участка у собственника для государственных и общественных нужд, обременение сервитутом и пр.).

Принимая во внимание указанную специфику земельных участков, необходимо выяснить, в качестве объекта каких средств предприятия их учитывать. В Российской Федерации, Республике Беларусь земельные участки, приобретаемые организацией в собственность, принимаются на бухгалтерский учет в составе основных средств и отражаются по дебету счета 01 «Основные средства».

Однако существенные отличия земельных участков от других объектов основных средств позволяют говорить о чрезмерном расширении информационного поля указанного счета, неоднородности формируемой на нем информации и соответственно неопределенности данных, отражаемых в отчетности субъектов хозяйствования.

Помимо права собственности на земельные участки в различных странах предусмотрены различные виды ограниченных вещных прав на них. Например, в Республике Беларусь предусмотрены право постоянного, временного пользования, право аренды, сервитут.

Согласно положению по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 20.12.2001 № 118 (в редакции Постановления Министерства финансов Республики Беларусь 31.03.2003 № 48) права на использование земельных участков следует рассматривать в составе нематериальных активов.

В бухгалтерском учете для отражения информации о наличии и движении нематериальных активов предназначены счет 04 «Нематериальные активы» и забалансовый счет 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование», который «предназначен для обобщения информации о наличии и движении имущественных прав». При этом нормативными документами не уточняется, о каких правах (праве постоянного (бессрочного), временного пользования, аренды либо др.) идет речь, в каких случаях обозначенные права пользования учитываются в балансе либо на забалансовых счетах.

Разработка целостной системы учета земельных участков предопределяет важность исследования экономической сущности и состава улучшений земельного участка как объектов бухгалтерского учета. Как было указано выше, улучшения представляют собой

изменения, являющиеся результатом деятельности человека по обустройству земельного участка и доведению его до состояния, когда он годен к эксплуатации с запланированной целью.

Улучшения, прежде всего, включают капитальные строения (здания, сооружения), которые в настоящее время по действующему законодательству отражаются в составе основных средств.

Также в составе улучшений можно выделить прочие объекты благоустройства, которые имеют следующую специфику:

- во-первых, они представляют собой часть единого объекта недвижимости;
- во-вторых, как *самостоятельный* объект недвижимости они не регистрируются в едином государственном реестре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним [7];
- в-третьих, затраты на благоустройство земельного участка могут носить как инвентарный, так и неинвентарный характер. Учитывая, что, согласно действующему законодательству и мировой практике, затраты, связанные с доведением объекта до состояния, годного к эксплуатации, включаются в его первоначальную стоимость, то с целью определения достоверной величины фактических затрат по приобретению земельных участков необходимо проанализировать сущность и состав затрат по благоустройству территории и определить, какие из них и в каких случаях либо включаются в первоначальную стоимость земельных участков, либо отражаются в качестве самостоятельного объекта бухгалтерского учета.

Учитывая особенности составляющих элементов единого объекта недвижимости (земельный участок либо ограниченные вещные права на земельный участок; капитальные строения (здания, сооружения); объекты благоустройства), важным вопросом при разработке методологии учета земли является возможность получения информации о едином объекте недвижимости в системе бухгалтерских счетов.

Некоторые ученые дореволюционной России (С. М. Барац (1912 г.) [8], М. Т. Теорин (1914 г.) [9], Е. Е. Сиверс (1909 г.) [10]), когда учет земельных участков включался в общую систему бухгалтерского учета, рекомендовали отражать стоимость земли и построек на едином счете недвижимости или недвижимого имущества.

Вместе с тем отражение на счетах бухгалтерского учета земельных участков и строений на них как единого объекта недвижимости нецелесообразно по следующим причинам:

1. Различия в подходе к процессу амортизации. Земельные участки не являются объектами амортизируемого имущества в отличие от зданий и сооружений, которые согласно законодательству Российской Федерации, Республики Беларусь и других стран, относятся к амортизируемым основным средствам.

2. Различия в изменении стоимости земельных участков и строений.

Как правило, с течением времени здания и сооружения изнашиваются, следовательно, их стоимость падает. Изменения стоимости наземных объектов связаны также с перестройками, пристройками, надстройками, частичными сносами, вплоть до полного сноса. Стоимость же земельных участков, как правило, с течением времени возрастает и определяется долговременными, фундаментальными факторами. Как отмечает А. И. Зимин, «стоимость земель поселений имеет устойчивую тенденцию к росту. Это обусловлено следующими причинами: ограниченность площади земель поселений как ресурса; невозможность воспроизвести земельный ресурс; дефицит незанятых земельных участков; увеличение размера капитала, присоединенного к земле за счет строительства и инженерной инфраструктуры» [11, с. 156].

3. Различия в обороте земельных участков и строений.

Под оборотоспособностью гражданское законодательство понимает возможность объектов свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте.

В отличие от зданий и сооружений земельные участки, как отмечалось выше, являются особым имущественным объектом, на который установлены определенные ограничения права собственности. Так, в соответствии с гражданским законодательством существует ограничение отчуждения земельных участков или перехода от одного лица к другому «иными способами только в той мере, в какой их оборот допускается законодательством о земле и других природных ресурсах».

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности «земельные участки и здания представляют собой от-

дельные активы, отдельно отражаемые в учете, даже если они приобретены в сочетании друг с другом. За некоторыми исключениями, такими как карьеры и площадки, отводимые под мусорные свалки, земельные участки имеют неограниченный срок службы и поэтому не подлежат амортизации. Срок службы зданий ограничен, и поэтому они являются амортизируемыми активами. Увеличение стоимости земельного участка, на котором стоит здание, не влияет на определение срока полезной службы этого здания» [12, с. 172].

Таким образом, взаимосвязанные элементы единого объекта недвижимости (земельный участок либо ограниченные вещные права на земельный участок; капитальные строения (здания, сооружения); объекты благоустройства) являются самостоятельными объектами бухгалтерского учета.

Взаимосвязь выделенных объектов учета как элементов единого объекта недвижимости и при этом существенные отличия земельных участков от других объектов основных средств, а также требование однородности группировки экономической информации на бухгалтерском счете позволяют говорить о необходимости проведения исследования экономической сущности и классификации земельных участков и их улучшений как объектов бухгалтерского учета; разработки на этой основе системы счетов для их учета в зависимости от наличия на них прав собственности, постоянного, временного пользования, аренды, других ограниченных вещных прав.

Важным моментом также является отсутствие форм первичных документов, представляющих собой письменное свидетельство о факте совершения хозяйственной операции и придающих юридическую силу данным бухгалтерского учета. От качества предоставляемой первичной информации зависит достоверность отчетности, результаты оценки и анализ показателей, характеризующих эффективность использования земельных участков.

Так, например, в Республике Беларусь отсутствуют формы первичных документов для учета земельных участков, причем как сельскохозяйственного, так и несельскохозяйственного назначения. При этом использование акта о приеме-передаче объекта основных средств формы ОС-1, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь № 168 от 08.12.2003, не представляется целесообразным, так как 50 % сведений, указываемых в акте, не могут быть заполнены применительно к земельному участку.

Вместе с тем специфика этого природного и экономического ресурса обуславливает необходимость отражения в первичном документе особых идентификационных сведений о земельном участке как объекте бухгалтерского учета, которые не предусмотрены в настоящий момент, а именно: кадастровый номер земельного участка; категория земель; целевое назначение земельного участка; правовой статус; сведения об ограничении (обременении) прав (сервитут, ипотека, доверительное управление и пр.); данные о наличии капитальных строений и объектов благоустройства; сведения о наличии полезных ископаемых и пр.

Следующим важным аспектом целостной системы бухгалтерского учета земельных участков и объектов их улучшений является разработка регистров аналитического учета и структуры аналитических счетов на основании научно обоснованных классификаций земельных участков и их улучшений. Правильная организация системы аналитического учета земельных участков и их улучшений обеспечит контроль наличия, состава и использования единого объекта недвижимости; формирование достоверной информации для принятия управленческих решений по текущей, инвестиционной, операционной деятельности; данных об имущественном положении организации; информационной базы для достоверного исчисления налога на недвижимость, а также земельного налога, включаемого в состав затрат предприятия и оказывающего тем самым непосредственное влияние на финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования.

Бухгалтерский учет как организационно-методологическая система формирует данные для составления бухгалтерской отчетности. Указанные данные базируются на информации синтетического учета, представляющего собой обобщенное отражение состояния и движения активов и пассивов в денежном выражении на синтетических счетах бухгалтерского учета. Поэтому особого внимания заслуживает проблема разработки порядка синтетического учета земельных участков и их улучшений.

Изложенное позволяет в качестве второй методологической проблемы предметной области настоящего исследования сформулировать отсутствие целостной системы бухгалтерского учета земельных участков, обеспечивающей получение данных о наличии, движении, использовании, смене правового статуса земельных участков с целью формирования достоверной информации об иму-

ущественном положении организации, полученных доходах и понесенных расходах.

В рамках второй методологической проблемы бухгалтерского учета земельных участков и объектов их улучшений можно выделить следующие составляющие:

– отсутствие определения экономической сущности и классификации земельных участков и их улучшений как объектов бухгалтерского учета;

– отсутствие системы счетов для учета земельных участков и улучшений земельных участков в соответствии с их экономической сущностью и наличия на них прав собственности, постоянного, временного пользования, аренды, других ограниченных вещных прав;

– отсутствие форм первичных документов по учету земельных участков, отражающих их специфику как особого природного и имущественного объекта;

– отсутствие методики аналитического учета земельных участков и их улучшений, включающей систему аналитических регистров и аналитических счетов, позволяющую получать данные о наличии и движении единого объекта недвижимости для целей управления организацией и формирования достоверных показателей отчетности;

– отсутствие методики синтетического учета хозяйственных операций, связанных с поступлением, выбытием и использованием земельных участков и объектов их улучшений в правовом режиме собственности, аренды, постоянного и временного пользования, других ограниченных вещных прав на земельные участки.

В условиях формирования рыночной экономики, необходимости ее интеграции в европейские и международные экономические сообщества, расширения внешнеэкономических связей и привлечения зарубежных инвесторов значительно возросла ответственность каждого предприятия в объективной оценке своего имущественного положения. Долгосрочное использование активов влечет большую вероятность несоответствия величины первоначальной стоимости, сформированной при принятии объекта к бухгалтерскому учету, реальному уровню цен на аналогичные активы через несколько лет, поэтому в учетной практике используется механизм переоценки.

В соответствии с инструкцией о порядке переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановлен-

ного оборудования, утв. Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 20.11.2006 № 199/139/185/34, «дооценка первоначальной стоимости объектов основных средств отражается по дебету счета бухгалтерского учета 01 «Основные средства» или 03 «Доходные вложения в материальные ценности» в корреспонденции с кредитом счета бухгалтерского учета 83 «Добавочный фонд». Тем самым в случае выбытия объекта сумма дооценки уменьшает финансовый результат.

Однако земельный участок является особым объектом учета. Прежде всего, следует учитывать мировую (включая Республику Беларусь) неизменную тенденцию к росту стоимости земли в целом.

Постоянный рост цен на землю позволяет говорить о том, что земельный участок, который используется как пространственно-операционный базис для размещения предприятия, помимо основной функции объекта основных средств приносит доход от прироста своей стоимости, следовательно, потенциально, вне зависимости от конкретного функционального использования, представляет собой инвестиционную собственность.

На основании изложенного третья методологическая проблема, определяющая направление настоящего исследования, – отсутствие методики учета сумм дооценки земельного участка в зависимости от источника прироста его стоимости (инфляционного и (или) инвестиционного) с целью формирования достоверного финансового результата при отчуждении земельного участка.

Стратегия устойчивого развития предусматривает сбалансированное экономически эффективное, социально ориентированное и экологозащитное развитие страны, направленное на удовлетворение необходимых потребностей нынешних и будущих поколений.

Необходимость согласованного взаимодействия экономического и социального элементов устойчивого развития определяет принципиально новый подход к учету социальной полезности земли с целью выявления и изъятия в бюджет государства социальной земельной ренты, представляющей собой избыточный доход, возникающий в результате необоснованного присвоения субъектами хозяйствования социальной полезности земли.

Как уже отмечалось, земля имеет особую социальную значимость для общества как природный ресурс и территориально-пространственный базис жизни и хозяйственной деятельности людей.

Земля невоспроизводима, незаменима и территориально ограничена, что требует рационального использования ее площади, обеспечивающего баланс между индивидуальными и коллективными интересами. Тем самым социальную полезность земли для общества можно определить ее функциональным использованием.

На наш взгляд, социальная полезность земли, реализуемая через форму ее функционального использования, обусловлена: во-первых, общим развитием территориальной инфраструктуры города; во-вторых, конкретным отраслевым видом использования земли.

Создание городской инфраструктуры (транспортные, инженерные коммуникации (газоснабжение, водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение) за счет бюджета города значительно повышает социально-экономическую значимость земли и создает условия для возникновения социальной земельной ренты как для собственника, так и для пользователя земельного участка.

Так, в результате бюджетных капиталовложений в развитие инфраструктуры города цена земельного участка возрастает в несколько раз, что при его реализации или сдаче в аренду принесет дополнительный доход субъекту хозяйствования, у которого земля находится в собственности. По своей природе указанный дополнительный доход совпадает с социальной рентой, так как собственник не принимал участия в повышении социально-экономической значимости земли.

Аналогично для пользователя земельного участка улучшение, например, транспортной доступности будет являться фактором увеличения дохода.

Социальная полезность земли также обусловлена конкретным отраслевым видом ее использования с точки зрения рационального использования земельной площади, обеспечивающего баланс между индивидуальными и коллективными интересами, и выполнения землей функций, удовлетворяющих потребности всего общества.

При этом отраслевой вид использования земли непосредственно влияет на величину дохода с земли, на что указывал применительно к земледелию еще А. Смит: «Если бы какой-нибудь отдельный продукт приносил меньшую ренту и прибыль, земля, на которой он возделывается, была бы обращена на производство хлеба или кормов, а если бы он приносил большую ренту или прибыль, часть земли, находящейся под хлебом или кормами, скоро была бы обращена под возделывание этого продукта» [18].

Дополнительный доход с земли, обусловленный ее функциональным использованием, также представляет собой социальную ренту, возникшую в результате присвоения социальной полезности земли с точки зрения разрешенного государством конкретного вида ее целевого использования.

Таким образом, происходит недостоверное формирование доходов и затрат у различных субъектов земельных отношений.

На наш взгляд, социальная земельная рента должна возмещаться государству через платежи за землю (арендная плата, земельный налог), поэтому *в качестве четвертой методологической проблемы, определяющей направление настоящего исследования, можно определить отсутствие методики формирования платежей за пользование землей с учетом ее социальной полезности, которая позволит формировать достоверные затраты и доходы субъектов земельных отношений в части земельной ренты, а также обеспечит сбалансированное взаимодействие экономически эффективного и социально ориентированного направлений устойчивого развития страны.*

Выявленные методологические проблемы позволили разработать в рамках синергетического подхода и междисциплинарного синтеза научного знания, учитывая стратегию устойчивого развития, систему методологических принципов бухгалтерского учета земли и земельной ренты:

1. *Принцип отражения земельной ренты как объекта бухгалтерского учета в зависимости от экономических форм использования земли-капитала;*

2. *Принцип структурной целостности объекта недвижимости как совокупности объектов учета (земельный участок, капитальные строения (здания, сооружения), объекты благоустройства), выделяемых по критерию однородности группировки экономической информации;*

3. *Принцип раздельного отражения инвестиционного и инфляционного прироста стоимости земельного участка при его отчуждении;*

4. *Принцип формирования платежей за пользование земельными участками с учетом социальной полезности земли.*

Решение поставленных в данном исследовании проблем учета земли и земельной ренты в контексте выработанной системы методологических принципов обеспечит взаимодействие и междисциплинарную связь бухгалтерского учета с экономической теорией, земельным и гражданским правом, экономикой и оценкой недви-

жимости; позволит развивать национальную систему бухгалтерского учета адекватно направлению рыночных реформ; будет способствовать формированию современной информационной среды, повышению достоверности бухгалтерской отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Республики Беларусь о земле от 23 июля 2008 г. № 425-З.
2. Санникова И. Н. Возможно ли преодолеть кризис теории бухгалтерского учета? // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 4 (112). – С. 25–29.
3. Тэпман Л. Н. Оценка недвижимости: Учеб пособие для вузов / под ред. проф. В. А. Швандра. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 303 с.
4. Гольцблат А. А. Сделки с землей: купля-продажа, аренда, приватизация, ипотека. Изд. 2-е, завод 2-й. – М.: Стагут, 2004. – 46 с.
5. Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. 2-е изд. – СПб: Питер, 2006. – 464 с.
6. Евстафьева Е. М. Бухгалтерский учет и оценка земли: Учебно-практическое пособие. – М.: Книга-сервис, 2003. – 160 с.
7. Закон Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» от 22 июля 2002 г. № 133-З (в ред. Закона Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. № 378-З).
8. Барац С. М. Курс двойной бухгалтерии. Изд. 3-е. – СПб: Типография М. М. Стасюлевича, 1912. – 833 с.
9. Теории М. Т. Элементарный курс бухгалтерии с примерами и задачами. 2-е изд. – М.: Типо-литография Т-ва «И. Н. Кушнерев и К.», 1914. – 160 с.
10. Сиверс Е. Е. Учебник счетоводства для торговых школ. Изд. 2-е. – СПб: склад издания у А. Э. Винеке, книжный склад, книгоиздательство и типо-литография Екатеринбургск, 1909. – 448 с.
11. Зимин А. И. Оценка имущества: вопросы и ответы. – М.: ИД «Юриспруденция», 2006. – 240 с.
12. Международные стандарты финансовой отчетности / перевод полного официального текста по состоянию на 31.01.2006. – М.: АСКЕРИ, 2006. – 1060 с.

Низомов С. Ф., к.э.н., доцент,
докторант (МГУ им. М. В. Ломоносова)

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Процессы управления строительным предприятием предполагают обеспечение менеджеров всех уровней информацией, необходимой для принятия эффективных решений и руководства деятельностью предприятия для достижения поставленных целей. Система управления может эффективно функционировать только при наличии информации, предоставляемой информационной системой строительного предприятия. Информационная система предприятия состоит из взаимосвязанных подсистем. В этой связи возникает необходимость не только в учете информации, отражении данных, но и в накоплении фактов, опыта, знаний в каждой конкретной области управленческой деятельности на основе тщательного исследования конкретных экономических, коммерческих, производственных ситуаций с целью принятия экономически обоснованных и наиболее приемлемых стратегических управленческих решений. Среди подсистем выделяется такая **учетная подсистема**, занимающая значительное место в общей системе информации предприятия, обеспечивающая информацией стратегически ориентированный менеджмент, *как стратегический управленческий учет*.

Одной из ее основных задач является сбор, обобщение и передача информации, необходимой и полезной при принятии менеджерами своевременных и качественных управленческих решений в области развития предприятия в целом и достижения его стратегических целей и задач. Одно из множества определений менеджмента как раз и формулируется как сбор информации, разработка решений и организация их выполнения, что подчеркивает высокую значимость решений в управленческой деятельности. Учетная система должна обеспечивать потребности стратегического менеджмента разными путями, в частности:

- использование данных учета для анализа рынков, на которых будет действовать предприятие;

- предоставление ключевой информации с учетом выбранной стратегии;
- обеспечение обратной связи с учетом согласования достигнутых результатов и стратегических целей;
- предоставление информации относительно долгосрочных последствий различных направлений деятельности.

Считается, что информация в рамках управленческого учета должна выявлять относительные конкурентные позиции предприятия. Поэтому для достижения стратегических целей менеджеры должны получать информацию, показывающую, у кого, как, насколько и почему предприятие выиграло или кому проиграло в конкурентной борьбе. И поскольку обычные показатели традиционной управленческой отчетности не дают такой информации, то вместо них требуется больше стратегических индикаторов, которые обеспечивали бы раннее предупреждение о необходимости внесения изменений в конкретную стратегию.

Ситуация обостряется в связи с быстрыми изменениями внешней среды, интеграционными процессами и глобализацией бизнеса, стимулирующими появление новых методов, систем и подходов к управлению и к его основному поставщику информации – управленческому учету. Учет должен облегчать формулировку стратегии, целей предприятия, способствовать достижению намеченных целей. При этом определяющей характеристикой стратегического управленческого учета является его внешняя ориентированность на рынок. Данная ориентированность имеет три основных целевых фактора: конкуренты, покупатели и продукты. Стратегический управленческий учет должен обеспечивать весь диапазон информации об этих факторах. Большинство этой информации будет финансовой и может измеряться в цифрах (например, затраты, цены). Нефинансовая информация, например лояльность конкретному бренду или продукту, будет также составлять важную часть информации, причем она будет также оказывать большое влияние на определение и реализацию стратегии, поиск и сохранение стабильных конкурентных преимуществ.

Как показывают результаты исследования строительных предприятий Республики Таджикистан, сегодня стратегический управленческий учет в стране практически отсутствует. Однако отдельные методы и подходы уже начинают использоваться наиболее прогрессивными предприятиями, например, учет затрат по видам деятельности, сбалансированная система показателей. Связано

это с тем, что сама концепция управленческого учета появилась в Таджикистане не так давно, еще далеко не все предприятия успели внедрить управленческий учет, разработать необходимую систему конкретно для своих хозяйственных условий, используя методы и подходы даже традиционного для Запада управленческого учета.

Исследование показывает, что стратегический управленческий учет находится на стадии зарождения и на практике понимается в узком смысле, приравнивается к основным аспектам функционирования традиционного управленческого учета. Акцент на внешние факторы, влияющие на деятельность предприятия, является основной особенностью, которая отличает стратегический учет от традиционного, так как последний концентрируется в основном на внутренних процессах предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегический управленческий учет, являясь подсистемой управленческого учета, аккумулирует учетно-аналитическую информацию для менеджмента предприятия в определении стратегии предприятия в долгосрочной перспективе.

Для этих целей широко применяется современный инструментарий – функционально-стоимостный учет, а также основанное на нем попроцессное бюджетирование, модель экономической добавленной стоимости, система сбалансированных показателей как наиболее перспективный комплексный подход к управлению предприятиями. Возможность интеграции современных методик управленческого учета позволяет предприятиям успешно реализовать бизнес-стратегии и получить новые преимущества в конкурентной борьбе.

Поскольку стратегия развития включает три уровня – организационный (корпоративный), уровень бизнеса (выбор целевых клиентов) и операционный (тактический), – цели, методы и используемый инструментарий управленческого учета различны для разных стратегических уровней.

Учетная теория стратегического учета основана на расширении функциональных возможностей управленческого учета как с точки зрения изменения его границ, так и с позиций комплексного рассмотрения, прогнозирования, анализа, контроля, стратегического управления и принятия долгосрочных решений.

Организация подсистемы стратегического управленческого учета в строительном комплексе, на наш взгляд, должна включить

восемь этапов, определяющих ее теоретическое и практическое использование:

- 1) анализ фактического состояния и организационной структуры предприятия;
- 2) организационно-функциональные аспекты управленческого учета;
- 3) алгоритм выбора оценочных систем показателей, их обоснование и сбалансированность;
- 4) практические этапы создания соответствующей подсистемы стратегического управленческого учета;
- 5) учетные особенности строительного производства в контексте концепции стратегического управленческого учета;
- 6) структура стратегического управленческого учета;
- 7) подсистемы стратегического управленческого учета, рекомендуемые для строительных предприятий;
- 8) мониторинг стратегического управленческого учета и принятия управленческих решений.

На первом этапе анализируется организационная структура предприятия, поскольку на организацию управленческого учета сильное влияние оказывают технико-технологические и организационные факторы. Техничко-технологические факторы – особенности технологии строительного производства; уровень технической оснащенности и диверсификации производства, состав выполняемых работ (услуг). Кроме того, влияние оказывают факторы кадровые и информационных технологий. Организационная структура оказывает непосредственное влияние на построение системы финансового и управленческого учета. В соответствии с ней определяются вопросы централизации и децентрализации финансового и управленческого учета, строятся регистры и рабочий план счетов; выбираются объекты учета и калькулирования. Именно поэтому, прежде чем проектировать учетные системы, нужно проанализировать существующую организационную структуру управления и возможное ее развитие. Характер организационной структуры во многом влияет на набор блоков при проектировании управленческого учета.

Второй этап предусматривает проведение комплексного анализа системы управленческого учета на предприятии, в том числе:

- текущего состояния системы управленческого учета;
- организационной структуры управленческого учета;

- учетной политики в области управленческого учета при организации учета по центрам ответственности;
- учета видов и сегментов деятельности;
- кадрового обеспечения управленческого учета.

В системе организации управленческого учета важное место занимают такие факторы, как цель осуществления учета, его информационная база, предмет, субъект и объект учета, формы организации, методы и приемы осуществления, содержание процедур, характер принимаемых управленческих решений, контроль исполнения и контроль последствий.

Полученные в результате проведенного комплексного анализа организационно-функциональных аспектов управленческого учета данные позволяют сформировать целостную картину состояния управленческого учета и выявить возможность выделения либо формирования подсистемы стратегического управленческого учета.

Третий этап (выбор системы показателей) представлен алгоритмом, состоящим из пяти шагов:

- 1) выбор и оценка показателя по бизнес-стратегиям, операциям, этапам выполнения работ, услугам, заказам, контрактам, центрам ответственности, видам и сегментам деятельности, учетно-контрольным точкам (затраты, себестоимость, продажи, доход, финансовые результаты, инвестиции), конкурентам, рынкам и т.д.;
- 2) выбор используемых форм и методов оценки;
- 3) разработка соответствующих стандартов и нормативов по показателям, характеризующим деятельность соответствующих структурных единиц;
- 4) разработка и использование временных показателей представления и использования информации;
- 5) обеспечение взаимосвязи между стратегической и оперативной деятельностью предприятия по достижению стратегических целей и задач предприятия, ориентированных не только на ближайшее, но и сравнительно отдаленное будущее.

Система показателей должна охватывать основные аспекты финансово-производственной деятельности предприятия. Так, в систему могут входить показатели, характеризующие состояние предприятия в области:

- экономических показателей (затрат, расход, доход, прибыль, рентабельность);

– успешности маркетинга (объемы продаж, доля рынка, уровень конкуренции, вид продукции, работ, услуг, расходы на маркетинг, поставщики, заказчики, сравнения с конкурентами, маркетинговый анализ и диагностика);

– производства (виды и объемы производимой строительной продукции, развитие производственных мощностей и технологий, производительность, качество продукции, инновация);

– финансов (структура капитала, активы, выпуск акций, выплата дивидендов, налоги, социальные расходы и затраты);

– совершенствования продукции и технологическая инновация (всего изделия, отдельного модуля, отдельных характеристик) и др.

При определении круга показателей необходимо руководствоваться следующими принципами:

– состав показателей должен быть минимальным, но, с одной стороны, достаточным для определения достижений тактических и стратегических целей и задач, а с другой – релевантным для принятия конкретных управленческих решений;

– каждый показатель обосновывать тактическими целями и задачами с учетом стратегии развития предприятия;

– показатели должны с достаточной достоверностью отражать сложившиеся тенденции во внутренней и внешней среде предприятия.

Четвертый этап включает шаги создания системы стратегического управленческого учета: обследование, проектирование и внедрение. «При проектировании системы учета необходимо руководствоваться четырьмя принципами: 1) эффективность, 2) контроль, 3) совместимость, 4) гибкость» [1, с. 90].

Пятый этап формируется учетными особенностями строительной организации: отражение в управленческом учете усеченной себестоимости, определение финансового результата по методу директ-костинг или абзорпшен-костинг, системное ведение стратегического управленческого учета на основе использования управленческих счетов, организация управленческого учета на базе метода начисления, подходы, ориентированные на потребителя и стратегии предприятия (ABC, цепочки ценностей, концепции добавленной стоимости, жизненного цикла, «точно в срок», всеобщего управления качеством, их комбинация и т.п.).

Шестым этапом методики организации стратегического управленческого учета на предприятии является разработка его структуры, в которую входят:

- организация структуры стратегического управленческого учета;
- кадровое обеспечение подсистемы стратегического управленческого учета;
- техническое обеспечение стратегического управленческого учета;
- формирование круга показателей стратегического управленческого учета.

При реализации данного этапа необходимо учитывать следующие основные требования:

1) подсистема стратегического управленческого учета должна иметь возможность получать необходимую информацию из бухгалтерии, финансового отдела, планово-экономического отдела, отдела договоров, сметно-производственного отдела, отдела маркетинга, материально-технического снабжения и др. подразделений;

2) подсистема стратегического управленческого учета должна иметь возможность и полномочия организовывать с помощью других служб сбор дополнительной информации, требуемой для анализа и выводов, но не содержащейся в существующих документах финансово-экономических служб;

3) подсистема стратегического управленческого учета должна иметь возможность внедрять новые процедуры сбора аналитической информации на постоянной основе;

4) полученная информация должна быстро доводиться до сведения высшего руководства предприятия;

5) действия сотрудников в рамках стратегического управленческого учета должны быть независимы от той или иной финансово-экономической службы.

Рассматривая названные выше требования, нельзя забывать о структурной и кадровой составляющих подсистемы стратегического управленческого учета. Соответствующее образование персонала, занимающегося вопросами стратегического управленческого учета, является определяющим фактором, обеспечивающим эффективность формирования и функционирования названной подсистемы. Кроме того, важную роль играет также фактор технического обеспечения стратегического управленческого учета. Поскольку основным объектом, с которым приходится работать, является различного рода информация, то специалистам по стратегическому управленческому учету необходимо соответствующее техническое обеспечение современной оргтехникой, позволяющей

быстро и правильно обрабатывать и собирать необходимую информацию.

Исходя из этих позиций, седьмой этап предусматривает систему стратегического управленческого учета, построенную на комплексном функционировании плана (прогноза, нормативов, норм, стандартов), фактических показателей и отклонений от норм и нормативов, анализ внутренних и внешних показателей. Указанные отклонения определяются по бизнес-стратегиям, операциям, этапам выполнения работ, услугам, заказам, центрам ответственности, видам и сегментам деятельности, учетно-контрольным точкам и другим внутрихозяйственным позициям. Подготовка и анализ информации на основе внешних факторов по отношению к конкурентам (продажные цены, объемы продаж, лояльность клиентов, прибыльность по клиентам, доля рынков, конкурентоспособность и т.д.) и стратегии предприятия. Экономический анализ внешней и внутренней среды, в том числе стратегической позиции предприятия на рынке, дифференциации продукции предприятия, результативности деятельности центров ответственности. Формирование особо важной, в том числе конфиденциальной стратегической информации для принятия конкретных управленческих решений менеджерами верхнего уровня управления предприятием.

Восьмой этап методики организации стратегического управленческого учета на предприятии – это мониторинг состояния подсистемы стратегического управленческого учета, который призван обеспечивать:

- оценку фактического состояния стратегического управленческого учета;
- оптимизацию и защиту информации стратегического управленческого учета на предприятии;
- анализ и контроль за достижением стратегических целей и задач предприятия;
- автоматизацию стратегического управленческого учета.

На последнем этапе осуществляется полный контроль и оценка существующей подсистемы стратегического управленческого учета на предприятии, в результате которых выявляются недостатки и слабые места существующего стратегического управленческого учета, осуществляется контроль выполнения и корректировки стратегических целей и задач предприятия.

Достижение необходимого результата в согласовании целей на крупном предприятии является очень трудным делом, требующим

четкого понимания ключевых стратегических целей каждого уровня управления при разработке системы управленческого учета. Поэтому одной из важных целей является тщательный подбор специальных для каждого уровня показателей эффективности управления, находящихся в соответствии с общей стратегией бизнеса. Роль управленческого учета заключается не в том, чтобы пассивно фиксировать финансовые результаты или выполнять функцию традиционного управленческого учета. Стратегический управленческий учет выполняет более сложную и комплексную роль, состоящую в обеспечении руководства всей информацией, необходимой для управления и контроля развития компании в интересах владельцев и партнерских групп.

Процесс принятия решений включает пять шагов: обоснование и принятие системы стратегического управленческого учета, а при необходимости и ее изменение, моделирование возможных вариантов принятия решений и прогнозирование по ключевым показателям стратегии предприятия, внедрение выбранного варианта и отражение в стратегическом управленческом учете полученных результатов, анализ полученных результатов по стратегическим позициям предприятия.

В результате обеспечиваются учет соответствующих факторов, рассматриваемых в интересах принятия решений, их корректировка и получение обратной связи как в пределах структурных единиц предприятия, так и под воздействием внешней среды, тактических и стратегических решений, принимаемых высшим руководством.

Вполне очевидно, что решение поставленных задач возможно только в условиях четко структурированной, рационально организованной и продуктивно используемой технологической системы стратегического управленческого учета. Среди основных требований к формированию и функционированию системы стратегического управленческого учета на предприятии можно выделить следующие:

- совместимость с организационной и функциональной структурой хозяйствующего субъекта;
- гибкость и адаптивность к новым условиям решения поставленных задач управления;
- модульность структуры, позволяющая в зависимости от сложившихся структурных особенностей менеджмента модифицировать состав элементов системы;

- доступность для понимания управленческим аппаратом информации, генерируемой средствами управленческого учета;
- полное исключение нерациональных, непроизводительных процедур обработки данных, громоздких и сложных для практического применения методик;
- использование эффективных средств автоматизации.

Внедрение подсистемы стратегического управленческого учета позволяет решить проблему учета и контроля производственных процессов и деятельности предприятия в целом. Применение в учетной практике концепций стратегического управленческого учета отображает не только ретроспективный взгляд на хозяйственную деятельность, но и работает на опережение возможных событий и тенденций в условиях риска и неопределенности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 496 с.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Сегодня экономика России характеризуется развитием активных интеграционных процессов в мировую экономическую систему. Такое развитие событий не только создает предпосылки для дальнейшего поступательного развития нашей страны, но и предъявляет более жесткие требования к повышению ее конкурентоспособности. Это означает, что доминантой в становлении модели экономического роста страны в XXI в. должна стать система инновационных процессов, научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг.

Переход экономики России на инновационный путь развития требует эффективного ведения хозяйства, активного и последовательного внедрения достижений информационных технологий, всего нового и прогрессивного. В этих условиях неизмеримо возрастает роль управленческого учета, поскольку требуется не только соизмерять произведенные затраты с полученными доходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного рубля в производственную, коммерческую и финансовую деятельность организаций и предприятий.

В настоящее время происходит становление и развитие управленческого учета в российской учетной теории и практике, его признание как самостоятельного вида экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Между тем активно дискутируется вопрос о роли и месте управленческого учета в информационной системе организаций и предприятий.

Основываясь на результатах современных исследований относительно управленческого учета, на наш взгляд, можно выделить три основных подхода:

- 1) полное отрицание понятия «управленческий учет»;
- 2) определение управленческого учета как части бухгалтерского, который, кроме того, включает в себя финансовую и налоговую составляющие;

3) определение управленческого учета как вполне сложившегося самостоятельного научного и практического направления.

Авторы, отрицающие понятие управленческого учета, едины во мнении о том, что он надуман и является следствием ведения двойной бухгалтерии. Отдельные авторы ставят знак равенства между управленческим и оперативным учетом, с одной стороны, управленческим и производственным учетом – с другой. Другие авторы считают, что под управленческим учетом следует понимать учет затрат на производство продукции и калькулирование ее себестоимости.

Самую многочисленную группу составляют авторы, рассматривающие управленческий учет в составе системы бухгалтерского учета. Содержание авторских концепций различно. По мнению одной группы ученых относительно составляющих бухгалтерского учета в современных условиях, он представляет собой систему, включающую три подсистемы: финансовый, налоговый и управленческий виды учета. Учетная информация, формируемая в единой системе бухгалтерского учета, служит основой для принятия управленческих и финансовых решений как внутри организации, так и за ее пределами.

Другая группа авторов считает, что управленческий учет является составной частью интегрированной бухгалтерской информационной системы, основанной на данных первичного учета. Он охватывает все виды учетной информации для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления предприятием. В частности, А. Д. Шеремет видит в управленческом учете «подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации» [4, с. 15].

Такая позиция в наибольшей степени соответствует международной практике, где финансовый и управленческий учет принято выделять в рамках единой системы бухгалтерского учета. По определению Национальной ассоциации бухгалтеров США, «управленческий учет – это процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интеграции и передачи финансовой информации, используемой управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля над производственной деятельностью и эффективностью использования ресурсов» [2, с. 90].

Данного мнения придерживаются такие зарубежные авторы, как К. Друри, Ч. Т. Хорнгрен и Дж. Фостер. В частности, Ч. Т. Хорн-

грен и Дж. Фостер определяют управленческий учет как систему, в которой происходит «идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами» [5, с. 8]. К. Друри характеризует его как «способ предоставления лицам в самой организации информации, на основе которой они принимают более обоснованные решения и повышают эффективность и производительность текущих операций» [1, с. 90].

Вместе с тем необходимо принимать во внимание следующее обстоятельство: сфера управления включает в себя намного больший объем информации, чем традиционный бухгалтерский учет. Управленческий учет должен предоставлять не только более детализированную, но и качественно иную информацию о деятельности хозяйствующего субъекта.

Учитывая вышесказанное, на наш взгляд, наиболее близки к истине авторы, определяющие управленческий учет как самостоятельное направление учета. Основным аргументом обособления управленческого учета можно считать то, что «...в условиях современного постиндустриального рыночного хозяйства единый бухгалтерский учет является анахронизмом, так как различные его отделы поставляют информацию для разных областей управления» [3, с. 47].

На наш взгляд, наиболее достоверным и отвечающим современной действительности явилось бы **формирование концепции управленческого учета как информационной базы системы управления, интегрирующей информационные потоки оперативного, статистического, бухгалтерского и налогового учетов**. В современных условиях управленческий учет через функции управления, по существу, превращается в интегрированную информационную систему учета затрат и доходов организации (рис. 1).

Предлагаемый подход трактует управленческий учет как понятие более емкое, чем бухгалтерский учет.

Данные управленческого учета обеспечивают управленческий аппарат организации качественно иной информацией, необходимой для процессов планирования, управления, контроля и оценки хозяйственно-финансовой деятельности. Часть информации данной системы в виде статистической, налоговой и бухгалтерской (финансовой) отчетности предоставляется внешним пользователям, а другая часть является коммерческой тайной организации. Об этом свидетельствует как мировой, так и отечественный опыт.



Рис. 1. Структура управленческого учета

Так, обозначенный вопрос в России регулировался в Постановлении Правительства РСФСР от 5 декабря 1991 г. № 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну», а в 1994 г. был принят Гражданский кодекс РФ, где определено значение словосочетания «коммерческая тайна». Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» (1996 г.) стал официальным документом, закрепившим понятие «конфиденциальность бухгалтерской информации»: «Содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной» [1, п. 4 ст. 10]. И, наконец, в 2004 г. принят Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне». Во всех этих документах прямо или косвенно речь идет об информации управленческого учета и, в частности, регистрах аналитического учета затрат.

Задача управленческого учета – обеспечение всех уровней управления информацией, сопровождающейся необходимыми таблицами, сводами, рисунками, графиками и т.д., для целей принятия взвешенных управленческих решений. Внутренние формы отчетности достаточно специфичны не только в организациях различных отраслей, но и на каждом предприятии в отдельности. В этом смысле управленческий учет является достаточно узкоспециализированной деятельностью, ориентированной на индивидуальность каждого управленца.

Схематично место управленческого учета в информационной системе организации можно представить в виде следующего рисунка (рис. 2).



Рис. 2. Управленческий учет в информационной системе организации

Как видно из представленной схемы, управленческий учет представляет собой информационную базу менеджмента. Основное предназначение управленческого учета – это производство информации для принятия менеджерским аппаратом организации управленческих решений. Прежде чем готовить информацию, необходимо понять, для принятия каких именно управленческих решений она предназначена. Именно поэтому изучение содержания процесса принятия решений, классификация задач, решаемых в процессе управления деятельностью организации, заслуживают особого внимания.

Исследования показали, что в настоящее время в большинстве случаев принимаемые руководством решения по развитию и организации производства и сбыта продукции в большей степени носят интуитивный характер и не подкрепляются соответствующими расчетами на базе информации управленческого учета. В лучшем случае отсутствие таких расчетов компенсируется богатым производственным и организаторским опытом руководителей предприятия. Однако, как показывает практика, наработанный опыт и интуиция руководителя не гарантируют принятие верных решений. Улучшает функционирование или развитие хозяйствующего

субъекта управления, воздействующее на объект управления путем выбора из множества возможных действий одного, наиболее оптимального, на основании имеющейся для этого информации. В связи с этим можно считать обоснованным особое внимание к вопросам взаимодействия информации и принятых на ее базе решений. Основой решения должна быть информация, базируясь на которой объект управления предпринимает конкретные действия.

Проведенные исследования подтверждают, что существует объективная необходимость в получении информации различными уровнями управления в соответствии с делегированными им функциями, полномочиями и решаемыми задачами. Информация должна поступать на различные уровни управления в объемах и сроки, позволяющие принимать управленческие решения в условиях максимального понимания сложившейся ситуации, знания потенциальных возможностей предприятия, наличия определенных ресурсов.

Таким образом, принимая во внимание предложенную концепцию управленческого учета как системы управления, интегрирующей информационные потоки оперативного, статистического, бухгалтерского и налогового видов учета, современный управленческий учет следует рассматривать более широко: не только как самостоятельное и обособленное направление, но и его взаимодействие с другими видами учета и функциями управления.

В управлении деятельностью организации используется значительный массив информации, поэтому из него необходимо выбрать данные, полезные для каждого вида учета. Кроме того, такая информация в каждом случае должна быть обработана по правилам и принципам, свойственным тому или иному виду учета.

Изучение особенностей организации управленческого учета в экономически развитых странах позволяет сделать вывод о том, что это новая комплексная отрасль экономических знаний, основной целью которой является информационно-аналитическое обеспечение менеджеров организаций и предприятий для принятия ими эффективных управленческих решений. В этих условиях к основным факторам, определяющим развитие системы управленческого учета в России, можно отнести:

- поддержку стратегического развития и планирования;
- поддержку принятия решений в таких областях, как инвестиционные проекты, приобретение нового бизнеса и запуск новой продукции;
- принятие решений по ценообразованию;

- необходимость отвечать все увеличивающимся потребностям рынка на предмет информации о результатах деятельности, как фактических, так и прогнозируемых;
- необходимость понимать сравнительные результаты деятельности различных частей бизнеса, чтобы принимать взвешенные и обоснованные решения в отношении будущего направления развития каждого отдельного бизнеса.

Как существенный шаг в формировании и развитии управленческого учета у нас в стране можно рассматривать создание и функционирование при Министерстве экономического развития России экспертно-консультативного совета по вопросам управленческого учета. Попытки обобщить опыт мировой теории и практики управленческого учета данным советом были предприняты в методических рекомендациях по управленческому учету.

Первый блок методических рекомендаций включает разделы:

- «Цели и задачи управленческого учета»;
- «Основы управленческой отчетности»;
- «Глоссарий управленческого учета».

Второй блок содержит разделы:

- «Концепция маржинальной прибыли»;
- «Введение в функционально-стоимостной анализ»;
- «Финансовая функция и управленческий учет».

По нашему мнению, в России необходим институт управленческого учета, который бы на примере аналогичных сообществ других стран аккумулировал все лучшее из теории и практики и совершенствовал рекомендации по ведению управленческого учета, особенно в разрезе отраслевых бизнес-практик.

Особо актуальной для системы российского управленческого учета является разработка отраслевых методик. Дальнейшего глубокого и всестороннего изучения требуют также вопросы, связанные с разработкой и применением в организациях и на предприятиях корпоративных информационных систем, позволяющих решить многие проблемы управленческого учета.

Вместе с тем следует отметить, что организация управленческого учета – внутреннее дело каждой организации, предприятия. Государство законодательно не может обязать хозяйствующие субъекты вести управленческий учет или предписать единые правила его ведения. Так, сложившаяся западная практика управленческого учета свидетельствует о невмешательстве государственных органов в эту сферу. Однако определение управленческого учета

как отдельного направления, имеющего теоретическую и практическую значимость, требующего изучения соответствующими специалистами, очень важно. Примечательным является тот факт, что во многих крупных отечественных компаниях и фирмах уже созданы и эффективно функционируют управленческие (производственные, аналитические) бухгалтерии.

Перспектива развития управленческого учета в России, по нашему мнению, имеет следующие направления:

- стратегический управленческий учет;
- управленческий анализ.

Стратегический управленческий учет нацелен на перспективу и рассматривается как потенциальное направление развития, которое повысит значение управленческого учета.

С другой стороны, стратегический управленческий учет представляет учетно-аналитическую систему, которая призвана обеспечить информационные потребности стратегического менеджмента. Следовательно, информационную базу стратегического управленческого учета необходимо строить в соответствии со стратегией управления.

Стратегический учет вносит в научную теорию управленческого учета такие понятия, как:

- видение – описание будущего компании на перспективу 5–10 лет, должно отражать все наиболее существенные характеристики деятельности компании:
- «портрет» клиента;
- характеристики продуктов;
- ключевые ценности и т.д.;
- миссия – определение «предназначения» компании, желаемых результатов деятельности;
- стратегия – это намеченный путь движения от текущего состояния к желаемому будущему. Желаемое состояние определяется миссией и видением компании, а путь движения – системой целей и планом действий. Опираясь на разработанный план, можно начинать целенаправленное движение – реализовывать стратегию;
- стратегические цели – это количественные или качественные ориентиры развития компании. Они разрабатываются на основе имеющихся миссии, видения, результатов стратегического анализа отрасли, оценки уровня конкуренции в ней, имеющихся ресурсов и конкурентных возможно-

стей. Цели должны удовлетворять принципу «SMART», они должны быть ясными (Specific), измеримыми (Measurable), ориентированными на конкретные действия (Attainable), достижимыми (Realistic) и соотноситься с определенными временными интервалами (Time-based);

- стратегический план определяет направление деятельности в целом и формулирует общие цели при минимальном числе конкретных данных.

Другой важной составляющей управленческого учета и перспективным направлением его развития считается стратегический анализ, первостепенной целью которого является изучение прошлой, текущей, а главное – будущей деятельности структурных подразделений организации, основанное на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе подразделениями той или иной хозяйственной тактики.

Стратегический (перспективный) анализ осуществляет подготовку информации, полезной для принятия решений, направленных на достижение краткосрочных и долгосрочных целей организации.

Обобщая вышесказанное, отметим, что управленческий учет – новая комплексная отрасль экономических знаний. В этом его большое преимущество, так как именно на стыках наук, при использовании разных научных методов происходят существенные прорывы к новым знаниям и технологиям. Оценить же по достоинству возможности управленческого учета могут производители, работающие в условиях реального рыночного хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений / пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Лазарева Е. И. Принципы организации управленческого учета в холдингах // Управленческий учет. – 2005. – № 1.
3. Палий В. Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 3.
4. Управленческий учет / под ред. А. Д. Шеремета. – М.: ФБК-Пресс, 2008.
5. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. – М.: Финансы и статистика, 2000.

АНАЛИЗ ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Со времени вступления в силу гл. 25 НК РФ, введенной Федеральным законом от 29.05.2002 № 57-ФЗ, накоплен определенный опыт внедрения налогового учета на промышленных предприятиях. Как известно, в настоящее время наиболее распространенными являются компьютерные программы фирмы «1С» («1С: Бухгалтерия 8»); корпорации «Галактика»; фирмы «Омега» (Abacus Professional), особенности применения которых рассмотрены ниже.

Налоговый учет по налогу на прибыль в конфигурации «1С: Бухгалтерия 8» (редакция 1.6) [1] построен на использовании отдельного плана счетов. Особенность настройки этого плана счетов состоит в том, что все счета (субсчета) определены как забалансовые, т.е. вводится не двойная, а одинарная запись.

В связи с тем, что правила бухгалтерского и налогового учета отдельных видов доходов и расходов, активов и обязательств различаются, в налоговом учете они учитываются на соответствующих субсчетах второго порядка.

Ряд счетов налогового учета не имеет аналогов в бухгалтерском плане счетов. К ним относятся, в частности:

- счет 97.03 «Отрицательный результат от реализации амортизируемого имущества»;
- счет 97.11 «Убытки прошлых лет»;
- счет 97.12 «Убытки прошлых лет обслуживающих производств и хозяйств».

Для формирования отдельных показателей регистров налогового учета по учету поступления и выбытия имущества (работ, услуг, прав) в налоговый план счетов включен вспомогательный счет ПВ «Поступление и выбытие имущества, работ, услуг, прав». Аналитический учет по этому счету ведется по условиям поступления и выбытия (перечисление «Условия поступления и выбытия имущества»), контрагентам (справочник «Контрагенты») и договорам (подчиненный справочник «Договоры Контрагентов»). По ка-

ждому аналитическому разрезу установлен признак «Только обороты».

В связи с тем, что для ведения бухгалтерского и налогового учета в конфигурации «Бухгалтерия предприятия» используются разные планы счетов, для обособленного хранения данных, отражаемых по каждому из этих планов, предусмотрены отдельные регистры бухгалтерии: журнал проводок (бухгалтерский учет); журнал проводок (налоговый учет).

Важным свойством объекта метаданных «Регистры бухгалтерии» являются «Измерения», которые позволяют вести дополнительные аналитические признаки не к каждой бухгалтерской проводке (дебетовой или кредитовой части), а к бухгалтерской записи в целом. В частности, регистр бухгалтерии «Хозрасчетный» имеет два измерения: «Организации» и «Валюты». В свою очередь, регистр бухгалтерии «Налоговый» содержит измерения «Организации» и «Вид учета».

Измерения «Организации» выполняют те же функции, что и в регистре «Бухгалтерский учет», – обеспечивают ведение в одной информационной базе налогового учета нескольких организаций.

Измерения «Вид учета» обеспечивают учет в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Этот аналитический разрез может принимать одно из трех значений:

- НУ – запись регистра отражает оценку активов, обязательств, доходов и расходов по правилам гл. 25 НК РФ;
- ПР – запись регистра отражает постоянную разницу в оценке активов, обязательств, доходов и расходов, определенную в соответствии с ПБУ 18/02;
- ВР – запись регистра отражает временную разницу в оценке активов, обязательств, доходов и расходов, определяемую в соответствии с ПБУ 18/02.

В конфигурации «Бухгалтерия предприятия» реализована модель, согласно которой все записи на счетах бухгалтерского и налогового учета (т.е. записи в регистрах бухгалтерии) формируются документами. Для формирования по документу проводок по налоговому учету в форме должен стоять флажок «Отразить в налоговом учете». Поскольку бухгалтерский и налоговый учет в конфигурации «Бухгалтерия предприятия» ведутся параллельно, то при записи в информационную базу документ «Операция» (бухгалтерский и налоговый учет) вносит указанные на его вкладках проводки

в регистры бухгалтерии «Журнал проводок» (бухгалтерский учет) и «Журнал проводок» (налоговый учет).

В программе «1С: Бухгалтерия 8» предусмотрена отдельная группа стандартных отчетов для анализа данных, обобщенных на счетах плана счетов налогового учета: оборотно-сальдовая ведомость; обороты счета; анализ счета; карточка счета; анализ субконто; обороты между субконто; карточка субконто; отчет по проводкам.

Указанные отчеты формируются по тем же принципам и в таком же виде, а также детализируются таким же образом, что и одноименные стандартные отчеты бухгалтерского учета. Отличие состоит в том, что в форме этих отчетов имеется дополнительный реквизит, определяющий, данные по какому виду учета включаются в отчет – НУ (данные налогового учета), ПР (данные о постоянных разницах), ВР (данные о временных разницах).

Если реквизит «Вид учета» не заполнен, в отчетах выводятся обобщенные данные по всем видам учета.

Помимо стандартных отчетов, в программе «1С: Бухгалтерия 8» имеются специальные отчеты, которые позволяют представить информацию налогового учета в соответствии с требованиями, изложенными в гл. 25 НК РФ.

По назначению все аналитические регистры налогового учета можно условно разделить на группы:

- регистры учета хозяйственных операций;
- регистры информации об изменении состояния объекта учета;
- регистры учета целевых средств;
- регистры промежуточных расчетов;
- регистры формирования отчетных данных.

В этих регистрах обобщается информация, необходимая для составления «Декларации по налогу на прибыль организации».

Для их формирования необходимо открыть форму в меню «Отчеты → регистры налогового учета», указать период, организацию, установить флажок «Группировать по объектам» и нажать кнопку «Сформировать».

Следует отметить, что декларация по налогу на прибыль организации относится к составу регламентированной отчетности.

Подготовка регламентированной отчетности в программе «1С: Бухгалтерия 8» производится с помощью специально настроенных отчетов. Для работы со списком регламентированных отчетов пред-

назначена форма «Регламентированная и финансовая отчетность». Ее можно открыть через пункт «Регламентированная отчетность» меню «Отчеты» главного меню программы.

Из вышеперечисленного видно, что в программе «1С: Бухгалтерия 8» предлагается один из вариантов систематизации однотипных операций в целях получения отчетных данных, перечисленных в «Декларации по налогу на прибыль». При этом информация налогового учета обобщается на «налоговых» счетах, порядок ведения записей на которых аналогичен порядку, используемому для забалансовых счетов Плана счетов бухгалтерского учета, т.е. обязательность двойной записи не предусматривается. В таком случае фактически речь идет о счетах-регистрах, не имеющих прямого отношения к бухгалтерскому учету, а потому прослеживается параллельное его ведение с налоговым учетом. Несмотря на это, программа «1С: Бухгалтерия 8» позволяет бухгалтерам легче адаптироваться к новой системе налогового учета. Она внедрена на ОАО «МОЗВНИИМЕТМАШ»; ООО «АМК»; ООО «НТЦ Амплитуда»; ООО «ЗВИ ИНТЕР» г. Москвы; ОАО «САСТА» Рязанской области и на других промышленных предприятиях.

Принцип построения налогового учета в системе «Галактика» базируется на однократной регистрации первичных документов, формировании учетных записей от первичного документа с использованием настроенных типовых хозяйственных операций (ТХО), использовании набора готовых отчетов и механизма настройки, а также создании пользовательских отчетных форм для регистрации состава отчетов в соответствии с требованиями предприятия.

Налоговая отчетность строится на данных первичных документов и сформированных по ним проводок. Для налогового учета можно использовать как параллельный план счетов, так и бухгалтерский план счетов, расширенный специально введенными для налогового учета синтетическими и аналитическими разрезами учета.

В модуле «Налоговые регистры» скомпонованы основные функциональные средства по документированию налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Он содержит специально разработанную систему интерактивных настраиваемых отчетов для формирования налоговых регистров. Функции для формирования регистров сгруппированы по типам операций. Каждый полученный в результате регистр отражает перечень исчисления налоговой базы в соответствии с правилами, предусмотренными гл. 25 НК РФ.

Настройка и задание формул в форме «Декларации» (осуществляется с использованием «Языка проектирования расчетных форм») строится на «налоговых» проводках/счетах, суммы по которым выбираются из «Книги проверок»/таблицы «Сальдо». Подтверждением значений строк и показателей листов и приложений «Декларации» являются полученные и сформированные формы регистров налогового учета.

Инсталляция варианта «налогового» плана счетов выполняется из поставляемого в составе дистрибутива системы файла с помощью специальной функции. Налоговая декларация поставляется в виде шаблона РАТ-формы.

Указанная программа формирования налогооблагаемой прибыли в комплексной системе автоматизации управления предприятием «Галактика» внедрена на: ОАО «Чеховский завод энергетического машиностроения» Московской области; ОАО «Казанский вертолетный завод» г. Казань; ОАО «Машиностроительный завод «Арсенал» г. Санкт-Петербург; ООО «ГОРНОРЕЖУЩИЙ ИНСТРУМЕНТ» г. Новокузнецк и на других промышленных предприятиях.

Разработчики программного комплекса Abacus Professional фирмы «Омега» пошли по пути ведения бухгалтерского и налогового учета в одной и той же базе данных.

Исходя из того, что в налоговом учете регистрация хозяйственных операций не ведется в системе двойной записи, налоговый учет не имеет плана счетов, однако Abacus Professional как бухгалтерский комплекс основан на системе проводок и двойной записи. Если сумма и дата признания бухгалтерской проводки соответствуют сумме и дате признания доходов либо расходов в налоговом учете, то эта проводка может быть принята и в целях налогового учета.

Необходимость дополнительных записей возникает в те моменты, когда сумма либо дата признания бухгалтерской проводки отличается от правил налогового учета. В этих случаях для налоговых записей можно использовать специально введенные забалансовые счета. Для того чтобы разделить проводки, суммы которых учитываются в бухгалтерском и налоговом учете, и проводки, суммы которых учитываются только в налоговом либо только в бухгалтерском учете, в рамках программного комплекса Abacus Professional разработан справочник для формирования налогооблагаемой прибыли (НОП).

Справочник категорий НОП предназначен для присвоения проводкам кодов доходов и расходов, учитываемых при формиро-

вании налоговой базы для расчета налога на прибыль согласно гл. 25 НК РФ. Суммы проводок будут участвовать в формировании налоговой базы только в том случае, если они имеют привязку к коду из справочника категорий НОП.

Для вызова справочника категорий НОП нужно войти в раздел «Справочники» и выбрать пункт «Справочник категорий НОП».

Пользователь с кодом доступа SRS имеет право:

- закрыть для просмотра пользователям тех ветвей справочника, элементы которых не используются в данной организации, т.е. если в текущем отчетном периоде не было операций, например, с ценными бумагами, то, закрыв всю ветку соответствующих элементов, можно уменьшить объем выдаваемого на экран справочника;
- внести изменения в поле «Шифр» каждого элемента поля справочника.

Поле «Шифр» в описании элемента справочника можно использовать для альтернативной группировки кодов доходов и расходов. Например, все материальные расходы, относящиеся к разным видам реализации, можно отметить общим шифром «Материальные».

Для того чтобы необходимая сумма вошла в налоговую базу в качестве суммы дохода (выручки) или расхода, принимаемых к учету при расчете налога на прибыль, необходимо в соответствующей проводке указать код из справочника НОП.

Если сумма и дата бухгалтерской проводки соответствуют сумме, принимаемой к налоговому учету, и соответственно периоду принятия к налоговому учету, то можно указать код непосредственно в бухгалтерской проводке. Однако, если либо сумма, либо дата по этим операциям не совпадает, то необходимо создать аналог бухгалтерской проводки на забалансовых счетах, а далее в целях налогового учета кодировать именно эту забалансовую запись.

Присвоение кодов из справочника может производиться либо для одной конкретной проводки, либо сразу для группы проводок, выбранных по определенному критерию.

Возможности, которые программа предоставляет для работы с хозяйственными операциями (проводками), принятыми к налоговому учету, реализованы в пункте «Ведомость Проводок по кодам НОП» раздела «Работа со Счетами».

При входе в данный пункт на экране появится окно «История Проводок» – аналог обычной ведомости аналитического учета, но

предназначенной специально для работы с проводками, в которых указан код дохода (выручки), расхода по справочнику НОП.

Появившаяся в левой колонке ведомости проводок буква «б» означает, что проводка, возле которой стоит буква, подвязана к коду справочника НОП и ее сумма учитывается только в бухгалтерском учете. Буква «н» означает, что сумма проводки, помеченной кодом из справочника НОП, учитывается только в налоговом учете. Сочетание «бн» означает, что сумма проводки учитывается в налоговом и бухгалтерском учетах.

При несовпадении суммы или даты признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете нет возможности проставить код из справочника НОП в одну и ту же проводку. Поэтому для непрерывного ведения налогового учета требуется предусмотреть в плане счетов бухгалтерского учета дополнительные забалансовые счета, которые будут участвовать в формировании проводок по налоговому учету. Примером использования забалансовых счетов может служить учет выручки от реализации продукции, товаров, услуг. Сумма реализации, которая относится на счет «Продаж», содержит НДС, а исходя из положения гл. 25 НК РФ, доходы от реализации принимаются без учета НДС. В этом случае удобно использовать забалансовый счет учета НДС, на котором формируются сторнирующие проводки на сумму НДС. Таким образом, в налоговый учет попадает величина, равная разнице суммы реализации и величины НДС.

Также забалансовые счета применяются в системе Abacus Professional для организации налогового учета амортизируемого имущества.

Печать документов налогового учета производится при помощи пункта меню «Отчеты → Налоговые документы».

Такие печатные документы, как «Регистры налогового учета», формируемые при помощи ведомостей аналитического учета по справочнику НОП, Оборотная ведомость по кодам НОП и Главная книга по кодам НОП, могут печататься и для верхнего уровня справочника НОП (код 1), и для любого узлового элемента, и для каждого конечного кода НОП. В этих документах можно увидеть проводки, имеющие отношение только к бухгалтерскому учету, только к налоговому учету или вообще все проводки, помеченные заданным кодом НОП.

Для формирования сводных регистров налогового учета нужно в пункте меню «Отчеты» зайти в подраздел «Регистры налого-

вого учета» раздела «Налоговые документы». В результате на экран будет выдана таблица выбора налоговых регистров.

Для формирования печатной формы налоговой декларации требуется в пункте меню «Отчеты» зайти в раздел «Налоговые документы» и в нем выбрать подраздел «Налоговая декларация», после чего появится в окне пункт «Расчет строк налоговой декларации».

Для того чтобы выдать на печать листы налоговой декларации после окончания расчета строк налоговой декларации, необходимо опять воспользоваться подразделом «Налоговая декларация» раздела «Налоговые документы» пункта меню «Отчеты», и затем последовательно выдавать на экран необходимые листы и приложения налоговой декларации.

Программа Abacus Professional внедрена на: ОАО «Тушинский машиностроительный завод»; ЗАО «МПО «Электромонтаж» г. Москва; ОАО «ВНПО «Ресурс» Смоленской области; на предприятиях других регионов Российской Федерации.

Как видно из сопоставительного анализа приведенных программ по ведению компьютерного налогового учета на практике, возникает необходимость в разработке типовых проектных решений по этому участку учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Харитонов С. А. Бухгалтерский и налоговый учет в «1С: Бухгалтерия 8»: Практическое пособие. 3-е изд.: перераб. и доп. – М.: ООО «1С – Пабблишинг»; СПб: Питер, 2009.
2. <http://www.1c.ru> – программное обеспечение.
3. <http://www.galaktika.ru> – информационные технологии управления.
4. <http://www.omega.ru> – программное обеспечение.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ЛИСТИНГА ЦЕННЫХ БУМАГ ЭМИТЕНТОВ НА РОССИЙСКИХ ФОНДОВЫХ БИРЖАХ

На современном этапе развития российские фондовые биржи предлагают оптимальные условия для эмитентов по допуску их ценных бумаг к торгам на организованном рынке ценных бумаг. На фондовых биржах России могут размещаться и обращаться эмиссионные ценные бумаги, а также иные ценные бумаги, в том числе инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов и ипотечные сертификаты участия в процессе их выдачи и обращения. В данной статье приводится анализ требований к бухгалтерской отчетности и рейтингам эмитентов ценных бумаг, находящихся в процессе допуска к размещению и обращению на российских фондовых биржах, на примере Фондовой биржи ММВБ.

Фондовая биржа ММВБ является частью Группы ММВБ как интегрированной биржевой структуры, предоставляющей на базе единой технологической платформы услуги электронной торговли, клиринга, расчетов по сделкам, депозитарные и информационные услуги. В группу входят ЗАО «ММВБ», ЗАО «Фондовая биржа ММВБ», ЗАО «Национальная товарная биржа», ЗАО «Расчетная палата ММВБ», ЗАО «Национальный депозитарный центр», ЗАО «АКБ «Национальный Клиринговый Центр», ЗАО «ММВБ – Информационные Технологии», региональные биржевые и расчетные центры. Они обслуживают более 1700 участников биржевого рынка – ведущих российских банков и брокерских компаний в Москве и других крупных финансово-промышленных центрах России [1]. В настоящее время в рамках Группы ММВБ функционируют несколько ключевых финансовых рынков: валютный, рынок государственных облигаций, рынок акций, рынок корпоративных, биржевых и региональных облигаций, рынок производных финансовых инструментов, денежный рынок. ЗАО «Фондовая биржа ММВБ»

являет собой ведущую российскую фондовую площадку, доля которой на российском биржевом рынке акций составляет около 98%, а с учетом внебиржевого сегмента – 67% [1]. Фондовая биржа ММВБ сегодня – это крупнейшая фондовая биржа стран СНГ, Восточной и Центральной Европы, которая входит в первую тридцатку ведущих фондовых бирж мира, а ее доля в биржевом обороте торгов российскими активами с учетом депозитарных расписок на акции российских эмитентов составляет порядка 63% [1]. Как результат Фондовая биржа ММВБ является центром формирования ликвидности на российские ценные бумаги, являясь основной фондовой площадкой для международных инвестиций в акции и облигации российских компаний. В 2008 г. общий объем торгов на Фондовой бирже ММВБ вырос на 11%, составив 48 трлн рублей, включая оборот по акциям – 34 трлн рублей (с учетом сделок РЕПО) [1]. На Фондовой бирже ММВБ ежедневно идут торги по ценным бумагам около 780 российских эмитентов, в том числе по акциям свыше 230 компаний, включая таких крупнейших эмитентов, как ОАО «Газпром», ОАО «Ростелеком», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Лукойл», ОАО «НК «Роснефть» и др. с общей капитализацией порядка 10 трлн рублей (около 300 млрд долларов) [1]. В состав участников торгов Фондовой биржи ММВБ входят более 670 организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг, клиентами которых являются порядка 600 тыс. инвесторов (юридических и физических лиц) [1]. Торги на бирже организованы в электронной форме на базе современной торговой системы, к которой подключены региональные торговые площадки и удаленные терминалы.

На современном этапе развития Фондовая биржа ММВБ оказывает широкий спектр услуг эмитентам, включая вывод на биржу ценных бумаг, листинг и первичное размещение. Допуск ценных бумаг к торгам на фондовом рынке ММВБ осуществляется путем их включения в список ценных бумаг, допущенных к торгам. Включение ценных бумаг в список может осуществляться с использованием двух вариантов: с прохождением процедуры листинга и без прохождения процедуры листинга. Без прохождения процедуры листинга ценные бумаги включаются в перечень внесписочных ценных бумаг. Такой способ является наиболее простым с точки зрения вывода ценных бумаг на фондовый рынок ММВБ и требует минимальных предварительных действий со стороны эмитента. Включение ценных бумаг в перечень внесписочных ценных бумаг может стать первым шагом для последующего перевода этих цен-

ных бумаг в один из котировальных списков для дальнейшего повышения статуса компании. При прохождении процедуры листинга ценные бумаги включаются в один из котировальных списков биржи:

- котировальные списки «А» первого и второго уровней;
- котировальные списки «Б», «В», «И» уровней.

Котировальные списки различаются по требованиям. Для поддержания ценных бумаг в котировальных списках необходимо соблюдение требований ликвидности ценных бумаг (объема торгов ценными бумагами), капитализации ценных бумаг (объема бухгалтерского баланса эмитента за конкретный период, а также поддержание стоимости чистых активов эмитента на установленных Правилами листинга биржи значениях и наличие предоставленной эмитентом международной финансовой отчетности (МСФО или US GAAP), прошедшей аудит и пр.

В финансовой отчетности, которую эмитент предоставляет на биржу, находит отражение следующая информация относительно деятельности эмитента, которая крайне важна для целей контроля со стороны биржи за эмитентом, а также поддержания ценных бумаг эмитента в листинге (котировальных списках биржи):

- показатели финансово-экономической деятельности эмитента;
- рыночная капитализация эмитента и его обязательства;
- состав, структура и стоимость имущества эмитента;
- описание финансово-хозяйственной деятельности эмитента;
- информация о размере дебиторской задолженности эмитента;
- информация о стоимости недвижимого имущества эмитента;
- порядок налогообложения доходов по размещенным ценным бумагам эмитента;
- информация об объявленных (начисленных) и о выплаченных дивидендах по акциям эмитента, а также о доходах по облигациям эмитента;
- информация о формировании и об использовании резервного фонда, а также иных фондов и пр.

В предоставляемой на биржу финансовой отчетности эмитент помимо прочего раскрывает информацию относительно своей учетной политики. Учетная политика, принятая эмитентом, раскрывается в отношении текущего финансового года в годовой фи-

нансовой отчетности, предоставляемой эмитентами на биржу для целей поддержания своих ценных бумаг в листинге.

Анализ публичной финансовой отчетности эмитентов инвесторами позволяет последним оценить риски вложений в ценные бумаги эмитентов. На основании такого рода анализа инвесторы могут сделать выводы относительно:

- планов будущей деятельности эмитента;
- состава, структуры и стоимости основных средств эмитента, в том числе относительно плана по приобретению, замене, выбытию основных средств, а также относительно всех факторов обременения основных средств эмитента;
- сведений о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, включая результаты финансово-хозяйственной деятельности, факторы, оказавшие влияние на изменение размера выручки от продажи эмитентом товаров, продукции, работ, услуг и прибыли (убытков) эмитента от основной деятельности (в том числе влияние инфляции, изменения курсов иностранных валют, решений государственных органов, иных экономических, финансовых, политических и других факторов);
- ликвидности эмитента, размере, структуре и достаточности его капитала и оборотных средств;
- политики расходов эмитента в области научно-технического развития в отношении лицензий и патентов, новых разработок и исследований (вложений денежных средств в нематериальные активы);
- тенденций развития в сфере основной деятельности эмитента;
- сведений о существенных изменениях, произошедших в составе имущества эмитента после даты окончания последнего завершенного финансового года;
- сведений о динамике изменения цен на эмиссионные ценные бумаги эмитента в случае, если такие ценные бумаги были допущены к обращению организатором торговли на рынке ценных бумаг, в том числе фондовой биржей;
- сведений о возможном изменении доли участия любых лиц в уставном капитале эмитента в результате размещения эмиссионных ценных бумаг;
- сведений о размере, структуре уставного капитала эмитента и его изменении;

- сведений о каждой категории (типе) акций эмитента;
- сведений о существенных сделках, совершенных эмитентом;
- сведений об объявленных (начисленных) и выплаченных дивидендах по акциям эмитента;
- сведений о лицах, предоставивших обеспечение в случае выпуска эмитентом облигаций с обеспечением, а также об условиях такого обеспечения;
- сведений о коммерческих организациях, в которых эмитент владеет не менее чем 5% уставного (складочного) капитала (паевого фонда) либо не менее чем 5% обыкновенных акций.

В 2009 г. на Фондовой бирже ММВБ произошло ужесточение Правил листинга, которое, по сути, явилось одним из элементов антикризисных мер, направленных на стабилизацию отечественного фондового рынка: был утвержден перечень из пяти российских и трех международных рейтинговых агентств, а также минимальный уровень рейтингов таких агентств для ценных бумаг эмитентов, которые включаются и поддерживаются в котировальном списке «А» первого уровня [2]. В рыночной экономике рейтинги стран, регионов, предприятий и организаций представляют важный источник информации о надежности существующих и потенциальных партнеров, о допустимом уровне доверия и рисках делового взаимодействия. Текущий уровень рейтинга и его динамика служат сигналом для сохранения, расширения или свертывания взаимосвязей. Рейтинги являются инструментом установления, поддержания и регулирования делового общения.

Рейтинги характеризуют уровень стабильности и надежности, устойчивости и платежеспособности эмитентов. Прежде всего рейтинги востребованы на финансовых рынках, потому что реализуют право инвестора на получение объективной независимой информации о кредитоспособности эмитента. Для инвестора рейтинг является источником информации при принятии решения о купле-продаже конкретного инструмента, характеризует уровень прозрачности и предсказуемости эмитента, снижает риски формирования инвестиционного портфеля. Рейтинг для инвестора является инструментом анализа и прогноза тенденций на рынке. Под влиянием мирового финансового кризиса инвесторы стали уделять больше внимания снижению рисков при вложении средств в активы, ориентируясь на эмитентов с хорошим корпоративным управлением и высоким рейтингом.

С точки зрения эмитента рейтинги позволяют информировать потенциальных инвесторов о выпускаемых ценных бумагах, о гарантиях своей кредитоспособности и надежности. Они также позволяют продемонстрировать финансовую прозрачность деятельности и способствуют формированию кредитной истории. Кроме того, рейтинги позволяют эмитентам уменьшить необходимость в аккредитивах, гарантиях или залоге. И именно учитывая общий рост требований к корпоративному управлению и рейтингованию, ведущие российские фондовые биржи стали включать в Правила листинга наличие авторитетных рейтингов. Таким образом, эмитенты с хорошим уровнем корпоративного управления, подтвержденным рейтингом, обладают лучшими возможностями для выхода на биржу и для привлечения финансирования со стороны инвесторов.

Процедура листинга на российских фондовых биржах на современном этапе соответствует требованиям IOSCO (International Organization of Securities Commissions – Международная организация регуляторов рынка ценных бумаг) и международной практике. К настоящему моменту времени установлен системный подход к снижению инвестиционных рисков путем формирования котировальных листов биржи в зависимости от степени надежности тех или иных фондовых инструментов. Листинг гарантирует инвестору определенный уровень качества ценных бумаг. В России сформирован новый порядок и совершенствуется практика предъявления к эмитентам четких, формализуемых и легко проверяемых биржами требований. Это позволяет обеспечивать достаточно высокий уровень надежности и ликвидности ценных бумаг, прошедших листинг и включенных в котировальные листы. Бухгалтерская же отчетность и рейтингование эмитента являются основополагающими элементами процесса поддержания ценных бумаг в котировальных списках фондовых бирж, т.е. непосредственно процесса листинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ЗАО «Фондовая биржа ММВБ». – <http://www.micex.ru/markets/stock/today>.
2. Правила листинга, допуска к размещению и обращению ценных бумаг в ЗАО «Фондовая биржа ММВБ». – <http://www.micex.ru/markets/stock/documents>.

ОЦЕНКА БАЛАНСОВОЙ ВЕЛИЧИНЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Поскольку исторически сложилось, что в основе бухгалтерского учета лежит стоимость, то вопрос об отражаемой в бухгалтерском балансе величине стоимости собственного капитала (далее СК) представляется весьма важным.

Рассмотрим, какую полезную информацию пользователям отчетности может дать величина СК, фиксируемая в балансе:

1. Величина СК равна стоимости компании для акционеров (инвесторов).
2. СК – остаточная величина части активов, на которые могут претендовать собственники при закрытии предприятия.
3. Балансовая величина СК определяет «действительную стоимость» доли участника общества при приобретении ее обществом.
4. СК позволяет судить о рисках и гарантиях интересов кредиторов.
5. Данные о величине СК необходимы для финансового анализа деятельности организации и принятия управленческих решений оперативного и стратегического характера.
6. В соответствии с принятой Концепцией поддержания финансового капитала изменения в СК (с учетом распределений и взносов акционеров) позволяют судить о полученной совокупной прибыли компании.

В идеале в бухгалтерском балансе должен быть реализован подход на основе активов (по ФСО № 1 – затратный подход) к оценке стоимости собственного капитала компании, т. е. отражена текущая стоимость замещения действующего предприятия. Бухгалтерская величина СК должна быть близка к его рыночной величине по доходному подходу. Точное совпадение величин может быть лишь случайным, так как подобная балансовая стоимость имеет затратную базу, а рыночная стоимость основана в основном на будущих результатах таких затрат, перспективах компании. Существующее положение дел показывает, что за редким исключением рыночная

величина стоимости собственного капитала существенно отличается от бухгалтерской. Более того, связь между этими величинами бывает настолько мала, что при оценке сравнительным подходом стоимостный коэффициент «цена/балансовая стоимость СК» (P/BV) нередко или является вспомогательным, или вообще не принимается во внимание.

Согласно принципу субституции (замещения), заложенному в основу затратного подхода, покупатель (инвестор) не заплатит за объект больше, чем сумму, соответствующую затратам на создание аналогичного по своим характеристикам объекта. Он применяется, когда есть возможность оценить стоимость замены объекта оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки (стоимость воспроизводства), либо имеет аналогичные полезные свойства (стоимость замещения). Если с течением времени или в процессе эксплуатации объекту оценки свойственно уменьшение стоимости (физический износ, функциональное или экономическое устаревание), то при применении затратного подхода такое уменьшение стоимости учитывается.

Отправной точкой анализа и реализации процедуры оценки в соответствии с затратным подходом является бухгалтерский баланс организации, составленный на базе стоимостных показателей. Так как основой отражения стоимости в бухгалтерском учете и далее в финансовой отчетности является принцип учета по первоначальной (исторической) стоимости, то это порождает конфликт между данным принципом учета и основным предназначением бухгалтерского баланса – отражением реального финансового положения предприятия. Бухгалтерский баланс, сформированный на основе исторических цен, не может адекватно отражать финансовое положение организации, кроме такой невероятной ситуации, при которой в экономике совершенно отсутствует инфляция, технологии остаются на том же уровне, ситуация в экономике и на рынке не меняется и т.п. В реальности такой бухгалтерский баланс может с определенными (иногда весьма существенными) оговорками адекватно отразить финансовое состояние лишь недавно созданного предприятия. И основными причинами этого являются изменение во времени как номинальных, так и реальных цен на принадлежащие предприятию активы, недостатки в амортизационной и учетной политике и т.п.

Оценщик при определении величины СК оперирует понятием рыночной или иной стоимости и пытается в своих оценках отстра-

ниться от проблем, свойственных современному бухгалтерскому учету. Здесь следует отметить, что рыночная стоимость некоторых активов, определяемая на основе затратного подхода, довольно близка к балансовой. Это наиболее верно для оборотных активов, особенно для денежных средств, и менее относится, например, к дебиторской задолженности, запасам. Такие же активы, как недвижимость, оборудование и некоторые другие очень редко соответствуют рыночной стоимости. Наибольшие проблемы присутствуют с учетом и отражением в отчетности нематериальных активов. Более того, следует обратить особенное внимание на тот факт, что стоимость создаваемых внутри предприятия нематериальных активов вообще не фиксируется в бухгалтерской отчетности. Справедливости ради следует признать, что и оценочная наука еще недостаточно хорошо отработала методологию оценки стоимости большинства таких нематериальных активов.

Итак, суть затратного подхода заключается в отражении в балансе рыночной (справедливой) стоимости всех активов, обязательств и собственного капитала компании. Техника применения затратного подхода сводится к пересчету (корректировке) статей бухгалтерского баланса на основе рыночных цен.

Затратный подход позволяет определить стоимость активов предприятия, стоимость инвестированного и собственного капитала.

Подход предполагает 100%-ный контроль над предприятием и его ликвидность на рынке капитала. В противном случае применяются соответствующие скидки с расчетной стоимости.

Базовая формула затратного подхода следующая:

$$СК = A - O, \quad (1)$$

где СК – стоимость собственного капитала,

A – рыночная или иная (в зависимости от условий и целей оценки) стоимость активов,

O – рыночная стоимость обязательств, участвующих в расчетах.

Рассмотрим конкретные методы затратного подхода.

Основные методы

Затратный подход представлен двумя методами:

1. Метод чистых активов;
2. Метод ликвидационной стоимости.

Метод чистых активов (далее МЧА) реализуется в затратном подходе для целей оценки предприятия как имущественного комплекса, реже как функционирующего предприятия (бизнеса).

Оценка здесь исходит из принципа «действующего предприятия», который предполагает, что предприятие является не просто набором активов, а действует в направлении достижения основных своих целей. Именно в этом случае предприятие является бизнесом.

Оценщик в рамках данного метода анализирует, сколько собственных средств необходимо инвестировать собственнику для создания аналогичного объекта (действующего предприятия).

МЧА предполагает учет стоимости всех активов и обязательств предприятия и при оценке действующего предприятия, в идеале, должен представлять собой сумму затрат на создание оцениваемого бизнеса (принцип субституции).

В МЧА реализуется попытка устранить недостатки, заложенные в современном бухгалтерском балансе и принципах учета, которые не позволяют непосредственным образом показать реальную стоимость принадлежащего собственнику вложенного им в предприятие капитала (или стоимость капитала, остающуюся после ликвидации предприятия).

Базируясь на принципе замещения, данный метод принимает во внимание амортизированную стоимость замещения (воспроизводства), т.е. речь здесь идет о соответствующей стоимости имущества с учетом его амортизации.

Под амортизацией в оценке понимается потеря ценности по совокупности ряда причин, которые объединяются в три группы:

1. Физический износ, под которым понимается потеря стоимости имущества в результате истечения его службы, ухудшения качества поломками, ударами, рост затрат на поддержание эксплуатации и пр.;
2. Функциональное устаревание – снижение стоимости имущества по причине низкой производительности или несоответствия объекта иным требованиям при его сопоставлении с более производительным или менее дорогостоящим объектом замещения. Примерами функционального устаревания могут быть слишком высокие расходы на эксплуатацию объекта, избыточная/недостаточная мощность, дизайн, эргономичность и т.п.;
3. Экономическое устаревание связано со снижением полезности имущества в результате факторов, не имеющих непосред-

ственного отношения к объекту оценки. Такими факторами могут являться законодательные ограничения, проблемы с доступностью сырья, наличием рабочей силы, изменение в худшую сторону ситуации на рынке, появление конкурирующих технологий и т.п.

Экономический износ (устаревание) предприятия как имущественного комплекса учитывается в последнюю очередь.

Процедура оценки МЧА предусматривает следующую последовательность шагов:

- 1) определение рыночной стоимости активов компании;
- 2) определение рыночной стоимости обязательств компании;
- 3) расчет разницы между рыночной стоимостью активов и обязательств (расчет стоимости СК).

Определение стоимости активов в рамках МЧА является наиболее трудоемкой частью процедуры и вызывает наибольшие методические трудности.

Сегодня в РФ на практике реализуются следующие подходы к оценке стоимости активов в рамках МЧА:

1. Применение балансовой стоимости без корректировок;
2. Корректировка балансовой стоимости с применением различных индексов (инфляции, изменения валютных курсов);
3. Определение рыночной стоимости активов;
4. Определение рыночной стоимости активов при продолжающемся использовании;
5. Расчет стоимости на основе анализа ликвидности активов;
6. Определение стоимости, выбранной в соответствии с общепринятыми стандартами оценки и отвечающей специфическим требованиям и условиям заказчика такой оценки.

Как видим, в некоторых случаях имеет место существенное отступление от основных требований применения МЧА для оценки рыночной стоимости как активов, так и СК компании. Здесь следует сказать, что в первых двух случаях имеет место так называемая экспресс-оценка, и ее результатам не придается большого значения. В последних двух случаях учитываются определенные потребности заказчика.

Источником основных ограничений в применении МЧА является его нынешняя неспособность учитывать напрямую стоимость неидентифицируемых нематериальных активов, которые в значительном количестве случаев вносят существенный вклад в стоимость компаний. Таким образом, использование затратного подхода

да при оценке действующего предприятия сопряжено с риском его недооценки.

Принято считать, что проблему оценки всей совокупности неидентифицируемых НМА решает учитываемая в составе нематериальных активов деловая репутация (гудвилл, Goodwill), возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

«Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения)» [4, п. 42]. Покупная цена предприятия в основном рассчитывается с использованием методов доходного или сравнительного подходов. Поэтому применительно к рассматриваемому МЧА можно говорить, что гудвилл определяется как разница между стоимостью СК компании, определенной в соответствии с методами сравнительного или доходного подходов, и рыночной стоимостью СК, рассчитанной по МЧА.

Выделим возможные составляющие гудвилла:

- 1) неучтенные при оценке активы (затраты на установку оборудования и т.п.) в результате оценки рыночной стоимости активов (в обмене), а не их рыночной стоимости в использовании;
- 2) неидентифицированные и не учтенные в оценке нематериальные активы (ННМА);
- 3) разница между прошлыми затратами компании и будущим доходами от них;
- 4) синергетические и прочие эффекты от приобретения компании для покупателя;
- 5) обстоятельства, повлиявшие на силу переговорных позиций продавца и покупателя при заключении сделки;
- 6) специфические условия по сделке, влияющие на ее цену.

Из перечисленного видно, что может существовать множество причин возникновения разницы между результатами оценки величины собственного капитала, не относящихся к неидентифицируемым при оценке нематериальным активам.

Метод ликвидационной стоимости (МЛС) в отличие от метода чистых активов исходит из того, что оцениваемое предприятие подлежит ликвидации. В данном случае рассматриваются вариан-

ты ликвидации бизнеса и распродажи его активов. Соответственно этому активы и обязательства предприятия оцениваются с учетом сопутствующих ликвидации затрат на продажу имущества в определенные сроки и погашение обязательств. В зависимости от сроков и условий ликвидации предприятия различают упорядоченную и принудительную ликвидацию.

Итак, мы видим, что базовым условием применения методик является предпосылка о том, планируется ли продолжение функционирования предприятия. Исходя из этого предположения и формируется в одном случае примерная величина, отражающая стоимость создания подобного предприятия, равная рыночной цене имущества плюс сопутствующие затраты на приобретение и введение в эксплуатацию имущества. Такая стоимость в теории оценки называется «рыночной стоимостью при продолжающемся использовании» [7, с. 258]. В другом случае используется стоимость, равная рыночной цене имущества предприятия минус расходы по продаже и выведению его из эксплуатации, – ликвидационная стоимость.

Различие между рыночной, ликвидационной и рыночной стоимостью по МЧА упрощенно можно продемонстрировать следующим образом (рис. 1):

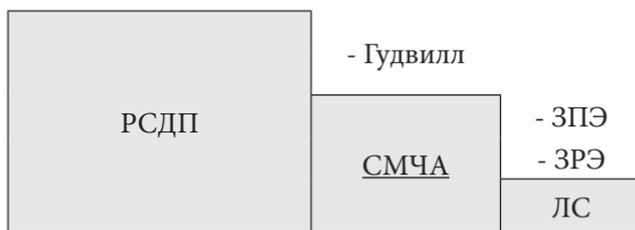


Рис. 1. Взаимосвязь стоимостей собственного капитала

РСДП – рыночная стоимость СК действующего предприятия;

СМЧА – рыночная стоимость СК действующего предприятия, рассчитанная по МЧА;

ЛС – ликвидационная стоимость СК;

Гудвилл – разница между рыночной и балансовой стоимостью СК;

ЗПЭ – затраты, связанные с приобретением, введением в действие имущества;

ЗРЭ – затраты, связанные с ликвидацией имущества и предприятия.

Поскольку стоимость СК действующего предприятия равна стоимости воспроизводства (замещения) аналогичного предприятия минус стоимость заемного капитала, то в результате при-

менения МЧА определяется часть стоимости СК действующего предприятия, приходящаяся на контролируемые предприятием идентифицируемые активы.

Величина ликвидационной стоимости СК, как правило, является наименьшей и отличается от стоимости СК, рассчитанной по рыночной стоимости активов, в использовании на величину затрат, связанных с приобретением, введением в действие имущества, затрат, необходимых для реализации имущества и ликвидации предприятия. Ликвидационная стоимость СК представляет собой нижний предел его стоимости.

Основываясь на вышесказанном, можно утверждать, что показываемый в балансе СК не может являться показателем, отражающим остаточную величину части активов, на которую могут претендовать собственники при закрытии предприятия, поскольку ситуация предполагает прекращение его деятельности, и в данном случае величина СК должна определяться на базе ликвидационной стоимости. СК по той же причине не может давать представление о рисках внешних поставщиков капитала. Лишь величина СК, определенная в ликвидационном балансе, способна показать минимальный размер имущества компании, гарантирующего соблюдение интересов широкого круга ее инвесторов и кредиторов. По этой причине закрепляемые в законодательстве минимальные размеры УК и СК ничего и никому не гарантируют, поскольку рассчитаны на основе принципа действующей организации. Возникновение же ситуаций, при которых такие гарантии становятся необходимыми, связано с прекращением ее деятельности. Поэтому, если уж создавать в рамках структуры отчетности о финансовом положении резервный фонд, то наиболее полезным с информационно-аналитической точки зрения было бы создание резервов на прекращение деятельности (ликвидационного резервного фонда). Рассчитываемая с его помощью величина ликвидационной стоимости СК намного лучше информировала бы заинтересованных лиц об их рисках, связанных с сотрудничеством с данной организацией, и была бы хорошей характеристикой (самостоятельно или в составе финансовых коэффициентов) вероятности прекращения ее деятельности. Следует также подчеркнуть, что все коэффициенты, в составе которых в той или иной мере присутствует величина СК, являются малополезными. Причина этого в неотражении в балансе неидентифицируемых нематериальных активов компании, связанном с этим искаженным исчислении финансового результата, неу-

чете в некоторых случаях внутренней прибыли и связанного с ней налогового вопроса.

На практике решить проблему близости балансовой и рыночной величин СК современные методы затратного подхода не способны. Это может быть решено лишь путем развития теории оценки так называемых «неидентифицируемых нематериальных активов» и отражения их в бухгалтерском балансе.

Рассмотрим возможные пути решения обозначенного вопроса, а именно: выделим в качестве примера лишь некоторые нематериальные активы, как правило, не идентифицируемые основными методами затратного подхода и наиболее характерные для большинства компаний, и предложим возможные способы их оценки.

Среди НМА, не идентифицируемых МЧА, обозначим следующие:

- затраты на приобретение деловых связей;
- затраты на рекламу и продвижение;
- затраты на персонал;
- невозмещаемые затраты на улучшение контролируемых активов;
- упущенная прибыль при запуске бизнеса.

Затраты на приобретение деловых связей есть затраты, связанные с подписанием контрактов с поставщиками, покупателями, кредиторами и прочими партнерами по бизнесу. Данные затраты могут складываться из средних расходов на заработную плату работникам, выполняющим данную работу, в размере потраченного на нее времени (в часах), умноженного на часовую норму оплаты труда, а также представительских и иных, связанных с приобретением деловых связей расходов. Амортизация таких затрат должна зависеть от расчетного времени действия контракта (с учетом возможных пролонгаций и прочих условий).

Затраты на рекламу и продвижение должны отражаться в полном объеме и могут амортизироваться в зависимости от предполагаемого времени влияния данных затрат на величину денежного потока. Заметим, что если рекламная кампания и соответственно затраты на ее осуществление направлены на информирование целевой аудитории о торговой марке, то данный актив (затраты) может отвечать существующим критериям отделимости и быть отчужден вместе с такой торговой маркой. И в этом случае затраты на рекламу и продвижение должны рассматриваться как затраты на увели-

чение стоимости соответствующей торговой марки и относиться на нее.

Затраты на привлечение и обучение персонала могут рассчитываться прямым методом, согласно временным затратам соответствующих лиц, умноженным на расчетную временную ставку оплаты их труда, плюс оплата сторонних лиц (рекрутинговых агентств, консультантов и т.п.). В качестве альтернативного способа можно рассмотреть скорректированную ставку оплаты работ консультантов по поиску персонала. Амортизировать затраты можно согласно среднему времени работы сотрудников на предприятии (среднему показателю текучести кадров).

Примером невозмещаемых затрат на улучшение контролируемых активов могут быть затраты на проведение ремонта взятого в аренду помещения, если в договоре предусмотрена невозмещаемость таких улучшений. Такие затраты, совершенно очевидно, имеют долговременный эффект и должны амортизироваться в зависимости от срока действия арендного договора.

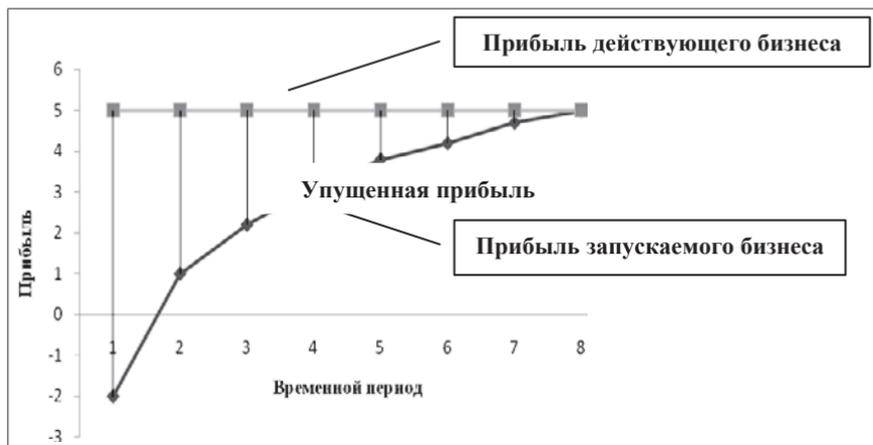


Рис. 2. Упущенная прибыль при запуске бизнеса

Кроме того, можно выделить в качестве НМА упущенную выгоду при запуске бизнеса, связанную с началом бизнеса и выведением его на проектную мощность и прибыль. Это неамортизируемые затраты. Их можно показать на графике рис. 2.

ЛИТЕРАТУРА

1. Европейские стандарты оценки 2000: пер. с англ. – М.: Российское общество оценщиков, 2003.
2. Международные стандарты оценки. Восьмое издание. 2007. – М.: РОО, 2009.
3. Оценка бизнеса / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утв. приказом Министерства финансов России от 27 декабря 2007 г. № 153н.
5. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утв. приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256.
6. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», утв. приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 255.
7. Хитчнер Джеймс Р. Три подхода к оценке. – М.: Маросейка, 2008.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

*Бариленко В. И., д.э.н., профессор
(Финансовая академия при Правительстве РФ)*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Как известно, анализ хозяйственной деятельности сформировался в нашей стране в результате дифференциации общественных наук. В XIX в. анализ развивался как логическое продолжение бухгалтерского учета и, лишь достигнув определенной зрелости, в самом начале XX в. выделился из него в относительно самостоятельное научное направление, посвященное анализу бухгалтерского баланса. Пока анализ развивался лишь как анализ баланса внутри науки о бухгалтерском учете путем ее дифференциации, это не вызвало раздражения и сопротивления со стороны ученых смежных экономических специальностей.

Однако в плановый период развития отечественной экономики такое положение не могло обеспечить все запросы практики, которая требовала комплексного изучения деятельности предприятий во всем ее многообразии, раскрытия взаимосвязи финансового состояния предприятия и его финансовых результатов с производственной деятельностью, с эффективностью использования имеющихся в распоряжении этого предприятия основных фондов, материальных и трудовых ресурсов.

Это вызвало необходимость создания комплексной системы экономического анализа деятельности предприятий, куда в качестве органически взаимосвязанных составляющих входили бы и анализ финансового состояния на основе баланса, и анализ фи-

нансовых результатов – прибыли и рентабельности. Однако это потребовало обогащения научного аппарата анализа элементами, заимствованными из статистики, планирования, управления и организации производственной деятельности, науки о финансах и кредите, других экономических и даже технических дисциплин.

Таким образом, на новом витке своей эволюции анализ стал развиваться уже не по пути дифференциации наук, а противоположным путем – путем интеграции знаний, ранее характерных для других дисциплин. В связи с этим возникла естественная потребность выделения анализа хозяйственной деятельности в самостоятельную отрасль знаний и учебную дисциплину. Что, собственно, и произошло на практике в нашей стране, где анализ как важное средство планового управления экономикой и выявления резервов повышения эффективности производства стал широко преподаваться для студентов экономических и инженерно-экономических специальностей.

Но это вызвало беспокойство у некоторых ревнителей «чистоты» собственных научных направлений, которое вылилось в дискуссии по поводу правомерности использования анализом «чужих» методов и их интеграции в самостоятельной теории новой науки об экономическом анализе. Неоднократно делались попытки ликвидации этой дисциплины в вузах или необоснованного сокращения количества часов, выделяемых на ее преподавание. Предпринимаются такие попытки и сейчас, когда в связи с присоединением России к Болонскому процессу в стране осуществляется переход на уровневую систему подготовки кадров.

Отказ от подготовки специалистов и обучение будущих бакалавров лишь по направлениям «Экономика» или «Менеджмент» даже в условиях завоеванного вузами права выделения «профилей» в рамках этих направлений означают значительное сокращение учебного времени, посвященного изучению специальных дисциплин. В особой степени это касается дисциплин аналитического цикла. Так, Федеральный образовательный стандарт подготовки бакалавров по направлению «Экономика» среди базовых дисциплин профессионального цикла предусматривает изучение экономического анализа лишь в рамках единого курса «Бухгалтерский учет и анализ», где на долю анализа отводится не более двух зачетных единиц. И если в рабочем учебном плане по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» есть возможность дополнительно преподавать «Комплексный анализ хозяйственной деятельности» в составе

вариативной части дисциплин и предложить студентам какой-либо аналитический курс по выбору, то учебные планы всех других профилей практически исключают такую возможность.

Лишение выпускников большинства профилей бакалавриата по направлению «Экономика» сколько-нибудь основательной аналитической подготовки, в то время как ФГОС предусматривает для них целый ряд обязательных чисто аналитических профессиональных компетенций, заранее обрекает их на ущербную роль в ходе будущей деятельности. При этом находятся и якобы доказательные аргументы в пользу такой дискриминации анализа.

Так, некоторые противники экономического анализа считают его искусственным изобретением советского периода и необоснованно противопоставляют более полезному, на их взгляд, родившемуся в недрах бухгалтерского учета балансоведению или финансовому анализу. При этом они ссылаются на зарубежную практику, где в университетах действительно не читают таких курсов, как «Теория экономического анализа», «Экономический анализ», «Комплексный анализ хозяйственной деятельности», лишь иногда выделяя в самостоятельные курсы «Анализ финансовой отчетности». И если вы встретите зарубежную книгу под названием «Экономический анализ», то можно быть уверенным, что это будет учебник по экономической теории, чаще всего по макроэкономической.

Однако думается, что претензии противников отечественного экономического анализа носят в основном терминологический характер и направлены прежде всего на отстаивание приоритетности тех научных и учебных дисциплин, которые они представляют (статистика, финансовый менеджмент и т.д.). От того, что целый ряд аналитических задач решается в ходе управленческого учета, они не перестают относиться к сфере экономического анализа. Не стоит и противопоставлять финансовый анализ как составную часть комплексного экономического анализа экономическому анализу в целом, отрывать финансовую составляющую хозяйственной деятельности предприятия от ее производственной компоненты. Обособлять, отделять финансовый анализ от комплексного подхода к анализу хозяйственной деятельности, забывая о производственной и ресурсной подсистемах предприятия – равноценно тому, например, чтобы в медицине рассматривать организм человека исключительно как систему кровообращения, отказываясь изучать его костно-мышечную систему, систему пищеварения, эндокринную, нервную системы и т. п.

Разумеется, в иностранных университетах преподают студентам микроэкономические аналитические знания в достаточно больших объемах и часто на очень высоком уровне. Но, как правило, знания эти фрагментарны и раздроблены между многими учебными курсами. Так, элементы управленческого анализа включены в курсы управленческого учета, производственного менеджмента, микроэкономики и т.п. Финансовый анализ представлен обширными разделами курсов финансового учета, финансов, финансового менеджмента и др. Анализ рисков изучается в курсе риск-менеджмента. Отдельно изучаются вопросы прогнозирования экономики, проектного инвестиционного анализа и многие другие, по сути, аналитические дисциплины. Но все это не сливается в единую систему, не подчиняется единой логике, не основывается на общей теоретической базе.

Особенностью отечественной школы экономического анализа (как анализа хозяйственной деятельности предприятий) является комплексный подход к изучению этой деятельности и с общеэкономических, и с финансово-экономических, и с технико-экономических позиций. И неудивительно, что наши студенты, основательно изучившие курсы аналитического цикла, попадая на учебу или стажировку в западные университеты, зачастую удивляют наших зарубежных коллег-преподавателей своей добротной и системной аналитической подготовкой, умением самостоятельно анализировать показатели деятельности предприятий (но в основном только производственных). Поэтому надо согласиться с мнением тех специалистов, которые считают, что отечественный экономический анализ как целостное научное направление представляет собой зримое конкурентное преимущество российской научной экономической школы по сравнению с подходами западных ученых. И нам необходимо не только сохранять это преимущество, но и всемерно его развивать с тем, чтобы оно повышало реальную конкурентоспособность наших вузов на международном рынке образовательных услуг.

Попытки «запретить» экономический анализ только потому, что аналогичных учебных дисциплин нет в зарубежной практике, малопродуктивны. Ведь просто уникальность исторического развития нашей страны обусловила то, что экономический анализ у нас оформился и как самостоятельная экономическая наука, и как учебная дисциплина, и как сфера практической деятельности. Основная движущая сила процессов возникновения и развития

экономической науки – это их обусловленность конкретно-историческими потребностями общества. При этом не только развитие науки соответствует потребностям практики на конкретном уровне развития производительных сил и производственных отношений, но и дифференциация и интеграция наук также отражают определенные этапы развития общества.

С переходом к рыночным отношениям анализ хозяйственной деятельности приобрел еще большее значение для управления предприятиями, самостоятельно принимающими решения в условиях неопределенности. И потому выделение экономического анализа деятельности предприятий в самостоятельные учебные курсы можно считать важным конкурентным преимуществом отечественной высшей школы.

Формирование этого преимущества было нелегким. Известен один из драматических эпизодов борьбы экономического анализа за свое существование, связанный с именем С. Б. Барнгольц. В начале 50-х гг. прошлого века С. Б. Барнгольц преподавала курс «Анализ хозяйственной деятельности» в Московском экономико-статистическом институте. В МЭСИ тогда было несколько кафедр статистики, члены которых с пониманием и интересом относились к курсу АХД и лично к С. Б. Барнгольц. Но в это время Министерство высшего образования СССР приняло решение о сокращении продолжительности обучения экономистов с пяти до четырех лет. Разумеется, это привело к сокращению учебной нагрузки и как следствие – к необходимости уменьшения количества преподавателей. Тогда кафедры статистики, не желая снижать свою нагрузку, потребовали от ректората ликвидации, сокращения или слияния нестатистических дисциплин.

В частности, они предложили исключить из учебного плана курс «Анализ хозяйственной деятельности» на том основании, что его содержание вполне может быть раскрыто в курсах «Статистика промышленности», «Статистика торговли», «Статистика сельского хозяйства» и в других отраслевых курсах статистики. Были резко сокращены или слиты финансово-кредитные дисциплины, поскольку они якобы дублировали курсы финансовой и банковской статистики.

С. Б. Барнгольц выступила на Совете МЭСИ с резким осуждением таких тенденций, назвав игнорирование анализа и установку на изучение исключительно статистических дисциплин «статистическим кретинизмом». Разумеется, после этого ей пришлось рас-

прощаться с этим вузом, и она перешла на работу в ВЗФЭИ, а затем в Московский финансовый институт (предшественник нынешней Финакадемии).

Дискуссия со статистиками показала, что в теории экономического анализа имелись существенные пробелы в отношении определения содержания анализа как науки и его места в общей системе экономических наук. Поэтому были интенсифицированы научные исследования, стала оформляться теория экономического анализа как основа всех аналитических дисциплин. И в результате был достигнут значительный для своего времени прогресс в этой сфере, высокий статус анализа был подтвержден и закреплен.

Нынешние «наскоки» противников экономического анализа также должны быть нейтрализованы путем разработки актуальных теоретических проблем аналитического обеспечения управления современной экономикой и внедрения получаемых результатов в широкую практику. На современном этапе своего развития экономический анализ призван найти достойные ответы на многочисленные вызовы нашего времени.

Для решения этой задачи ведутся исследования в области финансового анализа, анализа внешнеэкономической деятельности предприятий, интеграции анализа хозяйственной деятельности с маркетинговыми исследованиями, с анализом финансовых рынков, более широкого применения математических методов с использованием в анализе современных информационных технологий. Более быстрыми темпами идет процесс внедрения теоретических достижений экономической науки в практику. В современной экономике вновь появляется потребность в комплексном анализе хозяйственной деятельности предприятий, но только на более высоком уровне, с адаптацией к специфике современных рыночных отношений, с применением передовых методов и приемов.

Разумеется, изменившаяся общественно-политическая и экономическая ситуация в стране объективно требует пересмотра задач анализа и адекватной перестройки его методологии. Однако не стоит доказывать, что развитие рыночных отношений многократно повышает роль экономического анализа в деятельности любого хозяйствующего субъекта. Усложнение процессов самостоятельного принятия управленческих решений в условиях неопределенности, интеграция России в мировую хозяйственную систему ставят перед аналитическим обоснованием таких решений многочисленные новые задачи. В условиях публичности финансовой отчетности резко

расширился и круг внешних заинтересованных пользователей аналитической информации. Вследствие этого спрос на высококвалифицированных аналитиков, способных эффективно работать в новых рыночных условиях, сегодня заметно превышает предложение.

Доминирующая до настоящего времени общая направленность отечественного экономического анализа на деятельность хозяйствующих субъектов в производственной сфере обусловила его преимущественную ориентацию на изучение их операционной деятельности и связанных с нею причинно-следственных связей. Даже в условиях рыночных преобразований в нашей стране это проявляется в том, что предметом анализа, как правило, являются либо внутривозрастные бизнес-процессы, либо функционирование предприятий на товарных рынках. Это нашло отражение и в программах наших учебных курсов по экономическому анализу. И это не случайно, ведь именно рынки товаров и услуг определяют задачи производственной деятельности предприятий и условия ее осуществления, именно на этих рынках формируются финансовые результаты их деятельности. В этой сфере немало и теоретических проблем, требующих своего решения.

Однако активность современных предприятий все чаще проявляется в инновационно-инвестиционной и финансовой деятельности. Причем успехи именно в этих сферах во многом определяют даже самую возможность успешной производственно-сбытовой деятельности. Очевидно, что в рамках комплексного анализа хозяйственной деятельности необходимо оценивать параметры причинно-следственных связей результатов этих трех видов деятельности и их влияние на финансовое состояние и стоимость компании в целом. Но подобные вопросы мы явно недостаточно рассматриваем в учебных курсах анализа, ощутив и явный дефицит как теоретических исследований, так и практического опыта в этой области. Особую остроту проблема методологического обеспечения анализа инноваций и связанных с ними инвестиций приобретает в условиях перехода нашей страны на инновационный путь развития.

Сложность подобных проблем проявляется и в информационном обеспечении анализа инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. В рамках системного бухгалтерского учета сложно разграничить активы, обязательства, затраты и финансовые результаты, относящиеся к различным видам деятельности. А ведь реализация любого масштабного инновационного проекта охватывает и финансовую деятельность, связанную с привлечением

ем капитала для финансирования проекта, и инвестиционную деятельность, связанную с осуществлением капитальных вложений, и операционную деятельность, в ходе которой должны получаться доходы от внедренных нововведений. Поэтому потребности анализа эффективности инновационной деятельности современных предприятий требуют соответствующей настройки учетной политики и всей системы их экономической информации.

Последний глобальный экономический кризис наглядно показал – насколько успех деятельности хозяйствующих субъектов зависит от ситуации на финансовых рынках. Функционирование и финансирование современной коммерческой организации немыслимы без операций на рынке капитала, на рынке производных финансовых инструментов, на валютно-денежных рынках. При этом финансовые ресурсы являются таким же производственным фактором, как сырье или основные фонды, поэтому масштаб и рыночная цена привлечения капитала во многом определяют эффективность бизнеса. Совершенно очевидно, что адекватная аналитическая оценка эффективности сегодня невозможна без учета этого фактора.

Общепризнанно, что служащая мерилom рыночного успеха компании ее реальная акционерная стоимость формируется только на рынках капиталов. Но она не может быть познана без изучения информации об оценке инвестиционной привлекательности компании, даваемой не аналитиками этой компании, а самими этими рынками. А подобные рыночные оценки зависят от гораздо большего числа факторов, чем может себе представить даже самый лучший аналитик, изучающий финансовую отчетность.

Таким образом, углубленное изучение эффективности современных предприятий и аналитическое обоснование наиболее рациональных управленческих решений теперь невозможны без учета ситуации на финансовых рынках, без использования формируемых там индикаторов, без выявления взаимозависимостей между различными параметрами деятельности предприятий и рыночными оценками. Это обуславливает объективную необходимость существенного расширения отечественного аналитического инструментария.

Так, наш традиционный ретроспективный экономический анализ мы по привычке, как правило, основываем на сопоставлениях фактических данных с планом или с предыдущим отчетным периодом. Но объективная необходимость в изучении динамики показателей за многие годы, в выявлении и анализе устойчивых тенден-

ций, в увязке их с макроэкономической цикличностью, с этапами жизненного цикла самих предприятий требует новых подходов. Ведь для обеспечения достижения стратегических целей в долгосрочной перспективе предприятие должно сознательно осуществлять действия, временно ухудшающие его финансово-экономические показатели в конкретном периоде. И здесь наша проблематика пересекается с проблемами макроэкономики, отраслевых экономики, статистики.

Необходимость ориентировки на критерий оценки стоимости предприятия при аналитическом обосновании управленческих решений объективно требует анализа поведения курсов ценных бумаг, эмитируемых предприятиями, ведь от этого зависит их рыночная капитализация. Значит, нам нужен и технический анализ вместе с его традиционным оппонентом в анализе ценных бумаг – фундаментальным анализом. Определяемая в результате фундаментального анализа «внутренняя» стоимость компании, как правило, не совпадает с ценой ее акций на фондовом рынке. Сопоставление этих двух параметров с учетом даваемых техническим анализом прогнозов является эффективным инструментом аналитического обоснования инвестиционных решений. Специалисты, способные на должном уровне проводить такой анализ в условиях отечественной экономики, ценятся буквально на вес золота. Очевидно, что необходимые для этого компетенции просто необходимы для современного аналитика.

Все более широкое применение в хозяйственной практике производных финансовых инструментов заставляет нас анализировать эффективность их использования. Многие из рожденных в недрах финансовых рынков специфических методов (теория реальных опционов, методы Блэка–Шоулза, биномиальный метод и пр.) так и просятся к использованию в управленческом и финансовом анализе для обоснования решений в условиях неопределенности и отсутствия достоверной информации.

Объективное существование различных интересов субъектов рыночной экономики требует введения в научный оборот методов анализа психологических мотивов принимаемых ими решений. Анализ поведенческих аспектов до настоящего времени явно недооценивается в практике отечественной экономической работы, недостаточно внимания к научной разработке методов учета факторов, связанных с психологией и бихевиоризмом рыночных агентов, демонстрируют и ученые-аналитики. Традиционная для былой

плановой системы жесткая регламентация хозяйственной деятельности не оставляла выбора при принятии решений и потому не требовала от экономического анализа ориентации на отдельные группы пользователей аналитической информации с их различными интересами и психологическими предпочтениями. Нынешний же этап эволюции методологии экономического анализа с неизбежностью должен находить решения множества трудно формализуемых проблем аналитического обоснования выбора управленческих решений в условиях неопределенности, когда характер этих решений во многом обусловлен индивидуальными особенностями принимающих их лиц. Склонность к риску или осторожность, стремление к достижению успеха или желание избежать неудач, рассудочность или интуитивность не только определяют использование результатов анализа, но и предъявляют различные требования к самой аналитической информации, к ее источникам и методам ее получения.

Неоспорима связь экономического анализа с экономической теорией. Поэтому при помощи исследования количественных характеристик изучаемых процессов и явлений аналитики призваны давать их качественные оценки. Такого рода оценки могут характеризовать деятельность предприятий с различных теоретических позиций. В рамках неоклассической экономической теории, согласно присущей ей технологической концепции фирмы, предприятие рассматривается как структура, предназначенная для выпуска продукции и стремящаяся оптимизировать связанные с этим затраты. Альтернативная – контрактная концепция предполагает рассмотрение организации как совокупности отношений между собственниками, управляющими и работниками, оформляемых сетью внутренних контрактов, которые заключаются для снижения транзакционных издержек. Стратегическая концепция предприятия ориентирована на его изучение как активного объекта рыночных отношений, способного влиять на рыночную конъюнктуру и достигать стратегических целей при помощи решения организационных и технологических задач. Таким образом, избранная теоретическая концепция определяет круг хозяйственных явлений и процессов, которые должны быть подвергнуты анализу для получения конкретных результатов. Обоснованные выбор и комбинации подобных концепций способны существенно расширить возможности экономического анализа.

Успех и перспективы выживания предприятия в конкурентной борьбе зависят от качества автономно принимаемых его руководством управленческих решений, которые должны основываться

на финансовых и рыночных критериях. Эти же критерии должны быть основой и оценки фактической эффективности менеджмента компаний.

Но глобальный финансово-экономический кризис последнего времени показал, что проблема оценки эффективности управления как на уровне макроэкономики, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов еще далека от своего решения. Традиционно в качестве основных критериев оценки экономической эффективности управления хозяйственной деятельностью отечественных предприятий рассматриваются показатели прибыли и рентабельности. Однако очевидно, что сама по себе прибыль ничего не говорит о том, какой капитал должен быть инвестирован в дело для ее получения. При этом формирование прибыли обеспечивается использованием не только собственного капитала акционеров, но и заемных средств. Оно сопряжено не только с необходимостью уплаты налогов и других обязательных платежей, но также и с определенными затратами на обслуживание привлекаемых финансовых ресурсов. Стоит также добавить и то, что теперь не только прибыль как источник потенциальных дивидендов интересует собственников и инвесторов, их не меньше привлекает перспектива повышения курсовой стоимости акций компании, и, наоборот, их страшит возможность падения этой стоимости. А эти колебания изменяют и общую оценку стоимости компании.

Поэтому в практике экономического анализа все большее распространение получает подход, базирующийся на концепции управления на основе стоимости (VBM – value-based management). В рамках этого подхода критерием оценки эффективности бизнеса становится прирост стоимости предприятия.

В рыночной экономике за все надо платить, в том числе и за привлечение финансовых ресурсов. Поэтому для оценки рентабельности бизнеса с позиций собственников предприятия в международной практике все чаще применяется показатель экономической добавленной стоимости (EVA – Economic Value Added). Суть концепции EVA в том, что любая компания может рассматриваться как некий инвестиционный проект, требующий затрат капитала, привлечение которого, в свою очередь, тоже требует определенных затрат. Разность между доходностью проекта (компания) и стоимостью вложенного в него капитала и определяет величину экономической добавленной стоимости.

В развитие концепции EVA может быть получен еще один интегральный аналитический показатель, характеризующий до-

бавленную рыночную стоимость компании (MVA – Market Value Added). Этот показатель отражает реально созданную компанией для ее акционеров дополнительную стоимость сверх рыночной стоимости всего привлеченного капитала. MVA может широко использоваться и в целях перспективного анализа для характеристики ожиданий акционеров и потенциальных инвесторов.

Дальнейшим развитием перечисленных выше способов оценки эффективности бизнеса стало появление нового аналитического направления, базирующегося на идеологии EBM – менеджмента на основе ожиданий (Expectations Based Management). Эта методика, помимо использования традиционных показателей бухгалтерских и прогнозных отчетов, ориентирована на изучение краткосрочных и долгосрочных ожиданий различных заинтересованных лиц – акционеров, менеджеров, потенциальных инвесторов и финансовых аналитиков аудиторских, консалтинговых и рейтинговых компаний. В аналитических целях может быть рассчитано абсолютное значение показателя EBM как разности между фактическим и ожидаемым значениями экономической добавленной стоимости, генерируемой хозяйственной деятельностью предприятия:

$$EBM = EVA_{факт.} - EVA_{ожид.}$$

При этом участники рынка могут даже не подозревать о существовании показателя EVA, но хорошо понимают – что такое курс акций интересующего их предприятия, следят за тенденциями его поведения и строят свои прогнозы относительно его будущих значений. Ведь от этого зависит и ожидаемая ими рыночная стоимость (капитализация) этой компании, которую нетрудно определить просто как произведение ожидаемого курса акций на количество акций в обращении. Но ожидаемый курс акций определяется по данным технического анализа на основе оценки сложившихся ранее устойчивых трендов, а инновационная активность фирмы, внедрение прогрессивных и высокоэффективных изделий, технологий или видов деятельности ломают эти устойчивые тренды, и фактические показатели могут существенно отличаться от прогнозных, ожидаемых. Поэтому превышение реальным курсом акций его ожидаемых значений может рассматриваться как реакция рынка на нововведения, осуществленные эмитентом этих акций.

Служащую базой для сравнения с фактической величиной экономической добавленной стоимости, ожидаемую сумму EVA несложно определить вычитанием из ожидаемой рыночной стоимо-

сти фирмы (ожидаемой капитализации) величины чистых активов баланса этой фирмы.

При этом специфика ЕВМ как критерия эффективности заключается в том, что он не претендует на объективность. Ведь принимаемые за базу для сравнения ожидаемые параметры деятельности предприятия всегда зависят от субъективных оценок различных заинтересованных лиц. Поэтому одной из основных проблем возможного использования идеологии ЕВМ в отечественной практике является отсутствие системы формирования рыночных ожиданий заинтересованных лиц. Если в странах с развитыми фондовыми рынками существуют пользующиеся доверием инвесторов авторитетные аналитические рейтинговые агентства, регулярно публикующие текущие и прогнозные значения важнейших биржевых индикаторов, цен на ресурсы и курсов акций публичных компаний, то в нашей стране заинтересованным лицам приходится больше полагаться на свою интуицию и не вполне достоверные косвенные данные. Разумеется, в рамках проведения внутреннего финансового анализа и маркетинговых исследований менеджеры и собственники предприятий могут формировать свои ожидания на основе оценок конъюнктуры в конкретном секторе рынка, сложившихся общемировых тенденций и заложенных в бизнес-планах и в инновационных проектах показателей, однако и для них этой информации явно недостаточно.

Очевидно, что для улучшения информационной обеспеченности анализа эффективности инновационного бизнеса и выработки на этой основе осознанных и действенных экономических решений необходимо наличие в России организованного фондового рынка, обеспечение публичности и прозрачности его деятельности, а также развитие различных форм оказания аналитических и консалтинговых услуг для широкого круга заинтересованных пользователей.

Перечисленные пути развития методологии экономического анализа далеко не исчерпывают все аспекты ее эволюции в соответствии с потребностями становления эффективной рыночной экономики нашей страны. Потому и задачи аналитической науки постоянно должны обновляться, обеспечивая ее прогрессивное развитие и переход на новый качественный уровень. При этом очевидность междисциплинарных интеграционных подходов к решению целого ряда аналитических задач не может рассматриваться как аргумент в пользу отрицания экономического анализа как важнейшего научного направления и неотъемлемого элемента подготовки современных экономистов.

*Майданчик Б., д.э.н., профессор,
иностраннный член Российской академии инженерных
наук, руководитель Чикагского инженерного
консультационного центра, (г. Чикаго, США)*

ФСА – ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ СООТНОШЕНИЯ «ИЗДЕРЖКИ– КАЧЕСТВО» (СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ США)

Остановимся на опыте применения ФСА в США за последние два десятилетия.

Напомню, что Value Engineering (VE) здесь наиболее принятый термин – в бывшем СССР мы применяли термин ФСА, которого мы и будем придерживаться в докладе, – первоначально был разработан в США в компании General Electric Corp. в годы Второй мировой войны и с тех пор начал быстро развиваться. Хотел бы одновременно отметить, что метод последние 30–40 лет широко применяется во всех промышленно развитых странах и более чем в 30–35 развивающихся. Мировыми лидерами, кроме США, являются Япония, Германия, Великобритания, а также Израиль, ЮАР, Тайвань и Южная Корея. Во многих странах созданы Общества специалистов по ФСА.

В США начиная с 1960 г. проводятся ежегодные крупномасштабные конференции по ФСА. В этом году проводится 50-я ежегодная конференция. Кроме того, американские специалисты принимают активное участие в международных симпозиумах. Так, этой осенью будет проходить международная конференция по ФСА на Тайване.

ФСА рассматривается в США как методология, позволяющая исключить или минимизировать затраты, не являющиеся необходимыми, при одновременной концентрации усилий на улучшении качественных параметров объекта. ФСА проводится междисциплинарной командой и считается одним из наиболее эффективных инструментов в управлении проектами и вообще улучшении системы принятия решений.

Позвольте коротко сформулировать основные особенности ФСА в Америке. Я бы выделил следующие:

- сквозное применение метода на всех предпроектных, проектных и других стадиях, особенно по дорогостоящим проектам, с упором на самые ранние стадии проектирования;
- сращивание ФСА с другими прогрессивными методами управления проектами;
- высокая компьютеризация ФСА, широкое использование разветвленных, хорошо организованных и актуализированных баз данных, включающих типовые решения, стандарты, варианты подходов и др.;
- высокая заинтересованность правительственных органов, компаний и корпораций в проведении ФСА как дополнительного источника прибыли и укрепления позиций в жесткой конкурентной борьбе, которая характерна для Америки;
- высокая квалификация специалистов ФСА, конкурсный отбор в эти группы;
- четкие и весьма детализированные методики и инструкции выполнения работ, основанные на обобщении имеющегося американского и международного опыта;
- наличие обширной литературы и учебных пособий, столь необходимых для подготовки и повышения квалификации, проведение большого числа платных – для компаний – семинаров по ФСА или по ФСА совместно с другими методами проектирования и управления проектами;
- высокий процент внедряемости работ по ФСА, обеспечиваемый как высоким качеством работ, так и заинтересованностью каждого заказчика;
- исключительно сжатые сроки проведения ФСА и реализации результатов;
- широкий обмен опытом между специалистами внутри США и на международном уровне;
- высокая оплата специалистов ФСА, престижность этой работы, наличие специальных центров, компаний, предлагающих свои услуги;
- обязательность применения ФСА при выполнении правительственных заказов и крупных проектов;
- ориентация ФСА на суммарные затраты на всех стадиях жизненного цикла продукта;
- широкое использование ФСА не только в инженерных проектах, но и в нетехнических сферах;

- система долевого стимулирования от дополнительной прибыли в результате ФСА.

Все это в совокупности работает и дает хорошие результаты. Как показывает опыт США, где проекты обычно очень серьезно отработаны, снижение затрат при работах ФСА находится в пределах 5–10 %, реже 10–12 %. В странах менее развитых эта цифра нередко доходит до 15–20 %. Рискну предположить, что в российской промышленности и строительстве – без оборонной промышленности, где отработка проектов ведется, по-видимому, особенно тщательно, – экономия от ФСА в 10 и более процентов представляется вполне реальной.

Рассмотрим более подробно некоторые особенности ФСА в США.

Value Engineering рассматривается как соотношение качества к затратам на ее реализацию. Основная идея американской системы ФСА может быть выражена в простой формуле:

$$Value = (Function + Quality): Cost$$

Function – специфическая работа, которую должен выполнить объект, изделие, деталь, университет, госпиталь, магазин, аэропорт и др. объекты. Quality – ожидаемое или уже осуществляемое качество выполнения функций в сравнении с максимально целесообразным. Cost – суммарные затраты на протяжении всех стадий жизненного цикла. Под Value понимается наиболее эффективный уровень затрат, при котором будут учтены пожелания заказчика, эксплуатирующего объект, изготовителя, проектанта и других заинтересованных компаний или организаций.

Излишние, ненужные затраты, неудовлетворительное выполнение объектом своих задач рассматриваются как результат некачественной, несвоевременно поступившей или недостаточной информации, дефицита новых и принципиально новых идей, дефицита времени для качественного выполнения работ. Нередко, считают американцы, решения принимаются эмоционально без достаточного обоснования, из-за наличия вредных привычек у проектанта, самоуверенности, недостаточной квалификации, нерациональной специализации, плохой координации работ между группами или компаниями-исполнителями, частого изменения требований, условий, низкого качества технико-экономического задания, стандартов, языкового барьера (в США работает немало проектантов-иностранцев или американцев-иммигрантов, недостаточно знающих

английский язык. Кроме того, большое число субподрядчиков работает в других странах, особенно в Индии, Китае, некоторых станах Латинской Америки), а также слабости руководителя проекта (этой позиции придается в США особое значение, и она исключительно высоко оплачивается и стимулируется).

В США есть несколько вариантов плана проведения ФСА. Опишем коротко наиболее часто применяемый.

На первой (информационной) фазе собирается информация. Что собой представляет объект, что он выполняет или должен выполнять. Каковы его базовые и вторичные функции, конструкции изделия.

Изучается типовой набор, включающий порядка 24 типовых функций. Выявляются базовые функции, затем вторичные, ориентированные на конкретные условия эксплуатации. Проводится предварительное обсуждение вопросов с проектантами, посещение и детальное изучение сайта проекта, идентификация предложенной или предполагаемой стоимости проекта.

На второй фазе (обдумывания) – что еще может делать объект, используя те же функции. Делается попытка представить себе работу объекта в реальных и экстремальных условиях и во взаимодействии с другими объектами.

На третьей фазе (анализа) – уточнение всех выполняемых объектом функций, их группировка, классификация, как они сочетаются или пересекаются, что стоит объект и выполнение его отдельных функций, какие материальные носители выполняют те или иные функции, какие материальные носители выполняют максимальное и минимальное число функций. Как соотносятся затраты и важность выполняемых тем или иным носителей функций. Рассмотрение ведется в четырех направлениях – оценка всего проекта, включая бюджет, критерии и стандарты. Далее – оценка структуры объекта, его архитектуры, механической части, электрики и электроники, степени автоматизации и роботизации. Изучение ведется на концептуальном, схематическом и детализированном уровнях. Поиск на этой основе излишних, ненужных и вредных функций и соответственно их материальных носителей. При этом используется мозговой штурм и широкий арсенал других методов, их число составляет примерно 35.

На четвертой фазе (развития, усовершенствования) проводится систематизация поданных в ходе предварительных фаз идей. Детализация выдвинутых идей. Их более глубокое обоснование,

включая не только позитивные, но и возможные негативные моменты. Намечается новая, уточненная система функций, исключение излишних, дублирующих друг друга, вредных. Определяется, будет ли объект в принципе годен для эксплуатации при модификации системы функций, насколько лучше он будет работать, что должно быть конкретно сделано, насколько это соответствует тому, что необходимо для оптимизации соотношения «качество – функция – затраты», кто должен одобрить предлагаемые меры, как реально выполнить предлагаемые меры, какова стоимость предлагаемых работ, какова потенциальная экономия, время выполнения работ, насколько это удлинит или сократит длительность цикла производства и эксплуатации объекта, эффективность процесса его утилизации по окончании срока службы.

Важнейшими факторами, обеспечивающими оптимизацию проекта, в США считаются введение прогрессивных технологий, ликвидация избыточной стоимости, без должной необходимости, разумные изменения в требованиях потребителя (нередко они неоправданно завышены), уточнение спецификации, более полное использование системы обратной связи с будущим потребителем. Американцы исходят из того, что чем на более ранней стадии начинается работа по ФСА, тем более высок результат.

На пятой фазе (принятие решения) дается подробный письменный отчет заказчику работы. Обязателен развернутый устный доклад на рабочем (по крупным проектам нескольких рабочих) совещании, представление разработки ФСА руководителям проекта и другим заказчикам, детальное рассмотрение, дискуссия, обычно с оппонентами.

Срок проведения ФСА среднего по сложности объекта, учитывая, что работы выполняются с широким использованием компьютерных, в том числе оптимизационных программ, с обширными базами данных об объекте ФСА, – одна, реже две недели. С момента начала работ и до принятия решения проходит обычно около одного месяца. В этой связи вообще хотелось бы отметить очень высокий темп выполнения проектных, впрочем, как и других работ, в США. Это является результатом высокой квалификации специалистов, наличия четких развернутых методик, высочайшей компьютеризации работ, жесткой конкуренции между компаниями, заинтересованности каждого специалиста сделать все, на что он только способен, гибкой системы стимулирования. Здесь разработана развернутая система стимулирования как отдельных работников,

групп проектантов и работников группы ФСА, так и компаний в целом.

Коротко остановимся только на двух формах стимулирования, осуществляемых правительством. Первая носит название Value Engineering Proposal (VEP), т. е. стимулирование предложений по ФСА. Резервируются специальные средства стимулирования отдельных сотрудников, предложивших улучшить функциональную структуру объекта. Вторая – Value Engineering Change Proposal (VECP) позволяет стимулировать подрядчика, который предложил снизить стоимость проекта по сравнению с согласованной с заказчиком стоимостью. В этом случае полученная прибыль делится между правительственным агентством и подрядчиком в пропорции 45:55%. Иными словами, это выгодно всем.

Типичное мнение американских руководителей компаний, проектов, менеджеров, правительственных чиновников, связанных с распределением заказов, – методология ФСА должна применяться постоянно.

Фактически ФСА начинается в правительственных учреждениях – по правительственным заказам, – перед тем как организовать конкурс. С помощью ФСА укрупненно определяется, прогнозируется, до какого минимума можно свести затраты, чтобы не допустить передачи «жирных» кусков компаниям, что сурово карается американским законом. И таким образом, ФСА «спускается» вниз до проектантов нового продукта, тех, кто занимается его проектированием, модернизацией, производством, организаций эксплуатации и утилизации.

Мы уже отмечали, что ФСА на практике всегда ориентируется на суммарные затраты на всех стадиях жизненного цикла продукта. Большое внимание уделяется при этом не только материальным и трудовым, но и энергетическим и временным затратам, ибо время в США рассматривается как деньги, т. е. возможность выполнить быстрее, без ущерба качества, обычно рассматривается как дополнительная, а иногда решающая прибыль.

Важное требование к проведению работы – группа специалистов ФСА не должна быть предварительно профессионально знакома с проектом, не быть в нем так или иначе заинтересована. То есть у них должен быть абсолютно свежий взгляд. При проведении работы группа ФСА сталкивается с рядом трудностей, в том числе в измерении реальных затрат и потерь. Относительно легко выполнить технико-экономические расчеты, когда вся работа или автономная

часть ее выполнена. Но оценка нужна на более ранней стадии. Поэтому специалистов по ФСА – да и вообще проектантов – интенсивно обучают системе Estimation, т. е. предварительной, укрупненной прогнозной оценке соотношения функций-затрат. Систематически в разрезе проектов, их частей, группы ФСА в целом и по отдельным работникам детально сопоставляются отклонения предварительных оценок и фактических, величина и вариабельность, процент отклонений. Этот критерий, т.е. точность прогноза, используется и при решении вопроса о продвижении работника, повышении его зарплаты.

Каждый руководитель проекта должен иметь информацию о BCWS (Budgeted cost of work scheduled), т. е. бюджетную стоимость работ в разрезе этапов работы, определяемую на основе ФСА и BCWP (Budgeted cost of work performed – стоимость выполненных работ фактическая) и ACWP (Actual cost of work performed – реально истраченные деньги).

Большое внимание уделяется контролю за затратами в ходе проектирования объекта, серьезности и причинам отклонений от намечаемого хода проектирования во времени и по затратам. (Насколько нам известно, раньше в России такие работы не выполнялись или выполнялись редко.) Еще несколько десятилетий тому назад эти отклонения нередко составляли по крупным проектам десятки миллионов долл. и больше. Требуется ответить на три главных вопроса: на какой стадии проекта мы находимся, сколько средств уже затрачено, где отклонения и в чем их причины, что нужно делать.

Здесь считают, что мы располагаем четырьмя опциями, которые могут помочь ответить на вопрос, что делать. Это, во-первых, отменить проект и не влезать в новые затраты, если ясно, что функции не будут выполняться наилучшим образом. Это лучше, подчеркивают специалисты, несмотря на большие бросовые потери, чем продолжать идти по неверному пути. В американской практике закрытие проектов, на которые были истрачены большие финансовые и другие ресурсы, дело, довольно нередко встречающееся. И роль ФСА при подготовке такого решения в американской практике трудно переоценить.

Во-вторых, игнорировать нежелательные отклонения и вернуться к планируемой работе, несмотря на предупреждения специалистов.

В-третьих, ввести по рекомендациям ФСА необходимые коррективы в проект и вернуться к реализации намеченных ранее параметров.

В-четвертых, пересмотреть стратегию и соответственно план, по которому шла работа, чтобы отразить произошедшие внутренние и внешние изменения, которые нельзя откорректировать.

Думается, этот опыт может быть весьма полезен в России.

Американцы видят большую пользу для страны от ФСА не только в плане повышения качества и прибыли. Они рассматривают ФСА как важный инструмент постоянного повышения квалификации специалистов, укрепления творческих начал, выработки нестандартного мышления. Последнее, т. е. креативность, ценится в Америке при устройстве на работу, повышении оплаты, продвижении по служебной лестнице очень высоко. Это заставляет делать жесткая, я бы сказал, жестокая конкуренция. И если она проводится честно, то американцы считают это нормальным. Именно в такой плоскости лежат поистине огромные успехи страны.

Особенно широко ФСА применяется в таких сферах, как военная промышленность, армия и флот, транспорт, больше всего при строительстве хайвеев и их эксплуатации, в меньшей степени на железнодорожном транспорте, при строительстве и эксплуатации аэропортов, при разработке новых конструкций объектов, новых и принципиально новых технологий, менеджменте, при организации системы здравоохранения, проектировании и эксплуатации госпиталей, в большинстве сфер капитального строительства и крупномасштабного ремонта, при проектировании систем бухгалтерского учета и аудита, при разработке новых программ в системе образования и повышения квалификации кадров, организации систем управления, работе страховых фирм, банков, в проведении научно-исследовательских работ, других сферах, включая деятельность Голливуда.

Хотелось бы подробнее остановиться на направлении ФСА, которое может быть особо перспективно в России. Заранее скажем, что оно может встретить неслыханное сопротивление высших чиновников и пробить его можно будет только при активной поддержке самых высших должностных лиц России, в первую очередь Президента и Премьера.

Итак, в 60-е гг. в США была создана специальная система контроля правительственных организаций за затратами по отдельным проектам, выполняемым, как правило, частными корпорация-

ми. Она получила название Earned Value Analysis и позволяет правительству принимать более обоснованные решения. Этот метод представляет собой специальное направление руководства проектированием и ФСА. Базой явился PERT/COST – в России он назывался сетевой метод планирования. Этот стоимостной, планируемый во времени, контроль.

Метод начал активно развиваться в 70-е и начале 80-х гг. Однако его применение встретило яростное сопротивление – пассивное в форме игнорирования или активного противодействия со стороны руководителей проектов. В конце 80-х и начале 90-х гг. специалисты пришли к выводу, что реализацией этого метода контроля должны заниматься не только финансисты-аналитики, но и высшие руководители компаний и проектов. В результате ожесточенного сопротивления метод был на время исключен из контроля над многомиллиардными оборонными заказами, говорят, не без помощи тогдашнего министра обороны, будущего вице-президента Дика Чейни. Однако в конце концов, метод был включен в систему стандартов ANSI EIA 748-A standard, число критериев несколько сократилось – до 32 – и началось широкое применение в стране.

Так, метод применяется при конкурсах на получение многомиллиардных военных заказов, затем настала очередь Аэрокосмического агентства, Министерства энергетики, затем строительства. В 1999 г. был создан Институт руководителей проектов и Всеамериканский офис менеджмента и бюджета, который получил право использовать метод Earned Value Analysis по всем правительственным агентствам для внутренней оценки стоимости проектов, передаваемых в дальнейшем для проектирования корпорациям, выигравшим конкурсы.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПОЛЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В современных условиях происходящих изменений особую актуальность приобретают проблемы стратегического и управленческого анализа, для решения которых используется информационное пространство управленческого и стратегического учета.

Системы, формы и методы организации управленческого и стратегического учета постоянно находились и находятся в сфере научных и практических интересов многих исследователей.

Все многочисленные концепции организации управленческого учета можно разбить на два крупных направления.

Первое представляет систему управленческого учета в виде самостоятельного вида учета:

- система управленческого учета (Национальная ассоциация бухгалтеров США);
- система управленческого учета и контроля (К. Друри, Ч. Хонгрэн, Дж. Фостер, Р. Энтони и др.);
- подсистема бухгалтерского учета (А. Д. Шеремет, О. Е. Николаева, Т. В. Шишкова, Р. Ю. Симионов, М. А. Вахрушина);
- система внутреннего оперативного управления (В. Ф. Палий, Я. В. Соколов, Р. Вандер Вил и др.).

Второе направление: интегрированные системы управления и контроля (В. И. Ткач, Г. Е. Крохичева, Л. Р. Лилеева, В. Э. Керимов, Д. В. Курсеев, О. И. Кольвах, Е. В. Кузнецова, Л. А. Зимакова, Э. В. Архипов и др.), подразделяемые на три поднаправления:

- традиционные интегрированные системы (себестоимость, ценообразование и т.д.);
- сетевое управление ресурсным потенциалом (собственность, резервная система, риски и т.д.);
- ситуационное моделирование.

С точки зрения используемых концепций, формируемых систем, общей характеристики, методических подходов, используемых принципов, их можно разбить условно на три крупных направления:

- решение кардинальных проблем систем управленческого и стратегического учета (концепции всеобщего управления затратами, резервной системы, стратегического управления затратами, стратегического управленческого учета, всеобщего управления качеством, кайдзен, финансового состояния);
- решение важнейших определяющих факторов управления и контроля (концепции добавленной стоимости, затратнообразующих факторов, иммунизации, агентских отношений);
- функциональные концепции (концепции точно в срок, ABC, жизненного цикла продукта, цепочки создания стоимости и др.).

С точки зрения управляемых объектов все концептуальные подходы к организации управленческого и стратегического учета можно разбить на два направления:

- управление себестоимостью, центрами ответственности, другими внутренними и внешними сегментами деятельности;
- управление ресурсным потенциалом предприятия (финансовым положением, резервной системой, рисками, платежеспособностью, социальными платежами, реорганизацией, субсидиями и другими объектами).

Вопросы использования планов счетов в управленческом и стратегическом учете исследовались Д. В. Курсеевым, В. Ф. Палием, О. И. Кольвахом, Я. В. Соколовым, В. Я. Аверчевым, В. Д. Новодворским и др.

В современных условиях появились и используются планы счетов финансового, управленческого, стратегического учета, структурированные планы счетов, рабочие планы счетов, планы счетов затрат и себестоимости, мегасчета, счета главной книги как начальный оператор соответствующих управленческих счетов, что привело к разделению систем управленческого и стратегического учета (с точки зрения объектов управления и используемой системы счетов) на четыре главных направления:

- традиционные системы управленческого и стратегического учета;
- системы самостоятельного финансового и управленческого учета и контроля;
- функциональные системы управленческого и стратегического учета и контроля;

- интегрированные системы финансового, управленческого и стратегического учета, контроля и анализа;
- сетевое управление ресурсным потенциалом.

Все эти позиции привели к необходимости разработки методологии построения и использования системы планов счетов управленческого и стратегического учета.

Методология исходит из определяющего положения, что планы счетов управленческого учета интегрированы в план счетов финансового учета и предназначены для управления ресурсным потенциалом и себестоимостью.

Методология учитывает требования концепции управленческого учета, предусматривающей использование двух систем:

- 1) концептуального подхода к управленческому финансовому учету;
- 2) концептуального подхода к самостоятельному управленческому учету.

При этом инструменты бухгалтерского инжиниринга более эффективно использовать в интегрированном варианте.

Системы стратегического учета (управление собственностью, инновациями, основными направлениями стратегической активности) должны обеспечивать получение оценочных показателей (эталонных и эффективности), используемых в реальном управлении экономическими ресурсами, а не выступать модным явлением.

Коммерческие периодические издания и консультационные фирмы активно популяризируют модные веяния. Как отмечает Т. Уистлер, «раздавая тут и там универсальные рецепты, они зарабатывают деньги и славу. Говоря языком экономики, спрос есть всегда – со стороны руководителей, ищущих совета, простого решения, единственно верного пути». В Париже расположились салоны высокой моды, а в Нью-Йорке – офисы «высоких структур», консультационных фирм, которые несут клиентам последнюю высокую структурную моду – долгосрочное планирование (LPR), управленческие информационные системы (MIS), управление по целям (MBO), организационное развитие (OD) [1].

Разработанная методология построения управленческого и стратегического учета используется на базе применения соответствующих компьютерных программ в целях управления ресурсным потенциалом, рисками, резервной системой, ситуациями и т.д.

Методология системы планов счетов управленческого и стратегического учета строится на использовании и оценке пяти укрупненных управленческих систем.

1. Традиционная управленческая система (простой, позаказный, поперечный методы учета и калькулирования и методы стратегического прогнозирования).
2. Системы самостоятельного финансового, управленческого и стратегического учета (стандарт-костинг, директ-костинг, методы стратегического прогнозирования себестоимости).
3. Функциональные системы (ABC, PFC, GIT, цепочка ценностей и методы стратегического управления ценообразованием).
4. Интегрированные системы (любой из 30 вариантов управленческого учета в зависимости от потребности предприятия).
5. Сетевое управление ресурсным потенциалом (собственность, резервная система предприятия, финансовое положение, платежеспособность и др.).

Указанные укрупненные управленческие системы характеризуются девятью агрегатами:

- 1) объектами управления;
- 2) планами счетов;
- 3) оценочными показателями (эталонные и эффективности);
- 4) инструментами бухгалтерского инжиниринга;
- 5) управлением результатами;
- 6) принятием решений;
- 7) возможностями использования систем стратегического учета;
- 8) механизмами управленческого и стратегического учета;
- 9) управленческим и стратегическим учетом.

В методологии системы планов счетов управленческого и стратегического учета объекты управления подразделяются на четыре категории:

- себестоимость в разрезе внутренних и внешних сегментов, изделий, полуфабрикатов (нормативная, плановая, фактическая, маржинальная, отклонения по причинам и виновникам) для традиционных и систем самостоятельного управленческого учета;

- себестоимость по функциям (по жизненным циклам продукта, по звеньям создания стоимости и рентабельности покупателей) для функциональных систем учета;
- любой ресурс и процесс в зависимости от потребностей предприятия (финансовое состояние, платежеспособность, резервная система, риски, доверительное и внешнее управление, управление собственностью, инновациями, венчурным капиталом, налогами и т.д.) для интегрированных систем;
- собственность, резервная система, финансовое положение, платежеспособность и другие объекты для сетевых систем управления.

В отношении планов счетов, используемых в управленческом и стратегическом учете, имеются самые разнообразные точки зрения.

Так, например, В. Я. Аверчев считает, что в управленческом учете целесообразно использовать управленческое аналитическое направление, включающее: управленческий план счетов; структуру доходов и затрат; бюджетные единицы (центры затрат); бюджетные единицы (центры доходов); функциональные центры ответственности; ресурсы; продукцию; технологические переделы; контрагентов; проекты/объекты; показатели; функциональные службы.

При этом В. Я. Аверчев придерживается концепции, что планы счетов управленческого учета целесообразно увязать с системой международной отчетности, отмечая, что для управленческого учета гораздо более подходит концепция плана счетов, которая лежит в международной финансовой отчетности или в американской практике финансовой отчетности, нежели идеи блочной модели российского плана счетов [2].

Такой подход не соответствует архитектонике плана счетов, которая должна учитывать адаптивную, структурную, интеграционную и инструментальную архитектуру, так как любая отчетность очень сильно агрегирована, да и, кроме того, необходимо учитывать используемые оптики финансового учета, так как в большинстве случаев управленческий учет интегрирован с финансовым.

Профессор В. Ф. Палий считает, что, исходя из европейского опыта организации управленческого учета на счетах в самодостаточной системе, отделенной от системы счетов финансового учета, в основу классификации необходимо положить разделение всех счетов на два основных класса: счета издержек и доходов; счета запасов и обязательств [3].

Профессор А. Н. Новодворский и Е. Л. Белова считают, что с введением в действие 1 января 2001 г. плана счетов бухгалтерского учета у организаций появилась возможность создать обособленную систему счетов для ведения управленческого учета в рамках единого плана счетов, так как в результате введения новой группы свободных счетов существенно может измениться III раздел плана «Затраты на производство».

Таким образом, возникает возможность параллельно использовать две группы счетов производственного учета.

Первая группа: счета 20–29 – для группировки расходов по статьям в разрезе центров затрат, мест возникновения затрат, носителей затрат, а также для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг). Вторая группа: счета 30–36 – для группировки расходов по элементам затрат. Первая группа счетов определяет ведение управленческого учета, вторая – финансового.

Взаимосвязь учета расходов по статьям и элементам осуществляется с помощью специально открываемых отражающих счетов-экранов. Состав и методику использования счетов 20–39 при таком варианте учета организация устанавливает, исходя из особенностей деятельности, структуры, методов управления.

По нашему мнению, есть несколько возможных вариантов подхода к формированию рабочих планов счетов и включению в них счетов 20–39 [4].

Профессора В. И. Ткач, Г. Е. Крохичева, Д. В. Курсеев, А. Н. Щемелев считают целесообразным использовать интегрированную систему финансового и управленческого учета, а в качестве базы интеграции – структурированный план счетов финансового учета.

В связи с этим в методологии предусмотрены пять основных вариантов построения планов счетов.

Первый вариант на основании счетов главной книги может быть использован для управленческих построений традиционной системы (простой, позаказный, попередельный).

Второй вариант предусматривает использование самостоятельных планов счетов управленческого и стратегического учета (стандарт-костинг, директ-костинг, системы прогнозного и стратегического учета).

Третий вариант предусматривает использование управленческих планов счетов затрат и себестоимости при применении функциональных систем (ABC, PFC, GIT, цепочка ценностей).

Четвертый вариант предусматривает использование структурированных планов счетов, построенных на принципах архитектуры, что характерно для интегрированных систем управленческого и стратегического учета, позволяющих использовать любые варианты организации управления.

Пятый вариант ориентирован на функционирование сетевых структурированных планов счетов, оперативное, тактическое и стратегическое управление, использование показателей чистых активов и чистых пассивов в адекватной оценке в целях преодоления кризисных явлений.

Для функциональных систем (ABC, PFC, GIT, цепочка ценностей), когда используются планы счетов затрат и себестоимости, требуется определенная реконструкция главной книги. Профессор П. Терни считает, что после завершения идентификации видов деятельности необходимо определить затраты на виды деятельности. Начать следует с главной бухгалтерской книги, которая станет своего рода точкой отсчета при определении потока затрат в ABC. Именно в главной бухгалтерской книге вы сможете отыскать всю нужную финансовую информацию о ресурсах компании. Например, какова величина выплаченной заработной платы вплоть до текущего момента в этом году? Какова величина амортизационных отчислений? Какова задолженность по налогам? Какие данные соотносятся со сметой расходов (сколько мы должны потратить)? [5]

Методология построения и использования системы планов счетов управленческого и стратегического учета включает систему оценочных показателей (эталонных и эффективности).

Использование эталонных показателей характеризуется системой следующих отклонений: отклонения от нормативов (традиционные системы); отклонения от нормативов по аналитическим позициям (системы самостоятельного финансового и управленческого учета); отклонения по функциям (функциональные системы); бенчмаркинг и отклонения в использовании ресурсного потенциала на базе метода определения контрольных точек, которые сводятся к сравнению управленческой направленности и стратегии предприятия с показателями лидеров рынка.

Широко используется в системе построения структурированных планов счетов компаний «Ксерокс», «Форд», «Моторола».

К оценочным показателям эффективности относятся:

- финансовое положение предприятия (традиционные системы);

- результаты деятельности в разрезе внутренних и внешних сегментов деятельности, центров ответственности и др. (системы самостоятельного управленческого и стратегического учета);
- система сбалансированных показателей (функциональные системы);
- целевая эффективность в сфере управления ресурсным потенциалом, платежеспособностью, собственностью, резервной системой, рисками и т.д. (интегрированные системы);
- использование чистых активов и чистых пассивов (сетевое управление ресурсным потенциалом).

Говоря словами первого зампреда Правительства России И. И. Шувалова, «стратегические ориентиры... требуют глубокой проработки механизмов их реализации» [6].

Инструменты бухгалтерского инжиниринга используются в разработанной методологии построения и использования системы планов счетов управленческого и стратегического учета для решения трех задач:

- управления ресурсным потенциалом, для чего используется более 50 производных балансовых отчетов (интегрированные системы);
- управления результатами финансового состояния, для чего применяются нулевые балансы (традиционная, самостоятельная и функциональные системы);
- управления собственностью, резервной системой, платежеспособностью и др. (инжиниринг плана счетов).

Управление результатами производится на четырех уровнях:

- оперативное (все укрупненные системы);
- тактическое (функциональные и интегрированные системы);
- стратегическое (интегрированные системы);
- оперативное, тактическое, стратегическое (сетевое управление).

В зависимости от используемых систем принятия решений производится в сфере себестоимости продукции, ценообразования, финансового положения и использования ресурсного потенциала.

Механизмы бухгалтерского инжиниринга используются для решения любых стоящих перед предприятием задач:

- направления стратегической активности (стратегический, прогнозный, синергетический и другие производные балансовые отчеты);

- управление собственностью (органический, субстанционный, актуарный, производные балансовые отчеты);
- управление инновациями (инновационный, венчурный, интегрированного риска и другие производные балансовые отчеты);
- другие направления деятельности (хеджированный, реорганизационный, субстанционный и другие производные балансовые отчеты).

Управленческий и стратегический контроль сводится к анализу полученных результатов, их сравнения с эталонными показателями, эффективности принятых решений и их результатов.

Разработанная методология построения и использования системы плана счетов управленческого и стратегического учета характеризует используемые укрупненные управленческие системы (традиционная, самостоятельные, функциональные, интегрированные, сетевые) комплексом агрегатов (объекты управления, планы счетов, оценочные показатели, инструменты бухгалтерского инжиниринга, управление результатами и принятие решений, механизмы стратегического учета, управленческий и стратегический контроль) в целях анализа и применения эффективных систем оперативного, тактического и стратегического управления предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс: пер. с англ. / под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – С. 259.
2. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. – М.: Вершина, 2006. – С. 48–52.
3. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – С. 40.
4. Новодворский А. Д., Белова Е. Л. Рабочий план счетов в системе бухгалтерского учета. Учебно-практическое пособие. – М.: Экономист, 2005. – С. 128–129.
5. Терни П. Разумный учет: как получить истинную картину затрат с помощью системы ABC / пер. с англ. Т. Родиной, О. Поповой, Н. Пирогова. – М.: ИД «Секреты фирмы», 2006. – С. 317.
6. Сидорова Е. Сегодня и завтра российской экономики: качественный потенциал // Международные отношения. – 2009. – № 1. – С. 122.

*Хахонова Н. Н., д.э.н., профессор,
Панюкова И. В., аспирант
(РГЭУ «РИНХ», г. Ростов-на-Дону)*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств, скоростью движения которых во многом определяется эффективность всей предпринимательской деятельности. Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, т. е. немедленной способностью выступать средством платежа по обязательствам предприятия. Поэтому именно их объемом определяется платежеспособность предприятия. Для определения ее уровня объем денежных средств сопоставляется с размером текущих обязательств предприятия. Абсолютно платежеспособными считаются предприятия, обладающие достаточным количеством денежных средств для расчетов по имеющимся у них текущим обязательствам. Однако всякие излишние запасы денежных средств приводят к замедлению их оборота, т. е. к снижению их использования, в условиях инфляции – и к прямым потерям за счет их обесценивания.

Поэтому искусство управления денежными потоками заключается не в том, чтобы накопить как можно больше денег, а в оптимизации их запасов, в стремлении к такому планированию движения денежных потоков, чтобы к каждому очередному платежу предприятия по своим обязательствам обеспечивалось поступление денег от покупателей и других дебиторов при сохранении необходимых резервов. Такой подход обеспечивает возможность сохранения повседневной платежеспособности предприятия, извлечения дополнительной прибыли за счет инвестиции появляющихся временно свободных денежных ресурсов без их омертвления. В условиях постоянно изменяющейся экономической ситуации достичь поставленной цели можно, лишь опираясь на теоретические и методические разработки в области управления денежными потоками.

ми, которые включают в себя и экономический анализ как одну из важнейших функций управления.

Движение финансовых ресурсов предприятий (прибыли, амортизационных отчислений и др.) осуществляется в форме денежных потоков. Для стратегического управления предприятием важен не только общий объем денежных ресурсов, но и величина денежного потока, интенсивность его движения в течение года.

Концепция денежных потоков предприятий возникла в середине 50-х гг. XX в. в США и разрабатывалась зарубежными экономистами. Среди авторов, чьи работы переведены на русский язык, prominently выделяются работы Л. А. Бернштейн, Ю. Бригхем, Дж. К. Ван Хорн, Б. Коласс, Б. Райан, Ж. Ришар, Д. Стоун, Д. Г. Сигл, К. Хитчинг, Э. Хелферт, и др. В настоящее время выпущено значительное количество книг в области управления денежными потоками. В основном это переводная литература, слабо учитывающая особенности нашей страны. Многие из этих книг изданы сравнительно небольшим тиражом и рассчитаны на высококвалифицированных специалистов – теоретиков в области финансового менеджмента.

В последнее десятилетие данные проблемы находят отражение и в работах отечественных экономистов: В. Г. Артеменко, И. Т. Балабанова, В. В. Бочарова, А. И. Ковалева, В. В. Ковалева, М. Н. Крейнина, Н. А. Никифорова, В. П. Привалова, Т. Б. Рубинштейн, Е. С. Стоянова, Т. В. Теплова, А. Д. Шеремета и других авторов.

Однако комплексные публикации, посвященные исследованию только проблемы анализа денежных потоков, практически отсутствуют. Можно упомянуть лишь работы Е. М. Сорокиной «Денежные потоки предприятия: их последующий анализ» [1] и «Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики» [2].

Необходимость приведения системы финансового учета в соответствие современным условиям рыночной экономики, практическая потребность в исследовании денежных потоков предприятий определяют актуальность дальнейшей разработки теоретических и методических вопросов анализа денежных потоков предприятия и управления ими.

Чтобы получить представление о реальном движении денежных средств на предприятии, оценить синхронность поступлений и платежей, а также увязать прибыль с состоянием денежных средств,

следует выделить и проанализировать все направления поступления денежных средств, а также их выбытия.

Главная цель анализа движения денежных средств – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов. Платежеспособность и ликвидность зачастую находятся в зависимости от реального денежного оборота предприятия в виде потока денежных платежей, проходящих через счета хозяйствующего субъекта. Поэтому анализ движения денежных средств существенно дополняет методику оценки ликвидности и платежеспособности и дает возможность более объективно оценить финансовое благополучие предприятия.

Анализ денежных средств проводят по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности по формам 1, 2, 4, 5. В настоящее время отчет о движении денежных средств признан в мировой практике основным источником данных для анализа финансово-экономического состояния предприятия.

Анализ отчета о движении денежных средств должен отражать источники внутреннего, внешнего финансирования и направления использования средств. В процессе анализа следует выявить, из каких источников предприятие получило денежные средства и по каким направлениям шло их потребление, какая статья баланса являлась источником пополнения денежных средств, а какая вызывала устойчивый их расход. Получаемая в результате анализа информация важна как для оценки платежеспособности, так и для планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценки его перспектив.

С помощью такого анализа выявляют источники и направления использования денежных средств, изменения оборотного капитала предприятия, причины, вызывающие эти изменения, а также изменения состава средств и капитала, источники финансирования различных активов и другую информацию.

В процессе анализа необходимо оценить приток денежных средств в полном объеме за весь период. Поэтому поступления предприятию рассматриваются независимо от их источников по дебетовым оборотам счетов денежных средств. Общей величиной притока денежных средств являются суммы оборотов по дебету счетов денежных средств. Из этих сумм необходимо вычесть сумму внутреннего оборота, т.е. величину средств, поступившую в дебет из кредита этих же счетов (например, перевод сверхлимитного

остатка денежных средств из кассы на расчетный счет или получение наличных денег в кассу с расчетного счета). Если не произвести корректировку дебетовых оборотов на сумму внутреннего оборота, это приведет к двойному счету и искажению итогового показателя.

Сумма поступлений за период (D) определяется как:

$$D = \sum_i \delta'_i$$

где i – счета денежных средств, применяемые на исследуемом предприятии;

δ'_i – скорректированный оборот по дебету счета D , руб.

Показатель D определяет приток денежных средств за анализируемый период.

Величина всей суммы средств (D_Σ), находящейся в распоряжении организации в данном периоде, имеет вид:

$$D_\Sigma = \sum_i (\delta'_i + c_D)$$

где c_D – дебетовое сальдо на начало анализируемого периода счета, руб.

В организации может быть множество направлений оттока денежных средств. Отток денежных средств связан с текущими обязательствами организации. Величину оттока денежных средств можно определить, используя данные бухгалтерских счетов, на которых формируются эти обязательства.

Часть обязательств погашается без привлечения денежных средств (например, суммы, удержанные по исполнительным листам, за товары, проданные в кредит, суммы за брак и т.п.), поэтому обороты по кредиту счетов обязательств необходимо корректировать (уменьшить) на сумму, поступающую в дебет этих счетов из кредита других, за исключением счетов денежных средств, т.е. из общей суммы обязательств исключить те, которые погашаются без привлечения средств со счетов денежных средств.

Таким образом, величина текущих обязательств организации, приходящихся на счета денежных средств (P) за анализируемый период, исчисляется следующим образом:

$$P = \sum_i p'_i$$

где j – счета обязательств, применяемые в исследуемой организации;

p'_i – оборот по кредиту счета j , приходящийся на счет денежных средств, руб.

Показатель P определяет текущую потребность организации в денежных средствах за анализируемый период. Но организация отвечает по всем своим обязательствам, а значит, также и по обязательствам, образованным до этого периода. Чтобы учесть всю сумму обязательств и определить общую потребность в денежных средствах в анализируемом периоде, следует увеличить показатель P на величину кредитовых сальдо счетов, на которых формируются обязательства, т.е. на сумму не погашенных в предыдущие периоды обязательств. Тогда общая потребность организации в денежных средствах составит:

$$P_{\Sigma} = \sum_i (p_j' + c_k)_j$$

где c_k – кредитовое сальдо на начало анализируемого периода j , руб.

Анализ денежных средств может проводиться двумя методами – прямым и косвенным. Прямой метод расчета показателей денежного потока состоит в группировке и анализе данных бухгалтерского учета, отражающих движение средств в разрезе трех сфер деятельности. Косвенный метод заключается в перегруппировке данных баланса, приложения к нему и отчета о прибылях и убытках и их корректировке с целью пересчета финансовых показателей в показатели движения денежных средств.

Анализ движения денежных средств прямым методом детально раскрывает движение денежных средств на счетах бухгалтерского учета, позволяет делать выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств, а также осуществления инвестиционной деятельности.

Для анализа реального движения денежных средств, оценки синхронности поступления и расходования денежных средств, увязки полученного финансового результата с состоянием денежных средств в организации необходимо выделить и проанализировать все направления поступления (притока) денежных средств, а также их выбытия (оттока).

Анализ финансовых потоков следует проводить в двух разрезах: с учетом остатков денежных средств и обязательств и без учета остатков, это позволяет выявить «жизнеспособность» организации.

По содержанию прямой метод близок к составлению баланса доходов и расходов. Он позволяет судить о ликвидности предприятия, поскольку детально раскрывает движение денежных средств на счетах, что дает возможность сделать вывод, достаточно ли средств для исполнения текущих обязательств, а также инвестиций. В то

же время прямой метод не раскрывает взаимосвязи финансового результата (прибыли) и изменения величины денежных средств на счетах организации.

Чтоб выявить эту взаимосвязь, необходимо воспользоваться косвенным методом анализа, суть которого состоит в пересчете суммы чистой прибыли. При этом исходят из того, что каждое предприятие имеет доходы и несет расходы, которые существенно влияют на прибыль, не затрагивая суммы денежных средств. В процессе анализа корректируют чистую прибыль на сумму указанных расходов таким образом, чтобы статьи расходов, не связанные с оттоком средств, и статьи доходов, не сопровождающиеся их притоком, не влияли на нее.

В частности, не вызывают оттока денежных средств хозяйственные операции, связанные с начислением амортизации основных средств и нематериальных активов. Следовательно, для получения реального объема денежных средств сумма амортизационных отчислений должна быть добавлена к чистой прибыли.

При анализе взаимосвязи прибыли и движения денежных средств надо не упускать из виду возможность получения доходов, отражаемых в отчетности ранее реального поступления денежных средств. Очевидно, что уменьшение дебиторской задолженности приведет к увеличению реального притока денежных средств, а значит, разность между значением дебиторской задолженности на начало и конец периода должна быть прибавлена к чистой прибыли. Если же дебиторская задолженность на конец периода возросла, то разницу следует исключить из чистой прибыли.

Анализ движения денежных средств косвенным методом соотносит величину чистой прибыли с величиной денежных средств. В деятельности каждого предприятия возникают отдельные, нередко значительные по величине виды расходов и доходов, которые увеличивают (уменьшают) прибыль предприятия, не затрагивая величины его денежных средств. В процессе косвенного анализа на сумму указанных расходов (доходов) производят корректировку величины чистой прибыли таким образом, чтобы статьи расходов, не связанные с оттоком денежных средств, и статьи доходов, не сопровождающиеся их поступлением, не влияли на величину чистой прибыли.

Так, всякое выбытие объектов основных средств связано с получением убытка в размере их остаточной стоимости. Естественно, что никакого воздействия на величину денежных средств эта опе-

рация не оказывает, так как связанный с ней расход средств произошел еще в момент их приобретения. Следовательно, сумма убытка в размере недоамортизированной стоимости выбывших объектов должна быть добавлена к величине чистой прибыли.

Анализ движения денежных средств косвенным методом целесообразно начинать с оценки изменений в состоянии активов организации и их источников по данным формы № 1 «Бухгалтерский баланс». Затем оценивают, как изменения по каждой статье активов и пассивов отразились на состоянии денежных средств организации и ее чистой прибыли.

В общем виде алгоритм работы с отчетом о движении денежных средств может быть представлен следующим образом:

1. В среде текущей деятельности сумма чистой прибыли корректируется на следующие статьи:
 - прибавляются: амортизация, уменьшение счетов к получению, увеличение расходов будущих периодов, убытки от реализации нематериальных активов, увеличение задолженности по оплате налога;
 - вычитаются: прибыль от продажи ценных бумаг, увеличение авансовых выплат, увеличение материально-производственных запасов, уменьшение счетов к оплате, уменьшение обязательств, уменьшение банковского кредита.
2. В разделе инвестиционной деятельности к чистой прибыли:
 - прибавляются: продажа ценных бумаг и материальных внеоборотных активов;
 - вычитаются: покупка ценных бумаг и материальных внеоборотных активов.
3. В сфере финансовой деятельности к чистой прибыли:
 - прибавляется: эмиссия обычных акций;
 - вычитаются: погашение облигаций и выплата дивидендов.
4. В завершение анализа проводится расчет денежных средств на начало и конец года, позволяющий говорить об изменениях в финансовом положении фирмы.

Факторами изменения прибыли являются также и затраты, включаемые в себестоимость продукции, изменение объема продажи в кредит, начисление налогов и дивидендов и др.

Поэтому отчетная прибыль должна корректироваться на величину поправок, не отражающих движение денежных средств:

- а) амортизация основных средств и нематериальных активов;

б) убыток от реализации основных средств и нематериальных активов;

в) прибыль от реализации основных средств;

г) затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Сумма корректировки отчетной прибыли составит величину ΔP :

$$\Delta P = a + б - в - г.$$

Итого, «денежная» прибыль, или реальный приток наличности, составит:

$$Д = P + \Delta P,$$

где: $Д$ – изменение денежных средств по балансу;

P – отчетная прибыль по форме № 2;

ΔP – сумма корректировки.

Расхождение между величинами P и $Д$ обусловлено методом учета расходов.

В процессе анализа целесообразно определить достаточность денежных средств.

Показатель достаточности средств предприятия (K) представляет собой общую разность поступлений и платежей; его еще называют общим показателем достаточности средств:

$$K = \sum_j k_j,$$

где k_j – разность поступлений и платежей предприятия в j -м подпериоде,

рассчитывается как:

$$k_j = Д_j - P_j,$$

где $Д_j$ – сумма поступлений в j -м подпериоде;

P_j – показатель достаточности средств для j -го подпериода локальный.

Если в j -м месяце:

а) поступления больше платежей ($Д_j > P_j$), то имеет место излишек средств;

б) поступления меньше платежей ($Д_j < P_j$), то имеет место дефицит средств.

Признаком достаточности средств в анализируемом подпериоде служит условие:

$$k_j > 0 \text{ либо } k_j = 0.$$

Таким образом, в процессе анализа необходимо оценить, с одной стороны, уровень поступлений (приток) денежных средств, а с другой – текущую потребность организации в денежных средствах.

Способ оценки достаточности денежных средств состоит в определении числа их оборотов и длительности периода оборотов в днях. С этой целью рассчитывают коэффициент оборачиваемости денежных средств (число оборотов в течение анализируемого периода):

$$K_{об.ден.сп.} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средние остатки денежных средств}}$$

или

$$K_{об.ден.сп.} = \frac{\text{Строка 010 ф. 2}}{0,5(\text{строка 260 бал. нач. г} + \text{строка 260 бал. нач. г})}$$

Длительность оборота в днях:

$$Д = \frac{\text{Средние остатки денежных средств} \times T}{\text{Выручка от реализации}},$$

где T – длительность анализируемого периода в днях (год, квартал).

Для проведения более точных расчетов при исчислении этого показателя вместо знаменателя «выручка от реализации» (строка 010 формы № 2) может быть использован «средний оборот денежных средств за период», для исчисления которого следует использовать кредитовый оборот по счету 51 «Расчетные счета». В том случае, если у организации существенная часть расчетов проходит через кассу и специальные счета, то указанные расходы денежных средств должны быть прибавлены к сумме кредита счета 51 «Расчетные счета».

Если организация проводит расчеты за реализуемую ею продукцию в валюте, величина среднего оборота должна быть увеличена на сумму кредитового оборота по счету 52 «Валютные счета».

Своеобразным барометром возникновения финансовых затруднений служит тенденция сокращения доли денежных средств в составе оборотных активов организации при возрастающем объеме ее текущих обязательств. Поэтому ежемесячный анализ соотношения денежных средств и наиболее срочных обязательств (срок которых заканчивается в текущем месяце) может дать достаточно красноречивую картину избытка (недостатка) денежных средств у организации.

Анализ движения денежных средств предприятия предоставляет ценную информацию его руководству и инвесторам. Эти сведения

позволяют контролировать текущую платежеспособность предприятия, принимать оперативные решения по ее стабилизации, оценивать перспективы инвестиций.

Инвесторы, располагая данными о движении денежных потоков на предприятии, в состоянии судить о том, насколько стабильно финансовое положение предприятия, как лучше выстроить политику распределения и использования прибыли.

Финансовый анализ, использующий в качестве исходной информации только финансовую отчетность, принято называть внешним финансовым анализом. При осуществлении внутреннего финансового анализа наряду с данными финансовой отчетности используется также информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета предприятия. Таким образом, финансовый анализ в такой трактовке ориентирован на изучение событий и фактов хозяйственной деятельности, уже произошедших и раскрытых в финансовой отчетности, а не на будущие прогнозируемые (ожидаемые) хозяйственные операции. Именно по этой причине в последнее время в теории экономического анализа все чаще встречается упоминание о стратегическом или прогнозном анализе. Так, Н. Н. Селезнева и А. Ф. Ионова классифицируя анализ по признаку периодичности, выделяют перспективный (прогнозный, предварительный анализ). В качестве которого они рассматривают трендовый анализ (анализ тенденций развития), при котором каждая позиция отчетности сравнивается с рядом показателей предыдущих периодов и определяется тренд [3].

И. В. Алексеева рассматривая вопросы формирования учетно-аналитического обеспечения стратегического учета, отмечает: «Выработке стратегических планов предшествует стратегический анализ. На основе стратегического анализа вырабатываются альтернативные варианты предпринимательской деятельности» [4].

Определения стратегического анализа представлены в табл. 1.

Таблица 1

Понятия стратегического анализа

Автор	Определение
Чернов В. А.	Стратегический анализ – представляет собой направление анализа, основанное на реализации системного и ситуационного подходов при изучении различных факторов, влияющих на процесс стратегического управления [5].

Гиляровская Л. Т.	Стратегический анализ проводится по трем направлениям: маркетинговые исследования, анализ ситуации в фирме, анализ (сканирование) внешней среды [6].
Виссема Х.	Стратегический анализ означает проведение конкурентного анализа, внешнего и внутреннего, а также анализа портфеля бизнеса [7]
Алексеева И. В.	Стратегический анализ – это анализ и обоснование стратегии развития предприятия на основе показателей системы бюджетирования, прогнозирования, программирования, моделирования.

Анализ определений понятия «стратегический анализ» показал, что можно выделить три подхода к данному термину.

Первый, узкий, которого придерживаются В. А. Чернов, И. В. Алексеева, означает анализ развития предприятия с учетом стратегии функционирования. Эту же точку зрения разделяют Б. И. Майданчик, М. В. Мельник, А. Д. Шермет и др.

Второй, более широкий подход включает анализ внешних и внутренних факторов, важных для разработки целей и стратегии. Этому подходу придерживаются Л. Т. Гиляровская, Х. Виссема, а также Г. В. Савицкая, А. Н. Хорин, И. В. Зенкина.

Третий подход предполагает рассмотрение лишь отдельных аспектов стратегического (прогнозного) анализа. Например, В. В. Ковалев, О. Н. Волкова при выделении данной категории делают акцент на долгосрочной перспективе, в работах следующих авторов: В. В. Бочарова, Н. П. Любушкина, О. В. Постюшкова, Э. Хелферта, Э. А. Маркарьяна – рассматриваются лишь отдельные аспекты прогнозирования финансовых результатов и основных показателей финансовой отчетности предприятия.

Основная цель стратегического анализа – оценка ключевых воздействий на нынешнее и будущее положение организации и определение их специфического влияния на стратегический выбор [8].

По нашему мнению, цель стратегического анализа состоит в том, чтобы путем предварительного изучения сложившихся тенденций, характеризующих текущее финансовое состояние, обосновать значение ключевых показателей, определяющих финансовое состояние предприятия и его финансовую устойчивость в будущем с позиции их соответствия целям развития предприятия в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды и под воздействием принимаемых решений.

Значение стратегического анализа состоит в том, что он позволяет:

- повысить эффективность управления предприятием за счет обеспечения координации долгосрочных и краткосрочных целей его развития;
- заблаговременно выявить, насколько основные направления предполагаемой деятельности соответствуют генеральным задачам, стоящим перед данным предприятием;
- своевременно оценить, насколько показатели финансового плана соответствуют внутренним возможностям предприятия и условиям внешней среды;
- предотвратить неэффективное использование ресурсов;
- оценить взаимную увязку и сбалансированность показателей бизнес-плана;
- охарактеризовать перспективы роста.

Отличительными чертами стратегического анализа, позволяющими выделить его в самостоятельный вид финансового анализа, на наш взгляд, являются:

- стратегический анализ обеспечивает принятие решений стратегического характера;
- базируется не только на общедоступной информации (как обычный финансовый анализ), но и на информации, имеющей ограниченный доступ лиц, и внешней информации (индексы, биржевые курсы, коэффициенты инфляции, маркетинговые исследования конкурентов);
- основан на информации системы стратегического учета предприятия;
- недоступен для любых пользователей отчетной информации;
- большая часть информации и показателей стратегического анализа носит расчетный прогнозный характер.

Результатом стратегического анализа выступает обоснование ожидаемых значений $X_k(p)$, где X_k – конкретный показатель, выбранный для оценки финансового состояния, p – вероятность получения прогнозируемого значения.

Отметим, что если определение ожидаемого значения прогнозируемого финансового показателя может осуществляться как количественными, так и качественными методами, то оценка вероятности значения прогнозируемого параметра осуществляется исключительно качественными методами анализа.

С учетом сказанного методы стратегического анализа могут быть разделены на две большие группы: количественные и качественные.

В составе количественных методов, в свою очередь, могут быть выделены приемы, основанные на анализе временных динамических рядов (скользящее среднее, экспоненциальное сглаживание, анализ трендов), и приемы, основанные на выявлении причинно-следственных связей рассматриваемых явлений (регрессионный анализ, эконометрическое моделирование).

Суть первой группы методов состоит в распространении на будущее тенденций, сложившихся в прошлом. Ретроспективные тенденции описываются функциями времени. Информация для расчета параметров функции представляет собой результат анализа динамики конкретных показателей, используемых для оценки финансового состояния.

Целью применения второй группы количественных методов является выявление причинно-следственных связей между показателями, например, между объемом продаж и расходами на маркетинг, и построение прогноза на основе знания о влиянии установленных связей на будущие значения показателей.

Следует иметь в виду, что формальное применение количественных методов может привести к получению некорректных результатов анализа, поскольку в расчете тенденции будут участвовать все, даже несвойственные для предприятия значения прогнозируемых показателей в прошлом.

Отметим, что использование данных методов стратегического анализа не является взаимоисключающим: второй метод используется на стадии предварительных расчетов, а также для уточнения результатов расчетов показателей, полученных прямым методом. Если процентные соотношения показателей выручки, себестоимости и финансовых результатов, полученных прямым методом, значительно отличаются от аналогичных соотношений в предыдущие периоды, то это делает необходимым выяснение причин таких отклонений и проведение оценки обоснованности и качества плановых расчетов.

Несмотря на многообразие методов стратегического анализа, начиная с наиболее простых, основанных лишь на оценке структуры отчета о прибылях и убытках, и кончая более сложными, ни один из них не способен устранить существующей неопределенности результатов анализа. В этом смысле все проводимые расчеты могут

лишь снизить неопределенность и риск, связанный с инвестированием средств и предоставлением кредитов. Основным способом борьбы с неопределенностью результатов должны стать хорошо налаженная система аналитических таблиц, отражающих динамику и основные тенденции изменения показателей в прошлом, а также регулярный анализ отклонений полученных прогнозных значений показателей с их фактической величиной и выяснение причин отклонений с учетом влияния внешних и внутренних факторов

Одним из направлений стратегического финансового анализа, несомненно, является стратегический анализ денежных потоков предприятий и организаций.

Особенностью стратегического анализа денежных потоков является необходимость четко выявлять и оценивать влияние как внешних, так и внутренних факторов, обуславливающих размер и интенсивность денежных потоков, а также необходимость включить в анализ временные характеристики, т.е. учитывать отложенные платежи, проводить не только анализ текущего движения денежных средств, но прогнозировать их на необходимый период времени (будущие периоды по времени).

Чтобы управление деньгами было эффективным, при стратегическом анализе использования денежных средств необходимо принимать в расчет не только сами деньги, но и их эквиваленты. Эквивалентами денежных средств являются текущие активы, которые могут быть обращены в денежные средства в короткий срок. Они представляют собой краткосрочные, высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в денежные средства, с незначительным риском изменения ценности. Однако возможность обращения этих эквивалентов в денежные средства имеет элемент неопределенности. Если суммовой учет этих средств является предметом бухгалтерского учета, то такие понятия, как ликвидность их, ценность их с позиций повторного обращения или обменов, являются объектом стратегического анализа.

Отличительными чертами стратегического анализа денежных потоков являются:

- он обеспечивает принятие решений стратегического характера;
- базируется не только на общедоступной информации (как обычный финансовый анализ), но и на информации, имеющей ограниченный доступ лиц, и внешней информации

- (индексы, биржевые курсы, коэффициенты инфляции, маркетинговые исследования конкурентов);
- основан на информации системы стратегического учета денежных потоков предприятия;
 - недоступен для внешних пользователей отчетной информации;
 - большая часть информации и показателей стратегического анализа денежных потоков носит расчетный прогнозный характер.

Основными методами стратегического анализа денежных потоков, на наш взгляд, являются SWOT-анализ, PEST-анализ, SNW-анализ, портфельный анализ, сценарный анализ и анализ финансовых коэффициентов. Применение именно этих методов позволит в результате проведенного анализа спрогнозировать изменение денежных потоков организации при благоприятной, неблагоприятной и нейтральной ситуации. На основе данных стратегического анализа денежных потоков предприятия получают реальную возможность активного применения на практике бюджетирования денежных потоков, не ограничиваясь лишь формированием одного бюджета движения денежных средств, а формируя три его разновидности с учетом возможного изменения ситуации под влиянием как внешних, так и внутренних факторов.

В свою очередь, бюджетирование денежных потоков позволяет обеспечить оперативный мониторинг движения денежных средств путем сопоставления прогнозируемых и фактических данных о поступающих суммах и платежах. Выявляемые отклонения требуют оперативного анализа и выработки оперативного управленческого решения по стабилизации финансово-расчетных отношений.

Очевидно, что стратегический анализ денежных потоков в отличие от других методов оценки финансового состояния дает возможность сделать более обоснованные выводы о том, в каком объеме и из каких источников могут быть получены предприятием денежные средства и каковы основные направления их использования, способно ли будет предприятие отвечать по своим текущим обязательствам, достаточно ли будет собственных средств предприятия для инвестиционной деятельности на прогнозируемый период. Все это обуславливает важность такого анализа и целесообразность его проведения в процессе оперативного и стратегического финансового планирования деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сорокина Е. М. Денежные потоки предприятия: их последующий анализ. – Иркутск: Издательство ИГЭА, 2000.
2. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
4. Алексева И. В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегических решений в деятельности промышленных предприятий. Дисс. на соиск. степ. к.э.н. – Ростов н/Д., 2002.
5. Чернов В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: Учеб. пособие для вузов / под ред. М. И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
6. Экономический анализ: Учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
7. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / пер с англ. – М.: Финпресс, 2000.
8. Белова Е. Л. Стратегический анализ — основной элемент стратегического управленческого учета как перспективного направления бухгалтерского учета организации // Современный бухучет. – 2009. – № 12. – С. 3-17.

*Чая В. Т., д.э.н., профессор,
академик РАЕН
(МГУ им. М. В. Ломоносова)*

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В связи с переходом на новые условия хозяйствования, необходимостью дальнейшего совершенствования комплексного экономического анализа могут и важное место должны занять новые, перспективные виды методы экономического анализа, которые пока что не получили ни должного развития, ни необходимого внимания со стороны исследователей как в теории, так и в практике комплексного стратегического экономического анализа в коммерческой сфере деятельности.

В этой связи следует отметить необходимость развития теории и практики функционально-стоимостного анализа (ФСА) в рационализации коммерческой деятельности соответствующих объектов. Если в промышленности, в особенности в электротехнической промышленности, методы и способы (ФСА) получили некоторое, правда и здесь весьма ограниченное развитие, то в коммерческих видах деятельности, в частности в торговле, нет ни методических, ни практических разработок, касающихся в той или иной степени использования функционально-стоимостного анализа.

Как известно, еще в 1982 г. постановлением Государственного комитета СССР по науке и технике (№ 259 от 29 июня 1982 г., М., 1982) одобрены Основные положения методики проведения функционально-стоимостного анализа, которые сыграли важную роль в распространении данного вида анализа в нашей стране. Тем не менее, не вдаваясь во все перипетии формирования функционально-стоимостного анализа, следует сразу же отметить, что эти Основные положения разработаны для производственных (отчасти научно-производственных) предприятий (объединений), организации, т.е. с учетом специфики и на базе промышленно-производственной деятельности.

В этой связи первым шагом в развитии теории и практики функционально-стоимостного анализа в сфере обслуживания является

ся разработка самостоятельной методики проведения ФСА в этой сфере деятельности.

Макет Основных положений организации ФСА в торговле и представляется нам таким первым шагом в предварительной разработке методологических и методических проблем проведения ФСА в сфере обслуживания. Причем мы полагаем, что этот документ должен быть назван именно Основными положениями по организации и проведению функционально-стоимостного анализа в торговле, огранично включающими в себя и методику его проведения в торговле, т.е. если в название нужно вынести только лишь методику проведения, как это было сделано для промышленно-производственной деятельности, то это, на наш взгляд, заранее несколько сузит решение проблем организации ФСА в самостоятельной отрасли народного хозяйства. Для решения этих предварительных задач, стоящих перед организацией ФСА в коммерческих видах деятельности, нами разработан один из первых вариантов макета Основных положений по организации и проведению ФСА в торговле (см. схему 1).

Схема. 1. Макет Основных положений по организации и проведению функционально-стоимостного анализа (ФСА) в торговле

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФСА В ТОРГОВЛЕ

- 1.1. Определение ФСА как метода системного исследования торговых процессов
- 1.2. Основные пути повышения эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов в торговле
- 1.3. Основные направления снижения издержек обращения
- 1.4. Важнейшие принципы ФСА в торговле
 - 1.4.1. Системный подход
 - 1.4.2. Функциональный подход
 - 1.4.3. Принцип соответствия полезности функций издержкам на их осуществление
 - 1.4.4. Принцип коллективного творчества
 - 1.4.5. Определение основных задач, решаемых с помощью ФСА
 - 1.4.6. Аккредитация результатов ФСА по внешним и внутренним субъектам анализа

2. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТ ПО ФСА В ТОРГОВЛЕ

- 2.1. Определение комплекса взаимосвязанных мероприятий
 - 2.1.1. Формирование служб ФСА

- 2.1.2. Методическое обеспечение работ по ФСА и подготовка к его внедрению
- 2.2. Определение методического руководства по проведению ФСА
 - 2.2.1. Организация соответствующих координационных советов и комиссий
- 2.3. Аккредитация субъектов ФСА в торговле
- 2.4. Определение основных задач координационного совета и комиссий по проведению ФСА
- 2.5. Определение основных задач подразделений ФСА
- 2.6. Организация непосредственного осуществления ФСА
- 2.7. Разработка планов графиков проведения ФСА
- 2.8. Определение основных путей стимулирования работ по ФСА
3. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФСА В ТОРГОВЛЕ
 - 3.1. Определение подготовительного этапа проведения ФСА
 - 3.1.1. Выбор и обновление объекта ФСА
 - 3.1.2. Составление рабочей программы ФСА
 - 3.1.3. Определение конкретных задач и оформление решения по проведению ФСА
 - 3.2. Определение информационного этапа по проведению ФСА
 - 3.2.1. Сбор, подготовка и предварительная систематизация информации об объекте ФСА
 - 3.2.2. Составление структурной модели объекта
 - 3.2.3. Определение издержек обращения и их структуры на основных стадиях издержек
 - 3.3. Определение аналитического этапа
 - 3.3.1. Формирование всех возможных функций исследуемых торговых процессов
 - 3.3.2. Группировка функций и построение функциональной модели торговых процессов
 - 3.3.3. Оценка значимости функций и формирование совмещенной функционально-структурной модели торговых процессов
 - 3.3.4. Оценка издержек обращения, связанных с осуществлением функций
 - 3.3.5. Построение функционально-структурной диаграммы торговых процессов
 - 3.3.6. Проведение сопоставительного анализа значимости функций и издержек обращения на их реализацию с выявлением зон с неоправданно высокими издержками

- 3.3.7. Осуществление дифференцированного анализа по функциональным зонам торговых процессов и определение задач по совершенствованию торговых процессов
- 3.4. Определение творческого этапа по проведению ФСА
 - 3.4.1. Выработка рекомендаций по совершенствованию торговых процессов
 - 3.4.2. Анализ, систематизация и предварительный отбор предложений для реализации
- 3.5. Определение исследовательского этапа
 - 3.5.1. Формирование, предварительная оценка, разработка схем и рассмотрение вариантов осуществления рационализации торговых процессов
 - 3.5.2. Отбор наиболее рациональных вариантов предложений
- 3.6. Формирование рекомендательного этапа
 - 3.6.1. Осуществление экспертизы отобранных вариантов к принятию окончательных решений
 - 3.6.2. Обсуждение и оформление рекомендаций по результатам ФСА и составление проекта плана-графика внедрения рекомендаций
- 3.7. Осуществление внедрения результатов ФСА в торговле
 - 3.7.1. Утверждение плана-графика внедрения рекомендаций
 - 3.7.2. Разработка необходимой документации по внедрению рекомендаций
 - 3.7.3. Подготовка и освоение рационализированных торговых процессов, оценка фактической экономической эффективности внедрения результатов ФСА

Предлагаемый вариант является новым и первым шагом к формированию системы функционально-стоимостного анализа в торговле. Данная разработка представляла одну из основ формирования этой системы. Как видно из схемы, она содержит три основных (в некоторой степени расшифрованных) раздела Основных положений по ФСА, включающих традиционно общие положения, формирование организации работ по ФСА и основные этапы проведения ФСА в торговле.

В последующем эти этапы оснащены также дополнительными условиями проведения ФСА в сфере обслуживания. В частности, такими, как определение основных понятий и терминов. Наибольший интерес при этом будут представлять такие понятия и термины, как функция, внешние и внутренние функции, главная и

второстепенная функции, основная и вспомогательная, полезная и бесполезная, вредная функции, функциональная модель, структурно-элементная и функционально-структурная модели, функционально-необходимые издержки обращения, издержки обращения на функцию, и некоторые другие термины и понятия. Более детально определено также содержание основных этапов ФСА при осуществлении новых торговых процессов.

В работе предпринята попытка формирования самостоятельной системы ФСА в торговле. От макета основных положений по организации и проведению функционально-стоимостного анализа к самим положениям – такова логика формирования первых элементов ФСА в торговле. В самих же Основных положениях – от организации проведения функционально-стоимостного анализа в торговле к его основным этапам.

На подготовительном этапе в качестве объекта была выбрана товарная группа, включающая предпродажную подготовку и реализацию легковых автомобилей. В частности, предпродажная подготовка и реализация автомобиля «Москвич-2141», базовая розничная цена которого составляла 7000 руб., а торговая скидка 2,5%, или по каждой реализуемой единице 175 руб. Издержкостоемость данного товара для нашей торговой организации составляет 170 руб. Оставшиеся 5 руб. прибыли от реализации данной товарной группы представляют довольно низкий уровень рентабельности по ее товарообороту – меньше 0,1%.

Целями и задачами ФСА являются достижение снижения издержкостоемости и повышения рентабельности товарной группы путем совершенствования как процессов, связанных с предпродажной подготовкой легкового автомобиля, так и с его непосредственной реализацией. В торге образуется временная аналитическая группа в составе трех человек, в которую входят представители бухгалтерии, финансового отдела и завода-изготовителя или же «Автотехобслуживания».

Исходная информация по торговле рассматриваемого изделия содержится в договоре об осуществлении предпродажной подготовки, заключенном и представителями завода-изготовителя, информации о ценах и тарифах на материалы и энергоносители.

Все виды косвенных издержек составляют 15,5% к расходам на оплату труда, поэтому полная издержкостоемость товарной группы составляет $150,9 + (123,3 \cdot 15,5) = 150,9 + 19,1 = 170,0$ руб.

Анализ данных, приведенных в табл. 1, показывает, что наиболее высокими издержками являются издержки 4, 5, 6 и 7-й операций, их уделенный вес составляет 86% общей величины прямых издержек.

Таблица 1

Анализ издержек

№ п/п	Наименование операций	Издержки на единицу, руб.				Ранг по издержкам
		Расходы по оплате труда	Расходы материалов	Прочие расходы	Итого, прямые издержки	
1	Доставка автомобиля от франко-станции назначения до станции автомагазина	1,5	1,1		2,6	7
2	Общий осмотр автомобиля	1,1			1,1	9
3	Расконсервация изделия	5,6	2,2	0,3	8,1	5
4	Устранение мелких неисправностей	35,6	3,3	1,2	40,1	1
5	Устранение мелких неисправностей салона и его уборка	30,3	3,7	1,5	35,5	2
6	Устранение неисправностей ходовой части и двигателя	25,3	2,2	4,2	31,7	3
7	Проверка работы электрооборудования и устранение его неисправностей	20,1	1,3	1,1	22,5	4
8	Дозоправка недостающих заправочных объемов	0,2	3,3		3,5	6
9	Подкачка колес	0,1	0,1		0,2	II
10	Демонстрация автомобиля покупателю	2,3			2,3	8
11	Проверка зажигания и заправочных объемов	0,1	1,1		1,2	9

№ п/п	Наименование операций	Издержки на единицу, руб.				Ранг по издержкам
		Расходы по оплате труда	Расходы материалов	Прочие расходы	Итого, прямые издержки	
12	Оформление продажных документов	1,1			1,1	9
13	Инкассация выручки			1,0	1,0	10
	Итого:	123,3	18,3	9,3	150,9	

На аналитическом этапе, исходя из назначения товара быть реализованным с наименьшими издержками, определяется главная общеобъективная функция: быть реализованным с наименьшим числом дефектов и неисправностей.

Определение издержек на функции заключается в распределении пооперационных расходов указанных в анализе издержек между функциями.

Творческий этап ФСА включает в себя предложения различных вариантов, усовершенствования процессов предпродажной подготовки автомобиля.

На исследовательском этапе осуществляется комплексная оценка качества функционирования отдельных вариантов и определяется издержкостность каждого варианта по прямым затратам. Комплексная оценка производится по балльной системе.

На рекомендательном этапе, используя данные, полученные в результате всех предшествующих этапов и в особенности предыдущего исследовательского этапа, выделяется и экономически обосновывается наиболее оптимальный вариант. В нашем примере вариант пересмотра договорных отношений с заводом-изготовителем и транспортирующими организациями может быть признан лучшим и рекомендован к внедрению.

В этом случае ожидаемые показатели по реализации данного варианта примут вид:

- | | | |
|----|--|-------------------------------|
| 1. | Снижение издержек обращения на реализацию и предпродажную подготовку одного автомобиля «Москвич-2141» (по полным затратам) | 82,86 руб.
(170,0 – 87,14) |
| 2. | Прибыль от реализации одного автомобиля | 87,86
(175,0–87,14) |
| 3. | Ожидаемый уровень рентабельности, % | 1,25
(87,86 * 100) |

Таким образом по предлагаемому варианту уровень рентабельности (по товарообороту) превысил исходный уровень более чем на 1,18% $(\frac{1,25 - 5}{7000} * 100)$.

Очевидно, что ожидаемую экономию по издержкам обращения от реализации всей партии машин данной марки можно рассчитывать путем умножения экономии по одному изделию на количество всех автомобилей в анализируемом периоде. Если в этом промежутке времени было запланировано, к примеру, продать 1000 шт. машин, то ожидаемая экономия составит 82,86 тыс. руб.
 $(82,86 * 1000)$.

Иллюстрация основных положений по проведению функционально-стоимостного анализа в торговле на конкретном числовом примере со всей очевидностью подтверждает большие возможности этого метода, в особенности в снижении потоварной издержкоемкости как отдельных товаров и товарных групп, так и в целом оптимизации издержек обращения.

В заключение следует отметить, что в целом, определяя основные пути перестройки организации комплексного экономического анализа в торговле, следует обратить внимание на значительную односторонность и деформированность их основных положений по организации экономического анализа, в целом, в народном хозяйстве страны, и, в торговле, в частности. Очевидно, что в данном случае эти два аспекта народно-хозяйственный и отраслевой взаимообусловлены и оказывают друг на друга взаимное пока что отрицательное влияние.

Во-первых, предложение о разработке Основных положений об организации аналитической работы в нашей стране пока что остается на бумаге, прежде всего не потому, что в их основе не лежат принципы и требования системного анализа, а во многом, потому что плохо подработаны вопросы организации экономического анализа деятельности предприятий и организации во многих отраслях народного хозяйства, в том числе и в торговле.

Во-вторых, в самой теории анализа хозяйственной деятельности, нет четкого определения основных принципов организации экономического анализа, плана его организации, системы анализа хозяйственной деятельности, перспектив его дальнейшего развития, которые в той или иной степени получили отражение в теории бухгалтерского учета. То есть обращает на себя внимание отсутствие согласованности данного вопроса как в теории экономического анализа, так и в теории бухгалтерского учета. По аналогии отсутст-

вия согласованности по многим данным учета, с их аналитическим значением и управленческой информацией.

В-третьих, при рассмотрении методических указаний по анализу финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций и предприятий сразу же бросается в глаза устарелость целого ряда их положений, даже в самых последних изданиях.

Необходимы также изменения в области анализа организационно-технического уровня и социального развития, качества торгового обслуживания и пр.

В этой связи и в связи с другими перечисленными проблемами, настоящая работа представляет собой одну из первых попыток разработки концепции непрерывного самосовершенствования и перестройки организации комплексного экономического анализа в торговле, включая методологические, методические и практические аспекты этого совершенствования в новых условиях хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чая В. Т., Чупахина Н. И. Управленческий учет. – М.: Эксмо, 2009.
2. Чая В. Т., Чая Г. В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Кнорус, 2010.
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности (по данным паспорта предприятия, объединения) / под ред. С. И. Павлова, Р. С. Сайфулина. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982.
5. Основные положения методики проведения функционально-стоимостного анализа. Одобрены постановлением Государственного комитета СССР по науке и технике от 29 июня 1982 г. № 259. – М.: ГКНТ, 1982.
6. Баканов М. И., Кашаев А. Н., Шеремет А. Д. Экономический анализ. Теория, история, современное состояние, перспективы. – М.: Финансы, 1976.
7. Шеремет А. Д., Майданчик Б. И. Актуальные вопросы развития экономического анализа в 80-е годы // Бухгалтерский учет. – 1981. – № 6.
8. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (Вопросы методологии). – М.: Экономика, 1974.

*Хорин А. Н., д.э.н., профессор,
Корнев Г. Н., к.э.н., доцент
(МГУ им. М. В. Ломоносова)*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Методика комплексного экономического анализа разработана проф. А. Д. Шереметом и его коллегами. Изложенная вначале в научных публикациях, она затем превратилась в самостоятельную учебную дисциплину, преподаваемую в вузах [1].

«Основу... методики составляет взаимосвязанная система показателей хозяйственной деятельности, представленная в виде отдельных относительно самостоятельных блоков» [2, с. 5]. Применяются формулы детерминированных связей, с помощью которых выполняют детализацию факторов, влияющих на те или иные показатели эффективности производства. Это позволяет определить причины ее изменения. Результаты анализа используются в практике управления производством при принятии управленческих решений.

Как справедливо отмечал Ю. А. Абрамов, «состояние проблем... изучения свойств... производственно-экономических, экологических, социальных, территориальных и им подобных систем в существенной мере обусловлено отсутствием адекватных математических моделей» [3, с. 119]. Мы предлагаем объединить «относительно самостоятельные» блоки детерминированных связей в комплексную модель, которая по своей структуре и особенностям приближается к имитационной. Такой подход позволяет повысить информативность экономического анализа.

Преимущества предлагаемого подхода связаны с тем, что «в экономике крайне ограничены возможности проведения экспериментов» [4, с. 5]. В случае неудачного исхода они сопряжены с большими потерями. Использование модели позволяет заменить их экспериментами статистическими, выполняемыми на компьютере. Можно изменять находящиеся на входе модели показатели производственных затрат, ресурсов, особенностей технологии и организации производственных процессов. А затем – определять, как это

отражается на являющихся ее выходом показателях эффективности производства. Затраты на проведение таких экспериментов очень невелики. Получаемые данные можно использовать для прогнозирования эффективности производства, оптимизации ее факторов, сравнения силы и характера влияния факторов, а также для иных целей.

Математическая модель, используемая при проведении анализа. Предлагаемая ниже модель предназначена для анализа хозяйственной деятельности предприятий различной специализации, производящих один или несколько видов товарной продукции. Она является статической. То есть при ее применении условия рыночной среды, в которых предприятие существует, а также производственные затраты рассматриваются как начальные условия производства, процесс формирования которых не изучается. Например, средняя цена реализации продукции, складывающаяся под влиянием рынка, выступает как уже известная. Анализируется только ее влияние на достигнутые хозяйственные результаты.

В качестве характеристик эффективности производства используются традиционные экономические показатели, в том числе уровень рентабельности. В условиях современного рынка они сохраняют свое значение при выполнении внутреннего анализа, проводимого специалистами хозяйствующего субъекта. Например, уровень рентабельности остается в числе тех параметров экономической системы, которые являются «для нее основными и жизненно важными, от значений которых зависит ответ на вопрос: существует ли сама система» [5, с. 90]. Если предприятие не получает устойчивой прибыли, его банкротство становится очень вероятным.

Модель имеет блочную структуру, имитирующую организационную структуру предприятия. Каждый ее блок формализует производство одного вида продукции для одного из уровней организационного (административного) деления.

Блок включает базис и надстройку. Эти заимствованные из экономической теории термины уже несут известную смысловую нагрузку. Однако есть много случаев, когда в одни и те же слова в зависимости от их использования вкладывается разное содержание. Примерами являются значения слов «мир» или «поле». Между тем именно эти вводимые термины как нельзя лучше отражают содержание тех структурных элементов модели, которые ими характеризуются.



Рис. 1. Связи экономических показателей базиса

Базис объединяет наиболее значимые зависимости, имитирующие преобразование материальных и трудовых затрат в готовую продукцию и получение прибыли от ее реализации. Он содержит только относительные экономические показатели. Такие показатели наиболее значимы для системного экономического анализа, при выполнении которого абсолютный размер компонентов системы терять свое значение. Важно их соотношение.

Настройка объединяет формулы расчета на основании этих показателей абсолютных величин.

В базисе формализованы приведенные на рис. 1 связи.

Те связи, которые показаны сплошной линией, имитируют непосредственно процесс производства. То есть трансформацию (преобразование) материальных средств посредством труда в готовую продукцию. Другие зависимости, обозначенные пунктиром, отражают формирование показателей окупаемости различных за-

трат и ресурсов. Они показывают, что от соотношения количества произведенной продукции с удельными затратами труда и средств зависят производительность труда, фондоотдача, фондоемкость и материалоемкость продукции, в свою очередь обуславливающие ее себестоимость и рентабельность производства.

В общем виде базис приведен в табл. 1.

Таблица 1

Базис имитационной модели

Затраты на производство и реализацию продукции	Базовый соизмеритель	Вторичные соизмерители (материальные и трудовые затраты)
$R = 100\left(\frac{u}{c_w} - 1\right)$ (1)	$R_s = w_s(u - c_w)$ (2)	$R_{mi} = w_{mi}(u - c_w), i \in I$ (3)
$c_w = c_v + z$ (4)	$w_s = tv_s$ (5)	$w_{mi} = t \frac{1}{M_{vi}}, i \in I$ (6)
$c_v = (1 - k) \left[\frac{c_s}{v_s} + \left(\sum_{i \in I} C_{mi} M_{vi} \right) + \frac{\sum_{j \in J} \Pi_{sj}}{v_s} \right]$ (7)		
		$M_{vi} = \frac{M_{si}}{v_s}, i \in I$ (8)
$v_s = f(M_{si}, \Pi_{sj}, m_1, m_2, \dots, m_n), i \in I, j \in J$ (9)		

В таблице приняты следующие условные обозначения:

R – уровень рентабельности;

u – средняя цена реализации физической или стоимостной единицы товарной продукции, стоимость товарной продукции может быть исчислена в сопоставимых ценах;

c_w – полная себестоимость с физической или стоимостной единицы товарной продукции w ;

R_s – прибыль R в расчете на единицу базового соизмерителя s (в промышленности – на 1 среднегодового работника или на 1 руб. стоимости основных производственных фондов; в сельском хозяйстве – на 1 га продуктивно используемой земельной площади или

на 1 физическую или условную голову сельскохозяйственных животных);

w_s – количество реализованной продукции в физических или стоимостных единицах измерения w в расчете на единицу базового соизмерителя s ;

R_{mi} – прибыль R в расчете на единицу вторичного соизмерителя, т. е. на единицу использованных в производстве трудовых или материальных ресурсов m i -го вида, отличных от s ;

i – индекс дифференцированно анализируемых трудовых и материальных ресурсов (вторичных соизмерителей). Состав этих ресурсов определяется особенностями изучаемой отрасли и применяемой организации учета. В сельском хозяйстве при анализе производства одного из видов растениеводческой продукции могут быть выделены, например, следующие их виды: труд в чел.-ч ($i = 1$); семена в ц или т ($i = 2$); минеральные удобрения в ц условных туков ($i = 3$); органические удобрения в т ($i = 4$); основные производственные фонды в денежных единицах по распределенным по амортизации фондам растениеводства ($i = 5$); анализируемые ресурсы i -го вида не должны выступать в качестве базового соизмерителя s ;

w_{mi} – количество реализованной продукции в физических или стоимостных единицах w в расчете на единицу вторичного соизмерителя – ресурсов m i -го вида;

I – множество дифференцированно анализируемых материальных или трудовых ресурсов;

c_v – производственная себестоимость единицы продукции: производственные затраты c в расчете на физическую или стоимостную единицу валовой продукции v ; стоимость валовой продукции может быть исчислена в сопоставимых ценах;

c_s – производственные затраты c , связанные с использованием материальных средств, представленных базовым соизмерителем, в расчете на единицу базового соизмерителя s ; в сельском хозяйстве, где базовым соизмерителем является продуктивно используемая земельная площадь или сельскохозяйственные животные и их продуктивное использование обеспечивается всеми без исключения затратами $c_s = 0$, все производственные затраты здесь учтены показателями C_{mi}, M_{vi}, P_{sj} ;

z – z -фактор, исчисляется по фактическим данным предприятия как $(c_w - c_s)$; по величине близок к затратам на реализацию единицы товарной продукции;

t – коэффициент товарности, $t = w : v$;

v_s – количество произведенной продукции в физических единицах или сопоставимых ценах v в расчете на единицу базового соизмерителя s ;

M_{vi} – количество использованных ресурсов M i -го вида в расчете на единицу произведенной продукции v : ресурсо- или материалоемкость продукции;

k – доля затрат, не отнесенных на анализируемую продукцию (отнесенных на сопряженную и побочную продукцию), в общей сумме затрат анализируемой отрасли;

C_{mi} – производственные затраты C , связанные с продуктивным использованием ресурсов M i -го вида в расчете на единицу данных ресурсов (затраты на оплату труда в расчете на 1 человекочас, на семена в расчете на 1 т высеянных семян, на амортизацию в расчете на 1 руб. основных производственных фондов и т.д.);

Π_j – производственные затраты Π j -го вида в расчете на единицу базового соизмерителя s . К затратам Π относят производственные затраты, которые не связаны непосредственно с одним из i -х видов дифференцированно анализируемых материальных или трудовых ресурсов M . Примерами являются «прочие основные» затраты, общепроизводственные и общехозяйственные расходы;

j – индекс вида производственных затрат Π ;

J – множество видов этих затрат;

M_{si} – показатель ресурсообеспеченности: количество использованных ресурсов M i -го вида в расчете на единицу базового соизмерителя s ;

m_1, m_2, \dots, m_n – показатели, характеризующие сроки и способы продуктивного использования анализируемых затрат и ресурсов (показатели особенностей применяемой технологии).

Использованными в базисе относительными показателями различные ресурсы и затраты сопоставляются между собой, а также с достигнутыми в производстве хозяйственными результатами. Один из ресурсов при этом выступает в качестве базового соизмерителя.

Базовый соизмеритель дает наиболее общее представление о размерах изучаемой экономической системы. В промышленности им может быть численность работников предприятия, стоимость основных производственных фондов. В сельском хозяйстве это продуктивно используемая земельная площадь, или в животноводстве – поголовье сельскохозяйственных животных.

Кроме базового, использованы *вторичные соизмерители*. Это наиболее значимые показатели ресурсов, участвующих в производстве. Относительными показателями уровня с ними сопоставляются достигнутые предприятием хозяйственные результаты – количество произведенной продукции и прибыль от ее реализации.

Каждый из соизмерителей формирует *вершину базиса*. Вершины представлены в различных графах таблицы.

В зависимости от цели анализа и традиционно используемых в исследуемой отрасли экономических показателей вершины граф 2, 3, т. е. формулы (2), (3), (5), (6), могут быть исключены из расчетов.

Описанный базис позволяет формализовать процесс подготовки числовой модели, предназначенной для изучения хозяйственной деятельности конкретных предприятий той или специализации. При этом уточняют содержание и единицы измерения экономических показателей, а в формулы могут быть включены коэффициенты их приведения к сопоставимому виду. Конечно, при этом необходимо учитывать предупреждение А. И. Московского, согласно которому «известный формализм необходим как средство придания отчетливости и определенности содержанию. Хитрость здесь заключается в том, что форма должна придаваться содержанию не извне – субъективным усмотрением исследователя... а выявлена как необходимость, диктуемая содержанием. Поэтому формализм опасен, когда утверждает свою самодостаточность, независимость от содержания, с чем мы встречаемся на каждом шагу» [6, с. 15]. Конкретизируя показатели, необходимо исходить из особенностей анализируемой отрасли производимого вида продукции.

При необходимости изучения многоотраслевого (например – сельскохозяйственного) предприятия может применяться многоуровневая модель, включающая блоки, разработанные для различных отраслей и всего предприятия в целом. Между аналогичными показателями различных уровней формализуют вертикальные связи.

Расчеты с использованием модели. Модель, являясь аналогом изучаемой системы, служит своеобразным «прибором», с помощью которого исследуется предприятие или отрасль сельского хозяйства. С использованием модели выполняются аналитические расчеты, алгоритмы которых изложены в подготовленной монографии [7, с. 59–95; 164–205]. Здесь приводится только их краткая характеристика.

Перед началом работы приборы часто требуют предварительной подготовки. Непосредственно аналитическим расчетам также предшествуют *подготовительные операции*. Они включают:

- 1) формализацию корреляционных связей;
- 2) проверку достоверности модели.

Корреляционной является связь 9 в табл. 1. Ее уточняют при помощи корреляционно-регрессионного анализа с привлечением массовых данных. Это можно сравнить с настройкой прибора применительно к изучаемому объекту.

Максимальное и минимальное значения характеристик в использованной совокупности массовых данных затем выступают как доверительные границы факторных признаков. Например, если фондовооруженность производства колебалась от 120 до 195 тыс. руб. на 1 работника, то дальнейшие расчеты могут выполняться только применительно к этому интервалу ее изменения. То есть предполагается, что уточненные зависимости правомерны только для конкретных условий производства и для известных интервалов изменения изучаемых факторов.

Проверка достоверности модели выполняется при помощи статистических испытаний. Если продолжить приведенную выше аналогию, модель проверяют так же, как измерительные приборы. Эталоны при этом служат предприятия, на материалах которых формализованы корреляционные связи. По их данным для прошлых лет на основании сочетания значений факторных признаков определяют эффективность производства. Ее расчетные показатели затем сопоставляют с фактическими. При этом находят среднюю ошибку аппроксимации. Принято, что модель можно считать адекватной, если эта ошибка находится в пределах 12–15% [8].

После подготовительных операций модель может использоваться для ретроспективного, перспективного и оперативного экономического анализа.

Ретроспективный анализ посвящен детальному исследованию факторов эффективности производства. Применительно к использованию модели он включает анализ факторных спектров и факторных структур.

Факторные спектры иллюстрируют сравнительную значимость изучаемых факторов. Их визуальным восприятием могла бы быть радуга, постоянно переливающаяся своими цветами. Именно так непрерывно изменяется влияние факторов в реальных условиях предприятий. Поскольку от характера их влияния зависит рацио-

нальность принимаемых специалистами управленческих решений, анализ факторных спектров надо проводить с регулярной периодичностью.

Таблица 2

Краткая характеристика факторов эффективности производства, отнесенных к трем разным группам

	Группа		
	«А»	«В»	«С»
Связанные с фактором материальные средства находятся:	в дефиците	в избытке	их количество близко к оптимальному или несколько его превышает
При увеличении значения факторного признака эффективность производства:	увеличивается	уменьшается	изменяется неоднозначно: увеличивается количество продукции, но уменьшается окупаемость производственных затрат
При планировании организационно-технических мероприятий фактор целесообразно:	активизировать ¹	стабилизировать и рационализировать ²	применительно к фактору проводится гибкая экономическая политика ³

¹ Активизация фактора предполагает увеличение факторного показателя.

² Стабилизация и рационализация фактора предполагают, что значение факторного показателя не увеличивается. Усилия специалистов сосредотачиваются на совершенствовании структуры связанных с фактором материальных средств, улучшении их качества. Применительно к данным материальным средствам вводят режим экономии.

³ Фактор активизируют при необходимости экстренного увеличения количества производимой продукции. При этом предполагают, что себестоимость единицы продукции также может увеличиться. Такие действия возможны, например, при необходимости выполнения предприятием договорных обязательств, в случае невыполнения которых угрожают серьезные штрафные санкции.

В остальных случаях фактор стабилизируют и рационализируют.

Спектры характеризуются определенными применительно к каждому фактору коэффициентами эластичности. Коэффициенты определяют с помощью методов элиминирования.

На основании полученных данных факторы объединяют в группы «А», «В», «С», краткая характеристика которых представлена в табл. 2. Проявляющийся в условиях изучаемого предприятия характер их влияния может учитываться руководителями и специалистами при планировании и проведении организационно-технологических мероприятий. Эти мероприятия могут быть ориентированы преимущественно на факторы группы «А», увеличение

значений которых, как показано в таблице, однозначно способствует улучшению результатов производства.

Кроме факторных спектров, могут анализироваться также факторные структуры. При этом применяется аналитический прием сравнения. Могут сравниваться данные базисного и отчетного периодов, плановые и фактические, данные изучаемого предприятия со средними по департаменту и т.д. Определяют, чем обусловлено изменение эффективности производства по используемым вариантам сравнения.

Факторная структура характеризует выраженные в процентах доли изменения показателя эффективности производства, обусловленные различными факторами. Расчеты по ее определению выполняют также с использованием методов элиминирования. Если продолжить сравнение модели с измерительным прибором, то аналогично тому, как оператор вращает его рукоятки, аналитик изменяет значения факторных признаков. Так же, как они изменились в отчетный период по сравнению с базисным. Стрелки прибора показывают, как изменяются при этом показатели эффективности производства.

Анализ факторных структур позволяет специалистам лучше учитывать опыт своей деятельности при принятии текущих управленческих решений.

Перспективный анализ посвящен изучению тех тенденций, которые могут проявиться в производстве в будущем. Получаемые данные носят условный характер. Они предполагают, что в технологии и организации производственных процессов в перспективе не произойдет неожиданных принципиальных изменений. А также сохранится сложившаяся рыночная конъюнктура. С учетом этих допущений применение имитационных моделей позволяет:

- 1) выполнять динамическую оценку факторов эффективности производства;
- 2) прогнозировать эффективность производства по комплексу факторных признаков;
- 3) рационализировать значения изучаемых факторов.

Динамическая оценка факторов эффективности производства может быть названа также *анализом факторных гамм*. При ее выполнении значения исследуемого фактора располагаются в пределах доверительных границ через равные интервалы. То есть строится их гамма. Для каждого значения по формулам модели определяют показатели, характеризующие как направление и силу

влияния факторов, так и эффективность производства. Полученные данные показывают вероятные последствия увеличения или уменьшения значения факторного признака.

Результаты анализа используются при разработке организационно-технологических мероприятий в процессе перспективного и текущего планирования. Они служат иллюстрацией вероятных последствий тех или иных действий специалистов, связанных с изучаемыми факторами. Располагая такими данными, специалисты могут принимать более обоснованные управленческие решения.

Прогноз эффективности производства по комплексу факторных признаков позволяет определить, какие хозяйственные результаты будут достигнуты при применении предполагаемых (планируемых) ресурсов и затрат, проектируемой технологии и организации производственных процессов. Получаемые данные могут быть использованы в планировании.

Рационализация значений производственных факторов – это нахождение их эффективных комбинаций. Комбинацию, которая уже очень близка к оптимальной, удастся получить, придавая в пределах доверительных границ факторам группы «А» максимальные, а факторам группы «В» – минимальные допустимые значения. Величины факторов группы «С» при этом устанавливаются с учетом условий изучаемого предприятия. Их максимизируют при необходимости увеличения количества производимой продукции и минимизируют при необходимости уменьшения ее себестоимости. Разработана также методика, при которой полученные с использованием имитационной модели коэффициенты значимости факторов включаются в линейную модель оптимизационной задачи. В результате ее решения находят оптимальное сочетание значений факторных признаков, удовлетворяющее принятому критерию оптимальности. Данные могут непосредственно выступать в качестве основы составляемых планов и производственных программ.

Оперативный анализ. Для проведения оперативного анализа определяют, какие результаты будут достигнуты в производстве, если в продолжении оставшегося до конца года периода будет применяться предполагаемая технология и организация производственных процессов.

Расчеты выполняются в два этапа.

1. На основании фактических данных о произведенных с начала года затратах и выполненных работах, а также на основании аналогичных данных оперативного плана на оставшийся до конца

года период находят предполагаемый уровень ресурсов, затрат и показатели, характеризующие технологию производственных процессов в целом за год.

2. Непосредственно по формулам имитационной модели выполняют прогноз показателей эффективности производства.

Расчетные показатели выступают в качестве своеобразного «индикатора», по которому судят о рациональности намеченных на оставшийся период организационно-технологических мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.
2. Шеремет А. Д. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности промышленного предприятия (объединения) / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: Экономика, 1980.
3. Абрамов Ю. А. Методология и формализм построения качественных моделей классов сложных систем // Программное обеспечение и модели системного анализа: Сборник трудов факультета вычислительной математики и кибернетики МГУ. – М.: Изд. Московского ун-та, 1991.
4. Астафьев В. С. Как создается научная новизна? // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2007. – № 4.
5. Маслов Д. Г. Проблема выбора показателей устойчивости эколого-экономической системы региона // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2005. – № 6.
6. Московский А. И. Теоретические споры и проблемы профессионального экономического образования в периодике последних десятилетий // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2007. – № 1.
7. Корнев Г. Н. Системный экономический анализ и его применение в сельскохозяйственном производстве: Монография. – Иваново: ИГСХА, 2005.
8. Шеремет А. Д. Паспорт в анализе хозяйственной деятельности предприятия / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, М. А. Севрук. – М.: Экономика, 1986. – С. 204.

*Зенкина И. В., к.э.н., доцент
(ГОУ ВПО «Ростовский гос. экономический ун-т «РИНХ»,
г. Ростов-на-Дону)*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В современных условиях сбалансированное развитие и достижение стратегической финансовой устойчивости компании требуют грамотного стратегического управления. Стратегия становится важной как никогда вне зависимости от сферы и масштабов бизнеса фирмы. Наличие стратегии компании характеризует понимание ее топ-менеджментом направления, интенсивности, главной цели развития организации, ресурсов, необходимых для ее достижения, а также проблем и ограничений, требующих преодоления.

В научной литературе в составе стратегии традиционно выделяют такие элементы, как миссия, видение, ценности и конкурентные преимущества. Миссия (mission) – это выражение философии организации и смысла ее существования. Она формируется высшим руководством компании, отвечающим за ее реализацию, ориентирована на перспективу и декларирует принципы работы предприятия. Видение (vision) – конкретизирует миссию организации и определяет ее будущий образ; представляет собой краткое описание порядка выполнения миссии. Ценности (основные убеждения, разделяемые членами организации) и конкурентные преимущества (качества и характеристики организации, отличающие ее от конкурентов) дополняют и уточняют миссию и видение, позволяют определить общий стиль работы и факторы, обеспечивающие развитие компании в выбранном направлении.

При всей важности описательного характера приведенных элементов стратегии задачи практического стратегического управления требуют большей формализации и конкретики. В условиях современных реалий насущно необходима трансформация корпоративной философии управления в реальную плоскость и тем самым формирование стратегически ориентированной организации,

т. е. организации, в которой преодолен барьер между декларируемыми целями и реальными действиями. Особенности бизнеса, ориентированного на стратегию (Strategy Focused Business), является то, что каждый сотрудник компании проинформирован о стратегии, четко и ясно понимает ее, согласен с ней, имеет возможности для ее реализации, а также несет ответственность за определенные области деятельности фирмы. Построение бизнеса, ориентированного на стратегию, является в настоящее время одной из наиболее актуальных инициатив, предпринимаемых большинством динамично развивающихся компаний по всему миру. Сделать стратегическое управление по-настоящему действенным и эффективным для многих хозяйствующих субъектов на сегодняшний день – важнейшая задача, практическое решение которой, по мнению автора, непосредственно связано с созданием формализованной системы мониторинга, диагностики и оценки основных показателей деятельности, позволяющей на базе этой информации влиять на реализацию корпоративной стратегии, управлять результатами на основе ключевых индикаторов. Это обуславливает необходимость качественной организации информационно-аналитического обеспечения управления компании, разработки и применения адекватной специфике организации и уровню решаемых задач системы показателей стратегического анализа деятельности хозяйствующего субъекта.

Показатели – это своего рода драйверы, проводники реализации стратегии. Для того чтобы стратегия была адекватной и достижимой, недостаточно сформулировать ее в виде установки о необходимости для компании быть успешной и процветающей. Нужно, чтобы это была конкретная цель, например, повысить годовой объем оборота на x процентов за n лет с детализацией целевых индикаторов по промежуточным периодам, сегментам бизнеса и центрам ответственности.

В этой связи автор определяет стратегию как долгосрочное всестороннее обоснованное и количественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, формы и источников ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также ее позиции в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям. Ключевым аспектом в данном определении является акцент на необходимость формализации стратегии, что достигается при помощи системы индикаторов.

Исходным моментом для построения системы индикаторов организации в контуре ее стратегического развития является то, что с помощью показателей, с одной стороны, формулируются цели компании (целевые показатели), а с другой стороны, анализируется их реализация (оценочные показатели).

Стратегические цели (objectives) – конкретные параметры деятельности организации, достижение которых за определенный долгосрочный промежуток времени признано реальным и необходимым собственниками и топ-менеджментом организации.

Цели определяют основное направление развития организации и декомпозируются от общекорпоративных ориентиров до задач, распределяемых между сотрудниками компании, конкретных нормативов и действий.

Установление целевых показателей дополняется идентификацией критических факторов успеха (critical success factors, CSFs), т.е. лимитированного перечня областей, успех в каждой из которых обеспечивает большую часть успеха бизнеса. Критические факторы успеха характеризуют процессы, приводящие к достижению компанией соответствующей стратегической цели.

В свою очередь, в оценочных показателях отражаются и обобщаются результаты действий, предпринятых для реализации поставленных целей.

Ввиду сложности бизнес-процессов и многогранности деятельности хозяйствующего субъекта в современных условиях очевидно, что цель компании не может быть выражена одним универсальным показателем. Стратегические цели и соответствующие показатели взаимосвязаны и предполагают системный подход к оценке. Система индикаторов всегда более значима по сравнению с отдельными показателями или некоторым их набором. Совокупность показателей, какой бы исчерпывающей она ни была, без учета их взаимосвязи и соподчиненности не может дать полного представления о состоянии и потенциале развития хозяйствующего субъекта. В силу этого необходимо, чтобы конкретные данные о различных сторонах деятельности организации были органично увязаны между собой в единой системе индикаторов.

Система показателей деятельности является сердцевинной всех современных концепций стратегического управления, получивших развитие на основе целевых методов управления. К ним относятся разработанная Р. Капланом и Д. Нортеном Balanced Scorecard, известная как сбалансированная система показателей (ССП); Value

Based Management (VBM) – управление, направленное на повышение стоимости компании; методология tableau de bord, разработанная и получившая распространение во Франции.

Справедливости ради необходимо отметить, что принципы стратегического управления в виде программно-целевого метода еще в 80-х гг. XX в. получили распространение в отечественной практике. В частности, ГОСТ 24525.0–80 «Управление производственным объединением и промышленным предприятием», утвержденный в 1980 г., выделял шесть основных направлений деятельности предприятия:

- управление выполнением плана производства и поставок продукции;
- управление качеством продукции;
- управление ресурсами;
- управление развитием производства;
- управление социальным развитием коллектива;
- управление охраной окружающей среды.

Приведенный перечень управляемых параметров предприятия, характеризуя специфику хозяйствования в условиях планово-административной экономики, в то же время в унисон современным концепциям стратегического управления отражает системный подход к рассмотрению широкого диапазона ракурсов хозяйственной деятельности организации.

Наиболее актуальной в настоящее время концепцией стратегического управления является концепция сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard – BSC).

Под сбалансированной системой показателей понимается система управления компанией, обеспечивающая планомерную реализацию ее стратегических планов, их интерпретацию на язык операционного управления и контроль над осуществлением стратегии на основе ключевых показателей деятельности организации.

Авторы методологии Balanced Scorecard (BSC) Р. Каплан и Д. Нортон определяют ее как «инструмент, позволяющий трансформировать миссию и стратегию организации в исчерпывающий набор показателей эффективности, которые служат для стратегического управления и контроля» [1].

Сбалансированная система показателей является инновационной схемой, которая, сохраняя основные финансовые параметры, включает в сферу исследования показатели стратегического разви-

тия компании, оценочные индикаторы ее состояния в будущем с учетом перспектив.

При разработке сбалансированной системы показателей стратегия охватывает следующие направления (перспективы):

- финансы (финансовое положение и финансовые результаты деятельности);
- клиенты (имидж компании с точки зрения ее клиентов);
- внутренние бизнес-процессы (ключевые процессы, в значительной степени определяющие эффективность деятельности компании);
- обучение и рост (наиболее важные элементы культуры, технологии и навыков персонала предприятия).

Каждое направление формализуется в виде стратегических карт (strategy map), содержащих информацию о задачах, индикаторах, целевых ориентирах и способах их достижения.

Стратегическая карта представляет собой диаграмму или рисунок, описывающий стратегию в виде набора стратегических целей и причинно-следственных связей между ними. Это схема, применяемая для логичного и четкого изложения и разъяснения стратегии, преобразующая стратегию в конкретный план действий. Перевод стратегии на язык логических закономерностей, отражаемых в стратегической карте, позволяет каждой бизнес-единице и сотруднику организации получить четкое разъяснение сущности стратегии и задач по ее осуществлению.

Таким образом, процесс построения стратегической карты делает стратегию «прозрачной», а применение стратегической карты обеспечивает эффективность реализации стратегии организации.

Разработчики BSC не претендовали на то, что предложенная ими система из четырех координат полностью описывает все бизнес-пространство. Они обосновали, что система оценки современной компании должна включать в себя по крайней мере четыре указанные проекции. При этом традиционная структура BSC может довольно легко модифицироваться, в зависимости от конкретной ситуации в разных компаниях могут быть приняты и другие измерения. Р. Каплан и Д. Нортон специально подчеркивают, что наченная на успех программа сбалансированных показателей должна начинаться с признания того факта, что это не проект в области «мер и весов», а проект, рассчитанный на изменения [2].

Таким образом, преимущества сбалансированной системы показателей очевидны и не вызывают сомнения. Однако она имеет

один существенный недостаток: в ней фактически отсутствует конечный ориентир, т. е. базовый показатель, по которому измеряются успешность реализации стратегии и эффективность функционирования компании.

Возможным способом устранения этого недостатка, по мнению ряда современных исследователей, разделяемому автором, является включение в структуру BSC показателя экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA).

Концепция экономической добавленной стоимости была предложена Б. Стюартом в 1991 г. как один из подходов к управлению инвестициями; однако ее основные положения встречаются и в более ранних исследованиях, в частности, в теории экономического дохода А. Маршалла. Сущностью данной концепции, определяющей содержание показателя EVA, является то, что собственники инвестируют капитал для извлечения дохода, и получение дополнительного дохода является целью создания и деятельности компании.

Экономическая добавленная стоимость (EVA) является основополагающим понятием концепции управления стоимостью компании. Это показатель, определяемый как разность между чистой операционной прибылью компании и стоимостью капитала компании, используемого для получения этой прибыли. Стоимость использования капитала определяется на основе минимальной ожидаемой ставки доходности. Сопоставление прибыли и стоимости капитала позволяет более обоснованно оценить отдельные сегменты бизнеса, выявить рентабельные и нерентабельные подразделения, определить их вклад в генерирование новой стоимости и на этой основе обеспечить эффективное управление финансовыми потоками компании.

В процессе анализа показатель EVA можно декомпозировать на составляющие его компоненты в разрезе сегментов бизнеса, подразделений, что дает возможность рассматривать его в качестве критерия обоснованной оценки результатов и дифференцированного вознаграждения за их достижение.

Одной из альтернатив показателя EVA является добавленная рыночная стоимость (Market Value Added, MVA), рассчитываемая как разность между совокупной рыночной стоимостью фирмы (суммой рыночных оценок капитала собственников и заемного капитала) и совокупной учетной (балансовой) стоимостью фирмы (суммой балансовых оценок капитала собственников и заемного ка-

питала). Основное различие между EVA и MVA заключается в том, что EVA дает оценку успешности работы с позиции прошлого и настоящего, тогда как MVA – с позиции будущего, поскольку при расчете MVA используются рыночные оценки собственного и заемного капиталов, которые в условиях эффективного рынка устанавливаются на основе оценки ценности ожидаемых в будущем доходов. Кроме того, расчет индикатора MVA в меньшей степени сопряжен с условностями и сложностями, имеющими место при оценке стоимости капитала и компонентов EVA.

Экономическая добавленная стоимость (EVA) и рыночная добавленная стоимость (MVA) используются в стратегическом анализе для обоснования решений, касающихся слияния, поглощения, разделения бизнеса, выхода компании на новые рынки и др.

При этом главное предназначение системы управления на основе EVA конкретизируется в четырех аспектах, так называемых «4М»:

- measurement (измерение): система позволяет обоснованно оценивать компанию и ее отдельные подразделения;
- management system (система управления): система охватывает широкий спектр стратегических управленческих решений;
- motivation (мотивация): система позволяет максимально сблизить интересы владельцев бизнеса и менеджеров за счет поощрений, определяемых на основе показателя EVA;
- mindset (стиль мышления): практическая реализация системы управления на основе EVA приводит к изменению корпоративной структуры компании.

Важнейшее, что EVA может сделать, – это помочь высшему руководству создать такую систему стимулирования и контроля, которая увеличила бы вероятность того, что все менеджеры будут управлять фирмой в соответствии с необходимостью создания стоимости для акционеров.

Таким образом, EVA представляет собой очень важный финансовый показатель, позволяющий сосредоточить внимание на приоритетных направлениях стратегического управления. Однако его отдельное использование не позволяет получить системное представление о сложившейся ситуации и принимать взвешенные управленческие решения с учетом разнообразных внутренних и внешних факторов.

Сравнительный анализ концептуальных основ Balanced Scorecard и Economic Value Added позволяет констатировать реальность их интеграции на почве соединения целостности и системности BSC с математической точностью и экономической обоснованностью EVA. При этом возможность достижения синергии представляется во включении EVA в качестве ключевого индикатора в финансовую проекцию BSC. Тем самым корректируется один из недостатков Balanced Scorecard – недостаточное фокусирование на некотором базовом показателе, отражающем успешность функционирования компании.

Эмпирически эффективность комбинирования BSC и EVA на сегодняшний день тоже подтверждена. Со второй половины 1990-х гг. ряд зарубежных компаний одновременно используют эти инструменты с целью повышения эффективности управления бизнесом.

«Включение EVA в финансовую проекцию в качестве базового показателя позволяет превратить BSC из набора полезных, но несколько разобщенных показателей в систему с четко выраженным целевым ориентиром» [3].

Отдельного рассмотрения заслуживает tableau de bord – методология управления, разработанная во Франции несколько десятков лет назад и получившая в этой стране широкое применение.

Показатели, используемые в tableau de bord, аналогично модели Р. Каплана и Д. Нортона, могут быть финансовыми и нефинансовыми.

Показатели делятся на две категории: целевые и функциональные. Целевые показатели описывают видение стратегии, которое сформировалось у высшего руководства компании и которое должно поддерживаться низшими уровнями управления. Функциональные показатели должны соответствовать следующим требованиям:

- быть контролируемыми;
- рассчитываться с опережением целевых показателей;
- находиться в причинно-следственных связях с целевыми показателями.

Подобно модели BSC, важной чертой tableau de bord является создание центров ответственности. При этом для каждого уровня управления устанавливаются свои цели и показатели эффективности, что дает возможность следовать общей стратегии и оценивать деятельность каждого центра ответственности в соответствии со степенью достижения поставленных целей. Таким образом, склады-

вается полноценная система управления, позволяющая объединить в одной структуре стратегические и операционные показатели, обеспечить вертикальную преемственность и распределение ответственности.

На основе приведенного обзора концепций и моделей стратегического управления можно сделать вывод, что, несмотря на разную историю их возникновения, их многое объединяет, и сердцевиной каждой модели стратегического управления является система показателей.

Показатели деятельности хозяйствующего субъекта позволяют оценивать достигнутые и прогнозировать будущие результаты, инициируют изменения, побуждают к принятию управленческих решений, направленных на совершенствование бизнес-процессов и повышение результативности компании. Наряду с этим бизнес-индикаторы дают возможность количественно интерпретировать стратегические цели компании, обеспечить мониторинг реализации поставленных целей, обоснованно распределять ресурсы, делегировать ответственность и создавать эффективную систему мотивации.

При этом для наиболее полной реализации потенциальных возможностей системы показателей организации она должна соответствовать необходимым требованиям. Основными принципами построения системы показателей стратегического анализа деятельности хозяйствующего субъекта, по мнению автора, являются следующие:

1. Необходимая широта охвата показателями системы всех сфер стратегического управления и сторон деятельности организации.
2. Взаимосвязь показателей системы. Это требование предусматривает наличие содержательной, внутренней взаимосвязи компонентов системы. Для того чтобы признать совокупность показателей системой, она должна иметь организующее начало, т. е. нечто общее, объединяющее показатели. В стратегическом менеджменте эту функцию выполняет стратегия компании.
3. Показатели должны характеризовать стратегические цели, ключевые факторы успеха и конкретные действия.
4. Показатели должны быть измеримы и чувствительны к изменению состояния характеризуемых целей, факторов, действий.

5. Обозримость системы показателей предполагает формирование лаконичного набора существенных показателей, оптимального для данного хозяйствующего субъекта и охватывающего важнейшие параметры его деятельности. Считается, что количество ключевых индикаторов не должно превышать двух-трех десятков, что дает возможность контролировать их взаимосвязи.
6. Показатели должны иметь четкую методику расчета, а также понятную процедуру интерпретации и оценки.
7. Система показателей должна включать индикаторы внешней бизнес-среды и внутреннего экономического потенциала компании.
8. В системе показателей должны сочетаться финансовые и нефинансовые индикаторы.
9. Система показателей должна быть основана на сочетании целевых значений и показателей эффективности. Целевые значения представляют собой желаемые численные показатели деятельности, а также сроки, к которым эти значения должны быть достигнуты. Показатели эффективности используются для мониторинга достижения поставленных целей и характеризуют соотношение целевых значений и фактических результатов.
10. Сбалансированность показателей. Ключевые бизнес-индикаторы должны быть сбалансированы по проекциям финансов, клиентов, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста; а также взаимно дополнять и минимально дублировать друг друга.
11. Приоритетное значение одного из целевых индикаторов. Это важно ввиду взаимосвязи и противоречия отдельных стратегических целей и возможного конфликта отражающих их показателей.
12. Система показателей должна включать предупреждающие индикаторы и исторические показатели. Предупреждающие индикаторы характеризуют состояние и результаты деятельности организации в будущем, позволяют руководству предпринимать превентивные меры по предотвращению потенциальных проблем, укреплению позиций и развитию позитивных тенденций. К историческим индикаторам относятся показатели совершенных в предшествующих периодах

- времени хозяйственных операций. Эти показатели необходимы для ретроспективной оценки деятельности компании.
13. Стандартизированность показателей предусматривает возможность их интеграции в масштабах всей организации, а также их декомпозиции по сегментам бизнеса, подразделениям, центрам ответственности.
 14. Релевантность системы показателей. Она должна обеспечивать адекватность информационно-аналитического обеспечения стратегического управления реальной ситуацией. Данные, используемые для определения показателей, должны быть достоверными и нейтральными по отношению к отдельным категориям пользователей.
 15. Адресная принадлежность показателей. Ключевые показатели бизнеса должны быть закреплены за конкретными сотрудниками, их группами, подразделениями организации, несущими ответственность за соответствующие результаты.
 16. Неформальный характер системы показателей. Индикаторы системы должны обеспечивать возможность объективной оценки текущего состояния компании и перспектив ее развития, выступать основой обоснования стратегических управленческих решений и не стимулировать субоптимизацию бизнес-процессов. При этом диагностика и мониторинг системы показателей хозяйствующего субъекта должны проводиться на регулярной основе.

Таким образом, система показателей стратегического анализа деятельности хозяйствующего субъекта должна основываться на положениях общепризнанных, фундаментальных концепций, но при этом сохранять креативный, творческий характер, учитывать особенности функционирования каждой конкретной компании.

В связи с этим в рамках проведения стратегического анализа автору представляется целесообразной и необходимой реализация подхода к исследованию и оценке деятельности хозяйствующих субъектов на основе систематизации основных индикаторов функционирования компании, отражаемых матрицами стратегического выбора; их ранжирования по проекциям сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard, BSC) с включением показателя экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA) в финансовую проекцию BSC и аналитической оценки исследуемых параметров в формате SWOT-анализа. Данный подход является достаточно универсальным, может широко использовать-

ся в стратегическом анализе деятельности различных хозяйствующих субъектов и при этом позволяет учитывать их специфику посредством настройки параметров панелей индикаторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глоссарий сайта Balanced Scorecard Collaborative (www.bscoll.com).
2. Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления. – [http:// www.vestnikmckinsey.ru](http://www.vestnikmckinsey.ru).
3. Шевченко И. В., Воронина Л. А. Сбалансированная система финансовой оценки стратегического развития российских нефтегазовых корпораций на основе зарубежного опыта // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 15 (72). – С. 63.

Возможности функционального МОДЕЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Ускорение научно-технического прогресса и усложнение современных объектов и систем проектирования и изготовления продукции требуют постоянного внимания к методам и средствам разработки новых решений.

Происходящие изменения затрагивают множество аспектов. Они касаются, во-первых, самой «шкалы» времени, которая сжимается, сокращая промежутки между различными стадиями создания товаров – от идеи до ее воплощения в материальные объекты. Параллельно происходит изменение целей проектирования в сторону ускорения и повышения адаптивности решений к быстрым изменениям в окружающей среде и требованиях потребителей.

В этих условиях многие методы и алгоритмы организации проектирования и изготовления продукции претерпевают изменения, дополняются новыми технологиями и современными электронными комплексами.

Традиционное восприятие функционально-стоимостного анализа (ФСА) как передовой технологии создания товаров, процессов и организационных систем также преобразуется. Анализ развития метода, имеющего более чем полувековую историю, показывает, что «взлеты» и «падения» интереса к нему способствовали его развитию и совершенствованию. Изменения касались самой методики, технологических приемов и алгоритмов, технических средств, сокращающих трудоемкость выполнения работ и повышающих качество принимаемых решений.

Параллельно происходило и изменение сфер использования комплекса аналитических методов, повысилась активность пропаганды успешных проектов, требовались преобразования методических приемов и оснащение работ современными компьютерными системами.

Расширялась и теоретическая база, которая вынуждена была учитывать переплетения различных научных направлений, воз-

возможности сочетания достижений разных школ и практических рекомендаций, оснащение новыми техническими средствами и т.д. В конечном итоге эти процессы способствовали замене трудоемких приемов анализа на более эффективные, включению соответствующих аналитических процедур в «большие» системы автоматизированного проектирования, развитию возможностей адаптации функционального моделирования как основы творческого мышления к условиям нестабильности внешней среды.

Одновременно происходило взаимопроникновение научных дисциплин и обогащение каждой из них приемами, аналитическими процедурами и моделями родственных сфер деятельности.

Расширение сфер применения функционального моделирования можно проследить на примере совершенствования логистических систем, в частности экспедиторских услуг.

Рынок транспортных услуг на территории стран постсоветского пространства переживает период стремительного развития. Вовлечение экономик России и стран СНГ в процессы международного товарообмена происходит на фоне глобализации мировой экономики и сокращения жизненного цикла продуктов.

Вместе с тем происходит реформирование железнодорожной отрасли, что связано с постоянными изменениями правил работы на этом рынке. Для успешного развития экспедиторским организациям необходимо инвестировать средства в долгосрочные активы, что сопряжено с большими финансовыми рисками. В такой ситуации компании-экспедитору жизненно важно определить ориентиры своего развития, которые позволят достичь устойчивых конкурентных преимуществ и занять прочное положение на постоянно меняющемся рынке.

Перевозчик и грузовладелец являются необходимыми участниками перевозочного процесса. Некоторые крупные грузоотправители отправляют часть своих грузов на основе прямых контрактов с перевозчиками. Такая организация поставок оправдана в случае простых регулярных перевозок крупных партий грузов, например для предприятия, расположенного рядом с портом и отправляющего через него большую часть своей продукции на экспорт. Однако особенности географического положения и хозяйственных связей грузоотправителей и грузополучателей чаще всего приводят к тому, что для поддержания их цепей поставок недостаточно ресурсов одного перевозчика. С другой стороны, те же особенности приводят к тому, что грузовладельцы не могут гарантировать каждому пере-

возчику стабильно высоких объемов перевозок. Таким образом, на рынке создается ниша для транспортных посредников, которыми становятся компании-экспедиторы.

Пытаясь по инерции расширить свою долю рынка, они начали пытаться отобрать друг у друга объемы перевозок, используя в качестве основного конкурентного преимущества величину своего дохода, что привело в итоге к снижению рентабельности бизнеса до минимально возможного уровня.

Остроту конкуренции может характеризовать тот факт, что по некоторым наиболее привлекательным видам перевозок экспедиторы готовы предложить свои услуги за комиссионное вознаграждение, составляющее менее 1% стоимости перевозки. Большинство крупных экспедиторов обладают сходными компетенциями и предлагают клиентам равнозначный набор услуг. Решение сменить экспедитора может быть реализовано компанией-грузовладельцем за период времени, составляющий от одного до трех месяцев, без каких-либо существенных дополнительных издержек.

В ходе реформы отрасли у экспедиторов появилась возможность оперировать собственным и арендованным подвижным составом, которая, по мнению некоторых участников рынка, могла позволить компании, расширив спектр оказываемых услуг, привлечь дополнительные объемы перевозок.

У успешно оперирующих собственным подвижным составом компаний в основе их успеха лежит стратегическое партнерство с грузовладельцами и тесная интеграция в обслуживаемую ими цепь поставок. Ниже рассматривается один из примеров такого сотрудничества на основе стоимостного подхода (ФСА).

Клиентами анализируемой компании стали крупнейшие предприятия – экспортеры металлургической, химической, деревообрабатывающей и других отраслей промышленности. Существенным недостатком сложившейся организационной структуры было отсутствие каналов и навыков координации усилий при комплексном обслуживании клиентов. Экономические проблемы, возникшие в компании, были связаны с падением прибыли и снижением объемов перевозок и выручки.

Задачей менеджмента в такой ситуации является определение ориентиров внутреннего совершенствования компании и приоритетов развития услуг, направленных на достижение устойчивых конкурентных преимуществ, которые позволят укрепить позицию на рынке.

Методология функционально-стоимостного моделирования послужила эффективным инструментом решения создавшегося комплекса проблем.

Стратегические цели компании были сформулированы следующим образом:

1. По отношению к акционерам: повышение доходности собственного капитала компании;
2. По отношению к конкурентам: умеренный рост объемов перевозимой продукции, ориентированный на отраслевые темпы роста;
3. По отношению к услуге: повышение доли добавленной стоимости перевозимой продукции за счет использования парка собственного подвижного состава и увеличения протяженности обслуживаемого участка цепи поставок;
4. По отношению к клиентам: закрепление в качестве ключевого поставщика транспортных услуг.

Вместо стремления максимизировать свою маржу в рамках контрактных отношений с непосредственными заказчиками экспедитор должен был стремиться занять устойчивое положение в качестве логистического посредника, ориентируя уровень своего сервиса на повышение эффективности максимально широкого участка обслуживаемой им цепи, а размер своей доли добавленной стоимости – на добавляемую ею услугами потребительскую ценность.

Цель ФСА в данном случае состояла в поиске возможностей реализации функций системы при наименьших затратах, но при обеспечении высоких требований к качеству, безопасности и рыночной привлекательности товаров и услуг.

При выполнении данного проекта технология функционально-стоимостного моделирования и анализа была дополнена SADT-моделированием. Исследование затрат в данной системе показало, что часть издержек непосредственно связана с добавлением стоимости продукции в процессе перевозки (в том числе стоимость тарифа перевозчика, стоимость услуг по охране, страхованию и контролю сохранности груза, дополнительные сборы, необходимые для различных видов грузов, таможенное оформление транзита). Величина этих издержек не может быть снижена усилиями экспедитора или участников цепи поставок. Другие издержки, такие как стоимость замороженных в виде предоплаты перевозчику средств, стоимость простоев в пути и хранения груза на складе готовой продукции

отправителя, могут быть снижены без ущерба для полезности продукции для конечного покупателя.

В соответствии с концепцией выполнения заказа такие издержки являются следствием того, что цикл перевозки, являющийся частью цикла выполнения заказа в цепи поставок, содержит периоды времени, в течение которых добавляются издержки, но не добавляется ценность. Уменьшение суммарной продолжительности таких периодов времени существенно влияет на такие показатели эффективности цепей поставок, как надежность, реактивность и, как следствие, общие издержки в цепи. В свою очередь, надежность и реактивность как составляющие логистического сервиса являются рычагами логистики; улучшение показателей по этим характеристикам влияет на рентабельность бизнеса.

Были рассмотрены возможности экспедитора по сокращению длительности циклов, на которые может быть разбит процесс организации перевозки. Ниже представлены некоторые результаты по функции F1 (рис. 1, 2, табл. 1).

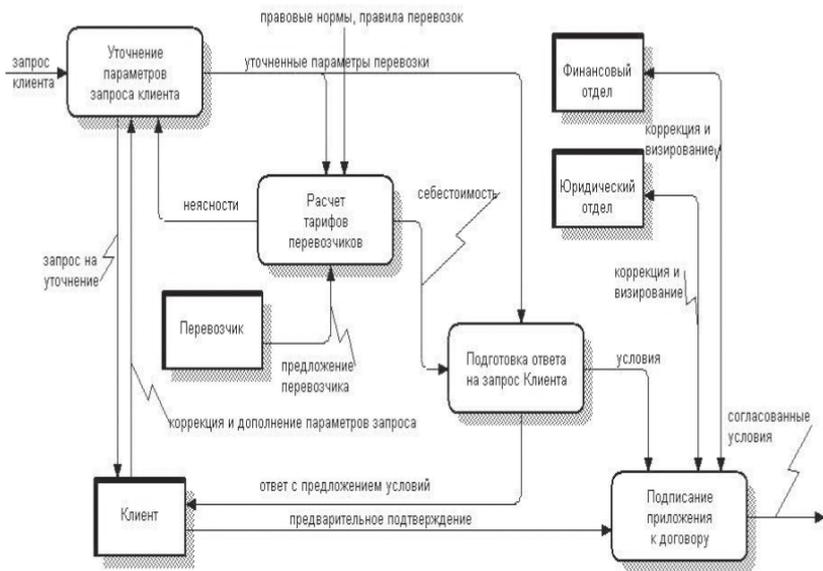


Рис. 1. DFD-диаграмма функции F1 – «Согласование условий перевозки»

Таблица 1

Расчет относительных показателей значимости и стоимости для функций второго уровня, составляющих F1

	F11	F12	F13	F14	Сумма	Относительная значимость	Стоимость	Относительная стоимость
F11	2	1	1	1	5	0,16	40 630	0,20
F12	3	2	1	3	9	0,28	46 255	0,23
F13	3	3	2	3	11	0,34	68 796	0,35
F14	3	1	1	2	7	0,22	43 039	0,22
Итого					32	1,00	198 719	1,00

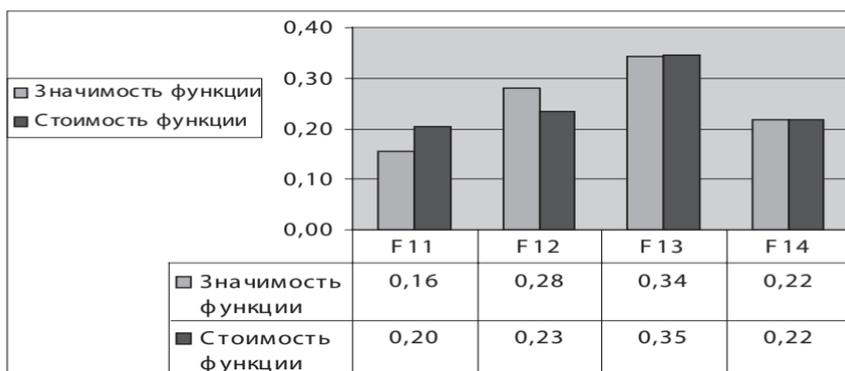


Рис. 2. Сравнение функций, составляющих F1

С использованием методики, разработанной в МИЭТ [1], были предложены варианты реорганизации компании и изменения информационных потоков между участниками процесса транспортировки. Экономическими результатами послужили: сокращение издержек на 15%, повышение управляемости и контроля процесса «клиент–исполнитель», надежности и гибкости процесса, сокращение цикла и повышение качества обслуживания.

Большие перспективы использования функционально-стоимостного подхода открываются также при организации аутсорсинга. Работы, выполненные в МИЭТ [2], показывают, что организация взаимодействия партнеров на этой основе дает возможность увеличить оборачиваемость фондов и снизить кредитную задолженность.

Развитие аналитической базы ФСА отразилось как на качестве и перспективности промышленных технологий, так и на прогрессивности создаваемых проектов, в том числе в сфере образования, где эти процессы нашли прямое отражение в дипломных проектах и диссертациях.

Развитие ФСА как аналитического направления отчетливо прослеживается на примере разработанных и внедренных проектов выпускников технических и экономических институтов и университетов. Прошедший в 2010 г. Всероссийский конкурс дипломных проектов, представленных 50 вузами страны, показал, что интерес к функционально-стоимостному подходу и моделированию не угасает, а продолжает расти, приобретая новую интегрированную форму. Первое место в прошедшем конкурсе было присуждено проекту, выполненному в МИЭТ и касающемуся комплексного использования методологии ФСА в сочетании с SADT-моделированием в действующей системе продвижения продукции крупного торгового объединения. Эффект оказался впечатляющим и способствовал распространению полученных решений на другие организации.

Исследования возможностей функционального моделирования успешно продолжают в различных сферах и сопровождаются появлением новых техник и компьютерных программ. Таким образом, творческий подход, заложенный первоначально в технологию аналитических работ много лет назад, преобразуется, развивается, обогащается современными научными достижениями, приобретает новые организационные формы, методические приемы и компьютерное обеспечение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики: Учебник. – М.: Инфра-М, 2008.
2. Моисеева Н. К., Малютина О. Н., Москвина И. А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства: Монография. – М.: Финансы и статистика, 2010.

*Ковалев А. П., д.э.н., профессор
(ГОУ ВПО Московский гос. технологический ун-т
«Станкин»)*

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Термин «функционально-стоимостный анализ (ФСА)» появился у нас в середине 70-х гг. прошлого столетия. Если во всем мире ходил термин «стоимостный анализ», то у нас употребляли «ФСА» как некий компромисс, допущенный идеологическим фактором в условиях плановой экономики. Это теперь мы можем свободно говорить и писать о рыночной стоимости, стоимостном анализе, стоимостной оценке и управлении стоимостью.

В те 70-е гг. ФСА был воспринят как практическая методика поиска и выявления резервов экономии, прежде всего материальных затрат в производстве. В ряде работ так и писали «метод ФСА». Основное назначение ФСА сводилось к выявлению скрытых резервов в конструкциях и технологии их производства с применением таких процедур, как работа с функциями и методики эвристического поиска нестандартных технических решений. Продукты, подвергшиеся процедурам ФСА, отличались большей технологичностью и экономичностью в производстве, лучше отвечали потребностям пользователей по составу функций и параметрам назначения.

Всплеск активности работ по ФСА в нашей стране приходится на начало 1980-х гг. В 1982 г. вышло постановление ЦК партии об опыте предприятий электротехнической промышленности по экономии материальных и трудовых ресурсов. С этого момента ФСА фактически стал обязательным элементом в планировании и организации работ по новой технике во всех отраслях экономики. В организациях и на предприятиях были образованы специальные подразделения ФСА.

Однако главный результат от деятельности по ФСА в то время – это огромный интеллектуальный капитал, который был сформирован в области методологии ФСА трудами российских ученых, включая такие новации, как функционально-структурное моделирование, построение цепочек связей между функциями, оценка

стоимости и значимости функций и др. В те годы делались попытки приложить приемы и процедуры ФСА к более крупным системам: структурам управления, организационным и технологическим комплексам и т.п., хотя серьезных достижений в этой области не обнаружилось. По тематике ФСА были защищены ряд докторских и кандидатских диссертаций. Книги таких ученых, как М. Г. Карпунин, Б. И. Майданчик, Н. К. Моисеева, А. В. Проскураков, и других стали фундаментальными научными трудами в области ФСА и получили мировое признание.

По нашим подсчетам, только за период с 1980 по 1990 г. было проведено 17 симпозиумов и конференций всесоюзного уровня по тематике ФСА.

Отдавая должное достигнутым успехам в теории и практике ФСА, нельзя не отметить и возникшие еще тогда некоторые методические и организационные проблемы. В практическом отношении не всегда гладко складывались отношения между подразделениями ФСА и функциональными подразделениями на предприятиях.

В области теории обнаруживалось стремление автономизации ФСА от других видов аналитических работ, представление ФСА как некоего совершенно самостоятельного комплекса работ. И как следствие, наблюдалась некоторая хаотичность в выборе объектов и задач анализа. Объект ФСА часто выбирался сообразно вкусам и знаниям аналитика.

К участию в работах по ФСА были привлечены специалисты из разных областей знаний, которые привносили в методику ФСА свои специфические элементы. Казалось, что это дает положительное комплексное восприятие проблемы, но в то же время в разных работах проявлялись различные уклоны. В одних случаях ставка делалась в основном на функциональный подход, систематизацию функций, экспертную оценку так называемой функциональной организованности или гармоничности. В других случаях внимание сосредотачивалось на рационализации конструкций без серьезных экономических обоснований. В третьих случаях экономический анализ отодвигался на второй план, а во главу угла ставились методы поиска новых технических решений, в частности ТРИЗ. Проблема заключалась еще и в том, что работы по ФСА часто выполнялись в отрыве от их влияния на показатели деятельности предприятий.

Уже в то время возникла потребность в более четком понимании места и роли ФСА в системе экономического анализа и менеджмента. Выступая на большом всесоюзном симпозиуме по ФСА в

1985 г. в Риге, профессор А. Д. Шеремет изложил концепцию интеграции аналитической деятельности на предприятиях. Он подчеркнул, что ФСА не сможет успешно развиваться в отрыве от комплексного экономического анализа, что ФСА – это один из видов технико-экономического анализа. Последующий переход к рыночной экономике убедительно подтвердил правильность такого взгляда.

ФСА формировался в нашей стране примерно 30 лет назад в эпоху плановой экономики. За прошедшие годы в стране сменился экономический уклад, экономика стала рыночной. За это время в теории и практике управления и анализа деятельности предприятий произошли глубокие изменения, любой вид экономического анализа неразрывно связан с такими сферами, как управленческий учет, контроллинг, информационные технологии, логистика, маркетинг и др. В новых экономических условиях необходимо критически и осмысленно отнестись к тому наследию по ФСА, которое мы получили из опыта времен плановой экономики.

В современных рыночных условиях особое значение приобретает категория рыночной стоимости, вопросы ее анализа и оценки. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно активнее ввести в оборот термин «стоимостный анализ». Что касается ФСА, то, отдавая дань прошлому, необходимо отвести методу ФСА определенное место в системе стоимостного анализа, когда постановка задачи анализа доведена до высокой степени конкретизации.

Цель стоимостного анализа – выявить те факторы, которые вызывают удорожание продукции и снижение доходности предприятия, и предложить управленческие решения по устранению или ослаблению выявленных негативных факторов. Непосредственными объектами стоимостного анализа являются материальные элементы производственной (операционной) системы предприятия: изготавливаемые продукты и продуктовые группы, функционирующие машины и парк машин, эксплуатируемые объекты недвижимого имущества. Следовательно, объекты анализа относятся к материальным производственным ресурсам.

Поскольку указанных элементов производственной (операционной) системы на любом предприятии большое множество, а их состояние и роль для экономики предприятия разные, то одна из задач стоимостного анализа заключается в том, чтобы выявить среди них «критические» элементы, характеристики которых наиболее

значимы в их негативном воздействии на показатели деятельности предприятия.

В ходе стоимостного анализа устанавливают причинно-следственные связи между свойствами объекта анализа и показателями предприятия. Например, выясняют, как рентабельность конкретного продукта сказывается на рентабельности предприятия или как использование объекта имущества отражается на отдаче основных фондов.

Количественное выражение причинно-следственных связей позволяет оценить то, к каким последствиям в деятельности предприятия могут привести решения по внесению изменений в свойства анализируемых объектов.

При этом в основе стоимостного анализа лежат такие принципы, как 1) ориентация на прибыль предприятия; 2) применение полезностного подхода; 3) применение функционального (процессного) подхода; 4) применение затратного подхода; 5) реализация результатов стоимостного анализа через мини-проекты (мероприятия) по внесению изменений в деятельность предприятия; 6) организация коллективной творческой работы в составе рабочих аналитических групп.

Но чтобы задать направление стоимостного анализа, необходима оценка финансово-экономического состояния предприятия по правилам классического финансово-экономического анализа. В одной ситуации усилия должны быть направлены на улучшение ассортимента продукции и оптимизацию производственной программы. В другой ситуации во главу угла ставится задача изменения производственно-технологической базы предприятия и преобразования в имущественном комплексе. Для промышленных предприятий наиболее характерны два направления стоимостного анализа: 1) стоимостный анализ продукции; 2) стоимостный анализ объектов имущества (главным образом основных фондов).

По результатам финансовой диагностики можно заключить, где находятся «болевы точки» в экономике предприятия и где конкретно требуется постановка стоимостного анализа. В общем виде можно считать, что:

- если неудовлетворительны показатели рентабельности продаж и продукции, то надо проводить стоимостный анализ продукции;

- если обнаружена неудовлетворительная структура основных средств и снижение отдачи основных средств и активов, то стоимостному анализу следует подвергнуть объекты основных средств: здания, сооружения, машины, оборудование и транспортные средства.

Стоимостный анализ помогает вскрыть резервы производства и добиться улучшения экономических показателей предприятия, принимая эффективные управленческие решения и реализуя их через мини-проекты. Результативность стоимостного анализа значительно повышается, когда он проводится в тесной интеграции с работами по контроллингу и управленческому учету.

Стоимостный анализ, реализуемый в рамках управленческого учета или контроллинга, имеет диагностическую ориентацию. С его помощью последовательно выявляются «критические» объекты, свойства которых отрицательно сказываются на экономике предприятия и решения по которым дадут наибольшие результаты. Стоимостный анализ, будучи анализом активной формы, одновременно предлагает решения в отношении выявленных «критических» объектов. Логика пообъектного исследования в ходе стоимостного анализа предполагает движение от анализа крупной разнородной совокупности к анализу меньшей по размерам однородной совокупности, а затем к анализу единичных объектов. Такая стратегия анализа позволяет провести диагностику с наименьшими расходами средств и времени.

Например, стоимостный анализ продукции начинают с анализа всего ассортимента предприятия, который представляет собой разнородную совокупность продуктовых групп, затем переходят к анализу продуктовых групп, т.е. однородных совокупностей продуктов, и далее анализируют отдельные продукты в составе продуктовых групп. Алгоритм стоимостного анализа продукции и участие в нем разных служб предприятия показанны на рис. 1.

Аналогичным образом протекает процесс стоимостного анализа имущества. Например, начинают с анализа всего совокупного парка оборудования предприятия (разнородная совокупность), затем анализируют цеховые парки оборудования (однородные совокупности) и далее – отдельные единицы оборудования в составе парков оборудования.

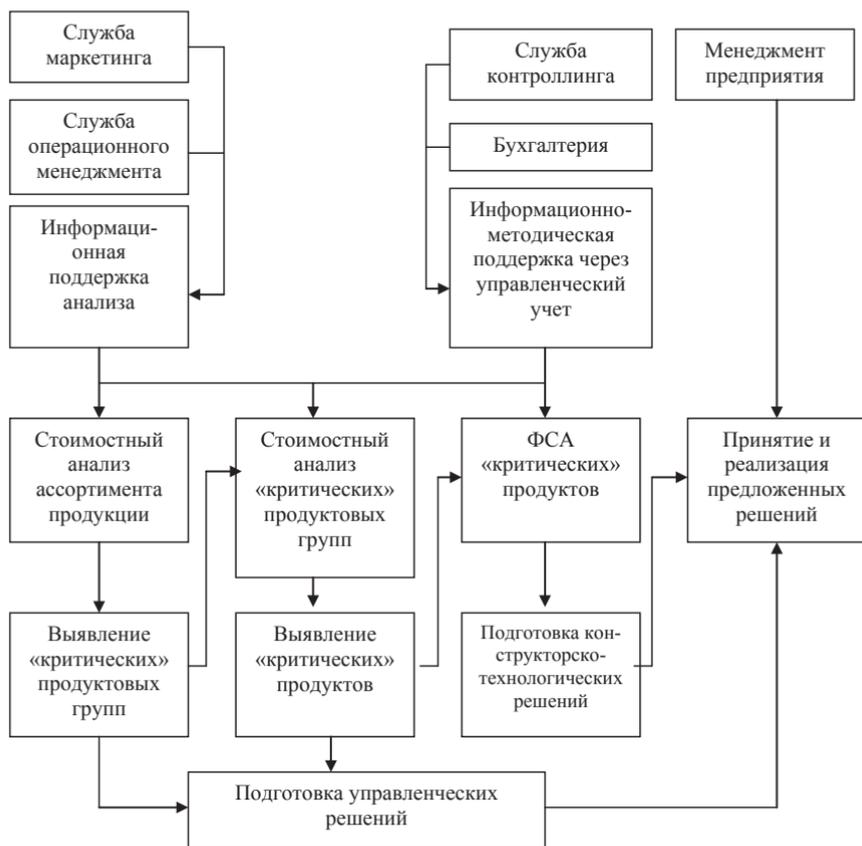


Рис. 1. Алгоритм проведения стоимостного анализа продукции на предприятии

О степени «критичности» совокупности или объекта можно судить по значениям определенных критериев или признаков. Обычно выделяют два критерия диагностики: качественный и количественный. Прежде всего сравнение объектов ведется по качественному критерию, которым служит относительный, или удельный, показатель, отражающий соотношение между доходами и затратами. Количественный критерий представляет собой объемный, или долевого, показатель, отражающий влияние масштабного фактора,

особенно с позиций учета значимости последствий от принимаемых решений. Например, продукты и продуктовые группы можно сравнивать между собой с помощью показателя рентабельности или показателя маржинальной доходности. При сравнении объектов имущества «критическими» могут быть признаны объекты, у которых самые высокие удельные эксплуатационные затраты, приходящиеся на 1 руб. их балансовой (рыночной) стоимости или на 1 машиночас их работы. Количественным критерием является обычно долевой коэффициент, показывающий вклад данного объекта в общий результат.

Завершающей стадией стоимостного анализа служит ФСА. Если на этапах стоимостного анализа принимаются в основном управленческие решения, то на этапе ФСА – конструкторско-технологические и организационные решения.

Предложенная схема выполнения аналитических и исследовательских работ органично увязывает разные виды экономического анализа и позволяет получить наибольшие экономические результаты для предприятия при умеренных издержках на реализацию мини-проектов по вносимым изменениям в бизнес-процессы.

Голов Р. С., к.э.н., доцент,
Мыльник А. В., к.э.н.
(«МАТИ» – Российский гос. технологический ун-т
им. К. Э. Циолковского)

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ КЛАСТЕРАХ

В настоящее время российская экономика и промышленность проходят путь модернизации и фундаментального совершенствования. Существовавшие подходы к управлению промышленными системами показали себя неэффективными в условиях рыночного развития, что требует разработки новых, более совершенных с научной и практической точки зрения методов и систем управления. Модель инновационно-инвестиционных кластеров была разработана одним из авторов в результате проведения диссертационного исследования в составе инновационно-синергетической парадигмы развития промышленности. Инновационно-инвестиционный кластер, с нашей точки зрения, представляет собой следующий этап системной интеграции промышленных и научно-исследовательских организаций, обуславливая постоянное взаимодействие специалистов при реализации инновационно-инвестиционных проектов. *Инновационно-инвестиционный кластер – интегрированная информационно-технологическая промышленная система, создаваемая для производства инновационных продуктов и технологий, взаимосвязанная с инвестиционными потоками и совмещаемыми ими материальными, финансовыми, социальными и иными ресурсами, формирующая в совокупности единую инновационно-инвестиционную систему в рамках существующей промышленной организации или группы организаций и научно-исследовательских институтов.* Создание и функционирование инновационно-инвестиционных кластеров основано на понимании того, что разработка и производство инноваций невозможны без постоянного инвестиционного обеспечения. Таким образом, в составе данных

кластеров имеются не только научно-исследовательские и промышленные организации, но и инвестиционные структуры.

Концепция инновационно-инвестиционного кластера предполагает наличие постоянного контроля над проводимыми в его внутренней среде инновационно-инвестиционными проектами. Такой контроль, прежде всего, включает проведение предварительной оценки социально-экономической эффективности предлагаемых к реализации проектов. Инвесторы, вкладывая средства в проект, ожидают в дальнейшем вернуть их в увеличенном объеме, что требует использования жестких критериев отбора проектов.

Далее следует рассмотреть наиболее существенные преимущества инновационно-инвестиционного кластера перед существующими сегодня структурными и информационно-технологическими формами организации промышленных организаций. Одной из основных отличительных черт инновационно-инвестиционного кластера является наличие в нем в качестве постоянного (либо долгосрочного) участника инвестиционной структуры (или нескольких структур). Подобное сотрудничество является взаимовыгодным. Инвестиционная структура обеспечивает потребности научно-исследовательских и промышленных организаций, входящих в кластер, в инвестиционных ресурсах, расходуемых на реализацию инновационно-инвестиционных проектов. Постоянное участие инвестиционных структур в работе кластера в значительной мере упрощают процесс привлечения инвестиционных средств для реализации проекта. В иных случаях разработчики и организаторы инновационно-инвестиционного проекта должны сами проводить поиск инвестора, переговоры с ним, сформировать у него положительное мнение о проекте.

В условиях постоянного инвестиционного обеспечения научно-исследовательские структуры в составе кластера имеют возможность концентрации очень большого числа информационных потоков из инновационно-информационного поля и соответственно больший объем вариантов их интеграции в рамках отдельных концепций. Обеспечение долгосрочной научно-исследовательской работы позволяет достигать эффекта эмерджентности.

Эмерджентность означает появление у системы новых свойств, которые не присущи составляющим ее элементам и проявляются только в результате их интеграции. Она является одной из форм проявления диалектического принципа перехода количественных изменений в качественные. При синтезе (формировании) системы

как органического целого за счет вовлечения новых элементов или вследствие преобразования структуры взаимосвязей между элементами ее части претерпевают качественные изменения. Так что некоторый объект как элемент целостной системы не тождествен аналогичному объекту, взятому изолированно. Например, в естественных науках эмерджентные свойства при проведении химических реакций описываются в форме естественно-научных законов и закономерностей.

В нашем случае эмерджентность проявляется как постепенная кристаллизация ценных с научной и рыночной точек зрения инновационных концепций, могущих повлиять на развитие целых отраслей. Когда одна группа или научно-исследовательская структура ведет работу над долгосрочным инновационно-инвестиционным проектом, то она создает большое количество связей с инновационно-информационным полем. На основе использования мультидисциплинарного подхода она постепенно продвигается в исследовании сразу нескольких научных областей.

Чем дольше идет исследование (при условии сохранения рационального направления его развития) – тем выше шансы на достижение не одного, а сразу нескольких положительных решений, каждое из которых обладает определенным уровнем наукоемкости и социально-экономической эффективности. Неэффективные идеи постепенно отсеиваются. Опыт и профессионализм участников команды повышаются. Когда специалисты долгий период времени работают над решением серьезной научной проблемы, в команде складывается эффективная коммуникационная модель. В соответствии с сильными и слабыми сторонами, профессионализмом и опытом руководство распределяет между ними направления исследования, отдельные задачи и цели. Повышая уровень специализации в своей области, каждый из специалистов повышает с течением времени свою ценность для команды, овладевая уникальными научными знаниями, являющимися элементами его рабочей спецификации в рамках данного исследования (рис. 1).

На представленной схеме отражен процесс проведения научно-исследовательской работы при разработке инновации. Сам процесс разработки отображен в форме кривой, проходящей несколько фаз ветвления. Точки, ставшие «развилками» данного процесса, – точки бифуркации. В этих точках научно-исследовательская группа или организация получает возможность дифференцировать процесс исследования в соответствии с новыми данными, полу-

ченными при проведении исследования, либо новыми информационными потоками, привлеченными из инновационно-информационного поля. Стрелками отмечены информационные потоки, притягиваемые в область проведения исследования из поля. В нашем примере речь идет о мультидисциплинарном исследовании. В соответствии с источниками, согласно схеме, эти потоки поступают из нескольких наук («Наука 1», «Наука 2», «Наука 3» и «Наука 4»), научных теорий («Теория 1», «Теория 2» и «Теория 3») и междисциплинарных научных направлений («МНН 1» и «МНН 2»). Все исследование разделено нами условно на три этапа, разграниченных на схеме вертикальными пунктирными линиями и отмеченных краткими обозначениями (Т1, Т2 и Т3).

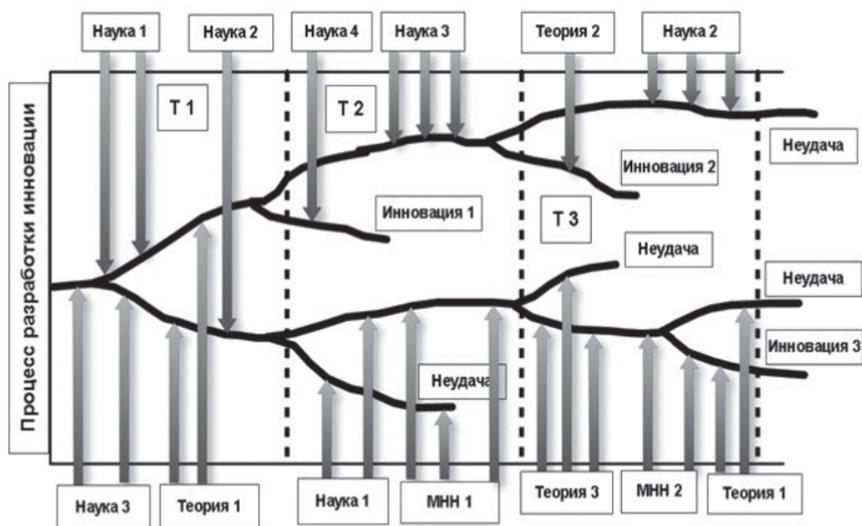


Рис. 1. Процесс долгосрочной научно-исследовательской работы в инновационно-инвестиционном кластере

Соответственно, исследование проводится три с лишним года. По мере его проведения из поля постепенно привлекаются требуемые информационные потоки. Необходимость в этих потоках определяется новыми результатами и возникшими перед учеными альтернативными направлениями. Из схемы можно увидеть, что не каждое направление данного исследования приводит к успеху. Так,

на участке времени T2 одно из направлений (подпроцесс) заканчивается неудачей, зато второе – разработкой инновации («Инновация 1»). Но на этом процесс исследования не останавливается. Благодаря постоянному инвестиционному обеспечению научно-исследовательские организации и подразделения кластера продолжают исследовательский процесс. На третий год ситуация повторяется: специалистам кластера удается разработать инновацию («Инновация 2»), но также происходит вторая неудача. По окончании третьего года, когда направление исследований начинает себя исчерпывать на данном этапе развития используемых исследователями наук и теорий, им удается разработать третью инновацию («Инновация 3»), но при этом потерпеть две неудачи.

Из приведенной нами схемы видно, что работа группы или организации в составе инновационно-инвестиционного кластера привела к разработке трех инноваций в процессе многоэтапного научного исследования. Ученые имели возможность не останавливать исследование после разработки первой инновации благодаря постоянному притоку инвестиционных средств. Теоретически в случае, когда инвестиционные средства продолжают к ним поступать, они могут и не останавливать исследовательскую работу на третий год.

Кроме того, на наш взгляд, целесообразным является использование комплекса функционально-стоимостного анализа на различных этапах жизненного цикла проекта. *Функционально-стоимостной анализ – методологический комплекс, содержащий наиболее эффективные методы и подходы, использование которых способствует технологическому совершенствованию продукта и повышению эффективности инвестирования в его разработку и производство.* Подход к оптимизации инновационно-инвестиционного проекта с использованием ФСА позволяет компании экономить значительный объем инвестиционных ресурсов, которые впоследствии могут быть задействованы при разработке других проектов. Как известно, инновационная продукция предполагает высокий уровень затрат на ее производство, что в результате приводит к высоким ценам для конечных потребителей. Использование ФСА при формировании инновационно-инвестиционных проектов не только позволяет снизить издержки на ее изготовление, но и повысить ее качество и эргономические характеристики. Высокая универсальность ФСА делает возможным его применение в различных областях промышленности, что положительно влияет на развитие базовых методов данного анализа – у специалистов по ФСА нет необходимости в значитель-

ной степени фокусироваться на отдельных отраслях. В долгосрочной перспективе использование методов функционально-стоимостного анализа позволяет в значительной степени повышать уровень конкурентоспособности, являющийся важнейшим элементом стратегического развития.

Ценность ФСА при реализации инновационно-инвестиционных проектов заключается также в том, что его методы могут быть применены на различных стадиях жизненного цикла проекта. Так, на стадии прикладных научных исследований при помощи ФСА специалисты могут выделить те функции инновационного продукта, которые обладают наибольшей новизной и будут наиболее востребованы рынком. При этом полученные результаты могут быть проверены путем проведения исследования рынка и сравнения результатов исследования с данными, полученными путем функционально-стоимостного анализа. Таким образом, методы ФСА способны повышать эффективность инновационной стратегии кластера: дифференциация и выбор оптимальных наборов функции разрабатываемого продукта еще на стадии проведения исследований позволяют специалистам экономить время и инвестиции при определении сильных сторон продукта, на которых будут сфокусированы маркетинговые усилия при его продвижении и построении маркетингового комплекса.

На стадии проектирования ФСА позволяет инженерам не только учитывать пожелания потребителей к разрабатываемому продукту, но и использовать наиболее новые маркетинговые тренды, относящиеся к материалам, функциям и технологиям как целого продукта, так и отдельных его элементов. В качестве примера можно привести опыт компании Sony, специалисты которой разработали новый тип корпуса для ноутбука, состоявший из углеродного волокна. Подобный корпус был на порядки прочнее, чем обычный пластик, выдерживая не только случайные падения, но и направленные удары по ноутбуку. Данное усовершенствование в короткие сроки сделало новый ноутбук одним из наиболее популярных в компьютерном мире устройств, повысив уровень его продаж по всему миру.

Учет наиболее актуальных трендов является весьма важной стороной ФСА. Следование популярным на рынке данной продукции трендам способно значительно повысить уровень продаж продукции. Тренды формируются лидерами рынка, вкладывающими миллиарды долларов в мощные маркетинговые программы, построение сильнейших брендов и создание наиболее оптимального образа продукта в глазах потребителя. Ранее трендам не придавали весомого

значения, но в последние годы становится очевидным: потребительский рынок наиболее благоприятно реагирует именно на те продукты, которые совпадают с известными ему трендами. В связи с этим в области практического маркетинга появилась новая профессия – трендсеттинг (буквально «улавливание тренда»), который предполагает анализ существующих на рынке трендов и поиск путей управления данными трендами. Преимущество ФСА состоит в том, что он способен практически обосновать с технологической и экономической точек зрения выбор того или иного тренда. А именно подобное фундаментальное обоснование часто требуется инвесторам при подписании документов о начале реализации проекта.

Использование комплекса ФСА в инновационно-инвестиционном кластере способствует интеграции инновационных и инвестиционных организаций. Фактически методы ФСА становятся той системой коммуникации, которая позволяет исследователям и инвесторам перемещаться в единую плоскость, в которой они могут эффективно взаимодействовать при реализации проекта. Повышение эффективности инновационно-инвестиционного взаимодействия в кластере ведет как к снижению временных и финансовых издержек на осуществление ключевых процессов, так и к появлению высокого синергетического эффекта (эффекта взаимодействия). На практике этот эффект в кластере может проявляться как увеличение темпов развития основных направлений его деятельности, а также как расширение структуры кластера в соответствии с возможностью инвестировать в большее число инновационно-инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мицуаки С. Эпоха системных инноваций. – М.: Секрет фирмы, 2006.
2. Рыжова В. В. ФСА в решении управленческих задач по сокращению издержек. – М.: Эксмо, 2009.
3. Переверзев М. П., Логвинов С. И., Логвинов С. С. Организация производства на промышленных предприятиях. – М.: Инфра-М, 2006.
4. Кузнецова С. А., Кравченко Н. А., Маркова В. Д., Юсупова А. Т. Инновационный менеджмент. – М.: Издательство СО РАН, 2005.
5. Лапин Н. И. Теория и практика инноватики. – М.: Университетская книга; Логос, 2008.

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА В ПРОГНОЗНОМ АНАЛИЗЕ ЗАТРАТ

Объединение концепции целевых затрат с теорией жизненного цикла продукта позволяет создать инструмент контроля затрат. Определяя максимально допустимый предел себестоимости, фирма в случае выявления несоответствия целевой себестоимости и фактической имеет возможность провести анализ и найти способы снижения фактической себестоимости.

Теория жизненного цикла продукта – это теория, центральным пунктом которой является распределение общей суммы затрат по временным интервалам их возникновения.

В экономической литературе принято выделять четыре фазы жизненного цикла товара: зарождение, рост, зрелость, спад.

Схематически фазы жизненного цикла могут выглядеть следующим образом (рис. 1).

Жизненный цикл начинается с концепции продукта, разработки проекта и конструирования деталей. Затраты, которые на этом этапе возникают, связаны с основными техническими исследованиями, разработкой технологии, с улучшением и изменением предшествующей модели, исследованием рынка, построением сбытовых каналов, а также затраты, возникающие в логистике, управлении и т.д.

Далее, на второй и третьей фазах в наибольшей величине появляются собственно производственные затраты всех элементов, коммерческие и управленческие расходы. К завершающей стадии относятся затраты на ремонт, гарантийное обслуживание и т.д.

Основным содержанием целевых исследований в процессе управления жизненным циклом изделия являются: анализ прогнозируемого состояния объектов, определение ожидаемых и фактических результатов, оценка приоритетности в решении локальных задач, выявление предпочтительных направлений использования ресурсов.



Рис. 1. Пример представления фаз в теории жизненного цикла продукта

Таким образом, наряду с распределением затрат по их видам и местам возникновения в данной теории добавляется еще и распределение по фазам возникновения затрат. При этом на каждой фазе жизненного цикла продукта преобладают затраты определенного вида. Поэтому на первом шаге всегда выделяются фазы, релевантные для данного вида продукции. На втором шаге к каждой фазе относят специфические для нее виды затрат. После этого осуществляется расчет так называемой «интенсивности» затрат каждого вида в той или иной фазе.

Интенсивность затрат на каждой фазе жизненного цикла продукта – это процентная доля затрат каждого вида, приходящаяся на данный промежуток времени. Каждая фаза, в свою очередь, может включать в себя определенные подстадии и периоды. Таким образом, подробно разбив жизненный цикл, расчет интенсивности затрат в каждую фазу можно выполнить более или менее точно.

Только так может быть определено, соответствуют ли затраты на продукт целевым затратам с учетом временного фактора, включая затраты на разработку и издержки последующего контроля. Мы предлагаем технику соединения двух данных подходов на базе предложений немецкой школы контроллинга (У. Крингс, А. Кененберг и др.), однако несколько дополненную и уточненную нами. В то время как распределение на основе полезностей и функциональных характеристик компонентов продукта не затрагивается временным перераспределением, соединение двух методик происходит на шаге определения стандартных (плановых) затрат. Такое распределение в классическом варианте производится в разрезе видов затрат и включает следующие шаги:

1. Для начала определяется сумма каждого вида затрат в зависимости от того, в какой временной отрезок цикла они возникают (табл. 1).

Таблица 1

Распределение затрат каждого вида по фазам жизненного цикла продукта, тыс. руб.

Виды затрат	1. Фаза зарождения	2. Фаза роста	3. Фаза зрелости	4. Фаза спада	Всего (1 + 2 + 3 + 4)	В долях от итога гр 5: итог гр5
1. Производственные затраты, пусковые расходы	50	200	300	150	700	0,304
2. Демонтаж, ремонт	0	0	150	150	300	0,130
3. Затраты на исследование, проектирование и дизайн	500	300	100	0	900	0,391
4. Общепроизводственные, общехозяйственные расходы	100	100	100	100	400	0,174
Итого	650	600	650	400	2300	1,000

2. Для каждого вида затрат целесообразно предпринять отдельное временное распределение. Таким образом, для каждого вида получим интенсивность затрат, которую обозначим как PI_{it} (частное от деления величины затрат вида i , возникающих в фазу t , на общую сумму затрат этого вида). Однако в данном случае изменение временной ценности величин совершенно не учтено, поэтому данную интенсивность можно обозначить как номинальную (табл. 2).

Таблица 2

Определение номинальной интенсивности затрат на фазах жизненного цикла (по данным табл. 1)

Фазы ЖЦП				
1. Фаза зарождения	0,071	0,000	0,556	0,250
2. Фаза роста	0,286	0,000	0,333	0,250
3. Фаза зрелости	0,429	0,500	0,111	0,250
4. Фаза спада	0,214	0,500	0,000	0,250
Всего	1,000	1,000	1,000	1,000
Фазы ЖЦП	1. Производственные затраты, пусковые расходы	2. Демонтаж, ремонт	3. Затраты на исследование, проектирование и дизайн	4. Общепроизводственные, общехозяйственные расходы

Например, на фазу 2 приходится 33,3% вида затрат 3 и т.д.

3. Следующий шаг предусматривает определение реальных интенсивностей затрат, т. е. их дисконтированных либо наращенных интенсивностей. Методически в основе этого шага в теории жизненного цикла продукта лежит инвестиционный анализ. Тем не менее существуют и очевидные отличия от инвестиционного анализа. Отметим их:

а) фазы жизненного цикла нечетко разграничены между собой и могут в реальности накладываться одна на другую в отличие от плановых периодов инвестиционного анализа;

б) в то время как в инвестиционном анализе речь идет о денежных величинах, величинах финансового учета, выплатах, в теории жизненного цикла продукта рассматриваются такие величины, как затраты и «доли затрат»;

в) в теории жизненного цикла продукта происходит отнесение затрат на фазы, т. е. на некие временные отрезки, и лишь в редких случаях можно выделить точно определенные моменты времени, когда возникают затраты, а инвестиционный анализ построен на базе контрольных временных точек, т. е. вполне определенных дат.

С нашей точки зрения, методически последняя проблема может быть решена, если все-таки определить предполагаемый или условный момент времени возникновения затрат. Определять такой временной точкой начало или конец фазы, как делает большинство авторов, нецелесообразно, поскольку это может вести к сильным искажениям. Для целей учета по фазам жизненного цикла мы рекомендуем временным пунктом отнесения затрат считать середину фазы, что и будет учтено нами в последующих расчетах.

В модели предварительно следует сделать несколько допущений:

1) допускаем, что все затраты периода возникают в один временной пункт;

2) релевантным для анализа временным пунктом будет считаться момент принятия решения;

3) если этот момент лежит до собственно возникновения затрат, то величина затрат в стратегическом менеджменте должна быть дисконтирована;

4) если нужный временной пункт лежит уже после возникновения затрат, то их сумма должна быть наращена – следует процесс определения будущей стоимости;

5) в качестве процентной ставки в исходной модели использовался показатель средневзвешенной цены капитала;

б) временным пунктом отнесения затрат к фазе считается середина фазы.

Итак, номинальная интенсивность затрат должна быть трансформирована в реальную, или так называемую приведенную, интенсивность. Для этого на основе вышесказанного может использоваться следующая формула:

$$PI_{it} = PI_{it}^{nom} \times (1 + r)^{-\left(\frac{Ta+Tb}{360 \times 2}\right)},$$

где PI_{it} – приведенная величина интенсивности затрат вида i в период t ,

PI_{it}^{nom} – номинальная величина интенсивности затрат вида i в период t ,

r – процентная ставка совокупных капитальных затрат,

Ta – число дней от рассматриваемого временного пункта до начала фазы t ,

Tb – число дней от рассматриваемого временного пункта до конца фазы t .

После определения интенсивностей затрат каждого вида рассчитывается интенсивность общих затрат для отдельных калькуляционных объектов.

Различные величины возникновения затрат в разные временные периоды рассматриваются в данном случае через приведенные интенсивности общей величины затрат. Они представляют собой процентную долю в приведенных затратах. В данной модели в отличие от всех других величина интенсивностей затрат определяется не только через перераспределение затрат по объектам, но и их разделением по временным отрезкам.

В результате дисконтирования на этом шаге затраты распределяются не в полной сумме, ведь сумма реальных (или приведенных) интенсивностей в результате окажется меньше единицы! Эта разница – дисконт между номинальными и реальными затратами – должна быть включена в модель как отдельный элемент – дисконт. Тогда схематически, очень упрощенно, распределение затрат выглядит следующим образом (рис. 2).

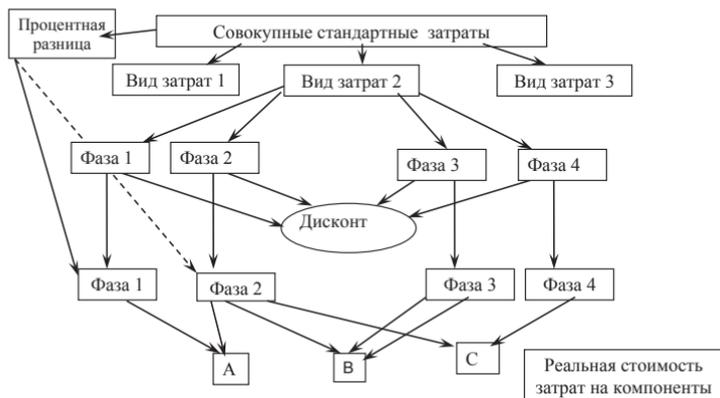


Рис. 2. Распределение затрат по фазам жизненного цикла продукта и компонентам затрат

При этом следует учесть, что в прогнозном анализе в качестве наиболее релевантного временного пункта, или контрольной точки, выступает момент продажи продукта, поскольку именно на этот момент рассчитываются целевые затраты. А это, в свою очередь, означает, что все затраты, возникшие до момента продажи, финансируются предприятием предварительно. В этом случае на момент принятия решения определяется не дисконт, а будущая стоимость этих затрат. На нашем рисунке, например, для затрат двух первых фаз определяется будущая стоимость, а затраты двух последних фаз дисконтируются. В данном случае возникшая разница для затрат первых двух фаз включена в схему как дополнительный вид затрат и в соответствующей величине перераспределяется на приведенные затраты фаз (табл. 3).

Полученная информация, в свою очередь, снова будет использована в анализе распределения затрат и потребности снижения затрат на компоненты продукта.

Таблица 3

Определение реальной интенсивности затрат вида 1 путем наращивания на фазах 1 и 2 в прогнозном анализе

Показатели для вида затрат «Производственные затраты, пусковые расходы»	Фаза 1	Фаза 2
Номинальная интенсивность затрат данного вида	0,071	0,286

Показатели для вида затрат «Производственные затраты, пусковые расходы»	Фаза 1	Фаза 2
Начало фазы	01.01.08	30.03.08
Конец фазы	30.06.08	31.12.08
Середина фазы	31.03.08	15.08.08
Контрольная точка	01.01.09	01.01.09
Кол-во дней (период дисконтирования)	-270	-135
Ставка %	10%	10%
Фактор дисконтирования	1,074	1,036
Приведенная интенсивность затрат	0,076	0,296
Абсолютное отклонение	0,005	0,010
Доля дисконтированной стоимости	0,333	0,666

Если надо определить, дорого ли обходится производство того или иного компонента, интенсивность целевых затрат на него сравнивается с приведенной интенсивностью плановых затрат (табл. 4).

Таблица 4

Определение рациональности распределения затрат в 1-й фазе жизненного цикла продукта

Показатель	Значение для компонента В
Интенсивность стандартных затрат	0,147
Всего стандартные затраты, руб.	2541
Дисконтная разница, руб.	128
Интенсивность целевых затрат	0,149
Абсолютная величина целевых затрат, руб.	2361
Абсолютная потребность в снижении затрат, руб.	40,55
Относительная потребность в снижении затрат	0,103

По данным табл. 4, в фазе возникновения затраты на продукт В должны быть снижены на 40,55 руб., или на 10,3%.

Если же требуется определить, на сколько должны быть снижены затраты на компонент, то следует, напротив, использовать номинальную интенсивность плановых затрат (табл. 5).

Таблица 5

Определение потребности снижения затрат для компонента В в 1-й фазе жизненного цикла продукта

Компоненты продукта	Интенсивность затрат по факту	
	номинальная	реальная
Компонент А	0,256	0,271
Компонент В	0,147	0,156
Компонент С	0,089	0,094
Компонент D	0,453	0,479
Дисконтная разница	0,055	
Итого	1,000	1,000

Анализ в рамках концепции целевых затрат является составным блоком анализа затрат. Поэтому данный блок в общей системе комплексного экономического анализа на предприятии должен быть дополнен и расширен подблоком анализа целевой себестоимости, который, в свою очередь, на основании всего вышесказанного схематически может быть представлен следующим образом (рис. 3).

Анализ такой экономической категории, как целевая себестоимость, позволяет не только расширить расчетно-аналитический этап внедрения концепции целевых затрат, но и является дополнением к системе комплексного экономического анализа в части анализа затрат во взаимосвязи с маркетинговыми исследованиями. Такой анализ, с нашей точки зрения, позволит получить более полный объем информации для обоснования принятия управленческих решений, оптимизации производственной программы.

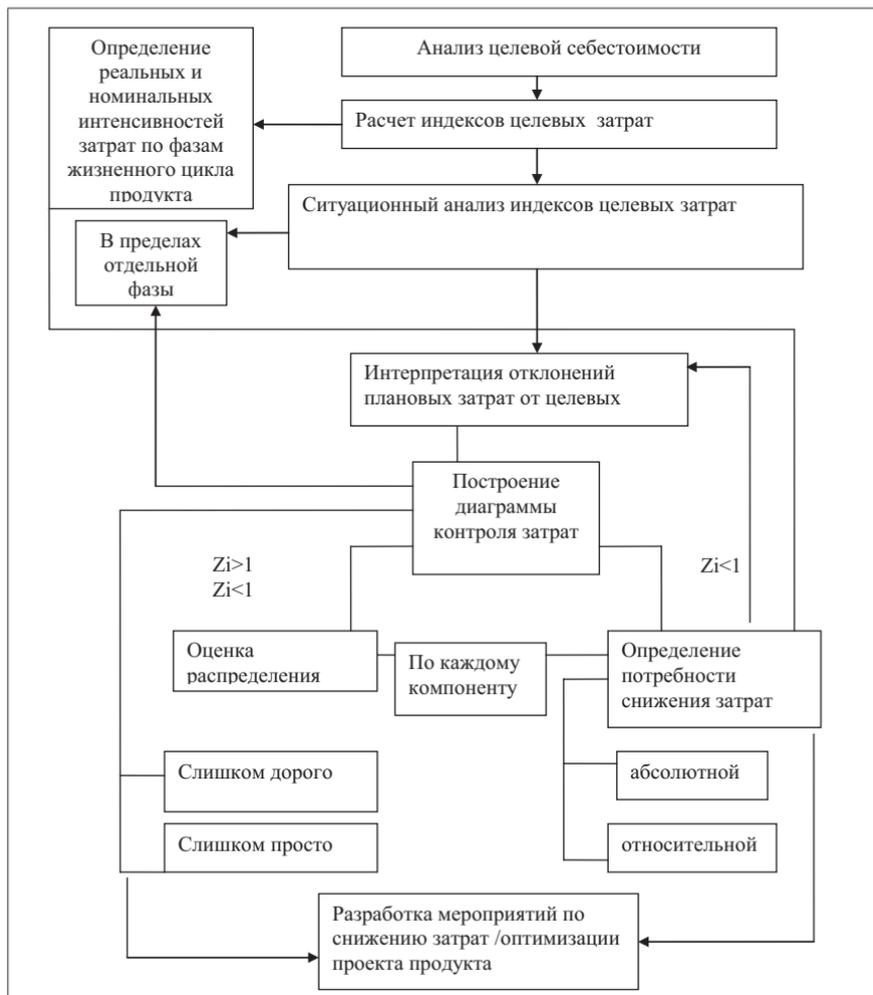


Рис. 3. Структурная схема анализа целевой себестоимости

*Проскуряков В. А., к.э.н.
(«МАТИ» – Российский гос. технологический ун-т
им. Н. Э. Циалковского)*

УЧЕТ ДУАЛИСТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ФСА

Метод функционально-стоимостного анализа, разработанный в 1947–1948 гг. независимо друг от друга: в СССР – Ю. М. Соболевым, в США – Л. Д. Майлсом, за прошедшие десятилетия продемонстрировал высокую эффективность. При этом к достоинствам метода следует отнести тот факт, что он не теряет своей значимости и в современных экономических условиях, существенно отличающихся во всем мире от условий 40-х гг. прошлого века. ФСА демонстрирует открытость и способность впитывать наиболее прогрессивные, адекватные каждому периоду времени подходы.

Представляется, что в настоящее время при использовании ФСА целесообразно также учитывать дуалистические факторы инновационных процессов, происходящих во всех сферах человеческой деятельности. На рубеже второго и третьего тысячелетий произошел переход от промышленной эпохи к эпохе инновационной экономики, сопровождающийся кардинальными изменениями в экономических системах. Известно, что важные черты инновационной экономики рассмотрены в трудах Й. А. Шумпетера, Л. Ф. Людвига фон Мизеса, Ф. Хайека, Л. Абалкина, В. Л. Макарова и Г. Б. Клейнера, Б. З. Мильнера, Н. И. Ивановой, А. Томаса, И. Стюарта, Нонаки и Х. Такеучи, Бернара А. Лиетара, П. Ф. Друкера, Н. Кондратьева, Р. Кубедду, К. Фримана, Э. Тоффлера, Р. Нельсона, Б. Лундвала, Казуо Инамори и др.

В то же время с развитием инновационной экономики некоторые из предложенных для ее исследования методов требуют уточнения. Расширяется и перечень инновационных элементов, которые ожидают специального исследования.

Основателем инновационного направления в экономическом развитии признан Й. Шумпетер, ученик австрийской экономической школы, перенесший многие ее идеи на американскую почву. Обычно среди его трудов выделяют те, которые связаны с проверкой и развитием основных идей теории циклов Н. Кондратьева,

доказывавшего существенную связь экономических циклов с инновациями. Представляется, что циклы Кондрагьева – Шумпетера в настоящее время в значительной степени теряют свою актуальность. События в мировом хозяйстве конца XX – начала XXI в., особенно текущий глобальный финансовый кризис, ставят под вопрос практическую значимость этих циклов в условиях инновационной экономики. При этом разработанные Шумпетером методы анализа процессов «созидательного разрушения», наоборот, представляются важными для изучения «постиндустриальной» ступени развития экономических систем. Так же как его утверждение, что для постиндустриальных экономик характерно доминирование сектора услуг в валовом внутреннем продукте, когда объем оказания услуг превышает 50% ВВП. Принято считать, что инновационная экономика впервые проявила себя в США в середине 1950-х гг.

Э. Тоффлер указывает на такой «символический показатель» развития инновационных процессов в экономике, как соотношение количества работников, занятых интеллектуальным трудом, и заводских рабочих, – «белые воротнички» и служащие численно превзошли заводских рабочих («синие воротнички»). Это наблюдение перекликается с приведенным выше утверждением Шумпетера. Таким образом, оба автора считают, что соотношение интеллектуального и физического труда в обществе в значительной степени характеризует, насколько является экономика инновационной.

Совершенствование методов ФСА должно проводиться с учетом тех элементов, которые в значительной степени определяют развитие инновационных процессов. Основной мотивацией человеческой деятельности на протяжении всей истории являются потребности отдельных индивидов и домашних хозяйств. Прежде всего – основные базовые потребности, без удовлетворения которых существование человечества невозможно даже в течение непродолжительного времени. Об удовлетворении ряда этих потребностей (в воздухе, например) люди могли не задумываться веками, однако в наше время очень часто они представляют серьезную проблему.

Ясно, что удовлетворение даже самых «простых» потребностей населения в воде, пище, жилище требует создания соответствующих отраслей сельского хозяйства, промышленности, транспорта и пр. Эти отрасли для своего функционирования также должны удовлетворять собственные производственные потребности. Это приводит к увеличению человеческой деятельности во все больших объемах. Модель деятельности, по-видимому, будет представлять

расширяющуюся геометрическую фигуру, ограниченную гиперболической поверхностью. Будем называть эту модель праксиологическим гиперболоидом. Важно отметить, что до возникновения инновационной экономики, вплоть до промышленной эпохи, расширение человеческой деятельности происходило по законам, близким к линейным. В конце 1990-х гг. начинается значительное увеличение объемов человеческой деятельности за счет нематериальных элементов. Этот момент времени условно можно считать временем перехода от промышленной эпохи к эпохе инновационной экономики. С этого времени использование линейных зависимостей в ходе экономических исследований может приводить к очень значительным погрешностям. Это целесообразно учитывать и при решении задач с использованием ФСА. Можно представить, что праксиологический гиперболоид имеет слоистую структуру. Если построить сечение праксиологического гиперболоида на уровне, соответствующем определенному моменту времени, допустим, 2000 г. (условная граница во времени между промышленной эпохой и эпохой инновационной экономики), можно получить концентрические окружности (рис. 1).

На рис. 1 показано, что вокруг «ядра» гиперболоида – человеческой деятельности, направленной на удовлетворение базовых (жизненно необходимых) потребностей домохозяйств, в концентрических кольцах-кластерах группируется деятельность, обеспечивающая потребности: домохозяйств дополнительные, социальной инфраструктуры, производственной инфраструктуры, инфраструктуры обороны и безопасности, системы обороны и безопасности, производства, а также прочие потребности. При анализе и оптимизации многих инновационных процессов по удовлетворению потребностей домохозяйств, промышленности, инфраструктуры и пр. используются методы функционально-стоимостного анализа.

Необходимо указать, что в эпоху инновационной экономики формы экономических отношений отличаются от отношений, существовавших до недавнего времени, в первую очередь рядом определенных факторов, действие которых и придает экономике инновационный характер. Отметим некоторые из этих факторов инновационных процессов, самые значимые из которых связаны как с масштабными изменениями в товарно-денежной сфере, развитием инновационных процессов, так и с изменениями экономических отношений в обществе.



Рис. 1. Сечение праксиологического гиперболоида

Наиболее значимые факторы связаны с кардинальными изменениями экономических систем. Вместе с постоянным развитием экономических отношений развиваются формы и содержание ресурсов, продуктов, товаров и денег.

Наиболее существенным фактором представляется *неуклонное движение системы товарно-денежных отношений в направлении нематериальной области* [6]. В направлении той области, где продукты, товары и деньги невидимы, неосязаемы, не имеют «материальных оболочек». Эта закономерность в значительной степени связана как с развитием инновационных процессов, так и с динамикой общественных отношений.

Важно указать, что переход некоторой части операций товарно-денежных отношений из преимущественно материальной сферы в сферу преимущественно нематериальную в мировой экономической истории происходил постоянно. Однако в последнее время, начиная примерно с последней трети XX в. и особенно в 90-е гг., этот процесс ускорился, приобрел необратимый характер и стал важнейшим элементом экономического развития национальных экономик.

Представляется, что смещение системы товарно-денежных отношений в направлении нематериальной области объясняется закономерными процессами. Данные процессы в первую очередь вытекают из природы человеческой деятельности, неотъемлемым и важнейшим свойством которой является дуализм.

Дуализм, двойственность, определяется тем, что человек как существо, обладающее двумя самостоятельными началами – идеальным (интеллектуальным) и материальным, в процессе труда использует двойственные средства и получает конечный итог, также обладающий двойственностью. То есть **дуализм, двойственность человеческой деятельности, связан с тем, что в процессе деятельности используются средства и получают продукты, имеющие как материальную, так и – в первую очередь – нематериальную природу.**

Проследим соотношение между используемыми в ходе человеческой деятельности ресурсами и получаемыми результатами. Можно представить, что исходные ресурсы P (на «входе») человеческой деятельности включают в основном такие взаимосвязанные элементы, как интеллектуальный потенциал (нематериальные ресурсы) $Pи$, материальные ресурсы $Pм$ и нравственный фактор H [7]:

$$P = (Pи + Pм) H \quad (1)$$

Нравственный фактор отражает те духовные и душевные качества, которые преобладают у людей при осуществлении деятельности. Нравственный фактор в значительной степени можно оценить мерой честности, порядочности, верностью данному слову партнерам, выполнением своих обязанностей и т.п. Для понимания направленности человеческой деятельности важно оценивать знак нравственного фактора. В общем случае нравственный фактор H может принимать как положительное (+), так и отрицательное (–) значение в зависимости от устремлений людей или общества в целом.

На входе человеческой деятельности действует еще один особый ресурс, финансовый. Деньги в процессе человеческой деятельности прямо не потребляются, однако они могут направляться как на наращивание величины $Pм$ (средства производства, вычислительная техника, научные приборы, материалы и т.п.), так и на увеличение $Pи$ (образование и повышение квалификации работников, приобретение патентов, программного обеспечения и др.). В какой-то степени финансовые средства могут влиять даже на значение

Н. Средства, например, могут расходоваться на доведение до сознания работников важности их деятельности для общества. Примеры – выполнение оборонных программ (Ракетный проект, Атомный проект в СССР) или повышение качества (кружки качества в Японии).

Получаемые (на «выходе» человеческой деятельности) результаты – продукты **П** можно представить как:

$$P = (P_{и} + P_{м}) C, \quad (2)$$

где: **Пи** – продукт интеллектуальный (нематериальный);

Пм – продукт материальный;

С – социальный эффект.

Строго говоря, получаемый в результате человеческой деятельности материальный продукт не является только «материальным», т. е. содержит не только материал, из которого состоит. Любой продукт, будь то сложное изделие – автомобиль или простое – кирпич, несет в себе «отпечаток» мысли, заложенной при его создании, является «слепком» с идей разработчиков и производителей. Наиболее хорошо это выражено, например, в форме изделия.

Однако в отличие от продукта интеллектуального **Пи** – патента, например на конструкцию дизельного двигателя, который «вечен», в продукте материальном **Пм** – реальном дизельном двигателе автомобиля «МАЗ», его форма неразрывно соединена с «материальной частью». Под влиянием нагрузок в период эксплуатации она будет изменяться, а при утилизации двигателя и вовсе будет потеряна. Это дает нам основание при анализе соотношения «ресурсы – продукты» в процессе выполнения конкретных работ пренебречь нематериальным «слепком» и считать **Пм** чисто материальным продуктом.

Величины **Пи** и **Пм** всегда имеют положительные значения. Но в зависимости от положительного или отрицательного знака нравственного фактора **Н** «на входе» мы получим положительное или отрицательное значение социального эффекта **С**. Соответственно будет социально положительным или социально отрицательным результат рассматриваемой человеческой деятельности.

Обобщая, соотношение между используемыми при осуществлении человеческой деятельности ресурсами и получаемыми результатами можно представить как:

$$(P_{и} + P_{м}) H = (P_{и} + P_{м}) C \quad (3)$$

Или упрощенно, без учета нравственного фактора и социального эффекта:

$$P_{и} + P_{м} = P_{и} + P_{м} \quad (4)$$

В настоящее время еще не разработаны общепринятые методические подходы ФСА к учету двуединых, дуалистических составляющих – ни используемых в процессе человеческой деятельности ресурсов, ни получаемых продуктов. Между тем проведение в этом направлении исследований помогло бы в ряде случаев при проведении функционально-стоимостного анализа принимать более обоснованные решения. В частности, это относится к анализу на этапах НИОКР.

Рассмотрим, как можно применять дуалистический подход к анализу и оценке ресурсов при проведении функционально-стоимостного анализа на стадии ОКР. Дуалистический подход предполагает разделение всех ресурсов предприятия на две составляющие – интеллектуальные и материальные – и последующую оценку их в денежном выражении. При оценке интеллектуальных и материальных ресурсов на стадии разработки продукции рекомендуется придерживаться следующего алгоритма:

1. Определить значения составляющих интеллектуальных ресурсов $P_{и'}$ и материальных ресурсов $P_{м}$.

К интеллектуальным ресурсам (продуктам) можно отнести следующие составляющие: заработную плату сотрудников с отчислениями на социальные нужды; часть накладных расходов, которые идут на содержание аппарата управления; затраты на программное обеспечение, расходы на получение информации на бумажных и электронных носителях, на использование интернет-ресурсов, затраты, связанные с торговлей патентами, товарными знаками, знаками обслуживания и другими составляющими интеллектуальной собственности предприятия. Остальные интеллектуальные активы подвергаются качественной оценке.

К материальным ресурсам можно отнести следующие составляющие: сырье и основные материалы, а также покупные изделия и полуфабрикаты; вспомогательные материалы, используемые на технологические цели, на содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и других основных средств, запасные части для ремонта оборудования, технологическую оснастку и т.п.; топливо и энергию; ресурсы, израсходованные при амортизации основных фондов; ресурсы, расходуемые промышленно-производственным персоналом

и работниками, не участвующими в инженерно-технических разработках и в получении знаний.

2. Для каждого этапа КПП отдельно подсчитать P_u и P_m .

3. Графически изобразить результаты анализа и оценки ресурсов и продуктов.

Пример графика изображен на рис. 2.

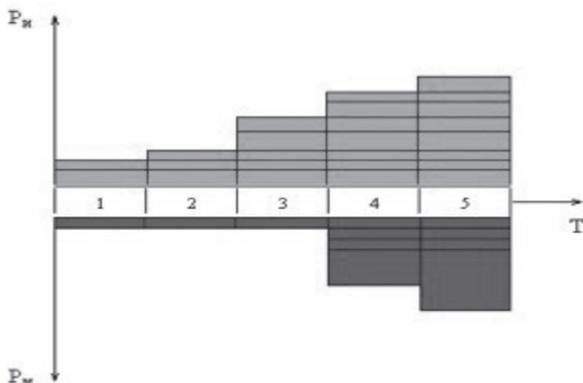


Рис. 2. Анализ и оценка интеллектуальных и материальных ресурсов на стадии проектирования

На графике показаны этапы разработки проекта (с первого по пятый), отложенные по осям времени T ; интеллектуальные ресурсы P_u отложены по вертикальной оси выше оси T ; материальные ресурсы P_m – по вертикальной оси ниже оси T .

Аналогично можно построить графики для получаемых интеллектуальных и материальных продуктов. При выполнении ФСА графики могут быть построены для нескольких рассматриваемых вариантов.

Необходимо отметить, что с каждого предыдущего этапа ОКР интеллектуальные продукты будут накапливаться. На каждом последующем этапе могут быть использованы все предыдущие наработки. С материальными продуктами ситуация иная. По экономическим расчетам, материальные продукты по затратам соответствуют ресурсам, однако на каждом этапе проектных работ мы получаем материальный продукт в физических объемах меньше, чем потратили ресурсов. Определенная часть энергии, и вещества (материалов) в ходе проектной деятельности рассеиваются в

пространстве, и до потребителя в конечном итоге доходит продукт по массе меньше, чем масса затраченных ресурсов, т.е. $P_m > P_{\text{м}}$. На рис. 2 и 3 показаны по три оси – оси ресурсов (продуктов) интеллектуальных, оси ресурсов (продуктов) материальных, а также оси времени выполнения этапов проектирования.

На рис. 3 показаны также материальная инфраструктура и интеллектуальная инфраструктура.

Необходимо выявить ресурсы, которые при выполнении ФСА можно считать независимыми от процессов проведения ОКР. Это те ресурсы, которые на предприятии можно отнести к инфраструктурным активам, к интеллектуальной и материальной инфраструктуре. К этим ресурсам на предприятиях имеют свободный доступ все работники, которым они необходимы для выполнения должностных обязанностей.

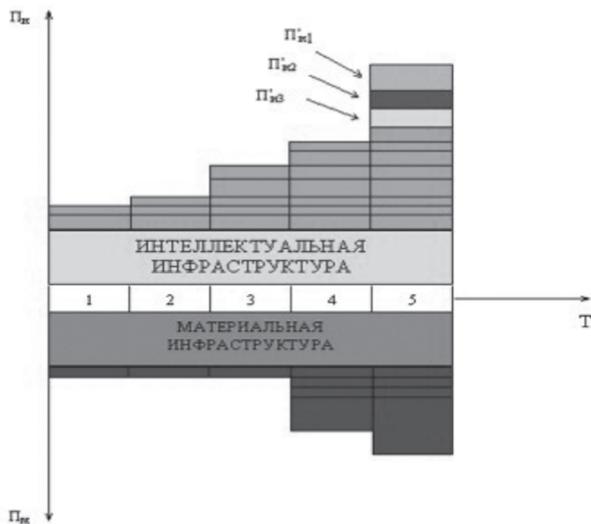


Рис. 3. Анализ и оценка интеллектуальных и материальных продуктов на стадии проектирования

К материальной инфраструктуре предприятия, как известно, относятся электрические, водопроводные сети, газо- и топливопроводы, трубопроводы подачи воздуха, технических жидкостей, канализационные сети, отопительные системы и др. Действительно,

эти и другие материальные инфраструктурные системы функционируют независимо от объема, вида, сложности выполняемых конструкторских работ. Следует отметить, что элементы материальной инфраструктуры могут функционировать только с применением человеческого интеллектуального потенциала. Эти нематериальные составляющие относятся к интеллектуальной инфраструктуре.

Состав интеллектуальной инфраструктуры очень разнообразен. К ней должны быть отнесены все доступные работникам предприятия интеллектуальные ресурсы, примерный перечень которых перечислен ниже.

- философия управления;
- корпоративная (организационная) культура;
- организационная структура;
- управленческие процессы;
- информационные технологии;
- информационные ресурсы, инструкции по эксплуатации, ремонту технических систем, программные продукты систем управления;
- инструкции и методики выполнения работы;
- коммуникационные системы (электронная почта, интернет, телеконференции);
- базы данных;
- объекты интеллектуальной собственности и пр.

В процессе проектирования происходит непрерывный процесс генерации новых идей, которые сложно оценить количественно, но которые увеличивают P_u (рис. 3). Расшифруем обозначения P_{u1}' , P_{u2}' , P_{u3}' , изображенные на рисунках.

P_{u1}' – тот интеллектуальный потенциал, который не достиг «рыночной зрелости», но представляет собой полезные идеи, которые можно будет в будущем довести до потребителя;

P_{u2}' – интеллектуальный потенциал, представляющий собой конструкторское решение (разработку), которое есть смысл запатентовать;

P_{u3}' – интеллектуальный потенциал, который не представляется на сегодняшний день перспективным, но, отправив его в «корзину», в будущем сохранится возможность использования.

Рассмотрим пример применения дуалистического анализа при выполнении опытно-конструкторских работ по созданию автоматизированной системы измерений (СИ) для проведения испытаний

стендового изделия с использования имитатора компонентов рабочей жидкости.

Создание СИ предполагает выполнения ряда этапов, в то числе:

- выдачу ТЗ на разработку системы, разработку эскиза системы;
- разработку алгоритма подтверждения голосованием;
- разработку математического аппарата обработки данных;
- составление технического проекта системы;
- подготовку аппаратуры к монтажу;
- монтаж системы;
- подготовку к пробному прогону;
- проверку работы системы и обработка результатов;
- корректировку программного обеспечения системы;
- проведение сдаточных испытаний системы;
- обработку результатов сдаточных испытаний;
- составление инструкций по эксплуатации системы;
- составление итогового отчета о результатах разработки системы.

Для каждого из этих этапов были рассчитаны необходимые интеллектуальные и материальные ресурсы, причем в материальных ресурсах выделены вещественные и энергетические составляющие (табл. 1).

Таблица 1

Интеллектуальные ($P_{и}$) и материальные ($P_{м}$) ресурсы, использованные при создании системы измерений

№ п.п.	$P_{и}$	$P_{м}$	
		энергетические	вещественные
1	165 875,3	2 575,75	118 232,25
2	129 995	1 265,62	76 922,12
3	193 540,56	1 867,32	117 523,82
4	145 339,04	567,11	116 223,61
5	174 800,26	622,44	116 278,94
6	66 471,12	1 742,83	50 377
7	217 665,53	166	115 822,5
8	104 820,9	3 070,7	118 727,2
9	49 522,17	968,24	16 311
10	133 546,15	311,22	115 967,72

№ п.п.	Р _и	Р _м	
		энергетические	вещественные
11	129 900,12	1 517,82	84 200
12	56 189,4	138,32	12 588
13	63 058,01	262,8	20 355
14	57 906,55	912,9	30 100
Итого	1 688 630,11	1 109 629,16	

Соотношение между интеллектуальными и материальными ресурсами, использованными при проектировании и изготовлении опытного образца системы измерений, составляет 1,52:1. На единицу интеллектуальных ресурсов приходится только 0,66 единицы материальных ресурсов. Это говорит о том, что выполняемые опытно-конструкторские работы позволили создать инновационную измерительную систему.

Графическое изображение оценки интеллектуальных и материальных ресурсов на каждом этапе проектирования и отладки системы измерения представлено на рис. 4.

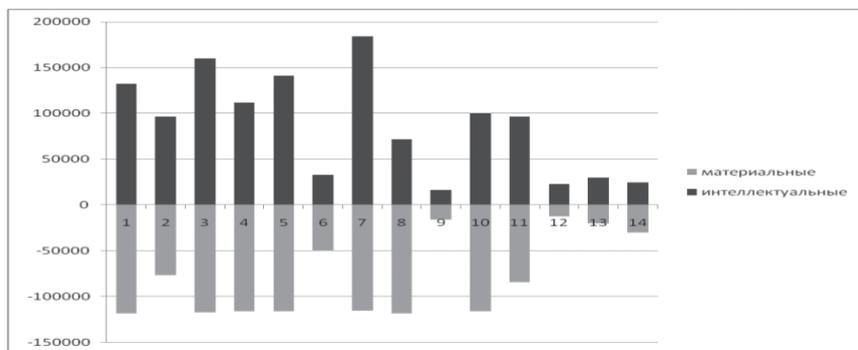


Рис. 4. Эпюры распределения интеллектуальных и материальных ресурсов

Представляется, что использование дуалистического подхода дают возможность расширить аналитическую и методическую базу ФСА при исследованиях инновационных процессов и продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. – М.: Экономика, 2007. – 204 с.
2. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М.: Экономика, 2000. – 876 с.
3. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 336 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
5. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: АСТ, 2004. – 783 с.
6. Проскуряков В. А. Тенденции изменений денег. В сборнике статей: Денежные реформы в России: история и современность. – М.: Древлехранилище, 2004. – 280 с. С. 240–245.
7. Проскуряков В. А. Дуалистические элементы в среде инновационной экономики // Инновации. – 2009. – № 7.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В развитых странах негосударственные некоммерческие организации играют все большую роль в экономической и социальной жизни. Негосударственные некоммерческие организации решают многие из наиболее острых проблем нашего времени, создавая, по сути дела, огромную социальную ценность.

Для повышения эффективности некоммерческая организация должна иметь возможность измерить степень достижения своей миссии. Однако несмотря на то, что многие организации смогли разработать собственные средства измерения эффективности и учета, эти показатели носят несистемный характер, и единой адекватной концепции оценки и учета не существует, что усложняет сравнение результатов деятельности различных организаций.

Важно понимать, что для оценки социальных мероприятий нельзя копировать подходы, используемые при оценке коммерческих мероприятий. Ведь коммерческие организации создаются с одной-единственной целью – получение экономической выгоды собственниками компании через максимизацию положительного денежного потока. НКО не могут измерять свой успех чисто экономическими показателями, так как их цели отличны от максимизации экономической прибыли. Более того, цели некоммерческих организаций часто абстрактны, амбициозны, расплывчаты и очень разнообразны. Задача усложняется еще и тем, что многие проекты являются долгосрочными или имеют отсроченный эффект. Но, несмотря на все эти сложности, проблему решить можно.

Когда речь идет об измерении результатов некоммерческого сектора, подразумеваются две вещи: во-первых, измерение социального влияния НКО и, во-вторых, измерение результатов деятельности некоммерческой организации. Чтобы измерить социальный эффект, мы должны быть уверены, что полученный результат напрямую связан с деятельностью НКО и ее намеченными целями. На практике непросто удостовериться в эффективности работы организации.

Измерение результата и социального эффекта от деятельности НКО весьма проблематично. Могут понадобиться годы и даже десятилетия, чтобы можно было увидеть результат социальных инвестиций. Более того, очень сложно определить степень влияния на полученный результат социальной программы и других факторов, чтобы установить истинную причину, повлиявшую на произошедшие изменения (действительно ли действия НКО имеют прямое влияние на результат или являются только одним из факторов или вообще не связаны с произошедшими изменениями). Например, нельзя однозначно оценить эффект дошкольного обучения, проводимого волонтерами, на успеваемость учеников в школе до того, как пройдет несколько лет, так как существуют такие факторы, как домашнее окружение и обучение по дошкольной программе в государственных учреждениях.

Многие утверждают, что филантропию можно рассматривать как инвестиционную деятельность в социальном секторе. Участники некоммерческого сектора часто рассматривают свои фонды как венчурный капитал, который они инвестируют в высокорискованные проекты и используют для расширения этого сектора. В какой-то степени это так, однако есть некоторые моменты, которые не позволяют в полной мере называть данную деятельность инвестиционной и не приводят к росту данного сектора. Гранты обычно выделяются строго раз в год. Финансовая помощь обычно значительно меньше необходимой для достижения реального успеха. Вдобавок отсутствуют универсальные подходы к оценке проектов, что приводит к неэффективному функционированию некоммерческого сектора. Таким образом, основной целью деятельности становится фандрайзинг, и в большинстве случаев зависимость между привлеченными средствами и результатом не прослеживается. Деятельность НКО, таким образом, концентрируется на транзакциях, а не на результатах.

Инвестиционный подход, напротив, ориентируется на создание ценности как результата вложенных инвестиций. При таком подходе успех инвестиций измеряется социальной отдачей (общественной полезностью). Основная проблема при таком подходе: как соотносить сумму инвестированных средств с созданной ценностью.

Под социальными мероприятиями М. Иллнер понимает конкретную деятельность той или иной организации с целью изменить в желательном направлении социальное положение общественной группы или категории людей [1]. Комплекс социальных мероприя-

тий, объединенных общими целями, называется социальной программой. В своей работе «Оценка эффективности мероприятий» автор выделяет несколько типов и форм социальной эффективности, обращая внимание на многозначность этого понятия. Эффект социального мероприятия Иллнер определяет как разницу между исходным и конечным состоянием процесса, предполагая, что эффект вызван воздействием данного мероприятия, и предлагает делить этот эффект на составляющие: социальную и экономическую [1]. В зависимости от направленности деятельности организации надо уделять больше внимания тому или иному эффекту. Так, например, традиционные НКО нацелены только на получение социального эффекта, социальные предприятия балансируют между социальным и экономическим эффектами, социальные проекты коммерческих организаций в большей степени нацелены на получение прямого или косвенного экономического эффекта.

Экономическая стоимость создается тогда, когда есть финансовая отдача от инвестиций. Такая стоимость создается большинством коммерческих организаций. Методы измерения разрабатывались и изучались в течение столетий, они многомерны и включают такие финансовые коэффициенты, как возврат на инвестиции, долг/капитал, цена/доход, и многие другие. Эти измерители сформировали базу для анализа в современной экономике.

Социальная ценность создается тогда, когда ресурсы и процессы комбинируются для улучшения качества жизни отдельных людей или всего общества в целом. В этой области НКО оправдывают свое существование, и, к сожалению, именно в этой области возникают основные проблемы по определению настоящего значения создаваемой стоимости. Социальная стоимость создается в организациях, защищающих окружающую среду, развивающих науку и культуру, организациях по трудоустройству. В том, что данная деятельность приносит пользу, сомнений не возникает, но точную оценку дать сложно.

Измерители экономической стоимости стандартизированы, в то время как в области социальной стоимости существуют факторы, которые выходят за рамки количественного определения.

Социально-экономические измерители базируются на определителях экономической стоимости, которые помогают оценить в денежном выражении некоторые элементы социальной стоимости и суммировать их с экономической. НКО создают добавочную стоимость, используя экономические ресурсы и процессы, добав-

для к ним ценность, и затем генерируют экономию или доход для общественного сектора. Это может выражаться в снижении расходов общественного сектора или в росте доходов через рост собранных налогов. Примером может служить создание рабочих мест для инвалидов и безработных или курсы повышения квалификации. Данные программы обеспечивают работой тех, кто находится на социальном обеспечении и таким образом перемещает их из государственного сектора в частный.

Таблица 1

Методы анализа эффективности социальных проектов

Тип анализа	Результат анализа	Необходимая информация
Затраты (<i>cost</i>)	Затраты на программу	<ul style="list-style-type: none">• Общая стоимость всех затрат на программу
Затраты и эффективность (<i>cost-effectiveness</i>)	Величина затрат на единицу результата	<ul style="list-style-type: none">• Общая стоимость всех затрат на программу• Результат программы в натуральных единицах
Затраты и экономия (<i>cost-savings</i>)	Чистая дисконтированная экономия для государства Отношение полученной экономии к затратам Внутренняя норма доходности для государства	<ul style="list-style-type: none">• Общая стоимость всех затрат на программу• Измерение эффекта от проекта в каждый момент времени в натуральных единицах• Цена для денежной оценки всех результатов для государственного сектора
Выгоды и затраты (<i>cost-benefit</i>)	Чистая дисконтированная выгода общества Отношение полученной выгоды к затратам Внутренняя норма доходности для общества	<ul style="list-style-type: none">• Общая стоимость всех затрат на программу• Измерение эффекта от проекта в каждый момент времени в натуральных единицах• Цена для денежной оценки всех результатов для всех заинтересованных лиц

Отсутствие универсальных моделей оценки НКО порождает множество подходов. Ниже приводится общий обзор наиболее распространенных комплексных подходов к оценке создания социальной стоимости.

Сравнительный анализ выгод и затрат, затрат и эффективности, анализ снижения издержек, анализ затрат и связанные с ними методы являются примером целого класса методов. Эти методы получают все большее распространение в некоммерческом секторе из-за растущего интереса к принципам ведения бизнеса и инвестиционным методам анализа. Основные методы анализа приведены в

таблице, располагающей их в порядке информативности и объема данных, необходимых для расчетов.

Наименее сложным является первый метод (*cost*), который анализирует программу на основе измерения экономической стоимости ресурсов, необходимых для реализации программы.

Анализ эффективности затрат (*cost-effectiveness analysis*) предполагает расчет соотношения затрат к неденежным выгодам или результатам (например, расходы на выпускника средней школы, затраты на одного вылеченного ребенка). Это соотношение иногда неофициально называют отдачей от вложенных средств (*bang for the buck*). Данный метод используется в ситуациях, когда монетизация полученной от программ выгоды или каких-либо действий не представляется возможной или целесообразной. Тем не менее одновременное измерение эффективности затрат возможно только для одной конкретной области в рамках всей программы. И поскольку воздействие программы измеряется в натуральных единицах (например, каждый сохраненный год жизни, каждый ребенок, окончивший среднюю школу), то, если результаты отличаются в различных областях воздействия, не представляется возможным сделать анализ по всей совокупности.

Суть данного метода заключается, во-первых, в объединении соответствующих измерений результатов с затратами таким образом, чтобы программы и альтернативы в рамках одной области можно было ранжировать в соответствии с эффективностью их результатов. И, во-вторых, в определенности в оценке различных аспектов полученной выгоды, сравнивая соотношение выгод к затратам, не сводя их к общим единицам (например, денежным). Метод эффективности затрат используется в частных, общественных и некоммерческих секторах, а также в сфере здравоохранения, где стоимость вмешательства организации сравнивается с медицинским влиянием на продолжительность жизни человека.

Методы «Затраты и экономия» (*cost-savings*) и «Затраты и выгоды» (*cost-benefit analysis*) осуществляют процесс оценки проектов путем денежной оценки результатов проекта. Такой подход позволяет применять универсальную единицу измерения для всех результатов, которые можно суммировать для определения общего эффекта проекта в денежном выражении.

В случае анализа экономии средств (*cost-savings*) измерение происходит с точки зрения государственного сектора – государственные расходы на осуществление программы и чистая экономия

(или расходы), связанная с программой. Анализ выгод (*cost-benefit analysis*), напротив, принимает точку зрения общества в целом и рассматривает затраты и результаты агрегированно по всем заинтересованным сторонам (государственный сектор, участники программ, остальное общество). Результатом этих двух методов может быть чистая экономия (экономия минус затраты) или чистая выгода (выгода минус затраты), отношение экономии или выгоды к затратам или внутренней норме доходности.

При принятии решений относительно социальных проектов НКО все чаще ориентируются на доказательства того, что программа приносит выгоды, которые превышают расходы по программе. Такой анализ затрат и выгод (*cost-benefit analysis*) приобретает все большую значимость в связи с ростом отчетности, ориентированной на результат, и социальных инвестиций, от которых ожидается положительный экономический результат. Перевод получаемого эффекта в денежное выражение позволяет сравнить результаты различных программ и посчитать кумулятивное воздействие.

Несмотря на большой интерес к данному методу, он не является достаточно изученным в области социальных программ. Большой проблемой остается денежная оценка краткосрочных и долгосрочных результатов, которые могут возникнуть в результате социальных мероприятий. Например, сложно подсчитать экономическую выгоду от снижения преступности или повышения уровня образования.

Анализ затрат и выгод (*cost-benefit analysis*) заключается в расчете затрат и выгод проекта в денежном выражении, а затем в сравнении этих показателей. Этот подход к анализу затрат и результатов является самым сложным, так как требует всеобъемлющую оценку расходов и последствий программ (например, первичные и вторичные, прямые и косвенные, материальные и нематериальные последствия), а также подразумевает возможность оценить в денежном выражении влияние на каждую заинтересованную сторону. Таким образом, данный метод предоставляет полный отчет о чистой выгоде для общества в целом, а также для различных заинтересованных сторон в частности.

Цель метода имеет два аспекта: во-первых, помочь понять, принесет ли программа или планируемые действия ценность для лица, принимающего решение, и, во-вторых, сравнить альтернативы и выбрать проект с наибольшей мерой ценности. Результатом анализа затрат и выгод может быть: мера чистой выгоды (выгоды минус за-

траты), также известной как чистая приведенная стоимость (NPV); отношение результатов к затратам (коэффициент выгод и затрат); внутренняя норма доходности (IRR), которая является ожидаемым темпом роста генерируемого проекта.

Требую денежной оценки расходов и эффекта воздействия социальной программы, метод «выгоды и затраты» является наиболее сложным, в то же время наиболее полным, потому что показывает чистую выгоду как для всего общества в целом, так и для различных заинтересованных сторон.

Можно выделить несколько общих принципов, лежащих в основе рассматриваемых методов. Во-первых, социальная программа сравнивается с одной или несколькими альтернативами. Во-вторых, измерение расходов, связанных с программой, должно быть универсальным для всех потребленных ресурсов. В-третьих, при измерении влияния проекта должны быть учтены все оказываемые эффекты – как материальные, так и нематериальные, положительные и отрицательные. В-четвертых, так как затраты и результаты возникают в разные периоды времени, должна учитываться временная стоимость денег. В-пятых, в анализе должна быть учтена неопределенность, связанная с оценкой затрат и получаемых выгод.

Большинство доноров оценивают свои шансы на успех, а затем выбирают, использовать результат в денежном выражении (CBA) или нет (CEA). Некоторые спонсоры также делают поправку в числителе на долю своих благотворительных взносов.

При рассмотрении этих методик для измерения или оценки создания социальной стоимости, по сути, все методики сводятся к формуле ожидаемой доходности:

$$\text{Ожидаемая отдача} = \frac{\text{Результат или полученная выгода} \times \text{Вероятность успеха}}{\text{Затраты}}$$

Тем не менее можно выделить различные нюансы, которые решаются по-разному:

- как оценивается полученный результат или выгоды (например, использование случайных чисел, замена эффекта деятельности на количественный результат, временные ограничения и т.д.);
- как оцениваются произведенные затраты (например затраты на гранты, администрирование или полную стоимость программы и т.д.);

- как учесть неопределенности и частичное достижение целей (например, вероятность успеха, благотворительных взносов, взаимозависимости и т.д.);
- как результаты деятельности или полученные выгоды выражаются в натуральной или денежной форме (например, теневая цена, ставка дисконтирования и т.д.).

На данный момент ни одна из перечисленных методик не получила широкого распространения в социальной сфере. И было бы преждевременно утверждать, что возможна единственная верная методология для измерения и оценки создания социальной стоимости. Тем не менее необходима разработка единой непротиворечивой методологии в рамках конкретной организации.

При выборе различных методологий важно понимать ряд технических вопросов, которые затрагивают определенный круг подходов и представляют ограниченность моделей оценки социальной значимости. Эти вопросы включают в себя использование: допущений, ставки дисконтирования, временных рамок, теневых цен, взаимозависимости, суждений о создаваемой ценности.

При расчете с помощью данных методов используется множество допущений. Некоторые прогнозные показатели можно рассчитать на основе исторических данных, но многие допущения не всегда легко проверить и измерить. При рассмотрении определенных допущений с учетом их применения в анализе чувствительности и сценарном анализе, очевидно, что некоторые организации чрезмерно оптимистичны в своих прогнозах. Этот оптимизм включает в себя прогнозы социальных эффектов, социальных результатов и последствий, финансовых показателей и сроки для достижения этих результатов. Многие исследования подтверждают, что фактически созданная на основе инвестиций социальная стоимость была значительно ниже, чем первоначально прогнозировалось.

Ставка дисконтирования. Для того чтобы рассчитать экономическую эффективность или затраты–выгоды действий, способных принести выгоды в будущем, нужно уменьшить эти выгоды с учетом временной стоимости денег. Тем не менее, несмотря на то что есть общепризнанное мнение, что будущие результаты должны быть продисконтированы, не существует определенной относительности того, какая ставка должна быть использована. Некоторые исследователи предлагают использовать ставку 4% для детских и молодежных организаций, 3–5% для медицинских, 10% и выше для прочих областей деятельности НКО [3]. Выбор ставки должен зави-

сеть от временных предпочтений стейкхолдеров или сторон, принимающих решение.

Временные рамки. Существуют различные временные рамки, используемые в разных методологиях. В итоге количество фактических данных о результатах, доступных для анализа, варьируется между программами. Фонд REDF использует в своих расчетах 10-летний период для расчета получаемых выгод [5], NEF – пять лет [4]. Все эти вариации по срокам приводят к очень разным результатам, которые нельзя сравнивать друг с другом.

Теневые цены. Для того чтобы использовать анализ затрат и выгод, все затраты и выгоды должны иметь денежное выражение. Однако серьезной проблемой в области применения метода «затраты–выгоды» является денежная оценка краткосрочных и долгосрочных результатов, которые возникают при выполнении социальной программы. В некоторых случаях теневые цены легко получить, а в других их расчет может быть сложным и являться предметом дискуссий среди экспертов. Например, нет никакой рыночной цены на стоимость нематериальных последствий для жертвы преступления. На практике исследователи применяют свою личную субъективную оценку, и таким образом, результаты различных исследователей несопоставимы.

Взаимозависимость. Взаимозависимость заключается в том, что результаты одного мероприятия или серии мероприятий зависят друг от друга. Для того чтобы увидеть изменения в X , вам необходимо будет также увидеть изменения в Y . Например, результат улучшения качества образования зависит отчасти от уровня качества жизни и психологического благополучия семьи, в которой студент проживает. Этот вопрос взаимозависимости особенно важен, если временные рамки прогнозируемых выгод от проектов расширяются в будущем. Для детей раннего возраста большая часть будущих достижений зависит от того, насколько плодотворно настоящие проекты соединятся с положительными обстоятельствами будущего. Неразумно не учитывать взаимозависимость при расчете будущих выгод, но очень немногие исследователи ориентируются на это в своем подходе.

Суждения о создаваемой ценности. Классический анализ экономической эффективности и анализ затрат и выгод (и, следовательно, любой подход, который включает эти методологии) в настоящее время не включают последовательный подход к вынесению оценочных суждений. Каждое исследование отражает субъективное

представление исследователя о том, как издержки и выгоды распределяются между заинтересованными сторонами, и о ценности полученных результатов.

Каждое аксиологическое суждение имеет отношение к ценности жизни. Например, при использовании методик DALYs QALYs в области здравоохранения может возникнуть вопрос, надо ли придавать больший вес ценности спасенной жизни 30-летнего человека по сравнению с 70-летним? Еще одним оценочным суждением является вопрос распределения. Можно утверждать, что дополнительный рубль для бедного человека имеет большую ценность, чем дополнительный рубль для богатого, но как оценить, насколько? Есть много других видов оценочных суждений, которые включены в каждую методологию (например, действительно ли данный результат принесет пользу человеку), и все они влияют на результаты анализа.

Разработка подходов к составлению и анализу финансовой отчетности НКО увеличит создаваемый социальный эффект. Доступ к качественной информации поможет донорам в распределении средств организациям с учетом эффективности их деятельности. Также наличие более полной и достоверной информации поможет самим НКО действовать более результативно в исполнении своей миссии. И, наконец, доступность информации для всех заинтересованных лиц некоммерческого сектора позволит увеличить их доверие и вовлеченность в конструктивный диалог о результатах и социальных эффектах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иллнер М. Оценка эффективности социальных мероприятий // Социологические исследования. – М., 1990.
2. Karoly L. A. Valuing Benefits in Benefit-Cost Studies of Social Programs [www.rand.org].
3. Melinda T. T. Impact Planning and Improvement Measuring and/or Estimating Social Value Creation: Insights Into Eight Integrated Cost Approaches [www.gatesfoundation.org].
4. New economics foundation.
5. Robert Enterprise Development Fund. SROI Methodology [www.redf.org].

СИНТЕТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Традиционно основным критерием эффективности и главной целью деятельности организации считаются получение и максимизация прибыли. В то же время существует ряд объективных причин, обуславливающих необходимость пересмотра существующих подходов к выбору объектов управления и формированию критериев их оценки:

- чрезмерное развитие финансового капитала;
- определение его стоимости на основе биржевых котировок;
- новые знания как компонент, формирующий избыточную прибавочную стоимость продукта;
- нематериальный труд как составляющая переменного капитала в стоимости нематериального продукта [1].

Постиндустриальная экономика характеризуется высокой скоростью информационных потоков, постоянным ростом конкуренции на фоне глобализации. Главным ресурсом компаний становится не физический капитал и не материальные запасы, а права собственности и интеллектуальный потенциал руководителей. Наиболее доходной является деятельность, которая обеспечивается минимальным вложением физического капитала.

Изменение условий ведения бизнеса в постиндустриальной экономике привело как к значительному изменению структуры капитала организаций, так и самого содержания экономической категории «капитал» как объекта учета. Ведущий российский экономист В. Ф. Палий обращает внимание, что «...основным критерием успешной работы компании стала ее биржевая капитализация, потеснившая такие традиционные показатели, как прибыль и рентабельность» [2].

В силу объективных причин, обусловленных тенденциями изменения содержания категории «капитал организации» и усложнения его внутренней структуры, в теории и методологии бухгалтерского учета образовались существенные пробелы, препятствующие

адекватной оценке рассматриваемой категории и отражению факторов, определяющих его стоимость.

Таблица 1

Доходность современного бизнеса и размер вложенного капитала [3]

Доходность Вложенный капитал	Максимальный объем	Крупные инвестиции	Средний размер капитала	Незначительные материальные затраты	Минимальный объем
Максимальная					Создание образов, стилей
Высокая				Менеджмент и консалтинг	
Средняя		Разработка новых технологических решений	Разработка технологических принципов		
Низкая	Обрабатывающая промышленность	Высокотехнологичное производство			
Минимальная	Сырьевая промышленность				

Одними из первых отечественных ученых, которые обратили внимание профессионального сообщества на проблему неадекватного отражения в бухгалтерском учете категории «капитал» и необходимость пересмотра методологии учета в ее традиционной концепции стали проф. А. Д. Шеремет, В. Ф. Палий, А. Н. Хорин. Проф. Л. А. Чайковская, рассматривая вопросы развития теории и методологии бухгалтерского учета, обращает внимание на необходимость тщательного изучения и раскрытия понятий стоимости и капитала [4].

Капитал как экономическая категория достаточно продолжительное время выступал объектом исследования в рамках различных экономических наук: экономическая теория, бухгалтерский учет, финансовый менеджмент, комплексный экономический анализ и т.п. Однако необходимо отметить, что у экономистов до сих

пор не сформировалось его однозначного определения, не выработалась устоявшаяся система показателей, характеризующая процессы его формирования и движения, не определились единые подходы к оценке эффективности инвестирования и роста.

Чтобы еще раз обратить внимание на глубину и неоднозначность категории «капитал» в современной экономической науке, приведем несколько вариантов определения этого термина. Капитал (*фр., англ. Capital, нем. Kapital, от лат. Capitalis – главный*) – это:

1. Приносящее доход богатство – богатство, используемое для его собственного увеличения ... на уровне предприятия капитал – это вся сумма материальных благ (вещей) и денежных средств, используемых в производстве [5];

2. В экономической теории капитал – это фактор производства, обычно представленный машинами, оборудованием и производственными зданиями (физический капитал) или деньгами (финансовый капитал). Однако эта концепция применима и к ряду других активов (например, к «человеческому» капиталу) [5];

3. Выраженные в деньгах доли участия в активах предприятия за вычетом обязательств участников, иначе говоря, это остаточный интерес в активах юридического лица, который остается после вычитания пассивов;

4. Капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику, в производство; именуют также капиталовложениями, инвестициями [6];

5. В марксизме «капитал» – стоимость, приносящая прибавочную стоимость в результате эксплуатации наемных рабочих, входит в формулу стоимости продукта ($c + v + m$).

Широту и неоднозначность экономической категории «капитал» также характеризует приводимый к нему ряд расширенных определений (необходимо отметить, далеко не полный): авансированный, акционерный, венчурный, добавочный, заемный, иммобилизованный, инвестированный, номинальный, оборотный, основной (внеоборотный), резервный, собственный, ссудный, уставный, финансовый, чистый.

В официальной трактовке определение рассматриваемой категории звучит следующим образом: «Капитал представляет собой вложения собственников и прибыль, накопленную за все время деятельности организации ... Информация о капитале является элементом информации, формируемой в бухгалтерском учете для внешних пользователей о финансовом положении организации» [7].

МСФО категорию «капитал» определяют как долю в активах организации, остающуюся после вычета всех ее обязательств; где к «обязательствам» относится текущая задолженность организации, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из организации ресурсов, содержащих экономическую выгоду.

Исходя из задач экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, капитал можно классифицировать как:

- основной (основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство, доходные вложения, долгосрочные финансовые вложения);
- оборотный (запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства);
- вложенный (уставный капитал как первоначальные вложения собственников);
- собственный (уставный капитал, добавочный капитал, фонды и резервы, нераспределенная прибыль);
- заемный капитал (краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства).

Исходя из специфики инвестиционных процессов, классификация видов капитала осуществляется по источникам образования. Выделяют две категории: собственный и заемный. Тогда финансовую структуру организации, исходя из способов финансирования, можно представить в следующем виде (табл. 2).

Таблица 2

Вид капитала		Источник образования (финансирования)
Собственный капитал	Обыкновенный капитал	Обыкновенные акции Эмиссионный доход по обыкновенным акциям
	Генерируемый капитал	Фонды и резервы Реинвестируемая прибыль
	Долевой капитал	Акции с фиксированным процентом Привилегированные акции Эмиссионный доход по привилегированным акциям

Вид капитала		Источник образования (финансирования)
Заемный капитал	Долгосрочный источник	Облигационные займы Долгосрочный банковский кредит
	Краткосрочный источник	Краткосрочная банковская ссуда Коммерческий (товарный) кредит

При определении финансового положения организации величина капитала рассчитывается как разница между активами и обязательствами. Капитал представляет собой остаток хозяйственных средств организации после вычета из них кредиторской задолженности, в составе собственного капитала организации учитываются уставный (складочный), добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы. Таким образом, для оценки капитала могут использоваться следующие способы оценки активов и обязательств [7]:

- по фактической (первоначальной) стоимости (себестоимости);
- по текущей (восстановительной) стоимости (себестоимости);
- по текущей рыночной стоимости (стоимости реализации);
- дисконтированная стоимость.

Выбор способа оценки должен осуществляться исходя из условий рыночной экономики и удовлетворения информационных потребностей заинтересованных пользователей, являющихся общими для всех внешних пользователей.

При оценке активов в соответствии с принципами МСФО в разной степени и в разной комбинации рекомендуется использовать четыре метода оценки:

- первоначальная стоимость;
- восстановительная стоимость;
- реализуемая ценность;
- приведенная ценность;

а также, в отношении оценки различных объектов учета:

- рыночная стоимость (ценность);
- чистая реализуемая ценность;
- возмещаемая величина;
- справедливая стоимость.

МСФО предусматривают использование следующих методов оценки обязательств:

1) по фактической стоимости приобретения (обязательства признаются по сумме выручки, полученной в обмен на долговое обязательство, или по суммам денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел);

2) по восстановительной стоимости (обязательства отражаются по недисконтированной сумме денежных средств или их эквивалентов, которая потребовалась бы для погашения обязательства в текущий момент времени);

3) по возможной цене погашения (обязательства отражаются по стоимости их исполнения, т.е. по недисконтированной сумме денежных средств или их эквивалентов, которую предполагалось бы потратить для исполнения обязательств, при нормальном ходе дел);

4) по дисконтированной стоимости (обязательства отражаются по дисконтированной стоимости будущего чистого выбытия денежных средств, которые, как предполагается, потребуются для погашения обязательств при нормальном ходе дел).

В формируемой отчетности в соответствии с Принципами МСФО оценка динамики капитала может быть представлена исходя из выбранной методологии бухгалтерского учета, базирующейся на одной из концепций капитала:

- концепция поддержания финансового капитала;
- концепция поддержания физического (экономического) капитала.

Подробно особенности оценки капитала в соответствии с каждой из приведенных концепций рассмотрены в работе проф. М. Л. Пятова и И. А. Смирновой [8]. Для целей определения факторов стоимости капитала необходимо отметить, что в соответствии в финансовой концепцией капитал трактуется как доля собственников в активах организации (**equity**), а исходя из экономической концепции, капиталом является совокупность всех ее активов как носителей будущих экономических выгод (**capital**).

В практике отечественного финансового менеджмента для оценки устойчивости финансового положения организации наиболее распространенным является сравнение стоимости чистых активов с величиной собственного капитала. Стоимость чистых активов определяется расчетным путем, как разница между балансовой оценкой активов, принимаемых к расчету, и обязательств, принимаемых к расчету [9].

Необходимость использования различных методов оценки капитала обусловлена стремлением заинтересованных лиц получить

наиболее точные данные о поддержании стоимости вложенного капитала, постоянно имеющего тенденцию к убыванию в связи с изменением его величины за счет физического и морального износа, а также влиянием других факторов на изменение стоимости капитала.

Как уже отмечалось вначале, применение традиционных методов анализа и оценки стоимости капитала в условиях постиндустриальной экономики не способно отразить все характеристики этой сложно интерпретируемой экономической категории. Как стоимость организации в современных экономических условиях не может быть однозначно определена оценкой стоимости ее имущества, проведенной на конкретную дату, так стоимость капитала, определяемая по традиционным канонам бухгалтерского учета как разница бухгалтерских оценок имущества и обязательств, не позволяет в полной мере отразить его сущностную характеристику – способность генерировать ценность. Дж.В. Хорн определяет создание ценности (дополнительную отдачу) как превышение прибыли от использования капитала над требованиями финансовых рынков, или если бы эти средства удерживались от использования [10].

Необходимость определения стоимости капитала возникает:

- при определении эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- при оценке инвестиционных проектов;
- при оценке стоимости компании.

Общая стоимость капитала определяется величиной точной или предполагаемой прибыли, установленной для различных источников финансирования [10]. Из определения следует, что стоимость капитала определяется следующими факторами:

- вид функционирования капитала;
- источник возникновения (привлечения) капитала;
- уровень доходности альтернативных инвестиций;
- уровень риска данного вида капитала;
- доступность рынков капитала.

Для определения факторов стоимости капитала необходимо установить набор этих факторов, а также из каких достоверных источников будет получена информация для этой оценки.

Многие современные концепции управления не могут быть реализованы в силу отсутствия в системе бухгалтерской отчетности необходимой и точной информации. Инструментом раскрытия су-

щественной информации о факторах стоимости капитала является не бухгалтерская, а финансовая и управленческая информация.

Подготовка и составление финансовой отчетности состоит в унификации, основанной на систематизации, данных о финансово-хозяйственной деятельности организации. Для формирования финансовой отчетности используются данные системы бухгалтерского учета, основными задачами которого в соответствии с российским законодательством являются: формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении для внутренних и внешних пользователей; «предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости» [11]. Еще одной целью является обеспечение информацией, необходимой для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами.

В зависимости от целей и методов сбора и обработки информации о деятельности организаций, а также формата последующего ее представления в системе информационного обеспечения современного бизнеса можно выделить две информационные подсистемы: Financial Report (финансовая отчетность) и Business Report (бизнес-отчетность).

Составление бизнес-отчетности максимально ориентировано на отражение факторов, влияющих на устойчивость финансового положения организации, и моментов, связанных с ожиданием получения будущих выгод. Это позволяет пользователям отчетности составить мнение о рисках, способных оказать влияние на деятельность организации, и снизить уровень неопределенности, связанной с принятием экономических решений.

Методика построения матричных моделей формирования балансовых отчетов, предложенная проф. О. И. Кольвахом как ситуационно-матричная бухгалтерия [12], позволяет формировать отчет, где капитал (весь или только собственный) будет представлен в денежных средствах, в ценных бумагах, во внеоборотных активах и т.д. Таким образом, пользователям предоставляется возможность определить материально-вещественное наполнение капитала, т.е. его структуру в тех активах, в которых он представлен, а также дает

представление о ликвидности активов, в которых представлен капитал. Информация о капитале в таком разрезе представляет интерес в первую очередь для собственников и руководителей, поскольку обычно они имеют дело с итоговыми значениями капитала, структура которых неизвестна.

Традиционная финансовая отчетность способна обеспечить намного более адекватную оценку факторов стоимости капитала в том случае, если ее формирование и анализ производятся в динамическом ключе. Такой подход позволяет реализовать технология финансового моделирования. В нашей трактовке термином «финансовое моделирование» обозначается комплекс учетно-аналитических методов и процедур по разработке и созданию стратегически ориентированной модели бизнеса в процессе обработки и объединения системной и несистемной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации.

Суть предлагаемого подхода к построению финансовой модели бизнеса состоит в объединении данных системы бухгалтерского финансового учета – учетных данных, а также внеучетных данных – информации, получаемой непосредственно из системы управления. Построение финансовой модели имеет своей целью отразить стратегически значимые элементы существующей и планируемой деятельности компании в финансовых оценках. Целью построения информационной модели бизнеса – финансового моделирования – является системное представление информации о ключевых бизнес-процессах организации, структуры используемого капитала и источников его формирования. Таким образом, в составе бизнес-отчетности появляются динамические формы – отчеты, представляющие имитацию денежных потоков компании, финансовых результатов деятельности, структуры задействованного капитала и источников его финансирования.

Синтез информации о стратегически значимых аспектах деятельности организации, определяемых по ключевым бизнес-процессам, в виде единой финансовой модели с возможностью последующего генерирования и представления информации в соответствии с требованиями различных категорий пользователей позволяет создать единое информационное поле для различных категорий пользователей.

В настоящее время определение факторов стоимости капитала наиболее широко используется при оценке экономической эффективности инвестиций. Однако рассматривать стоимость капитала

организации только с позиции стоимости привлечения финансирования для современных экономических условий представляется очень узким. Несмотря на то что деньги сегодня обладают всеми функциональными признаками товара: их стоимость определяется на основании биржевых котировок, они имеют свою норму прибыли и альтернативную стоимость использования (как фактора производства), привлечение капитала – это не единовременный акт купли-продажи, заключаемый между организацией (как субъектом рыночных отношений) и владельцем капитала. Эти отношения носят инвестиционный характер, и их составляющими являются оценка величины будущих экономических выгод; временной горизонт и периодичность получения этих выгод; требуемая норма прибыли при допустимом уровне риска; стоимость отвлечения и оценка рисков.

Выявление факторов, определяющих стоимость капитала, необходимо в первую очередь для компаний, нацеленных на долгосрочный рост и развитие. В общем виде круг факторов, влияющих на стоимость капитала, представлен на рис. 1.

Переход мировой экономики в постиндустриальную фазу определил ведущую роль капитала как основы устойчивого развития организации. Современный бизнес в общем виде можно представить как форму организации капитала, определяемую единством экономических интересов, целостностью критериев оценки результатов операционной и финансовой деятельности и характеризующуюся системным характером внутренней структуры. Отсюда следует, что наиболее эффективным способом управления современным бизнесом является управление капиталом. На первое место должны выходить задачи прикладного анализа и оценки стоимости капитала, направленных на формирование комплексных систем оценки его текущей доходности, факторов роста и стоимости, определяющих в конечном итоге увеличение стоимости компании.

Традиционно решения по управлению капиталом принимают топ-менеджментом во время процесса утверждения бюджетов и финансовых смет. Периодичность принятия подобных решений варьируется от ежегодной до квартальной, однако, как правило, никак не соотносится с текущей деятельностью. В качестве основы для принятия решений служит определение целесообразности финансирования отдельных проектов, носящих инвестиционный характер. Такой подход к управлению капиталом организации имеет ряд существенных недостатков.



Рис. 1. Факторы, определяющие стоимость капитала

Во-первых, отсутствие механизма постоянной адаптации информационной системы управления к изменяющимся условиям рыночного окружения. Связано это в первую очередь с проблемами отражения в существующих информационных системах компаний всех аспектов категории «капитал организации», обусловленных новыми качественными характеристиками капитала как объекта управления.

Во-вторых, несоответствие современных целей и задач управления капиталом существующему организационному уровню систем управления подавляющего числа российских компаний и уровню их корпоративной культуры. Для процессов управления капиталом характерно использование форм и методов управления, присущих централизованной системе управления. Проявляется это в том, что менеджмент российских компаний практически не задействует такую современную концепцию управления, как реализация стратегии на всех уровнях линейных и функциональных подразделений компании. Ответственность и обязанности наиболее мно-

гочисленной части руководства компании – менеджеров среднего звена формируются на базе линейных организационных структур управления (по авторитарному типу), а это, в свою очередь, мешает рядовым сотрудникам проявлять инициативу. Последнее, как показывает опыт передовых компаний, в условиях нестабильного экономического окружения имеет чрезвычайно важное значение в обеспечении долгосрочного успешного функционирования бизнеса и роста его стоимости.

В-третьих, если при принятии решений по управлению капиталом не учитываются процессы создания стоимости в компании, то на выходе мы получаем реализацию инвестиционной стратегии, не имеющую привязки к бизнес-процессам компании, не ориентированную на создание потребительной ценности и в конечном итоге не способную обеспечить рост стоимости компании.

Эффективное управление капиталом предполагает в первую очередь наличие адекватной системы оценки объекта управления. Под «адекватностью» в данном контексте подразумевается согласованность внутренних оценок и внешних (рыночных) критериев оценки.

Методы оценки стоимости капитала пока еще мало разработаны отечественными специалистами, хотя в последнее время появились работы, в которых излагаются прогрессивные подходы к определению факторов оценки стоимости капитала. Однако общим недостатком всех таких изданий и публикаций является отсутствие примеров, которые показали бы практическую значимость теории. Между тем стоимость капитала является не отвлеченным, оторванным от действительности предметом исследования, а важнейшим понятием, которое используется в решении задач управления капиталом, при расчете экономической эффективности бизнеса, в методиках определения оптимального финансирования инвестиций, прогнозирования рыночной стоимости акций, для оценки стоимости компании и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Комплексный экономический анализ и его информационное обеспечение: Материалы международной научно-практической конференции «Татуровские чтения-2009», Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 18 сентября 2009 г.: Сб. статей / под ред. В. Т. Чая. – М.: ТЕИС, 2010. – С. 16–18.

2. Палий В. Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 3. – С. 45–48.
3. Таблица составлена по: Костин А. Секреты профессиональной практики оценки стоимости товарных знаков. История рейтингов брендов Interbrand (1999–2004): тезисы доклада // Семинар Arthur Hunt «Брендинг в России в условиях динамично развивающегося рынка товаров и услуг». – 3 октября 2003 г., М.
4. Чайковская Л. А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология) : автореферат дис. ... докт.экон.наук : 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика. – М., 2007.
5. Новейший словарь иностранных слов и выражений. Мн. Харвест. – М.: АСТ, 2001. – 976 с.
6. Экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2004. – С. 308.
7. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997).
8. Пятов М. Л., Смирнова И. А. Капитал: трактовка МСФО. 22.01.2008. Статья доступна по адресу: <http://www.buh.ru/document.jsp?ID=1184&breakIIrISCevINDDIIssdssdiDDDD1184DI=3#breakIIrISCevINDDIIssdssdiDDDD1184DI5>
9. Приказ Минфина РФ № 10н, ФКЦБ РФ № 03–6/пз от 29.01.2003 «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».
10. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 800 с. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту). – С. 413.
11. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 23.11.2009) «О бухгалтерском учете».
12. Кольвах О. И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12. – Москва, 2000. – 399 с.

Научный специализированный журнал

УЧЕТ, АНАЛИЗ и АУДИТ

Тематический выпуск:

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
И ЕГО ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.
ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ**

Выпуск 1

Редактор А. Н. Ставцева
Компьютерная верстка О. А. Христенко
Корректор Е. И. Максакова

Подписано в печать 16.07.2010 г. Формат 60x90/16
Печать цифровая. Объем 15 п.л. Тираж 300 экз.
Зак. 3178

ООО «ТЕИС»
115407, Москва, Судостроительная ул., д. 59

Отпечатано в типографии «Наука»
121099, Москва, Шубинский пер., 6