

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 2(18) 2015

Основан в 2011 г.

**Ежеквартальный
научно-практический
журнал**

ISSN 2222 – 9388

Учредитель: Томский государственный университет

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77 – 44100

Редакционная коллегия:

А.А. Земцов (гл. редактор),
Т.Ю. Осипова (зам. гл. редактора),
В.В. Казаков,
Ч.Д. Цыренжапов,
М.А. Сорокин,
О.Ю. Фомичева (отв. секретарь)

Редакционный совет:

Н.В. Волович, д-р экон. наук, профессор (Томск; Москва)
Д.А. Ендовицкий, д-р экон. наук, профессор (Воронеж)
А.А. Земцов, д-р экон. наук, профессор (Томск)
В.В. Казаков, д-р экон. наук, профессор (Томск)
Е.Г. Новоселова, д-р экон. наук, профессор (Москва)
А.А. Шапошников, д-р экон. наук, профессор (Новосибирск)
Ю.Г. Швецов, д-р экон. наук, профессор (Барнаул)
Л.С. Гринкевич, д-р экон. наук, профессор (Томск)

Адрес редакции:

634050, г. Томск, пр. Ленина, 36,
e-mail: fbd@bk.ru
web-site: <http://journals.tsu.ru>
тел. (382-2) 783-743

**Редактор В.Г. Лихачева
Верстка Г.П. Орловой**

Подписано в печать: 17.11.2015

Формат 60×84¹/₈

Бумага офсетная № 1

Печать офсетная

Печ. л. 5,0; усл. печ. л. 7,4; уч.-изд. л. 7,2;

Тираж 500 экз.

Заказ № 1557

Издательство ТГУ,

634029, г. Томск, ул. Никитина, 4

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета, 634050, г. Томск,
пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru

Журнал выпускается при содействии ОБД ВШБ ТГУ

Точка зрения авторов статей может не совпадать с точкой зрения редакции. При перепечатке ссылка на журнал обязательна

© Коллектив авторов, 2015

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

От редакции 2

Земцов А.А. Проблемы и трудности как формы опасностей домашних хозяйств. Основания 3

Гарцуева Е.В. Концепция «Человеческий капитал» – основа содержания базового актива домохозяйства 6

Земцов А.А., Осипова Т.Ю., Шипунова В.В. Обзор российских диссертаций о домашних хозяйствах 12

Осипова Т.Ю. Образовательная траектория как предпосылка формирования базового актива студентов 22

Сорокин М.А. Механизм перекрестного субсидирования как инструмент управления потребительской инфляцией 26

Сагайдачная Н.К. Формирование бюджетной системы РФ: преемственность и новые черты 31

Баландина А.С. Дифференциация налогообложения нефтегазовых ресурсов как инструмент эффективности налогообложения в период экономического кризиса 35

Лавренова Е.С., Беломытцева О.С. Обзор рынка негосударственных пенсионных фондов Российской Федерации 39

Земцов А.А., Никулина О.М. Философия администрирования издержек – смысл финансового менеджмента предприятия (организации) 45

Бокатая С.В. Учет рисков при формировании системы внутреннего контроля на предприятии коксохимической промышленности 55

Кукушкина Н.С. Основные проблемы и перспективы развития угледобывающей отрасли 63

Лычагина Л.Л., Голубенко А.П. Сущность и эффективность использования системы учета затрат «директ-костинг» 73

Краткие сведения об авторах 79

Аннотации статей на английском языке 80

Правила оформления статей в журнал «Проблемы учета и финансов» 82

ОТ РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

Перед Вами очередной номер нашего журнала. На этот раз тематика финансов домашних хозяйств продолжается статьей А.А. Земцова, в которой в тезисном формате представлены структура и методологические основы направления «Финансы домашних хозяйств», а также статьями о формировании базового актива домохозяйства (статьи Е.В. Гарцуевой и Т.Ю. Осиповой), обзором российских диссертаций, изучающих домашние хозяйства (А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова, В.В. Шипунова).

Государственные финансы представлены в работах Н.К. Сагайдачной (о формировании бюджетной системы РФ), М.А. Сорокина (о роли перекрестного субсидирования в управлении инфляцией), А.С. Баландиной (о налогообложении нефтегазовых ресурсов).

Финансы нефинансовых корпораций исследуются с разных позиций в статьях А.А. Земцова, О.М. Никулиной (об администрировании издержек), С.В. Бокатой (об учете рисков при внутреннем контроле на предприятии) и Л.Л. Лычагиной, А.П. Голубенко (об использовании системы «директ-костинг»).

Деятельность финансовых посредников, а именно негосударственных пенсионных фондов, изучается в статье О.С. Беломытцевой, Е.С. Лавреновой.

Надеемся на плодотворное сотрудничество и взаимное совершенствование!

*С уважением, главный редактор журнала
«Проблемы учёта и финансов»
профессор, д-р экон. наук
Анатолий Анатольевич Земцов*

УДК 336.115; JEL D14, D 19
DOI: 10.17223/22229388/18/1

А.А. Земцов

ПРОБЛЕМЫ И ТРУДНОСТИ КАК ФОРМЫ ОПАСНОСТЕЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ. ОСНОВАНИЯ

Выделяется ряд методологических основ направления «Финансы домашних хозяйств». Исходя из основ и опираясь на подход Ричарда Фарсона, обозначены трудности домашних хозяйств в порядке постановки проблемы.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, опасности, трудности.

Направление «Финансы домашних хозяйств» включает три части:

1. Основания:

- психическая структура и ролевая теория;
- правовые статусы;
- финансовое здоровье и основы безопасности;

2.

- формы проживания мужчины и женщины;
- жизненный путь личности. Биография.

3. Финансы.

3. Консалтинг.

Шестая версия направления «ФДХ» включает 16 разделов и 88 тем [1].

Методологические основы направления «Финансы домохозяйств»:

I. СНС выделяет 5 типов экономических субъектов: государственное управление, нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, домашние хозяйства, остальной мир. Все они хозяйствующие субъекты, имеющие одинаковую структуру, различаются содержанием. Мы рассматриваем домашние хозяйства на микроуровне.

II. Специфика домохозяйства как хозяйствующего субъекта: масштабы, требующие опоры на собственные силы, отсутствие «междисциплинарных» перегородок, реагирование на вызовы – создание новых ролей (финансовый администратор, безопасник, планер, экономист...).

III. Наличие домохозяйств нескольких уровней:

- первый – домохозяйство как объект жизни;
- второй – домохозяйство как подлинный субъект хозяйствования, который применяет метод активного структурирования; преобразовательные финансы; инструментально-продуктовый подход [2].

IV. Существует как минимум 3 фактора неопределенности:

- 1) незнание;
- 2) случайность;

3) противодействие.

Понимание факторов и возможностей домохозяйства определяет способы управления рисками:

1. Избегание.
2. Снижение.
3. Передача (в том числе страхование).
4. Принятие.

Возможны комбинации [3].

V. Необходимость управленческой информации для каждой сферы управления, применение концепции «приблизительного знания» Ф. Капра [4]: для самоменеджмента и контакта с профессионалами.

VI. Принцип 80/20 как выражение нелинейности мира, выбор господствующих сил [5].

VII. Ориентация на домохозяйства среднего класса, соотношение 10:70:20 [6]. Специфическое звучание всех проблем и трудностей. Количественно через индикаторы: прожиточный минимум в среднем на душу населения 8 716 руб., восстановительный потребительский бюджет 22 275 руб., бюджет среднего достатка 56 949 руб. [7].

VIII. Домохозяйство как сплав уникального и типичного. Специфическая активность. Эволюция.

Традиционные основные типы: единичное; простое; полное (разный уровень полноты); полное плюс, взрослые совершеннолетние дети; полное минус, взрослые дети живут отдельно; асимметричное; расширенное;

IX. Особенности психического:

- качественная неоднородность: сознательное и бессознательное;
- полицентричность, т.е. конкуренция за контроль над поведением;
- субъективность реальности;
- несовпадение психологических задач первой и второй половины жизни человека;
- наличие единого тела и многих ролей [8].

X. Полиструктурность домашнего хозяйства:

- натуральная: человек, имущество, пространство;
- финансовая: финансовое администрирование, доходы, резервы и фонды (в том числе страховая защита), расходы, обязательства, инвестиции;
- экономическая;
- энергетическая;
- временная;
- территориальная;
- типологическая;
- психическая-ролевая;
- учетная;
- уровневая;
- рискованная;
- позиционная (доходно-расходные позиции);
- управленческая;
- др. [2].

XI. Различение проблем и трудностей по Р. Фарсону [9].

Трудности в домохозяйствах:

1. Познать себя и реализовать свой путь. Самая большая трудность, требующая от домохозяйина практически невозможного. Питер Баффет [10].

2. Незнание (неосознание) личного интереса, т.е. действия в интересах других или против себя и (или) семейного (домохозяйственного).

Интерес – форма потребностей.

Потребность → предмет потребности → потребление → чувство глубокого удовлетворения; и снова..., так до конца.

3. Балансы – дисбалансы, управление симметричностью. В основе график «Работа – Жизнь – Сон»: энергетический и временной [11].

4. Разрыв между биологическим и социальным в домохозяйине, в домашнем хозяйстве.

А) Плодовитость и рождаемость (рис. 1) [12].

Б) Н. Шубин: тело «несовременное» [13] и множество других.

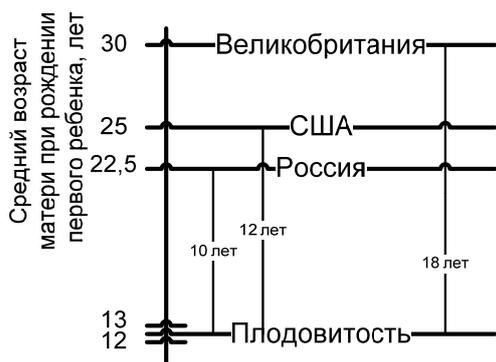


Рис. 1. Сравнение возраста наступления плодовитости (биологического) и среднего возраста матери при рождении первого ребенка

5. Долголетие.

Подходы: а) «Голубая зона» [14], т.е. обобщение опыта долгожителей разных регионов;

б) Н.S. Friedman, L.R. Martin [15] выделяют сферы долголетия: личная, в том числе здоровье; семейная или домохозяйственная; трудовая, карьера; социальная.

6. Родительский парадокс. «Море радости в океане проблем» [16].

Появление ребенка – это одна из самых незападных и резких перемен в жизни взрослого человека. Три аспекта современного родительства: возможность выбора; изменение к худшему рабочего графика (1975 г. – работали 34 % женщин, имеющих детей в возрасте от 1 года до 3 лет, сегодня – 61 %); полная трансформация роли ребенка и дома, и в обществе.

В. Зализер: экономически бесполезное, но эмоционально бесценное существо.

7. Личная безопасность: Не будь «дичью». Осторожное доверие [17].

8. Режим распространения персональной информации. Уровни [18]:

1) Известная информация : разный доступ.

2) Тайная информация.

3) Неизвестная (бессознательная, включая тень).

Пример: Э. Гилберт: дом и окна [19].

9. «Выгорание». Выход на работе за пределы (границы) своей роли.

Преподаватель – это роль? Студент – это человек?

Курс «Введение в специальность» – введение в специальность (роль) студента.

10. Кибербезопасность, связанная с информационным обществом, Интернетом:

А) личная – информация неуничтожима;

Б) финансовая – ДБО, банковские карты, расчеты через Интернет [20].

11. Личная карта опасностей: буквально или по сферам нахождения.

12. Трансформация союзов (партнерств и браков) [21]: повышение доли партнерств, уменьшение времени жизни союзов; увеличение единичных форм проживания.

Литература

1. Земцов А.А. Содержание и структура направления «Финансы домашних хозяйств». Версия 6. Финансы домохозяйств – цель домохозяйина и средство его личного развития // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–8.

2. Земцов А.А. Активное структурирование домохозяйств второго уровня – основа инструментально-ролевого саморегулирования их домохозяйина // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 3–13.

3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 878 с.

4. Канра Ф. Дао физики. М.: София, 2008. 416 с.

5. Кох Р. Принцип 80/20. М.: Эксмо, 2012. 448 с.

6. Малева Т.М. Устойчивая неподвижность: интервью [Электронный ресурс] // Вестник НАУФОР. 2015. №3. <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=11481> (дата обращения: 15.11.2015).

7. Бобоков В.Н., Гулюгина А.А. Мониторинг доходов и уровня жизни (1-й кв. 2015 г.) // Уровень жизни населения регионов России. 2015. № 2. С. 100–106.

8. Земцов А.А. Набор ролей домохозяйина в психической структуре личности // Проблемы учета и финансов. 2012. № 2. С. 3–11.

9. Фарсон Р. Менеджмент абсурда / пер. с англ. А. Левитского, М.: София, 2006. 192 с.

10. Баффет П. Послать деньги на ... / пер. с англ.; под ред. С. Макеевой, А.В. Болдышевой. М.: Эксмо, 2011. 272 с.

11. Земцов А.А. Администрирование: полуэлементарный курс, Томск, 2003.

12. Антонов А.И., Борисов В.А. Лекции по демографии. М.: Академический проспект, 2011. 592 с.

13. Шубин Н. Внутренняя рыба: История человеческого тела с древнейших времен до наших дней / пер. с англ. А. Петрова; под ред. В. Горностаевой. М.: Астрель, 2010. 304 с.

14. Бюттнер Д. Голубые зоны. 9 правил долголетия от людей, которые живут дольше всех / пер. с англ. Е. Бакуше-

вой; под ред. М. Павловой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 208 с.

15. *Фридман Х., Мартин Л.* Проект «Долголетие» / пер. с англ. Е. Мирошниченко; под ред. И. Старых. М.: София, 2011. 320 с.

16. *Сениор Д.* Родительский парадокс. Море радости в океане проблем. Как быть счастливым на все 100 / пер. с англ. Т. Новиковой; под ред. К. Пискаревой. М.: Эксмо, 2015. 352 с.

17. *Крамер Р.* Почему мы доверяем [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. Россия, сентябрь 2009. <http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a9951> / (дата обращения: 11.11.2015).

18. *Ялом И.* Дар психотерапии / пер. с англ. Э.И. Мельник; под ред. К. Пискаревой. М.: Эксмо, 2015. 352 с.

19. *Гилберт Э.* Законный брак / пер. с англ. Ю.Ю. Змеевой. М.: Рипол-Классик, 2014. 368 с.

20. *Ревенков П.В., Бердюгин А.А.* Основные направления обеспечения кибербезопасности в условиях ДБО // Банковское дело. 2015. № 7. С. 66–71.

21. *Земцов А.А.* Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Гл. 4. Формы проживания мужчины и женщины: единичные и совместные, тенденции. Томск: ИД ТГУ, 2015. 324 с.

УДК 336.018
DOI: 10.17223/22229388/18/2

Е.В. Гарцуева

КОНЦЕПЦИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ» – ОСНОВА СОДЕРЖАНИЯ БАЗОВОГО АКТИВА ДОМОХОЗЯИНА

Рассмотрены образование как составная часть человеческого капитала, а также процесс инвестирования домохозяйствами в свое образование и влияние осуществленных инвестиций на будущие доходы домохозяйств.

Ключевые слова: финансы домохозяйств; человеческий капитал, базовый актив, доходы домохозяйств.

В экономической теории термин «домашнее хозяйство» (домохозяйство) трактуется как хозяйственная единица, состоящая из одного или более лиц, объединяемых общим бюджетом и местом проживания, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека [1. С. 14; 2].

Образование как составная часть человеческого капитала относится к «Базовому активу» домашнего хозяйства [3. С. 230, 251]. Финансирование как вложение ресурсов и финансовых средств есть предваряющая производство стадия формирования человеческого капитала, а все виды деятельности, способствующие накоплению человеческого капитала, – это уже непосредственный процесс его производства, т.е. следующая стадия в рамках более общего процесса оборота человеческого капитала. Заметим, что следующей стадией будет уже его производительное использование (потребление).

Концепция «человеческого капитала» в ее современном виде явилась закономерным результатом генезиса мировой экономической и философской мысли. С тех пор как человечество стало осознавать свою творческую производительную роль, свое значение по преобразованию окружающего мира, а производство жизненных условий и материальных благ выделилось в самостоятельную сферу под названием «экономика», наиболее пытливые умы пытались познать тайну творческой силы человека, выявить ее наиболее характерные качества и свойства, оценить, измерить и дать количественную интерпретацию.

В 1970-е гг. Г. Беккер сформулировал простую и по сути универсальную модель распределения личных доходов. Для этого он обратился к аппарату кривых спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал. Построение кривых спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал позволило Беккеру не только выявить сходство процессов инвестирования в любой вид капитала, будь то физический или человеческий, но и продемонстрировать особенности последнего, в частности, его социальную природу [4].

Предложенная Г. Беккером модель охватывает неравенство доходов не только от инвестиций в человеческий капитал, но и от собственности (от полученных в дар или по наследству иных активов). Отдача от вложений в человека в среднем много выше, чем от вложений в физический капитал. Однако в первом случае она убывает с ростом объема инвестиций, тогда как в отношении иных активов (недвижимость, ценные бумаги, банковские депозиты и т.п.) уменьшается мало или вообще не меняется. Отсюда вытекает оптимальная стратегия рациональных семей: сначала инвестировать в человеческий капитал детей, в их общую подготовку, поскольку отдача от этого сравнительно выше, а затем, когда по мере убывания она сравнивается с нормой доходности прочих активов, переключаться на инвестирование в них, с тем чтобы впоследствии передать их детям в наследство или в дар. Исходя из этого, Беккер установил важную закономерность: семьи, оставляющие наследство, осуществляют оптимальный размер инвестиций в человеческий капитал детей, тогда как семьи, наследства не оставляющие, по большей части недоинвестируют в их образование.

Итак, производство человеческого капитала – процесс создания производительных способностей человека посредством инвестиций в специфические процессы деятельности индивидуума. При этом финансирование инвестиций в человеческий капитал имеет двуединую природу как процесс вложения финансовых средств и ресурсов и как инструмент инвестиционной деятельности. В самом общем плане все виды вложений в человека, которые могут быть оценены в денежной или иной форме и которые носят целесообразный характер, т.е. способствуют росту производительности труда и содействуют повышению доходов человека, – это инвестиции в человеческий капитал.

Инвестиции в человеческий капитал имеют специфические черты, вытекающие из его особенностей:

- доходность инвестиций в человеческий капитал прямо зависит от предстоящего срока службы. Этим объясняется, почему его формирование выгоднее осуществлять в начальный период жизни человека;

- по существующим оценкам, вложения в человеческий капитал гораздо выгоднее «обычных» капиталовложений, но чем позже делаются вложения, например на более высоких ступенях образования, тем отдача оказывается ниже;

- далеко не все выгоды от инвестиций в человеческий капитал принимают денежную форму, а могут иметь экстернальные эффекты, по меньшей мере удваивающие экономический выигрыш;

- человеческий капитал подвержен износу с «обратным знаком», т.е. по мере использования его ценность и объем не убывают, а увеличиваются. Это происходит главным образом за счет накопления опыта: зрелый работник, как правило, производительнее новичка;

- по мере накопления человеческого капитала его доходность может возрастать, а не снижаться (как это характерно для физического капитала). Образование повышает эффективность человека не только в качестве работника, но и в качестве обучающегося, т.е. ускоряет и облегчает процесс дальнейшего накопления знаний и навыков;

- передача человеческого капитала может осуществляться неформальными путями, в процессе совместной деятельности его носителей (например, от работников более опытных и квалифицированных к менее квалифицированным);

- накопленный человеческий капитал выступает ключевым ресурсом при его воспроизводстве в следующем поколении (установлено, например, что уровень образования матери является важнейшим фактором, определяющим будущий уровень образования детей).

Спрос и предложение инвестиций в человеческий капитал формализованы Г. Беккером. Выведенная им индивидуальная кривая спроса на вложения в образование, показывающая уровень их отдачи, имеет отрицательный наклон, что объясняется следующими причинами [4]:

- длительное обучение часто сопровождается нарастанием интеллектуальных и физических нагрузок; чем больше индивид уже накопил человеческого капитала, тем дороже ему обходится потеря заработков в процессе обучения;

- поздние инвестиции приносят доход в течение более короткого периода;

- с увеличением объема вложений повышается степень риска.

Правда, существует и контртенденция, которая на определенном участке может даже менять наклон этой кривой на положительный, ведь полученное образование делает человека не только более эффективным работником, но и более эффективным учеником и, значит, может облегчать и ускорять накопление новых знаний и навыков. Чем человек одареннее, тем выше, при прочих равных условиях, располагается кривая спроса, так как при тех же затратах он способен приобрести больший объем знаний.

Кривая предложения, показывающая, во что обходится финансирование дополнительной единицы человеческого капитала, имеет отрицательный наклон. Рациональный инвестор постепенно будет переходить от самых дешевых источников средств к более дорогостоящим – от средств родителей и родственников (процент по которым равен для него нулю) к льготным займам от колледжей и университетов и, наконец, к банковским ссудам или сокращению текущего потребления. Чем больше финансовые возможности учащегося или его семьи, тем ниже будет расположена кривая предложения.

Наличие высшего образования снижает риск бедности более чем в два раза. Результаты исследований [5, 6, 8] показывают, что доходы семей, где у всех взрослых есть высшее образование, на 20 % выше среднего уровня. Напротив, если в семье нет взрослых с высшим образованием, благосостояние семьи оказалось на четверть ниже среднего уровня.

Чаще всего уровень жизни и благосостояние измеряются денежными доходами, однако понятия «уровень жизни», «благосостояние» и «доходы» не тождественны. Все большее число ученых разделяют мнение, что оценки доходов или ВВП на душу не могут служить надежными показателями прогресса в области благосостояния.

Для России актуальность многокритериального подхода обусловлена также проблемами статистического учета доходов, в частности, наличием значительного неформального сектора. В итоге денежные доходы являются лишь косвенной и не всегда самой точной характеристикой благосостояния домохозяйств.

В статье «Уровень и качество жизни московских домохозяйств: объективные и субъективные оценки» Алина Пишняк и Дарья Попова [7] представили результаты исследования, в котором они скомбинировали несколько индикаторов, включающих не только учет доходов и потребления, но и социальное самочувствие домашних хозяйств:

- уровень и неравенство в распределении денежных доходов;

- бедность по доходам;

- бедность по потребительским лишениям;

- субъективные оценки бедности;

- субъективные оценки личного положения;

- обеспокоенность социально-экономическим положением и оценка социальной среды.

По данным [5], номинальный доход населения Москвы в 2014 г. вырос по отношению к 2013 г. на 4,4 % (составил 104,4 %). Но с учетом роста цен москвичи стали не богаче, а беднее – реальные доходы жителей столицы в 2014 г. составили 97,9 % от уровня 2013 г. и 98,2 % от уровня 2012 г. Падение доходов затронуло прежде всего средний класс – доходы первого квинтиля (20 % населения с самыми низкими доходами) в ре-

Таблица 1. Средняя начисленная заработная плата работников по группам занятий и уровню образования за октябрь 2013 г. [6]

Категория работников	Средняя заработная плата, руб.						
	Всего	В том числе имеющих образование					
		высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
1	2	3	4	5	6	7	8
Все работники	28702	38233	23869	23926	22886	21622	19850
Руководители учреждений, организаций и предприятий и их структурных подразделений (служб)	52001	56498	36658	34916	31724	29475	-
Специалисты высшего уровня квалификации	33005	34735	25114	26657	27957	26003	36000
Специалисты в области естественных и инженерных наук	39403	41077	31367	32806	33834	29418	36000
Специалисты в области биологических, сельскохозяйственных наук и здравоохранения	34975	36790	22033	19159	13693	7451	-
Специалисты в области образования	28039	28977	22854	22531	20379	14340	-
Прочие специалисты высшего уровня квалификации	32333	35044	23969	26059	28368	29158	-
Специалисты среднего уровня квалификации	25848	31554	23905	23536	21318	15431	14291
Специалисты среднего уровня квалификации физических и инженерных направлений деятельности	34670	42194	30527	30447	26209	22212	7894
Специалисты среднего уровня квалификации и вспомогательный персонал естественных наук и здравоохранения	23561	23175	23950	22193	16807	16969	8913
Специалисты среднего уровня квалификации в сфере образования	22617	25976	20993	20716	12751	11371	12160
Средний персонал в области финансово-экономической, административной и социальной деятельности	26373	31683	21336	22433	23548	17986	16326
Служащие, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием	18904	21846	18112	17520	17378	17085	17056
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации и учетом	20109	22326	19109	19271	17863	18851	12445
Служащие сферы обслуживания	17357	20649	16921	15813	17008	15684	18198
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	18818	24794	18211	17909	18538	17984	17514
Работники сферы индивидуальных услуг и защиты граждан и собственности	17748	25890	16780	16776	17578	16954	15085
Продавцы, демонстраторы одежды	20482	24148	20501	19239	20237	19270	23018
Рабочие жилищно-коммунального хозяйства	20833	22121	20235	21662	20301	20731	18219
Рабочие кино- и телестудий и родственных профессий	21057	16031	23462	19320	21572	19009	12053
Рабочие, занятые на рекламно-оформительских и реставрационных работах	30087	28524	31153	26789	29330	42209	-
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	16337	19279	16590	17376	15859	15834	15268

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Квалифицированные работники товарного сельскохозяйственного производства, лесного, охотничьего хоз-в, рыболовства и рыбоводства, имеющие рыночную ориентацию	16337	19279	16590	17376	15859	15834	15268
Квалифицированные работники промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	27943	30571	27742	27715	27741	27715	27549
Рабочие, занятые на горных, горно-капитальных и на строительномонтажных и ремонтно-строительных работах	28078	29399	27899	26950	28767	28808	26263
Рабочие, металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности	29395	32193	29010	29272	29057	29122	29918
Рабочие, занятые изготовлением прецизионных инструментов и приборов, рабочие художественных промыслов, рабочие полиграфического производства	24725	25169	25826	25652	24068	21378	20332
Другие профессии квалифицированных рабочих промышленных предприятий	21931	26082	21695	21331	22229	21339	19428
Профессии рабочих транспорта и связи (за исключением машинистов и водителей)	24608	26970	25567	25190	23317	21685	24077
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	27966	31150	26823	27730	28556	27091	25708
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленных установок	29169	34256	28326	28708	29125	27399	25509
Операторы, аппаратчики и машинисты и слесари-сборщики стационарного оборудования	23474	25898	23701	23261	22784	22533	22249
Водители и машинисты подвижного оборудования	28990	32807	27443	28684	29934	28357	26840
Неквалифицированные рабочие	13552	15294	13375	13720	13339	13660	12461
Неквалифицированные рабочие сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	14064	15437	14503	13599	14123	13820	12749
Неквалифицированные рабочие, сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	17363	-	-	8567	19571	27996	37153
Неквалифицированные рабочие, занятые в промышленности, строительстве, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	21627	24512	20315	20182	20742	25844	19546
Неквалифицированные рабочие, общие для всех отраслей экономики	13069	14748	12783	13488	12782	13096	12226

альном выражении практически не изменились, а доходы представителей третьего квинтиля выросли на 9,2 %.

Средние душевые доходы домохозяйства зависят от демографической структуры семьи, концентрации индивидов с высшим образованием и количества занятых. Например, среднедушевые доходы семей с детьми в 1,6 раза ниже, чем у домохозяйств без детей. Также вероятность попадания в категорию бедных для семей с детьми в два раза выше, чем для бездетных домохозяйств в Москве и в 2,6 раза выше среднероссийской.

Наличие хотя бы одного члена семьи с высшим образованием снижает риск бедности в 2,3 раза. Доходы семей, где у всех взрослых есть высшее образование, на 20 % выше среднероссийского уровня. Напротив, доходы семей, в которых нет взрослых с высшим образованием, ниже среднего уровня на четверть.

Впрочем, высшее образование – это еще не гарантия защиты от бедности. По данным [5], 8 % «образованных» домохозяйств все же оказываются за чертой бедности, поскольку их члены заняты в бюджетном секторе.

Общепринятой практикой в европейских исследованиях является измерение бедности с по-

Таблица 2. Отклонение средней заработной платы сотрудников, имеющих высшее профессиональное образование, от других уровней образования за октябрь 2013 г.

Категория работников	Отклонение средней заработной платы сотрудников имеющих высшее профессиональное образование, %					
	всего	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
1	2	3	4	5	6	7
Все работники	133	160	160	167	177	193
Руководители учреждений, организаций и предприятий и их структурных подразделений (служб)	109	154	162	178	192	
Специалисты высшего уровня квалификации	105	138	130	124	134	96
Специалисты в области естественных и инженерных наук	104	131	125	121	140	114
Специалисты в области биологических, сельскохозяйственных наук и здравоохранения	105	167	192	269	494	
Специалисты в области образования	103	127	129	142	202	
Прочие специалисты высшего уровня квалификации	108	146	134	124	120	
Специалисты среднего уровня квалификации	122	132	134	148	204	221
Специалисты среднего уровня квалификации физических и инженерных направлений деятельности	122	138	139	161	190	535
Специалисты среднего уровня квалификации и вспомогательный персонал естественных наук и здравоохранения	98	97	104	138	137	260
Специалисты среднего уровня квалификации в сфере образования	115	124	125	204	228	214
Средний персонал в области финансово-экономической, административной и социальной деятельности	120	148	141	135	176	194
Служащие, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием	116	121	125	126	128	128
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации и учетом	111	117	116	125	118	179
Служащие сферы обслуживания	119	122	131	121	132	113
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	132	136	138	134	138	142
Работники сферы индивидуальных услуг и защиты граждан и собственности	146	154	154	147	153	172
Продавцы, демонстраторы одежды	118	118	126	119	125	105
Рабочие жилищно-коммунального хозяйства	106	109	102	109	107	121
Рабочие кино- и телестудий и родственных профессий	76	68	83	74	84	133
Рабочие, занятые на рекламно-оформительских и реставрационных работах	95	92	106	97	68	
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыболовства и рыболовства	118	116	111	122	122	126
Квалифицированные работники товарного сельскохозяйственного производства, лесного, охотничьего хоз-в, рыболовства и рыболовства, имеющие рыночную ориентацию	118	116	111	122	122	126
Квалифицированные работники промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	109	110	110	110	110	111
Рабочие, занятые на горных, горно-капитальных и на строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах	105	105	109	102	102	112
Рабочие, металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности	110	111	110	111	111	108
Рабочие, занятые изготовлением прецизионных инструментов и приборов, рабочие художественных промыслов, рабочие полиграфического производства	102	97	98	105	118	124
Другие профессии квалифицированных рабочих промышленных предприятий	119	120	122	117	122	134
Профессии рабочих транспорта и связи (за исключением машинистов и водителей)	110	105	107	116	124	112
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	111	116	112	109	115	121

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленных установок	117	121	119	118	125	134
Операторы, аппаратчики и машинисты и слесари-сборщики стационарного оборудования	110	109	111	114	115	116
Водители и машинисты подвижного оборудования	113	120	114	110	116	122
Неквалифицированные рабочие	113	114	111	115	112	123
Неквалифицированные рабочие сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	110	106	114	109	112	121
Неквалифицированные рабочие, сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства						
Неквалифицированные рабочие, занятые в промышленности, строительстве, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	113	121	121	118	95	125
Неквалифицированные рабочие, общие для всех отраслей экономики	113	115	109	115	113	121

мощью метода относительных лишений (деприваций), когда домохозяйство не может позволить себе то или иное благо из-за нехватки средств.

Москвичам в 2014 г. чаще всего не хватало денег на оплату дорогостоящих медицинских услуг (63 % домохозяйств) и на крупные покупки (58,8 %).

Примерно четверть домохозяйств не могли заменить мебель и бытовые электроприборы, столько же было не в состоянии оплатить недельный отпуск вне дома.

Впрочем, это не самые серьезные лишения. По данным исследователей, почти у 16 % домохозяйств недостаточно средств для недорогого профессионального образования, а 12,2 % не в состоянии приглашать родственников и друзей на семейные праздники.

Значительное число семей (7–9 %) не могут удовлетворить даже потребности базового уровня: потреблять фрукты и овощи в нужном количестве, оплатить покупку лекарств и медицинские услуги, обновить одежду и обувь и не реже чем через день есть мясо, курицу, рыбу.

Альтернативой абсолютному и относительному подходам к оценке бедности служит субъективная концепция бедности. По данным [5], представления о стандартах потребления меняются в зависимости от уровня доходов, демографического типа, уровня образования и занятости членов домохозяйства. Чем выше доходы, тем выше потребности. Так, для домохозяйств с доходами ниже прожиточного минимума субъективная черта бедности в 2014 г. проходила на уровне 17 850 руб. на человека в месяц. Для домохозяйств с доходами в размере четырех и выше прожиточных минимумов уровень «выживания» составил 24 630 руб. на человека в месяц.

Семьи, где есть хотя бы один взрослый с высшим образованием, указывают в 1,2 раза более высокий доход в качестве стандарта прожиточного минимума в сравнении с семьями, где ни у кого нет высшего образования.

В табл. 1, 2 представлены общероссийские показатели (раз в два года Федеральная служба

государственной статистики на октябрь проводит исследование средней начисленной заработной платы работников по группам занятий и уровню образования), проанализировав которые, можно сказать, что в среднем по России специалист с высшим образованием в 1,3 раза имеет более высокий доход, а по отношению к другим уровням образования это более чем в 1,6 раза.

Подводя итог, можно сказать, что финансовая стратегия домохозяйств в инвестирование в свой человеческий капитал в настоящее время должна основываться на множестве факторов, главными из которых являются будущая сфера деятельности и возраст обучающегося.

Литература

1. Земцов А.А. Финансы домохозяйств. Ч. 1: Материалы к лекциям. Томск, 2008. 54 с.
2. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. О структуре активов домашнего хозяйства // Вестник ТГУ. Экономика. 2011. № 1.
3. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск: Изд. Дом Том. гос. ун-та, 2015. 352 с.
4. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11. С. 109–119.
5. Мониторинг «Москва и москвичи» // <http://igrm.info> (дата обращения: 12.10.2015).
6. Бюллетень о составе затрат организаций на рабочую силу в 2013 г. (опубликовано 01.10.2014 г.) // http://www.gks.ru/free_doc/2014/trud/stv_zatrat_rs_%202013.rar (дата обращения: 12.10.2015).
7. Пишняк А., Попова Д. Уровень и качество жизни московских домохозяйств: объективные и субъективные оценки // Журнал исследований социальной политики. 2014. Т.13., № 2. С. 257–272.
8. Овчарова Л.Н., Бурдяк А.Я., Пишняк А.И. и др. Динамика монетарных и немонетарных характеристик уровня жизни российских домохозяйств за годы постсоветского развития: аналитический доклад. М.: Фонд «Либеральная Миссия», 2014.
9. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
10. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.P. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. 2009 // <http://www.un.org/en/ga/president/65/initiatives/Harmony%20with%20Nature/Stiglitz-Sen-report-ENG.pdf> (дата обращения: 12.10.2015).

УДК 001.89; JEL A31, D14
DOI: 10.17223/22229388/18/3

А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова, В.В. Шипунова

ОБЗОР РОССИЙСКИХ ДИССЕРТАЦИЙ О ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВАХ

Представлены перечень и анализ российских диссертаций, изучающих домашние хозяйства, с целью выявления научных исследований финансов домашних хозяйств, отраженных в диссертациях. Диссертации проанализированы по специальностям, годам, географии и тематике зашит.

Ключевые слова: домашние хозяйства, финансы домашних хозяйств, российские диссертации.

Анализ диссертаций по определенной тематике является удобным инструментом оценки актуальности, популярности и привлекательности со стороны исследователей конкретной научной сферы. Подобные обзоры диссертаций [1–3] позволяют доказать актуальность выбранного направления исследований и выявить недостаточно проработанные тематики с целью их дальнейшего рассмотрения. Поэтому проанализируем, в каких аспектах изучаются домашние хозяйства в период с 1993 по 2015 г. на основе защищенных диссертаций, имеющихся в базе Российской государственной библиотеки [4].

Понятие домашнего хозяйства как определенная форма жизнедеятельности населения употребляется в нашей стране относительно недавно.

Научные исследования в направлении изучения домашних хозяйств в РФ, основываясь на общемировой научной базе (прежде всего на американской), с одной стороны, рассматривают и объясняют специфику домашних хозяйств, которые, существуя в российских условиях, подвергаются давлению государства и среды. С другой стороны, выделяя в финансах домашних хозяйств две основные сферы – внутреннюю и внешнюю (финансового рынка) – следует отметить большую специфику последней, так как в ней решающее значение имеет состояние нормативно-правовой базы [5].

Начиная с 1994 г. российская статистика определяет домашнее хозяйство в соответствии с международными рекомендациями. В частности, Государственным комитетом по статистике было принято следующее определение: «Домашним хозяйством считается: а) два человека и более, проживающие постоянно в жилом по-

мещении (квартире, многоквартирном доме, комнате и др.) или части жилого помещения и совместно обеспечивающие себя пищей и всем необходимым для жизни, ведущие общее хозяйство, т.е. полностью или частично объединяющие или расходующие свои средства; б) один человек, постоянно проживающий в жилом помещении или части жилого помещения и обеспечивающий себя всем необходимым для жизни, не объединяя средства для ведения общего хозяйства ни с какими другими людьми, постоянно проживающими в том же жилом помещении» [5].

В соответствии с нашим подходом к изучению финансов домашних хозяйств домашнее хозяйство представляет собой хозяйствующий субъект, состоящий из отдельного физического лица или семьи, ведущих общий бюджет, обладающий имущественным комплексом (в том числе жилище, домашнее имущество, финансовые активы), имеющий преимущественно регулярные источники доходов и расходов, находящийся в определенном месте (имеет адрес) и осуществляющий хозяйственные операции [6].

Одним из методологических оснований исследования домашних хозяйств как самостоятельного хозяйствующего субъекта является сегментирование экономики в Системе национальных счетов (СНС).

Согласно СНС институциональные единицы группируются в институциональные секторы, которые имеют сходные цели, функции и источники финансирования, обуславливающие их однотипное экономическое поведение.

Выделяются следующие секторы национальной экономики:

- 1) нефинансовые корпорации;
- 2) финансовые корпорации;
- 3) органы государственного управления;
- 4) домашние хозяйства;
- 5) остальной мир.

Сектор «Домашние хозяйства» занимает особое место, так как весь экономический оборот в конечном счете осуществляется для удовлетворения личных потребностей членов домашних хозяйств.

В данном исследовании был проанализирован массив диссертаций из базы Российской государственной библиотеки и составлена выборка, в которую вошли все диссертации, имеющие в своем названии «домашнее хозяйство», «домохозяйство»¹, а также диссертации, названия которых связаны с финансами домашних хозяйств (личные финансы, персональные финансы, финансы населения), и еще несколько диссертаций, близких к тематике и интересных для наших исследований. Выборка содержит 150 диссертаций и полностью представлена в приложении.

Большинство диссертаций защищены на соискание ученой степени кандидата экономических наук (табл. 1, 2).

¹ Поиск проводился с учетом морфологии.

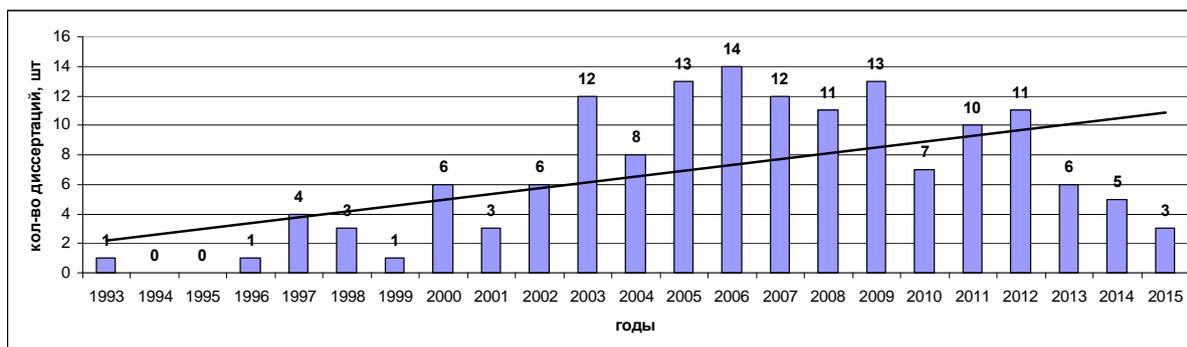


Рис. 1. Распределение диссертаций по годам защит, шт.

Таблица 1. Распределение диссертаций по ученым степеням

Степень	Число диссертаций, шт.	Доля в выборке, %
Кандидата	139	92,7
Доктора	1	7,3

Таблица 2. Распределение диссертаций по отраслям наук

№ п/п	Наименование наук	Число диссертаций, шт.	Доля выборке, %
1	Экономические	142	94,7
2	Социологические	3	2,0
3	Технические	2	1,3
4	Философские	1	0,7
5	Юридические	1	0,7
6	Психологические	1	0,7
	Всего...	150	100

Таблица 3. Распределение диссертаций по специальностям

№ п/п	Шифр специальности	Название специальности	Кол-во диссертаций ¹ , шт.	Доля в выборке, %
1	05.13.10	Управление в социальных и экономических системах	3	2,0
2	05.13.18	Математическое моделирование, численные методы и комплексы программ	1	0,7
3	08.00.01	Экономическая теория	58	38,7
4	08.00.05	Экономика управления народным хозяйством	38	25,3
5	08.00.07	Экономика труда	1	0,7
6	08.00.10	Финансы, денежное обращение и кредит	31	20,7
7	08.00.11	Статистика	4	2,7
8	08.00.12	Бухгалтерский учет, статистика	11	7,3
9	08.00.13	Математические и инструментальные методы экономики	3	2,0
10	12.00.05	Трудовое право; право социального обеспечения	1	0,7
11	19.00.07	Педагогическая психология	1	0,7
12	22.00.03	Экономическая социология и демография	2	1,3
13	22.00.04	Социальная структура, социальные институты и процессы	2	1,3

Преобладание диссертаций о домашних хозяйствах по экономическим наукам подчеркивает экономическую сущность данного термина. Дея-

¹ Некоторые диссертации имеют двойной шифр.

тельность домашнего хозяйства характеризует экономическую сферу деятельности семьи. Термин «домашнее хозяйство» охватывает не только семейные, но и экономические и финансовые отношения внутри группы людей, связанных определенными обязательствами, установленными юридически или по договоренности.

Далее рассмотрим специальности, по которым защищены диссертации (табл. 3).

Большинство диссертаций защищено по специальности 08.00.01, что отражает основную тематику изучения домашних хозяйств как одного из экономических субъектов.

Из рис. 1 видно, что большинство диссертаций о домашних хозяйствах, вошедших в выборку, были защищены в период с 2003 по 2012 г. В целом линия тренда показывает тенденцию роста количества защит с некоторым снижением в последние 3 года.

География диссертаций, вошедших в выборку, представлена городами, в которых были защищены диссертации (см. табл. 3). Более трети диссертаций защищены в Москве, в остальных городах защищено по несколько работ.

Анализируя названия диссертационных работ, изучающих домашние хозяйства, можно их разбить на несколько тематических групп (табл. 5).

Подчеркнем, что диссертации написаны с разных позиций и изучают домашние хозяйства разного уровня. На данном этапе анализа диссертаций сложно построить однозначную и логически выстроенную классификацию, которая может появиться после содержательного изучения диссертаций. Анализ проведен только по названиям, которые недостаточно полно отражают научный подход исследователя.

Наиболее популярной является тематика изучения домашних хозяйств в качестве субъекта рыночной экономики (66 работ). Следующим по популярности является направление «Финансы домашних хозяйств», представленное в диссертациях в аспектах (а) комплексного исследования финансового поведения и финансов населения (26 работ), (б) рассмотрения и анализа элементов финансовой структуры (25 работ), (в) деятельности домашних хозяйств на финансовом рынке (17 работ). В дальнейшем интерес представляет содер-

Таблица 4. Распределение диссертаций по городам

№ п/п	Города	Число диссертаций, шт.	Доля выборке, %
1	Москва	57	38,0
2	Ростов-на-Дону	12	8,0
3	Санкт-Петербург	9	6,0
4	Волгоград	7	4,7
5	Казань	5	3,3
6	Саратов	5	3,3
7	Екатеринбург	4	2,7
8	Кострома	3	2,0
9	Орел	3	2,0
10	Ярославль	3	2,0
11	Белгород, Брянск, Владивосток, Душанбе, Иваново, Иркутск, Краснодар, Курск, Оренбург, Пенза, Томск , Уфа, Хабаровск, Худжанд (по 2 диссертации)	28	18,7
12	Алматы, Бишкек, Владикавказ, Воронеж, Махачкала, Нижний Новгород, Новосибирск, Самара, Тамбов, Улан-Удэ, Ульяновск, Челябинск, Черкесск, Якутск (по 1 диссертации)	14	9,3
	Всего...	150	100

Таблица 5. Распределение диссертаций по тематическим группам

№ п/п	Тематика	Число диссертаций, шт.	Доля выборке ¹ , %
1	Домашние хозяйства как экономический субъект	66	44,0
2	Наличие регионального аспекта в исследовании	27	18,0
3	Финансы домашних хозяйств (финансовое поведение)	26	17,3
4	Доходы, расходы, бюджет, налогообложение домашних хозяйств	25	16,7
5	Деятельность домашних хозяйств на финансовом рынке: сбережения, инвестирование, кредитование, страхование	22	14,7
6	Статистические исследования	17	11,3
7	Потребительское поведение домашних хозяйств	14	9,3
8	Домашние хозяйства на рынке труда (занятость домашних хозяйств)	10	6,7
9	Изучение сельских домашних хозяйств	10	6,7
10	Воспроизводственная деятельность домашних хозяйств	3	2,0

жательно изучить именно диссертации, имеющие тематику финансов домашних хозяйств.

Таким образом, проведенный анализ показал, что исследования домашних хозяйств в экономии в экономической науке развиваются, и количество защищенных диссертаций в последние годы имеет положительную динамику. Вместе с этим одним из наиболее актуальных и популярных направлений исследований являются финансы домашних хозяйств.

Литература

1. Земцов А.А., Островская Т.М. Обзор диссертаций по финансам домашних хозяйств // Проблемы финансов и учета. 2008. № 3. С. 53–60.
2. Осипова Т.Ю. Обзор англоязычных диссертаций по финансам домашних хозяйств, представленных в базе Proquest // Проблемы учета и финансов. 2011. № 4. С. 30–39.
3. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Отражение сферы консультационных услуг в российских диссертациях // Проблемы учета и финансов. 2014. № 1. С. 7–22.
4. Электронная библиотека диссертаций/ Российская государственная библиотека. <http://elibrary.rsl.ru> (дата обращения: 08.09.2015).
5. Земцов А.А. Финансы домохозяйств в РФ, общее и особенное // Проблемы учета и финансов. 2012. № 3. С. 3–6.
6. Инструкция о порядке проведения микропереписи населения 1994 г. и заполнения бланков микропереписи / Госкомстат. России. М., 1993.
7. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домохозяйствах: учеб. пособие. Томск: ИД ТГУ, 2014. 200 с.

¹ Некоторые работы относятся к нескольким тематическим группам.

Диссертации, изучающие домашние хозяйства, в хронологическом порядке

№ п/п	Ф.И.О.	Название	Степень	Наука	Шифр	Город	Год
1	Хапава И.В.	Эффективность труда в домашнем хозяйстве	Канд.	Экон.	08.00.07	Москва	1993
2	Жукова Т.В.	Домохозяйство в системе субъектов рыночной экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Ростов-на-Дону	1996
3	Баскакова И.В.	Домашние хозяйства в трансформационной экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Екатеринбург	1997
4	Ермошина Г.П.	Разработка показателей системы национальных счетов для сектора домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.11	Москва	1997
5	Назарова О.В.	Показатели доходов сектора « Домашние хозяйства в системе национального счетоводства	Канд.	Экон.	08.00.11	Москва	1997
6	Черных А.И.	Крестьянские домохозяйства в условиях перехода к рыночной экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	1997
7	Данилина Л.Е.	Экономико-статистическое изучение потребления населением продуктов питания (на примере выборочных обследований питания низкодоходных домашних хозяйств)	Канд.	Экон.	08.00.11	Москва	1998
8	Самойлова М.А.	Методы статистической оценки доходов и расходов домашних хозяйств : Региональный аспект	Канд.	Экон.	08.00.11	Ростов-на-Дону	1998
9	Шиховец В.В.	Роль частного домохозяйства в формировании рыночной экономики в современной России	Канд.	Экон.	08.00.01	Волгоград	1998
10	Краснова О.М.	Домашние хозяйства в современной экономической системе	Канд.	Экон.	08.00.01	Казань	1999
11	Андреева О.В.	Домашние хозяйства и их государственная поддержка в современных условиях	Канд.	Экон.	08.00.01	Казань	2000
12	Зайченко А.А.	Эволюция и развитие домашних крестьянских хозяйств в условиях рыночной экономики : На материалах Курской области	Канд.	Экон.	08.00.05	Курск	2000
13	Луельбаев С.	Финансы населения : теория, методика и некоторые практические проблемы	д-ра	Экон.	08.00.10	Алматы	2000
14	Медведев В.Д.	Семейный бюджет в условиях социально-рыночной трансформации российской экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Волгоград	2000
15	Мироедов Д.А.	Домашнее хозяйство в системе общественного воспроизводства	Канд.	Экон.	08.00.01	Кострома	2000
16	Пигалова Н.А.	Семья и домохозяйство в системе экономических отношений общественного производства	Канд.	Экон.	08.00.01	Кострома	2000
17	Давыдова Н.М.	Влияние кризиса занятости на способы выживания и благосостояние домохозяйств : На примере Москвы и Воронежа	Канд.	Социол.	22.00.04	Москва	2001
18	Федосова О.Н.	Статистическое изучение трансформации доходов городских домохозяйств : По материалам проектов Таганрог - III (1988г.) и Таганрог - IV (2000г.)	Канд.	Экон.	08.00.12	Ростов-на-Дону	2001
19	Шайдудлин Р.Г.	Особенности экономической деятельности домашнего хозяйства в современных условиях	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2001
20	Алексеева О.А.	Экономические функции домашних хозяйств в условиях переходного периода	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2002
21	Буторина И.А.	Потребительское поведение домохозяйств в рыночной экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Иркутск	2002
22	Глухов В.В.	Личные финансы : организация и управление	Канд.	Экон.	08.00.05, 08.00.10	Владивосток	2002

23	Митрофанова В.В.	Поведение домохозяйств в рыночной и трансформируемой экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2002
24	Шабанов В.Л.	Домашние хозяйства и их роль в социально-экономической адаптации сельских семей : С учетом региональной специфики Российской Федерации	Канд.	Экон.	08.00.05, 22.00.03	Саратов	2002
25	Щипанов Э.Ю.	Статистическая оценка доходов домашних хозяйств от собственности и предпринимательской деятельности : на материалах Ростовской области	Канд.	Экон.	08.00.12	Ростов-на-Дону	2002
26	Бунина Е.М.	Сберегательное поведение домохозяйств в системе качества жизни населения	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2003
27	Денисова Д.Е.	Воспроизводственные функции домохозяйств и их поддержка государством	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2003
28	Зубцова Е.В.	Доходы домашних хозяйств и условия их формирования : на материалах Тверской области	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2003
29	Кашкаева З.М.	Экономическое поведение домохозяйств в условиях формирования рыночных отношений	Канд.	Экон.	08.00.01	Махачкала	2003
30	Осипов А.В.	Статистические методы измерения и декомпозиции социально-экономического неравенства домохозяйств : По данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств Волгоградской области	Канд.	Экон.	08.00.12	Волгоград	2003
31	Попов М.В.	Домашнее хозяйство : эволюционно-функциональный подход	Канд.	Экон.	08.00.01	Волгоград	2003
32	Пухов М.Е.	Домохозяйство как субъект рыночной экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2003
33	Сергеев Д.В.	Особенности домохозяйства в постперестроечной России	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2003
34	Степанов В.В.	Сбережения домохозяйств в механизме формирования инвестиционной активности населения	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2003
35	Стрижкова Е.Г.	Методы макроэкономического анализа и прогноза потребления и накопления в экономике России : На примере домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2003
36	Толмачев М.Н.	Статистическое исследование доходов домашних хозяйств с применением шкал эквивалентности : На примере Тамбовской области	Канд.	Экон.	08.00.12	Саратов	2003
37	Филоненко А.В.	Рыночная институционализация домашних хозяйств в переходной экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Ростов-на-Дону	2003
38	Геронин Н.Н.	Финансы домашних хозяйств в развитии инвестиционного процесса в России	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2004
39	Денисова Е.В.	Институциональный аспект формирования сектора домохозяйства в условиях трансформирующейся экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Тамбов	2004
40	Контурова Н.С.	Роль домашних хозяйств в формировании занятости сельского населения: на примере Республики Саха (Якутия)	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2004
41	Мьгарев П.В.	Моделирование распределения вариационных рядов дефицитов бюджетов домохозяйств	Канд.	Техн.	05.13.18	Ульяновск	2004
42	Петухова Е.П.	Совершенствование механизма регулирования домашнего хозяйства в современной экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Брянск	2004

Продолжение прилож.

43	Полякова Е.Ю.	Совокупный спрос домашних хозяйств как фактор развития потребительского рынка в трансформационной экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Ростов-на-Дону	2004
44	Попова Д.О.	Факторы дифференциации домохозяйств по уровню экономического благосостояния в условиях рыночной трансформации	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2004
45	Сухушина Г.В.	Формирование рынка финансовых услуг населению (домохозяйствам) в России	Д-ра	Экон.	08.00.10	Москва	2004
46	Агирбова Д.М.	Диагностика психологической готовности студентов вуза к регулированию финансовых ресурсов домохозяйства	Канд.	Псих.	19.00.07	Черкесск	2005
47	Аджиева А.К.	Изменения положения сельских домашних хозяйств Карачаево-Черкесии	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2005
48	Антакова И.В.	Особенности потребительского выбора домашних хозяйств в условиях трансформационной экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Екатеринбург	2005
49	Бобров В.А.	Механизмы самоорганизации современной семьи в России	Канд.	Экон.	05.13.10	Пенза	2005
50	Бражникова Г.Н.	Институциональные основы воспроизводительной деятельности домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.01	Ростов-на-Дону	2005
51	Жгров В.И.	Налогообложение домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.10	Саратов	2005
52	Исхаков Ф.В.	Экономико-математические модели поведения домашних хозяйств на рынке труда	Канд.	Экон.	08.00.13	Санкт-Петербург	2005
53	Качкин К.Е.	Доходные вложения граждан и их влияние на финансы домохозяйств	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2005
54	Колдеева Е.В.	Институциональные основы экономических отношений в сфере домашних хозяйств и изменение их роли как субъектов хозяйствования	Канд.	Экон.	08.00.01	Ярославль	2005
55	Махова А.В.	Институциональные особенности формирования сбережений домохозяйств в экономической структуре современной России	Канд.	Экон.	08.00.01	Краснодар	2005
56	Соболев М.Г.	Институциональные основы формирования экономической системы домохозяйства	Канд.	Экон.	08.00.01	Владикавказ	2005
57	Уколова А.В.	Статистическое изучение сельскохозяйственного производства домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.12	Москва	2005
58	Филоненко Ю.В.	Потребительский и сберегательно-инвестиционный потенциал домашних хозяйств : индикаторы, динамика и реализация в посткризисной экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Ростов-на-Дону	2005
59	Абдукаримов Б.А.	Домохозяйство как субъект рыночной экономики : на материалах Кыргызской Республики	Канд.	Экон.	08.00.01	Бишкек	2006
60	Белозёров С.А.	Финансы домашнего хозяйства : сущность, структура, управление	д-ра	Экон.	08.00.10	Санкт-Петербург	2006
61	Егорова Н.Ю.	Механизмы управления домашним хозяйством как социально-экономической системой	Канд.	Экон.	05.13.10	Пенза	2006
62	Канаев И.М.	Разработка и применение нормативов жилищной обеспеченности для изучения уровня и качества жизни домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2006
63	Кручинин В.Е.	Структура и скрытые формы доходов российского населения и домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2006
64	Мазная Е.А.	Домашнее хозяйство в системе экономических отношений общества	Канд.	Экон.	08.00.01	Самара	2006

65	Майлибеков Р.Т.	Статистическое исследование структуры домашних хозяйств Республики Казахстан	Канд.	Экон.	08.00.12	Москва	2006
66	Николашин В.Н.	Туристские услуги в структуре потребления домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2006
67	Пястолов С.М.	Институциональная модель поведения домохозяйств	Д-ра	Экон.	08.00.01	Москва	2006
68	Семихин С.А.	Домашнее хозяйство в условиях современной российской экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Санкт-Петербург	2006
69	Субратова Т.Г.	Разработка стратегии развития регионов с использованием аппарата потребительских бюджетов домохозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05, 08.00.12	Орел	2006
70	Тышкевич В.П.	Основные направления исследований семейного домохозяйства в современной социальной рыночной экономике : На примере Германии	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2006
71	Чепрасов Е.В.	Трансформация финансового поведения домашнего хозяйства	Канд.	Экон.	08.00.10	Волгоград	2006
72	Честныхна Е.П.	Домашнее хозяйство как основной субъект предложения рабочей силы на рынке труда	Канд.	Экон.	08.00.01	Брянск	2006
73	Батракова А.Г.	Трансформация сбережений населения в потребительские кредиты как фактор экономического роста	Канд.	Экон.	08.00.10	Ярославль	2007
74	Зуева О.Н.	Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли	д-ра	Экон.	08.00.05	Екатеринбург	2007
75	Капустина Е.И.	Экономическое поведение домашних хозяйств при формировании сбережений	Канд.	Экон.	08.00.01	Улан-Удэ	2007
76	Ковалёва Ю.В.	Прогнозирование денежных доходов домашних хозяйств в системе региональных счетов	Канд.	Экон.	08.00.10	Владивосток	2007
77	Москвитина Н.В.	Развитие занятости в сельских домашних хозяйствах : на примере Республики Бурятия	Канд.	Экон.	08.00.05	Иркутск	2007
78	Мусллова М.Е.	Домашнее хозяйство и его особенности в малом городе: политэкономический аспект	Канд.	Экон.	08.00.05, 08.00.01	Иваново	2007
79	Семикашев В.В.	Затраты на энергию в российских домашних хозяйствах	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2007
80	Ушницкая Л.Е.	Состояние и перспективы развития домохозяйств на Севере : на примере Республики Саха (Якутия)	Канд.	Экон.	08.00.05	Якутск	2007
81	Хохлова Н.С.	Сектор домашних хозяйств в структуре экономики региона	Канд.	Экон.	08.00.05	Санкт-Петербург	2007
82	Шарапова Е.А.	Государственная экономическая политика по формированию структуры институтов рынка и роль домохозяйства	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2007
83	Швидко Е.Ю.	Трансформация денежных сбережений домашних хозяйств в инвестиции	Канд.	Экон.	08.00.10	Хабаровск	2007
84	Эльдязева Н.А.	Методология статистического анализа и моделирования развития домашних хозяйств	д-ра	Экон.	08.00.12	Москва	2007
85	Андреева Т.В.	Трудовые миграции из Украины в Россию : стратегии социально-экономического развития домохозяйств	Канд.	Социол.	22.00.04	Санкт-Петербург	2008
86	Бутенко А.А.	Трансформация финансовых активов домохозяйств в российской экономике	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2008
87	Ишбулатов Р.С.	Макроэкономический анализ и прогноз элементов добавленной стоимости и спроса домашних хозяйств с использованием регионального межотраслевого баланса : на примере Республики Башкортостан	Канд.	Экон.	08.00.05	Уфа	2008

Продолжение прилож.

88	Лаврова Т.В.	Домашнее хозяйство как субъект экономических отношений, его интересы и противоречия	Канд.	Экон.	08.00.01	Воронеж	2008
89	Матюшенко Т.В.	Развитие финансового потенциала домохозяйств в России	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2008
90	Мироненко О.В.	Домашние хозяйства в системе социально-трудовых отношений	Канд.	Экон.	08.00.05	Хабаровск	2008
91	Правова Ю.С.	Институциональная и функциональная трансформация домохозяйств в рыночной экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Ростов-на-Дону	2008
92	Сафарова Л.А.	Статистическое исследование трансформации уровня неравенства и относительной бедности российских домохозяйств: альтернативный подход на основе декомпозиции коэффициента Джини	Канд.	Экон.	08.00.12	Ростов-на-Дону	2008
93	Степаненко Е.А.	Правовое регулирование труда лиц, занятых в домашнем хозяйстве	Канд.	Юрид.	12.00.05	Москва	2008
94	Черных Ю.Ю.	Теоретические основы крестьянских домохозяйств в трансформационной экономике	Канд.	Экон.	08.00.01	Орел	2008
95	Янин В.С.	Трансформация экономического поведения домохозяйств в период рыночных преобразований	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2008
96	Екшембиев Р.С.	Теория и методология формирования и использования персональных финансов	д-ра	Экон.	08.00.10	Москва	2009
97	Иванова Н.В.	Инвестиционно-сберегательная деятельность домашних хозяйств: тенденции, проблемы и перспективы	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2009
98	Иванова Н.А.	Развитие домохозяйств как института трансформационной экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Оренбург	2009
99	Лагуткина М.Н.	Влияние личной собственности на развитие экономических знаний домохозяйства	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2009
100	Понявкин С.М.	Совершенствование институциональной структуры инвестиций домашних хозяйств в экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Краснодар	2009
101	Россинская Г.М.	Особенности потребительского поведения домохозяйства в условиях трансформации российского общества	д-ра	Экон.	08.00.01	Москва	2009
102	Сазыкина М.Ю.	Особенности формирования и использования финансовых ресурсов домашних хозяйств в национальной экономической системе: на примере Республики Башкортостан	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2009
103	Семочкина О.В.	Альтернативные модели функционирования домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.01	Санкт-Петербург	2009
104	Смирнов С.В.	Институционализация экономических отношений домашних хозяйств на рынке потребительского кредитования	Канд.	Экон.	08.00.01, 08.00.10	Кострома	2009
105	Суркин В.В.	Финансовое поведение домохозяйств и его влияние на финансовый рынок России	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2009
106	Фирсова О.Н.	Развитие домохозяйств городского населения в трансформационной экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Орел	2009
107	Шогджиев С.Э.	Финансовые аспекты регулирования доходов домохозяйств в России	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2009
108	Эскерова Д.Д.	Сельские домохозяйства трудозбыточного региона	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2009
109	Артамонова Ю.С.	Потребительская деятельность домашних хозяйств: социально-экономическое содержание и особенности реализации в малом городе	Канд.	Экон.	08.00.01	Иваново	2010

110	Буряк О.В.	Влияние несовершенства информации на потребительские решения домохозяйств в альтернативных хозяйственных системах	Канд.	Экон.	08.00.01	Санкт-Петербург	2010
111	Гаммершмидт И.А.	Особенности поведения сельских домохозяйств в экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Томск	2010
112	Данилова М.Н.	Формирование и управление сберегательно-инвестиционным портфелем домохозяйства	Канд.	Экон.	08.00.10	Нижний Новгород	2010
113	Торгай Н.З.	Экономическая безопасность домашних хозяйств в условиях транзитивной экономики	Канд.	Экон.	08.00.01	Челябинск	2010
114	Филимонова М.А.	Социально-экономические стратегии современных российских домохозяйств в условиях экономического кризиса	Канд.	социол.	22.00.03	Саратов	2010
115	Шарипов З.У.	Роль сельских домохозяйств в увеличении заготовительно-производственного потенциала Республики Таджикистан	Канд.	Экон.	08.00.05	Душанбе	2010
116	Аббас Н.Ю.	Статистическое исследование инвестиционного потенциала населения Российской Федерации	Канд.	Экон.	08.00.12	Москва	2011
117	Голенбаков Н.И.	Управление трансформацией финансовых ресурсов домашних хозяйств в инвестиции	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2011
118	Горина Е.А.	Результативность мер государственной поддержки бедных домохозяйств в современной России	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2011
119	Мажара В.В.	Потребительское поведение домохозяйств : математические методы анализа	Канд.	Экон.	08.00.13	Ростов-на-Дону	2011
120	Мосесян М.А.	Сберегательное поведение домашних хозяйств в условиях финансовой нестабильности	Канд.	Экон.	08.00.10	Волгоград	2011
121	Муравецкий И.М.	Человекообразность семейного бюджета : философско-антропологический анализ	Канд.	Филос.	09.00.13	Белгород	2011
122	Новиков А.П.	Институционализация экономических отношений домашних хозяйств на рынке страховых услуг	Канд.	Экон.	08.00.01, 08.00.10	Ярославль	2011
123	Ситникова Ю.И.	Потребительское поведение домохозяйств в условиях циклического развития экономической системы	Канд.	Экон.	08.00.01	Санкт-Петербург	2011
124	Ченцов Р.В.	Повышение финансовой устойчивости домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2011
125	Ямалов И.М.	Методические аспекты управления развитием сельских домашних хозяйств региона	Канд.	Экон.	08.00.05	Оренбург	2011
126	Ахмедова М.А.	Домашнее хозяйство в системе национальной экономики и его роль в развитии рыночных отношений Республики Таджикистан	Канд.	Экон.	08.00.01	Худжанд	2012
127	Бурдейный А.А.	Управление социально-экономическим развитием региона на основе интеграции ресурсов домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05	Курск	2012
128	Валитов Р.Р.	Интеллектуальная поддержка принятия решений при управлении расходами и доходами домохозяйств с учетом их дифференциации на основе динамических моделей	Канд.	техн.	05.13.10	Уфа	2012
129	Григорьева О.Ю.	Совершенствование механизмов привлечения сбережений домашних хозяйств в жилую недвижимость	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2012

Продолжение прилож.

130	Матыцин М.С.	Моделирование индексов потребительских цен для доходных групп российских домашних хозяйств : на основе совместного использования информации выборочных обследований и макростатистики	Канд.	Экон.	08.00.13	Москва	2012
131	Машокиров Ш.У.	Рыночные основы развития домашних хозяйств переходной экономики : на примере Республики Таджикистан	Канд.	Экон.	08.00.01	Худжанд	2012
132	Мерзлякова С.Л.	Региональные особенности финансовой активности населения России	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2012
133	Нугуманова Л.Ф.	Институциональная трансформация домашних хозяйств в современной экономике	Д-ра	Экон.	08.00.01	Казань	2012
134	Осипова Т.Ю.	Финансовое планирование в домашних хозяйствах	Канд.	Экон.	08.00.10	Томск	2012
135	Плоских Е.В.	Особенности формирования и развития семейных домохозяйств в регионе с высоким демографическим потенциалом: теория и методология исследования : на примере Кыргызской Республики	д-ра	Экон.	08.00.05	Душанбе	2012
136	Сонилов А.В.	Особенности функционирования семейной экономики и совершенствование методического инструментария ее исследования	Канд.	Экон.	08.00.05	Белгород	2012
137	Бурдастова Ю.В.	Финансовое поведение населения в условиях кризиса	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2013
138	Ершова Т.В.	Механизм мониторинга использования информационно-коммуникационных технологий в домохозяйствах	Канд.	Экон.	08.00.05	Москва	2013
139	Зуева К.А.	Региональные особенности развития и функционирования сектора домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05	Екатеринбург	2013
140	Карпенко Ю.А.	Реализация инвестиционной функции финансов домохозяйств в Российской Федерации	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2013
141	Клоков Д.В.	Домохозяйство как институт рынка: эволюция и развитие в современной экономике России	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2013
142	Костомарова А.В.	Макроэкономическая роль сбережений домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.01	Москва	2013
143	Бондаренко И.А.	Домохозяйства в системе отношений экономических субъектов России	д-ра	Экон.	08.00.01	Санкт-Петербург	2014
144	Зеленев А.Ю.	Формирование финансового поведения домохозяйств на рынке ипотечного жилищного кредитования	Канд.	Экон.	08.00.01	Казань	2014
145	Кузенкова В.О.	Влияние финансов домашних хозяйств на развитие туристско-рекреационного комплекса	Канд.	Экон.	08.00.10	Москва	2014
146	Кулалаева И.В.	Динамика потребительского поведения домохозяйств при изменении стоимости бивалютной корзины в условиях институциональной турбулентности	Канд.	Экон.	08.00.01	Казань	2014
147	Чернова В.А.	Оценка эффективности реализации социальной политики в области повышения финансового потенциала домашних хозяйств	Канд.	Экон.	08.00.05, 08.00.10	Новосибирск	2014
148	Долбина С.В.	Статистический анализ и моделирование воздействия пенсионной политики на уровень благосостояния российских домохозяйств	Канд.	Экон.	08.00.12	Ростов-на-Дону	2015
149	Малецкий А.А.	Налоговое регулирование сектора домашних хозяйств в России	Канд.	Экон.	08.00.10	Волгоград	2015
150	Федоров Е.А.	Специфика экономического поведения домохозяйств на рынках потребительского кредитования	Канд.	Экон.	08.00.01	Саратов	2015

УДК 378.1; JEL A23, D14, I23, J24
DOI: 10.17223/22229388/18/4

Т.Ю. Осипова

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ТРАЕКТОРИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ФОРМИРОВАНИЯ БАЗОВОГО АКТИВА СТУДЕНТОВ

Проанализировано современное использование термина «образовательная траектория». Автором выявлены, во-первых, предпосылки формирования индивидуальных образовательных траекторий студентами, во-вторых, рассмотрены проблемы, возникающие при внедрении индивидуальных образовательных траекторий в учебный процесс, в-третьих, предложен авторский взгляд на реальность и необходимость использования индивидуальных образовательных траекторий в высшем образовании.

Ключевые слова: образовательная траектория студентов, структура высшего образования, профессиональные стандарты, базовый актив домашнего хозяйства.

В настоящее время «образовательная траектория» – это термин, который часто используется при обсуждении изменений в образовании. Выстраивание индивидуальных образовательных траекторий – актуальная проблема для студентов в условиях роста их образовательных возможностей.

Траектория (траектория, фр. *trajectoire*, лат. *trajectoria*), арт., черта полета ядра, снаряда [1].

Траектория (нем. *trajektorie*, < лат. *trajectus* перемещение) – линия движения, полета какого-нибудь тела [2].

Изначальный смысл траектории применительно к летающему объекту предполагает, что траектория является заданной. В настоящее время применение этого термина расширилось и допускается корректировка траектории в процессе движения.

Индивидуальная образовательная траектория понимается как «индивидуальный стиль образовательной деятельности», последовательность образовательных шагов, соответствующих уровню развития студента, его возможностям, интересам, реализуемая и координируемая преподавателем. В литературе отмечается, что значимость индивидуальной образовательной траектории заключается в том, что использование данного формата обучения означает создание гибкого оперативного формата для оценки, формирования и развития индиви-

дуальных (профессиональных) способностей, ценностных ориентиров, взглядов и убеждений при помощи современных образовательных программ и технологий с учетом индивидуальных потребностей [3].

На законодательном уровне термин «образовательная траектория» реализуется через учебный план, в том числе существует возможность индивидуального учебного плана при определенных условиях.

Образовательная траектория, по сути, представляет собой персональный набор изучаемых студентом дисциплин, в результате освоения которых формируются компетенции, перечень которых определяется федеральными стандартами.

В данной работе анализируем, во-первых, какие есть предпосылки для формирования индивидуальных образовательных траекторий, во-вторых, какие проблемы возникают в случае их внедрения в учебный процесс, в-третьих, предложим авторский взгляд на реальность использования индивидуальных образовательных траекторий в высшем образовании.

Предпосылки и возможности формирования образовательных траекторий в современных условиях высшего образования сводятся к следующему:

1. Изменение структуры программы бакалавриата в соответствии со стандартами нового поколения 3+. Новый ФГОС ВО 3+ предлагает структуру программы бакалавриата¹ со значительной долей вариативной части, таким образом обязывая вуз предоставить студенту выбор через дисциплины по выбору, кампусные курсы и др. (таблица)

Структура программы бакалавриата [4]

Структура программы бакалавриата		Объем программы академического бакалавриата, зачетных единиц
Блок 1	Дисциплины (модули)	222
	Базовая часть	102
	Вариативная часть	120
Блок 2	Практики	6–12
	Вариативная часть	6–12
Блок 3	Государственная итоговая аттестация	6–9
	Базовая часть	6–9
Объем программы бакалавриата		240

2. Большое количество он-лайн курсов и внедрение их в образовательный процесс: Coursera, MOOK, национальная образовательная платформа, Moodle и др., возможность дистанционного

¹ В настоящий момент еще не разработан новый стандарт для направления подготовки «Экономика», но в разделе «Экономика и управление» портала Федеральных государственных образовательных стандартов – www.fgosvo.ru – выложен новый стандарт подготовки бакалавров по направлению 380304 – Государственное и муниципальное управление [4, 5]. Все программы бакалавриата имеют примерно одинаковую структуру.

обучения на любых формах обучения (дневной, вечерней, заочной).

3. Поддержка мобильности в образовании («глобальное образование») как студентов, так и преподавателей.

В целом создаются возможности для формирования индивидуальных образовательных траекторий студентов. Но виднеется ряд проблем и трудностей, которые выявляются при внедрении индивидуальных образовательных траекторий студентов в реальный образовательный процесс.

Во-первых, особенности внедрения индивидуальных образовательных траекторий на разных уровнях образования отличаются. Модель современного высшего образования, в том числе получаемого в Национальном исследовательском Томском государственном университете, предполагает три уровня: бакалавриат, магистратура, аспирантура.

Обратимся к бакалавриату. Во-первых, бакалавриат представляет собой коллективное массовое образование. Принцип коллективности обучения лежит в основе построения учебного процесса. На это ориентированы учебные планы, нагрузка преподавателей, аудиторный фонд, работа деканата и учебно-методических сотрудников. Индивидуальные образовательные траектории, например выбор внешних он-лайн-курсов, увеличивают объем работы в деканате и усложняют расчет нагрузки преподавателей.

Во-вторых, несмотря на значительную вариативность, рамки изучаемых дисциплин задает Министерство образования РФ и дает перечень компетенций, которыми должен овладеть студент.

В-третьих, изменяются требования со стороны рынка труда. Специальность «финансовый работник» была востребована в 1990-х и 2000-х гг. В соответствии с Атласом новых профессий общей тенденцией в новой экономике является уменьшение числа посредников-людей, замещение их интеллектуальными автоматизированными системами. Многие профессии финансового сектора (такие как бухгалтер или операционист) попадают в число профессий-пенсионеров и в ближайшие годы будут менее востребованы [6]. Это подтверждают слова Германа Грефа из интервью газете «Ведомости». В ПАО «Сбербанк России» «бэк-офис в 2008 году насчитывал 59 000 человек, в 2015 – 17 000 чел, к 2018 будет 6 000 чел. В системе Сбербанка было 33 000 бухгалтеров, осталось 1600, а будет 600» [7. С. 8]. Поэтому актуальным является внедрение новых профилей подготовки, отвечающих современным требованиям рынка труда [8].

В-четвертых, в условиях значительных информационных ресурсов и образовательных возможностей встает вопрос: кто выстраивает образовательную траекторию для студента? Кто помо-

гает выбрать ему курсы для изучения? Ответы могут быть разными: сам студент, его родители, знакомые студенты; преподаватели, работодатели... В таком случае каковы последствия формирования индивидуальной траектории? В реальной образовательной практике существуют следующие примеры. Первый пример: студент записался на все предлагаемые кампусные курсы и пропустил предметы основной программы. Второй пример: некоторые дисциплины по выбору студент заменил он-лайн-курсами. Если студенты сами формируют свои образовательные траектории, то почему ответственность за подготовку кадров перед работодателями лежит на университете?

Обучение на уровне бакалавриата предполагает общее (полное, поверхностное, не углубленное) изучение некоторой предметной области, овладение преимущественно общекультурными и общепрофессиональными компетенциями, которые позволяют ориентироваться в этой области, и, таким образом, создает условия для того, чтобы студент определился, что он хочет изучать далее и более конкретно и углубленно уже на уровне магистратуры.

В условиях быстро изменяющегося мира ключ к успеху – так называемая трансфессия, которая может прийти на смену профессии. Трансфессия – это способность менять основную профессию под новые задачи, действовать поверх профессии, менять себя, действовать в ситуации неопределенности [9]. Роль бакалавриата как базового образования сводится к формированию личности. Второй слой образования – это наслаивание профессиональных знаний на опыт, личность, зрелое мышление [Там же]. Этот второй слой образования приобретает в практической деятельности.

Уровень магистратуры снова предполагает следование студента заданной образовательной траектории, которая определяется конкретной магистерской программой. Содержание конкретной магистерской программы является особенностью и конкурентным преимуществом учебного заведения.

Уровень аспирантуры предполагает индивидуальную исследовательскую траекторию, которую выстраивает сам исследователь по рекомендациям научного руководителя.

С точки зрения студента имеется необходимость использования образовательных траекторий в связи с тем, что это является предпосылкой формирования его базового актива.

Базовый актив – это особенный, специфический актив домохозяйства, которым являются сам человек, его навыки, организаторские и другие способности. Базовый актив включает человеческий капитал, капитал физического здоровья и социальный капитал домохозяйства. Под человеческим капиталом понимается совокупность про-

фессиональных навыков, уровень образования, опыт, квалификация и др. Капитал физического здоровья включает жизненные силы на осуществление ежедневных дел, здоровый сон, отсутствие заболеваний и т.д., психологические особенности (характер и психологические черты человека – сообразительность, ум, терпимость, умение общаться, понимать, урегулировать конфликты и др.). Социальный капитал – это взаимосвязи домохозяйина дружеского, родственного и служебного характера, сфера деятельности и деловой круг общения [10, 11]. Базовый актив определяет и формирует поток доходов домашнего хозяйства.

Студенту очень важно в процессе обучения сформировать качественный конкурентоспособный базовый актив, который можно продать на рынке (рис. 1). Инструментом для этого может стать образовательная траектория, учитывающая индивидуальные особенности обучающегося. В этом аспекте студент должен понимать, чего он хочет, занимать активную жизненную позицию, выступать субъектом при формировании образовательной траектории. Такими являются не все студенты, а те, кто занимается самоменеджментом и стремится к самостоятельной генерации потока событий, которые с ними случаются [12].



Рис. 1. Переход от образовательной траектории к базовому активу для студента

В любом случае при формировании образовательных траекторий должны быть определенные границы или условия. Поэтому далее сформулируем реальные условия для использования индивидуальных образовательных траекторий.

Во-первых, формирование индивидуальных образовательных траекторий в полном смысле возможно на уровне магистратуры или аспирантуры и должны корректироваться профессиональным сообществом. Магистратура – это работодатели или общественно-профессиональные организации, аспирантура – научное сообщество, университет.

Во-вторых, бакалавриат – это в основном коллективное массовое образование, которое:

а) достаточно четко определено со стороны Министерства образования (перечень обязательных дисциплин, ограничения по вариативности);

б) ориентировано на требования работодателей через профессиональные стандарты;

в) содержит дисциплины и формы занятий для личностного развития, формирования мягких компетенций («soft skills»), развития умения представлять себя, которые в настоящее время ценят работодатели. Формирование таких компетенций возможно через придание личного значения темам, рассматриваемым в различных дисциплинах. Дисциплиной, связывающей представления об экономическом и финансовом мире (а любая деятельность человека имеет финансовый аспект) и поведение самого студента, по нашему мнению, является дисциплина «Финансы домашних хозяйств». В рамках этого курса финансы рассматриваются как цель домохозяйина и средство его личного развития [13];

г) отводит преподавателю значимую (базовую) роль при формировании у студента образа экономического мышления, комплексного восприятия картины мира и умения ориентироваться в информационном пространстве.

В-третьих, формирование образовательных траекторий самими студентами как инструмент формирования конкурентоспособного базового актива возможно только для активных студентов, занимающихся самоменеджментом и выступающих субъектом своей собственной жизни.

Профессиональная деятельность требует знаний условно трех уровней:

1) общие экономико-финансовые знания и соответствующий образ мышления;

2) нормативную базу и особенности конкретной сферы;

3) технологии бизнеса и конкретный опыт – это невозможно преподавать, научить – это остается как раз работодателям.

Преподаватель может дать два первых уровня знаний, третий практически в любом варианте ложится на работодателя и профессиональный опыт сотрудника.

Использование профессиональных стандартов при проектировании рабочих программ дисциплин и образовательных программ бакалавриата или магистратуры имеет ряд преимуществ:

1. Профессиональные стандарты – это официальные утвержденные документы Министерства труда и социальной защиты (не Минобр).

2. Профессиональные стандарты содержат мнения профессионального сообщества. Для разработки привлекаются Общероссийское объединение работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей» (РСПП), СРО в соответствующей сфере.

3. В профессиональных стандартах заложен компетентный подход к трудовым функциям. Каждая трудовая функция характеризуется соответствующими трудовыми действиями, знаниями и умениями. Такой подход коррелирует с компетентным подходом ФГОС ВО, и профессиональные стандарты могут быть полезны при разработке ООП и рабочих программ дисциплин,

составлении карты компетенций. Через характеристику трудовых функций профессиональный стандарт связывает учебную дисциплину с потребностями рынка труда.

В настоящее время на портале Федеральных государственных образовательных стандартов [5] в разделе «Профессиональные стандарты» документы о трудовых функциях различных специалистов группированы по сферам деятельности. В разделе 08 «Финансы и экономика» представлено 20 стандартов:

1. Специалист по микрофинансовым операциям.
2. Специалист рынка ценных бумаг.
3. Страховой брокер.
4. Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер).
5. Специалист казначейства банка.
6. Специалист по финансовому консультированию.
7. Специалист по факторинговым операциям.
8. Внутренний аудитор.
9. Специалист по ипотечному кредитованию.
10. Специалист по страхованию.
11. Специалист по работе с просроченной задолженностью.
12. Специалист по корпоративному кредитованию.
13. Специалист по кредитному брокериджу.
14. Специалист по управлению рисками.
15. Специалист по работе с залогами.
16. Специалист по финансовому мониторингу (в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма).
17. Статистик.
18. Эксперт в сфере закупок.
19. Специалист в оценочной деятельности.
20. Специалист в сфере закупок.

В заключение можно сделать вывод, что возможности, с точки зрения студентов, формирования индивидуальных образовательных траекторий на уровне бакалавриата имеются, но их использование создает некоторые организационные трудности, так как бакалавриат – массовое базовое образование, рамки которого должны быть законодательно определены. Вариативная часть формируется в определенных рамках, а основное назначение кампусных курсов (дополнительных к основному учебному плану) – это расширение кругозора студента. Смысл бакалавриата как образования заключается в том, что студент, изучая то или иное направление, определяет, что он хочет изучать далее (в магистратуре).

Необходимость формирования индивидуальных образовательных траекторий проявляется

при рассмотрении высшего образования как процесса формирования базового актива студента.

В прямом смысле слова «траектория» трудно применима к образовательному процессу, так как выбор определенного направления бакалавриата или программа магистратуры предполагает выбор заданной траектории, реализуемой через учебный план. Формирование индивидуальных образовательных траекторий – это не выстраивание процесса образования в целом, а внесение в него инициативного, вариативного элемента. Образовательная траектория дополняет базовое образование, которое дает классический университет, а не заменяет его.

Литература

1. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: Т. 4. М.: Прогресс, Универс, 1994. 823 с.
2. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. М.: Эксмо, 2008. 944 с.
3. Климинская С.Л. Индивидуальная образовательная траектория как способ повышения эффективности обучения иностранным языкам // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. № 4. С. 1–9.
4. Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки (уровень бакалавриата): Приказ Минобрнауки России от 10.12.2014 № 1567/ Портал Федеральных государственных образовательных стандартов. Режим доступа: http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380304_gosmunupr.pdf (дата обращения: 09.08.2015).
5. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов – www.fgosvo.ru
6. Атлас новых профессий: 2-я ред. / Агентство стратегических инициатив, Московская школа управления «Сколково». М., 2015. 288 с.
7. Воронова Т., Билянова Н., Степкин Ф. Интервью с Германом Грефом: «У нас за всю историю не случилось» // Демократия. 2015. 28 мая. С. 8–9.
8. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Подготовка финансовых консультантов в вузе как перспективное направление многоуровневого профессионального образования финансистов // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 9–22.
9. Галажинский Э.В. Трансфессия будущего: интервью // Бизнес – offline: материалы конкурса «Достойное лицо российского бизнеса в 2013–2014 гг.». С. 6–9.
10. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. О структуре активов домашнего хозяйства // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 1. С. 110–117.
11. Zemtsov A.A. Osipova T.Yu. Financial Wellbeing as a Type of Human Wellbeing: Theoretical Review // The European Proceedings of Social & Behavioral Sciences - SLWW 2015 – II International Scientific Symposium on Lifelong Wellbeing in the World. May. 2015.
12. Земцов А.А. Поток событий, генерируемый домохозяйном и биография – возможность и необходимость их самодиагностики в условиях неопределенности и риска // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4. С. 3–11.
13. Земцов А.А. Содержание и структура направления «Финансы домашних хозяйств». Версия 6. Финансы домохозяйств – цель домохозяйина и средство его личного развития // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–8.

УДК 336.027
DOI: 10.17223/22229388/18/5

М.А. Сорокин

МЕХАНИЗМ ПЕРЕКРЕСТНОГО СУБСИДИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ИНФЛЯЦИЕЙ

Рассмотрен новый механизм перекрестного субсидирования в российской экономике, получивший название «Индексы изменения размера платы граждан за коммунальные услуги», при котором финансовые потоки перераспределяются уже не между потребителями одной услуги, а между потребителями смежных услуг.

Ключевые слова: перекрестное субсидирование, инфляция, коммунальные услуги, естественные монополии.

В современной рыночной экономике нередко встречаются случаи, когда органы власти, используя «мягкую» руку, тем или иным способом пытаются поправить «несправедливое» с их точки зрения ценообразование на отдельные товары, работы, услуги. Одним из главных механизмов такого перераспределения в России при регулировании цен на товары и услуги естественных монополистов является «перекрестное» субсидирование:

– перекрестное субсидирование (cross-subsidization) – убыточная поставка товара или услуги, убыток от которой поставщик компенсирует за счет прибыли от реализации других товаров и услуг [1];

– перекрестное субсидирование – практика фиксации цен на уровне, превышающем общие средние издержки на производство товаров и услуг в определенной отрасли за счет перераспределения ценовой нагрузки среди различных групп потребителей [2];

– перекрестное субсидирование – ценовая дискриминация, при которой для одних покупателей устанавливается цена выше предельных издержек, а для других покупателей – цена ниже предельных издержек, что позволяет в общем итоге иметь цены, равные средним издержкам. Перекрестное субсидирование вызывает серьезные проблемы при регулировании цен монополии [3].

В российской практике, как правило, данный механизм регулирования рыночной экономики направлен на уменьшение финансовых издержек одних потребителей (как правило, население) за счет увеличения финансовых из-

держек других потребителей (как правило, юридические лица). Данный механизм используется при регулировании ценообразования в субъектах естественных монополий: газовая промышленность, электроэнергетика, железнодорожные перевозки и т.д.

С 1 июля 2014 г. Правительством РФ введен в действие новый косвенный механизм регулирования тарифов (цен) части субъектов естественных монополий, который получил название «Индексы изменения размера платы граждан за коммунальные услуги» (Постановление Правительства РФ от 30 апреля 2014 г. № 400 «О формировании индексов изменения размера платы граждан за коммунальные услуги в Российской Федерации»). Данный механизм задумывался как некая защита населения от более резких темпов роста тарифов на коммунальные услуги по сравнению с прогнозируемым уровнем инфляции, тем самым частично сдерживать реальную инфляцию в части платы граждан за коммунальные услуги.

В условиях экономической стагнации вновь появился запрос на сдерживание тарифов. Для защитников принципа повышения тарифов «по инфляции» подспорьем в этом году стали девальвация курса рубля и введение эмбарго на импорт продовольствия, разогнавшие инфляцию до уровней выше ожидаемых.

До середины 2000-х гг. параметр инфляции был основным индикатором в регулировании тарифов естественных монополий. После состоявшегося в 2006 г. знаменитого спора между Минэкономразвития и РАО ЕЭС о связи тарифов монополий и инфляции шел постоянный поиск других квазирыночных инструментов долгосрочного регулирования тарифов. В отношении цен на газ был принят принцип равнодоходности экспортных и внутренних поставок. Переход к нему планировалось завершить к 2011 г. Средние темпы роста цен на газ в 2007–2011 гг. составляли 20 % в год. Позже сроки переносились: трансформация мирового газового рынка в результате американской сланцевой революции, появление новых игроков на российском рынке – все это сильно скорректировало подходы к определению экспортных паритетов. В итоге от принципа полностью отказались.

В электросетевом комплексе был принят принцип доходности на инвестированный капитал (RAV-регулирование) – тариф на передачу стал зависеть от доходности и объема инвестиций. Средние темпы роста сетевых тарифов в 2009–2011 гг. составляли 17 % в год. Но когда цены на электроэнергию для потребителей настолько повысились, что стали оправдывать строительство собственной генерации, индексацию тарифов вновь стали ограничивать уровнем инфляции.

Десятилетие спустя мы вновь вернулись к принципу, при котором инфляция – главный индикатор в регулировании монополий. В 2016 г.

тарифы на газ и на передачу электроэнергии будут проиндексированы по показателю прошлогодней инфляции, а в среднем за год вырастут ниже. Единственным долгосрочным принципом регулирования остается контрциклический подход – сдерживание тарифов в период стагнации и отсутствие сдерживания при экономическом росте. Де-юре этот принцип нигде не прописан, но де-факто он применяется и в России (замораживание тарифов в 1990-е), и в других странах (в 2012 г. в ответ на рецессию в ряде стран Европы были пересмотрены тарифы для возобновляемой энергетики).

Этот принцип является псевдорыночным инструментом в госрегулировании инфраструкту-

ры – ответом на рост или падение цен в экономике. Рост цен на услуги монополий приводит к повышению себестоимости продукции: спрос на услуги естественных монополий неэластичен. В условиях экономического спада рост затрат не сопровождается ростом выручки, а значит, ведет к снижению инвестиций. Это касается всех экономических субъектов. Уменьшение тарифов, напротив, позволяет перераспределить прибыль от инфраструктурных монополий в пользу предприятий и «раскачать» экономику.

Вклад тарифов в инфляцию составляет примерно треть. Тепло в платежах за коммунальные услуги доминирует: отопление составляет 32 %, горячее водоснабжение – 11 % (рис. 1).



Рис. 1. Структура платы граждан за коммунальные услуги (<http://www.fstrf.ru>)

С 2014 г. Правительством установлено пятилетнее ограничение на изменение платы населения за коммунальные услуги. Давление на тарифы монополий с целью сдерживания инфляции применялось и раньше; именно поэтому самой недоинвестированной оставалась отрасль по производству тепла.

В обобщенном виде новый механизм перекрестного субсидирования выглядит следующим образом:

1. Устанавливается структура платы граждан за коммунальные услуги в соответствии с ч. 4 ст. 154 Жилищного кодекса Российской Федерации.

2. Предельные индексы и индексы по субъектам РФ устанавливаются и применяются исходя из неизменности порядка оплаты коммунальных услуг, а также из принципа неизменности набора и объема потребляемых коммунальных услуг. При этом учитывается изменение объема потребляемых коммунальных услуг, которое обусловлено изменением нормативов потребления коммунальных услуг.

3. Применение индексов по субъектам РФ должно обеспечивать изменение размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги в каждом месяце текущего года долгосрочного периода в среднем по субъекту РФ по отношению к плате граждан за коммунальные услуги в декабре предшествующего календарного года в среднем по субъекту РФ не более чем на установленную величину индекса по субъекту Российской Федерации.

4. Индекс по субъекту РФ на первый год долгосрочного периода ($ИКУ^{суб}_1$) определяется как максимальная величина из величин, рассчитанных как отношение размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги по субъекту РФ в каждом месяце первого года долгосрочного периода к размеру вносимой гражданами платы за коммунальные услуги по субъекту РФ в декабре предыдущего календарного года с учетом мер дополнительной социальной поддержки граждан, по формуле [10]

$$ИКУ_l^{суб} = \frac{\max \sum_{i=1}^n КУ_{lj}^{МО}}{\sum_{i=1}^n КУ_{декабрь}^{МО}} \times 100\% - 100\% \quad (1)$$

где n – количество муниципальных образований в субъекте Российской Федерации; i – муниципальное образование соответствующего субъекта Российской Федерации; $КУ_{lj}^{МО}$ – размер вносимой гражданами платы за коммунальные услуги по i -му муниципальному образованию соответствующего субъекта РФ на j -й месяц первого года долгосрочного периода, в котором размер вносимой гражданами платы за коммунальные услуги по субъекту РФ максимален (руб.); j – месяц года долгосрочного периода; $КУ_{декабрь}^{МО}$ – размер вносимой гражданами платы за коммунальные услуги на декабрь предыдущего календарного года по i -му муниципальному образованию соответствующего субъекта РФ (руб.).

5. Размер вносимой гражданами платы за все потребляемые коммунальные услуги на территории муниципального образования на очередной период (месяц) первого года долгосрочного периода ($КУ_{l}^{МО}$) определяется по формуле [10]

$$КУ_{l}^{МО} = КУ_{нпу}^{МО} + КУ_{пу}^{МО} - M_{доп} \quad (2)$$

где $КУ_{нпу}^{МО}$ – плата за коммунальные услуги для населения, проживающего в многоквартирных домах (жилых домах), не оборудованных приборами учета, на очередной период (месяц) предстоящего года (руб.); $КУ_{пу}^{МО}$ – плата за коммунальные услуги для населения, проживающего в многоквартирных домах (жилых домах), оборудованных приборами учета, на очередной период (месяц) первого года долгосрочного периода (руб.).

6. Коэффициент, учитывающий изменение стоимости энергоресурсов, используемых при производстве и (или) предоставлении коммунальных услуг на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по

субъектам РФ ($K_{тэр}^{суб}$), определяется по формуле [10]

$$K_{тэр}^{суб} = \left(Tэр_{g-1}^{суб} - Tэр_{g-1}^{суб} \right) \times ДНВВ_{g-1}^{суб} \times ДКУ_{g-1}^{суб} \quad (3)$$

где $Tэр_{g-1}^{суб}$ – средневзвешенный индекс роста затрат на энергоресурсы на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ с учетом уточненных параметров прогноза социально-экономического развития РФ на очередной финансовый год и плановый период (процентов); $Tэр_{g-1}^{суб}$ – средневзвешенный индекс роста затрат на энергоресурсы на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам Российской Федерации, учтенный ранее при установлении соответствующих тарифов и индексов (базовый) (процентов);

$ДНВВ_{g-1}^{суб}$ – коэффициент, отражающий долю затрат на энергоресурсы в тарифах на тепловую энергию в структуре совокупной необходимой валовой выручки теплоснабжающих организаций на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ; $ДКУ_{g-1}^{суб}$ – коэффициент, отражающий долю затрат населения на оплату услуг отопления и горячего водоснабжения в среднем по субъекту РФ в плате граждан за коммунальные услуги в среднем по субъекту РФ на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ.

7. Средневзвешенный индекс роста затрат на энергоресурсы на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ с учетом уточненных параметров прогноза социально-экономического развития РФ на очередной финансовый год и плановый период ($Tэр_{g-1}^{суб}$), определяется по формуле [10]

$$Tэр_{g-1}^{суб} \left(Tэр_{g-1}^{суб} \right) = \frac{\sum_{m=1}^s \left(Z_m^{тэр} \times I_m^{тэр} \right)}{\sum_{m=1}^s Z_m^{тэр}} \times 100\% \quad (4)$$

где m – вид энергоресурса; $Z_m^{тэр}$ – затраты на m -й энергоресурс в тарифах на тепловую энергию по субъекту РФ на соответствующий год долгосроч-

ного периода (руб.); $I_m^{тэр}$ – уточненный (прогнозируемый) индекс изменения стоимости соответствующих энергоресурсов, используемых при производстве и (или) предоставлении коммунальных услуг, отраженный в прогнозе социально-экономического развития РФ.

8. Коэффициент, отражающий долю затрат на энергоресурсы в тарифах на тепловую энергию в структуре совокупной необходимой валовой выручки теплоснабжающих организаций на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ ($ДНВВ_{g-1}^{суб}$), определяется по формуле

$$ДНВВ_{g-1}^{суб} = \frac{\sum_{m=1}^s 3_{g-1}^{тэр}}{НВВ_{g-1}^{суб}}, \quad (5)$$

где $3_{g-1}^{тэр}$ – затраты на m -й энергоресурс в тарифах на тепловую энергию исходя из принятых в соответствии с законодательством РФ тарифных решений по субъекту РФ на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ (руб.); $НВВ_{g-1}^{суб}$ – совокупная необходимая валовая выручка теплоснабжающих организаций, осуществляющих деятельность в субъекте Российской Федерации, на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ (руб.).

9. Коэффициент, отражающий долю затрат населения на оплату услуг отопления и горячего водоснабжения в среднем по субъекту РФ в плате граждан за коммунальные услуги в среднем по субъекту РФ на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ ($ДКУ_{g-1}^{суб}$), определяется по формуле

$$ДКУ_{g-1}^{суб} = \frac{\sum_{i=1}^n ЗКУ_{g-1}^{ТЭиГВС}}{\sum_{i=1}^n ЗКУ_{g-1}^{суб}}, \quad (6)$$

где $ЗКУ_{g-1}^{ТЭиГВС}$ – затраты населения на оплату услуг отопления и горячего водоснабжения в муниципальных образованиях соответствующего субъекта РФ на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъек-

там РФ (руб.); $ЗКУ_{g-1}^{суб}$ – плата граждан за коммунальные услуги в муниципальных образованиях соответствующего субъекта РФ на год, предшествующий периоду, на который рассчитываются индексы по субъектам РФ (руб.).

10. В целях организации электро-, тепло-, газо-, водоснабжения населения и водоотведения, а также повышения надежности и качества оказываемых населению коммунальных услуг предельные индексы могут превышать индекс по субъекту РФ более чем на величину отклонения по субъекту Российской Федерации.

11. В случае установления тарифа ниже экономически обоснованного из-за превышения индексов регулируемая организация осуществляет расчет размера компенсации за счет средств бюджета субъекта РФ.

12. Факт превышения установленного предельного индекса определяется в отношении фактического размера платы гражданина за коммунальные услуги, отраженного в платежном документе (платежных документах), на основании которого (которых) вносится плата за коммунальные услуги, предоставленные собственникам или пользователям соответствующего жилого помещения.

13. При расчете индексов по субъектам РФ и отклонений по субъектам РФ руководствуется необходимостью:

а) устранения имеющихся дисбалансов при регулировании тарифов, включая ликвидацию перекрестного субсидирования и доведение уровня оплаты коммунальных услуг населением до 100 процентов установленных экономически обоснованных тарифов;

б) реализации программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципального образования соответствующего субъекта Российской Федерации, положений заключенных концессионных соглашений, утвержденных инвестиционных и производственных программ, направленных на повышение надежности и качества оказываемых населению коммунальных услуг, и установления экономически обоснованных тарифов на ресурсы, приобретаемые в целях оказания коммунальных услуг;

в) перехода к установлению долгосрочных тарифов и исполнения ранее принятых решений об установлении долгосрочных тарифов, о реализации долгосрочных договоров аренды и соглашений об условиях осуществления регулируемой деятельности;

г) увеличения объема привлекаемых инвестиций в теплоснабжение, водоснабжение, водоотведение, газоснабжение и электроснабжение субъекта Российской Федерации;

д) выравнивания уровня тарифов на ресурсы, приобретаемые в целях оказания коммунальных

услуг, в различных муниципальных образованиях такого субъекта РФ в сопоставимых условиях.

С точки зрения финансовых потоков данный механизм можно описать следующим образом – регулирующий орган, исходя из плановых/объективных показателей, решает, какой монополии дать тот или иной темп роста тарифа (например, газ – 2 %; стоки – 15 %), полученный результат с учетом весового критерия каждой монополии в структуре платы граждан не должен превысить некий установленный показатель (например, 7 %).

Новый механизм регулирования [10, 11] очень сложен и неоднозначен, так как напрямую не касается предприятий (объектов регулирования), а касается набора коммунальных услуг и территорий: субъекта Федерации и муниципального образования. Первое заблуждение, с которым сталкивается население, – это то, что рост их платежа не превысит установленный индекс. Это не так, так как между потребителями существуют колоссальные различия в части набора потребляемых коммунальных услуг, а установление одинакового темпа роста для всех монополий невозможно из-за различий в структуре их себестоимости. При этом монополии, которые не предоставляют услуги населению, не попадают под данный механизм и могут рассчитывать на больший рост тарифа.

При введении и применении данного механизма возникают следующие особенности:

1. Так как дифференциация тарифов по группам потребителей есть только в двух монополиях (электроэнергия и газ), то «защиту» получают не только население, но и ЮЛ в недифференцированных монополиях.

2. Технически данный механизм очень труден, и в конечном счете перераспределение финансовых потоков между группами потребителей ложится на две монополии (электроэнергия и газ).

3. В случае когда невозможно перераспределить финансовые потоки (как правило, в регионе нет крупной промышленности), то возникают бюджетные риски (прямое финанси-

ние, уход частного бизнеса, компенсация затрат из бюджета).

Подводя итог, можно сказать, что данный механизм является политическим и временным, способным оказать влияние на потребительскую инфляцию в краткосрочном периоде до момента, пока внутренние резервы монополистов не иссякнут, из которых основным резервом остался инвестиционный (амортизация и прибыль).

Литература

1. Экономика. Толковый словарь / общ. ред. И.М. Осадчая. М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 2000.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
3. Финансовый словарь Финам / <http://www.finam.ru/dictionary/>
4. Сорокин М.А. Тарифообразование как метод ценового регулирования // Проблемы учета и финансов. 2012. № 4(8). С. 56–59.
5. Сорокин М.А. Анализ нормативной базы производства энергии на основе возобновляемых источников // Проблемы учета и финансов. 2013. № 1(9). С. 71–73.
6. Сорокин М.А. Механизм «перекрестного» субсидирования как инструмент перераспределения финансовых потоков в электроэнергетике // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2(14). С. 30–34.
7. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» (в ред. от 25 ноября 2013 г.).
8. Постановление Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 614 «О порядке установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) и внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности)» (в ред. от 26 марта 2014 г.).
9. Егоров М.Б. Основные изменения в нормативно-правовые акты в части регулирования цен (тарифов) // Материалы Всероссийского совещания по итогам работы органов государственного регулирования в 2013 году и определению основных задач на 2014 и 2015 годы. 2014 <http://www.fstrf.ru/press/meeting/48>.
10. Постановление Правительства РФ от 30 апреля 2014 г. № 400 «О формировании индексов изменения размера платы граждан за коммунальные услуги в Российской Федерации» // «КонсультантПлюс»: Справочно-правовая система.
11. Распоряжение Правительства России от 30 апреля 2014 г. № 718-р «Об индексах изменения размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги в среднем по субъектам РФ и предельно допустимые отклонения по отдельным муниципальным образованиям от величины указанных индексов на период с 1 июля 2014 г. по 2018 г.».

УДК 336.1
DOI: 10.17223/22229388/18/6

Н.К. Сагайдачная

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ: ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ И НОВЫЕ ЧЕРТЫ

Сравниваются основные параметры госбюджета СССР, бюджетной системы РФ и федерального бюджета и делается вывод о воссоздании многих черт советской бюджетной системы в новой, постсоветской, несмотря на то, что изменилось государственное устройство и возникли новые экономические отношения.

Ключевые слова: госбюджет СССР, бюджетная система РФ, федерализм, преемственность.

В реформировании социально-экономических отношений государственные финансы всегда занимали видное место, являясь, с одной стороны, финансовой базой для преобразований, а с другой – формируясь под влиянием ускоренных эволюционных реформ и являясь их отражением и результатом.

В качестве исходной посылки при исследовании вопроса влияния реформ на финансы государства и выяснения их связи мы, в свое время, предположили, что российские реформы последних трехсот лет имеют некоторые общие черты, которые воспроизводятся в государственной системе, в том числе и в государственных финансах. Тогда наше исследование охватило три реформы: петровские первой четверти XVIII в., александровские середины XIX в. и третьи, начавшиеся во второй половине 80-х гг. прошлого века. Последняя реформа под названием «Перестройка» не была завершена в рамках СССР, в связи с чем государственный бюджет Советского Союза, которым и была представлена бюджетная система СССР, не претерпел серьезных организационных изменений до апреля 1990 г., когда стали формироваться новые бюджетные отношения советского федерализма.

В это время реально развернуться эти отношения уже не могли, так как центробежные силы, действовавшие во всех сферах жизнедеятельности советского общества того периода – от идеологии, политики до национальных отношений и экономических, – были сильнее центростремительных, не имеющих к тому времени должного политико-идеологического и финансового обеспечения.

По нашему мнению, бюджетная система СССР перед распадом союзного государства имела потенциальные возможности, прежде всего, организационно-структурного порядка, для транс-

формации в бюджетную систему конфедеративного государства, но по причинам нефинансового порядка она не была реализована. Обстоятельства сложились так, что бюджетная система РСФСР явилась предтечей бюджетной системы России; сейчас мы имеем иную бюджетную систему, которая сформировалась уже на постсоветском пространстве в ходе становления российской государственности и является ее частью и финансовой базой. Поэтому вполне логичным является вопрос о том, какие черты она унаследовала от предшествующего ей госбюджета РСФСР и какие новые свойства она приобрела, т.е. объектом изучения является бюджетная система, а предметом – ее становление и развитие во взаимодействии внутренних социально-экономических, политико-идеологических, правовых и других подсистем, определяющих характер государства как такового.

За исторически небольшой период времени в четверть века бюджетная система России прошла путь от единого централизованного фонда общегосударственных средств с включением 51 000 нижестоящих бюджетов в вышестоящие и единым бюджетным процессом до совокупности самостоятельных бюджетов, рассредоточенных по уровням государственного и местного управления, и самостоятельным бюджетным процессом на каждом уровне и в каждом бюджете, которых более 22 000.

Госбюджет СССР и республиканский бюджет РСФСР были вполне адекватны государственно-политическому устройству того времени: в государстве с монопартийной системой единым народохозяйственным комплексом могла эффективно функционировать только система предельно централизованных финансов с большими объемами перераспределения (до 80 % национального дохода распределялось через госбюджет). Мы считаем, что связь между характером государства и его централизованными финансами близка к линейной зависимости под влиянием факторов неэкономического порядка, в первую очередь политических, идеологических и т.п.

Для госбюджета СССР была характерна не только высокая степень централизации средств, но и высокая доля расходов на ВПК, большая доля поступлений от сырьевых отраслей и по налогу с оборота в связи с государственной монополией на вино-водочную и алкогольную продукцию, а также льготный бюджетный режим для республик Закавказья, Казахстана и Средней Азии. Об этом свидетельствовали данные Госстата, а в конце 80-х гг. XX в. такая практика перераспределения стала предметом обсуждений уже в популярных изданиях [2]. В республиканские бюджеты отчислялась вся сумма налога с оборота и все 100 % подоходного налога с рабочих и служащих, тогда как РСФСР никогда не получала

более 50 % от этих налогов и никогда не получала дотаций из союзного бюджета.

В процессе становления новой бюджетной системы России она эволюционировала от выделения из союзной системы, становления на основе собственной государственности и иных экономических отношений, от первоначальной хаотической децентрализации через поэтапное упорядочивание бюджетных отношений вплоть до создания единого казначейского счета по всей стране. В этом процессе роль главного финансового органа страны трудно переоценить, так как именно он организационно и финансово обеспечивал формирование новых элементов бюджетной системы, видов бюджетов и уровней бюджетной системы, опираясь на институциональную инерцию централизованных финансов и преемственность переходного периода. Последняя предполагает реформирование бюджетной системы с учетом ранее сложившейся структуры и взаимосвязей, многих задач предшествующего периода (например, финансирование сети бюджетных учреждений, проблемы северного завоза и т.п.).

Министерство финансов РФ проводило политику поэтапного реформирования и сохранения в новых условиях единой системы государственных финансов. Об этом свидетельствуют законодательство того времени о бюджетной системе и бюджетном процессе, нормативные документы и меры организационного характера (зачастую неизвестные широкой общественности). В качестве примера можно привести ситуацию, когда региональные и местные финансовые органы получали до 1995 г. заработную плату из федерального бюджета, хотя в соответствии с бюджетным законодательством действовали на основе принципа самостоятельности бюджетов и имели в своем распоряжении средства собственных региональных и местных бюджетов.

К настоящему времени бюджетная система России является сложившейся институциональной подсистемой российской финансовой системы. Единый государственный бюджет, как реально входящий в состав бюджетной системы централизованный фонд денежных средств не существует, оставаясь теоретическим понятием, поэтому на практике под госбюджетом страны понимают или федеральный бюджет, или консолидированный бюджет РФ; но в первом случае – это реально существующий фонд денежных средств федерального центра, а во втором – расчетно-аналитический свод данных по федеральному бюджету и консолидированным бюджетам субъектов РФ. Количественно ни тот ни другой не могут быть сопоставимы с госбюджетом РСФСР, который включал в себя государственный фонд социального страхования,

телей более подходит бюджет расширенного правительства.

Такой методологический подход вполне оправдан, если мы будем проводить анализ в рамках бюджетной системы РСФСР и РФ, но для сравнения системы бюджетов СССР и РФ возможно проведение только структурного анализа с использованием метода аналогии, т.е. с определенной степенью допуска федеральный бюджет можно считать некоторым аналогом союзного бюджета, и с этих позиций проводить сравнение основных параметров госбюджета СССР и бюджетной системы РФ.

Прежде всего, можно сравнить степень централизации финансовых ресурсов на союзном уровне в бюджетной системе СССР и на федеральном уровне в РФ. Расчет распределения доходов по звеньям бюджетной системы 1980 г. дает удельный вес всесоюзного бюджета в госбюджете СССР 56,98 % [8]. В последние годы доля федерального бюджета (по доходам) в доходах бюджетной системы Российской Федерации составляет 53–54 %: 53,2 % в 2013 г. и 53,9 % в 2015 г., что соответствует удельному весу 19,5 % ВВП в 2013 г. до 19,6 % ВВП в 2015 г. [4]. Следовательно, в федеративном государстве нового типа – каким является Российская Федерация, сохраняется высокая доля централизации финансовых ресурсов на федеральном уровне, и сравнение с союзным бюджетом за ряд лет дает нам устойчивый показатель централизации – более 50 %. На долю консолидированных бюджетов субъектов РФ и трех федеральных государственных внебюджетных фондов в 2015 г. приходится 46,1 % бюджетных ресурсов.

Следствием такого положения является большой объем перераспределения финансовых ресурсов, который имел место в союзной бюджетной системе, а сейчас есть в российской; но в союзной системе преобладал поток движения «сверху – вниз», т.е. нисходящий вертикально направленный, а в российской бюджетной системе потоки разнонаправлены по вертикали и горизонтали. Например, появляется дополнительный финансовый поток на федеральном уровне бюджетной системы, связанный с трансфертами государственным внебюджетным фондам и, прежде всего, Пенсионному фонду. Так, из 7,6 трлн руб. доходов ПФР в 2015 г. более 3 трлн руб. (41,92 % доходов) приходится на межбюджетные трансферты из бюджета Федерации [Там же]. Видимо, в ближайшее время такая тенденция сохранится. Как следует из выступления министра финансов Российской Федерации. А.Г. Силуанова, если в 2000 г. расходы на пенсии и социальные выплаты составляли 7,3 % ВВП и 21 % расходов бюджетной системы, то в 2014 г. – 12,3 % ВВП и 32 % расходов [7].

Для союзного бюджета была характерна высокая доля сырьевых отраслей, а в 80-е гг. XX в. резко возросла зависимость от нефтегазовых доходов. Аналогичная ситуация повторяется и в доходной части федерального бюджета. В 2015 г. из 15 486 млрд руб. доходов федерального бюджета доходы от внешнеэкономической деятельности составили 3 300 млрд руб.; налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами должны обеспечить доходную часть на 3 270 млрд руб.; другие платежи за пользование природными ресурсами – на 153 млрд руб., т.е. природно-сырьевая составляющая доходов бюджета Федерации составляет 6 723 млрд руб., или 43,4 % всех доходов. В проекте закона о федеральном бюджете на 2016 г. такая же доля сохраняется – 43 % [5].

В Министерстве финансов считают, что около 280 млрд руб. дополнительных доходов можно получить с доходов на алкогольную продукцию, хотя по сравнению с налогом с оборота на аналогичную продукцию акцизы не сопоставимы как доходный источник: из-за отмены фискальной государственной монополии на алкоголь бюджет страны потерял более 30 % доходов (цифра определена на основе сопоставления с данными по налогу с оборота).

Анализ структуры расходов федерального бюджета показывает, что два раздела (02 и 03), где сгруппированы расходы на национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность, в 2015 г. «съедают» 33 % расходов бюджета, в 2016 г. – 32,1 % при снижении расходов на образование и здравоохранение с 7,51 до 6,63 % при уменьшении финансирования на 95 млрд руб. [Там же].

Особенно тревожным является сокращение расходов по подразделу «Высшее образование», финансирование которого к уровню 2012 г. составляет чуть более трех четвертей – 78 %. Одновременно увеличиваются расходы на обслуживание госдолга – с 585 до 645 млрд руб. в 2016 г., т.е. на 60 млрд руб.; это превышает финансирование охраны окружающей среды по всей стране.

Централизация средств на федеральном уровне неизбежно приводит к их недостаточности на региональном уровне и к дефицитности региональных бюджетов. Безусловно, это не единственный фактор, но очень важный, так как состояние самой налогооблагаемой базы многих субъектов РФ по сравнению с советским периодом значительно ухудшилось. В конечном счете это привело к формированию регионального долга по всей России в 2,4 трлн руб., что составляет 15,5 % по отношению к расходам федерального бюджета.

Соответственно растут и дотации и субсидии из федерального бюджета региональным бюджетам. Если в среднем доля всех безвозмездных поступлений из федерального бюджета в доходах

бюджетов составляла в 2013 г. 19,3 %, а в 2014 г. – 22,3 % [1], то за период с 2006 по 2014 г. в перечень высокодотационных регионов входили и входят в основном республики, такие как Алтай, Дагестан, Ингушетия, Тыва, Карачаево-Черкесия, Чечня, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Северная Осетия, Алания, Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область, у которых доля межбюджетных трансфертов превышает 60 %.

По этим и многим другим показателям российская бюджетная система близка к союзной бюджетной системе 80-х гг. прошлого века. Мы имеем новое федеративное государство и новую бюджетную систему, существенно отличающуюся от советской бюджетной системы, но основные параметры постсоветской системы повторяют протосистему СССР. Можно полагать, что частично это результат реализации организационной ведомственной преемственности переходного периода, который затянулся на длительное время и точные хронологические рамки которого пока сложно определить. Мы считаем, что это результат в большей степени воздействия самого характера государства и власти с сильной долей президентского участия и присутствия федеральных структур на местах, с укреплением федерального центра.

Ранее мы делали вывод о том, что в России восстановилась в уменьшенном масштабе модель федеративного государства, многопартийного по форме и бюрократически централизованная по сути, с небольшим запасом финансовой прочности и ограниченными возможностями быстрого реагирования [6]. В настоящее время эта характеристика подтвердилась в ситуации уменьшения запаса финансовой прочности, застойной экономики и запоздалой реакцией на быстро меняющуюся в негативную сторону экономику и политику. Во многом настоящее время напоминает период, предшествующий распаду СССР; мы имеем в виду уже не только бюджетную систему, но ситуацию более общего порядка, хотя бюджет, как зеркало, отражает эту картину.

Если посмотреть на реформирование финансовой системы с позиций их встроенности в реформы более высокого порядка, касающиеся всего общественного уклада, то каждая из последующих имела свою антиреформу с тенденцией к авторитаризму и тоталитаризму. Некоторые историки выделяют восемь альтернативно-исторических ситуаций, которые заканчиваются авторитарно-агрессивно. Не разделяя точку зрения Е.А. Никифорова [3] на жесткую детерминированность исторического существования российского социума, мы считаем, что основания для таких выводов имеются. С точки зрения финансиста интересно то, что, несмотря на разные цели и задачи реформ, сохранялась однотипная реакция государства на централизацию финансовых ре-

сурсов и бюрократизацию государственного аппарата.

Учитывая предыдущий исторический и экономический опыт, России необходимо уйти от попадания на повторяющуюся траекторию движения, и для этого не следует использовать все политические, социальные, экономические и иные возможности. В современных условиях «жесткий» бюджет тактически может быть оправданным на очень короткий период времени, но стратегически это бесперспективно.

Обращает на себя внимание тот факт, что начиная с «двухтысячных» ослабло идеологические обеспечение процессов социально-экономических преобразований, чего не было ни в одной из предшествующих реформ и что в сочетании с уменьшением финансовой базы выглядит негативно. Например, этой осенью исполнилось шесть лет с курса, провозглашенного Д.А. Медведевым на «модернизацию», который по итогам для граждан остался только продекларированным, но провозглашен еще какой-то новый курс, еще более невнятный.

В этих условиях устранение из Бюджетного кодекса Бюджетного послания президента мы считаем негативным явлением, так как целеполагание и выбор приоритетов в сфере бюджетных процессов не имеет альтернатив. При сложившейся модели бюджетно-налогового федерализма с большим президентским присутствием Бюджетное послание президента не является формальным явлением. Следует учитывать, что региональные элиты могут последовать этому примеру и изменить свое законодательство, и у нас будут участники бюджетного процесса с уменьшенным объемом ответственности и полномочий.

При всех возможностях бюджетного маневрирования и мобильности бюджетная система

не может концентрировать и перераспределять больше того, что произведено, а среднемировой потолок составляет 40 % ВВП, поэтому задачи увеличения ВВП и его важнейшей части – национального дохода как вновь созданной стоимости – являются задачами стратегического порядка, где импортозамещение – важная, но тактическая составляющая.

Компенсация выпадающих доходов бюджета от уменьшения цены на нефть должна быть рассчитана на широкий спектр мероприятий, среди которых мы видим, в первую очередь, восстановление государственной монополии на алкоголь, или частичная (на производство или продажу), это должно обсуждаться, просчитываться, а механизмы реализации – разрабатываться.

Литература

1. Климанов В.В., Михайлова А.А. Совершенствование регулирования бюджетов высокодотационных регионов // Финансы. 2015. № 7. С. 10–12.
2. Литвинова Г.И. К вопросу о национальной политике // Меркурий. 1987. № 8. С. 5–7.
3. Никифоров Е.А. К проблеме альтернативности в социальном развитии России // Историческое значение нэпа: сб. науч. тр. / отв. ред. М. Горинов; АН СССР, Ин-т истории. М.: Б.и., 1990. С. 202–214.
4. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
5. Парламентская газета. 2015. № 39. С. 4–5.
6. Сагайдачная Н.К. Российские реформы и государственные финансы: от 18 до 21 века // Проблемы финансов и учета. 2013. № 4. С. 31–36.
7. Тезисы выступления министра финансов Российской Федерации А.Г. Силуанова на парламентских слушаниях в Государственной думе Федерального собрания РФ «Основные направления повышения эффективности расходов федерального бюджета: реальность и перспективы» 23 июня 2015 года // Финансы. 2015. №7. С. 5.
8. Финансово-кредитный словарь. М.: Финансы и статистика, 1984. Т. 1. С. 155.

УДК 336.221.262
DOI: 10.17223/22229388/18/7

А.С. Баландина

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Рассматриваются основные подходы, используемые Правительством РФ при формировании консолидированного бюджета Российской Федерации. Дается оценка влияния экономического кризиса на изменения, вносимые в налоговое законодательство на современном этапе. Анализируются тенденции в изменении налогообложения добычи нефтегазовых ресурсов в России.

Ключевые слова: *нефтегазовый сектор, налог на добычу полезных ископаемых, налог на финансовый результат, дифференциация ставок.*

В настоящий момент идет активная работа по формированию бюджета Российской Федерации на 2016 г. Как всегда, проводится анализ тенденций и принятых направлений в прошедшие годы и их эффективность. Несмотря на все попытки Правительства РФ уйти от ресурсной составляющей при формировании доходов консолидированного бюджета Российской Федерации, неизменная пара – цена на нефть и курс доллара по отношению к рублю – является базовой основой.

На сегодняшний день нефтяные доходы составляют 48 % дохода федерального бюджета и формируются главным образом за счёт федерального налога на добычу полезных ископаемых и доходов от внешнеэкономической деятельности (экспортных пошлин на нефть). Доходы в бюджет РФ от нефти составляют 191–194 млрд долл.

Для нефтегазовой отрасли налог на добычу полезных ископаемых и экспортная пошлина являются основными составляющими в налоговой нагрузке. В настоящий момент мы наблюдаем активную взаимосвязь: при падающей цене на нефть – резкое снижение курса рубля по отношению к основным мировым валютам (доллару и евро).

С 2015 г. в России начался «налоговый манёвр». Манёвр и снижает зависимость бюджета от цен на нефть, и смягчает эффект от их падения

для нефтяной отрасли. Налоговый манёвр подразумевает: увеличение бюджетных доходов за счёт поэтапного (в течение трёх лет) снижения экспортной пошлины на нефть; снижение акцизов; повышение НДС (налога на добычу полезных ископаемых). Согласно законопроекту сократятся экспортные пошлины: на нефть – в 1,7 раза; на нефтепродукты в 1,7–5 раз в зависимости от вида. Одновременно вырастет налог на добычу нефти в 1,7 раза. Ставка НДС на нефть в 2015 г. достигнет 775 руб. за тонну; газового конденсата – в 6,5 раза.

Первоначальный вариант налогового манёвра предполагал, что в течение двух лет, до 2016 г., экспортные пошлины на нефть, светлые нефтепродукты и масла будут снижены более чем наполовину. Параллельно будет повышена ставка НДС (налог на добычу полезных ископаемых) на нефть до 1 005 руб. за тонну. С 1 января 2014 г. НДС на нефть составляет 493 руб. за тонну. Данный законопроект направлен на снижение зависимости бюджета страны от экспорта нефти и нефтепродуктов.

Необходимость манёвра также вызвана сокращением налогового субсидирования переработки за счёт добычи. Ранее такие субсидии были стимулом для работы целого ряда неэффективных нефтеперерабатывающих заводов, специализирующихся на мазуте. Кроме этого, одной из целей законопроекта является минимизация потерь бюджета РФ в связи с созданием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с Казахстаном и Белоруссией. После вступления в силу межправительственных соглашений, ограничивающих объёмы поставок нефти и нефтепродуктов, у Белоруссии и Казахстана появится возможность увеличения их беспошлинного ввоза и последующего реэкспорта. Смысл манёвра заключается в том, чтобы, поэтапно сократив экспортные пошлины до уровня Казахстана, снизить экономические стимулы для реэкспорта.

В интервью РосБизнесКонсалтингу министр финансов Российской Федерации Антон Силуанов в октябре 2015 г. сказал, что Минфин 11 сентября предложил максимально жесткие варианты, которые позволят сбалансировать бюджет РФ: дополнительные изъятия ренты с нефтяников, индексацию страховой пенсии только на 4 % и сокращение социальных расходов.

По словам А. Силуанова, Минфин по-прежнему настаивает на изъятии сверхдоходов нефтегазового сектора, а также на оптимизации бюджетных ассигнований госкомпаниям – такова «новая экономическая реальность».

Эффективная налоговая система должна отвечать множеству принципов и целей. Для нефтегазовой отрасли всегда основой для создания оптимальной налоговой системы считалось изъятие соответствующего уровня природной ренты, т.е.

перераспределение дохода от эксплуатации природных ресурсов в пользу государства для содействия устойчивому благосостоянию государства в целом.

Для этих целей государство применяет различные экономические стимулы и механизмы, направленные на рациональное использование природных ресурсов [1. С. 19]. Об этом свидетельствует заключение Счетной палаты на проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 годов». В заключении аудиторов Счетной палаты отмечается, что общий объем роста доходов федерального бюджета 2014 г. складывается за счет увеличения нефтегазовых доходов на 952,1 млрд руб. (+14,6 %) [2]. Несмотря на то, что нефть подешевела почти в два раза, налоги и сборы с нефтегазового сектора остаются основным источником дохода для федерального бюджета.

Правительство, проводя реформы в налогообложении нефтегазового сектора, пытается внедрить в систему налогового регулирования нефтегазовых предприятий налоговые рычаги, стимулирующие рациональное и эффективное природопользование, эффективное воспроизводство минерально-сырьевой базы, обеспечивающих одновременное усиление бюджетного и регулирующего эффекта от предоставления налоговых льгот и преференций.

В настоящий момент в Правительстве активно обсуждается замена НДС на налог на финансовый результат или налог на дополнительный доход (НДД). Новый налоговый режим должен повысить уровень рентабельности разработки новых месторождений.

Дискуссия о пересмотре существующей системы налогообложения в нефтяной отрасли и переходе на НДД ведется в профильных министерствах уже несколько лет. За это время рассматривались различные варианты: введение НДД при сохранении более низкого уровня экспортных пошлин на нефть и НДС, отмена экспортных пошлин и переход на НДД при сохранении НДС, переход на НДД только шельфовых месторождений на первом этапе разработки и другие конфигурации налоговой системы.

В условиях НДД работает механизм, когда в случае высоких затрат на добычу нефти у какого-то налогоплательщика при прочих равных условиях он автоматически будет платить меньше налога с того же количества добываемого сырья. Но и в случае высоких затрат, если цена на нефть резко увеличивается, то и прибыльность добычи также поднимется на более высокие уровни, и компания будет выплачивать больше налога без специальных решений. При этом ставка налога обязательно будет прогрессивной, должна зависеть от уровня прибыльно-

сти проекта по разработке конкретного месторождения.

Любая реформа в сфере налогообложения должна учитывать баланс между долей установленных отчислений от экономической деятельности предприятия в пользу государства и долей средств, остающихся в распоряжении предприятия.

Необходимо отметить, что сформированную на настоящий момент систему налогообложения нефтяной отрасли нельзя назвать неэффективной. Однако государство полагает, что оно изымает недостаточный объем природной ренты, а самые прибыльные компании платят относительно мало по сравнению с остальными участниками нефтегазового рынка.

Основным механизмом для сохранения и увеличения добычи малорентабельных и трудноизвлекаемых нефтегазовых ресурсов в мировой практике остается создание экономических стимулов. Наиболее эффективным является создание дифференцированной системы налогообложения на основе специализированных коэффициентов, учитывающих динамику изменения рыночной конъюнктуры, с помощью двух основных подходов: производственного и экономического [3. С. 44].

В Российской Федерации наиболее популярным предложением по реформированию взимания НДС до недавнего времени являлось введение дифференциации этого налога. Дифференциация НДС была введена в связи с принятием Федерального закона от 27.07.2006 № 151-ФЗ «О внесении изменений в главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (далее – Закон № 151-ФЗ), которым были введены дифференцированные ставки, действующие с 1 января 2007 г. [4].

НДС и порядок его взимания установлены гл. 26 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) [5]. Согласно ст. 13 НК РФ НДС является федеральным налогом. Объектом обложения НДС признаются добытые полезные ископаемые. Налоговым периодом считается календарный месяц.

До 1 января 2007 г. шкала НДС была фиксированной, т.е. плоской, и не дифференцировалась в соответствии с действующим налоговым законодательством.

В данном случае использовался достаточно простой способ администрирования налога, так как в отношении любого налогоплательщика применялась единая (общая) ставка НДС.

Введение специальных коэффициентов, т.е. дифференциации НДС, было осуществлено для того, чтобы учесть различные геологические, экономические, технологические и горно-геологические факторы разработки месторождений. Именно эти факторы влияют на экономиче-

скую эффективность разработки нефтегазовых месторождений.

Основой для дифференциации является разделение на экономические и производственные коэффициенты, оказывающие влияние на различные неравенства при добыче нефтегазовых ресурсов, таких, например, как стадия разработки месторождения: выработанность, обводненность, истощенность или, напротив, связанных с географическими характеристиками месторождений: удаленность от существующей инфраструктуры, шельф, удаленность от рынка сбыта и т.п.

Основные принципы, заложенные в дифференциации НДС, – перенести налоговое бремя по изъятию дифференциальной ренты с менее эффективных на более эффективные месторождения, а также продлить срок службы и увеличить уровень выработанности участков недр, так как именно данный принцип означает справедливое изъятие как природной, так и дифференциальной ренты. Это позволяет увеличивать конкурентоспособность компаний, работающих на низкодоходных месторождениях, по сравнению с компаниями, которые работают на высокодоходных месторождениях.

При единой ставке НДС становится нерентабельно разрабатывать месторождения с падающей добычей, дифференциация ставок позволяет сделать разработку замыкающих месторождений прибыльной. Также следует заметить, что дифференциация налоговых ставок вводится для того, чтобы изымать сверхдоходы с недропользователей, обслуживающих месторождения с более качественными запасами, содержащими легкую малосернистую нефть, имеющими низкую себестоимость добычи, а также высокоэффективные скважины, которые характеризуются высоким дебитом, малой выработанностью и обводненностью и т.д. Несмотря на то, что в настоящий момент у экономических экспертов единого мнения относительно необходимости и целесообразности дифференциации НДС не имеется, все сходится в том, что разработать абсолютную и совершенную систему коэффициентов, учитывающую все технологические особенности разработки нефтегазовых месторождений, невозможно. Также стоит иметь в виду, что в процессе эксплуатации нефтегазовых месторождений горно-геологические свойства могут меняться, и это также предусмотреть в существующей системе налогообложения добычи нефтегазовых ресурсов невозможно. Ни одна система и шкала дифференциации НДС не может учесть всех изменений. Однако и нет необходимости стремиться к абсолютному совершенству, главное, чтобы механизм взимания налога был прозрачен и понятен участникам рынка, а также чтобы он выполнял основную функцию – изъятия ренты в пользу государства.

Плоская шкала НДС без учета экономических и технологических особенностей месторождений привела к тому, что нефтегазовые компании потеряли экономические стимулы для развития и интенсификации геологоразведки.

Несмотря на отрицательные мнения по введению дифференциации НДС, опыт применения дифференциации в нефтедобыче показал, что это эффективный и экономически оправданный механизм стимулирования инвестиционной деятельности [6. С. 114]. Основным критерием при введении дифференцированной шкалы по НДС являлось то, что изменения в налогообложении не должны приводить к снижению поступлений в бюджет РФ, но в то же время стимулировать предприятия к разработке месторождений с малодебитными скважинами и трудноизвлекаемыми природными ресурсами.

В целом применение дифференцированных ставок НДС имеет своей целью увеличение уровня налоговой нагрузки в период максимальной доходности и минимизирование налоговой нагрузки на начальном и завершающем этапах разработки месторождений.

Исходя из правил расчета НДС, действующих в настоящий момент, хозяйствующие субъекты не имеют возможности влиять на размер и правила формирования налога. Это является как минусом, так и несомненным плюсом. Существующий порядок расчета НДС не позволяет применять различные схемы и варианты оптимизации формирования как налогооблагаемой базы, так и размера рассчитанного налогового платежа к уплате в бюджет, также упрощает механизм налогового стимулирования, т.е. контроля со стороны государства за правильностью исчисления и уплаты налога в бюджет. Переход на налог с финансового результата для нефтегазового сектора может создать очередные проблемы в системе администрирования налоговых платежей, а также снизить объем доходов консолидированного бюджета РФ в связи с наличием возможности манипулирования себестоимостью, а следовательно, и прибылью хозяйствующего субъекта.

Необходимо продолжать работу по совершенствованию налогообложения нефтегазового сектора в части оптимизации и развития методической базы по дифференциации именно налога на добычу полезных ископаемых, а не изменению и введению новых налогов. Изменения системы налоговых платежей, связанных с изъятием ренты, могут негативно сказаться на бюджетных поступлениях.

Литература

1. Баландина А.С. Проблемы налогообложения нефтегазовых ресурсов в Российской Федерации // Развитие науки и образования в современном мире: сб. науч. тр. по матер. междунар. науч.-практ. конф.: в 7 ч. ООО «АР-Консалт», 2014. С. 19–20.

2. Политизация является главным вызовом для нефтяного рынка [Электронный журнал] // Нефть России. URL: <http://oilru.com/news/410416/> (дата обращения: 04.10.2015).

3. Баландина А.С. Подходы к дифференциации налогообложения нефтегазового сектора экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 3(19). С. 44–47.

4. Федеральный закон от 27.07.2006 № 151-ФЗ «О внесении изменений в главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Рос-

сийской Федерации» [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г. (ред. от 28.07.2012 г.) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2015 г.) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Баландина А.С. Реформирование системы налоговых льгот нефтегазового сектора России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 4(24). С. 110–115.

УДК 369.5
DOI: 10.17223/22229388/18/8

Е.С. Лавренова, О.С. Беломытцева

ОБЗОР РЫНКА НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дана характеристика современной пенсионной системы Российской Федерации, обозначена роль негосударственных пенсионных фондов. Описаны основные результаты пенсионной реформы. Проанализировано современное состояние рынка негосударственных пенсионных фондов, представлена динамика основных показателей в данной сфере. Обозначены текущие направления и тенденции развития рынка негосударственного пенсионного обеспечения Российской Федерации.

Ключевые слова: пенсионная система, негосударственные пенсионные фонды, пенсионная реформа, рынок негосударственных пенсионных фондов.

Обзор пенсионной системы России и роль негосударственных пенсионных фондов

Пенсионная система Российской Федерации имеет множество недостатков и неразрешенных проблем, кроме того, занимает низкое положение в международных рейтингах по оценке качества. Наглядно позиция России представлена в рейтинге Global AgeWatch Index (табл. 1), который рассчитывается на основании усредненных показателей по материальной обеспеченности пенсионеров, состоянию их здоровья, по степени развития социальной среды. Примечательно, что такие страны, как Таджикистан, Бразилия, Таиланд, Бангладеш, Гватемала и др., занимают более высокие позиции, чем Россия.

Таблица 1. Рейтинг стран Global AgeWatch Index [1]

2013 г.		2014 г.	
1-е место	Швеция	1-е место	Норвегия
45-е место	Латвия	48-е место	Китай
91-е место	Афганистан	96-е место	Афганистан
78-е место	Россия	65-е место	Россия

Система негосударственного пенсионного обеспечения в мире достаточно развита и многообразна. Негосударственные пенсионные фонды (далее – НПФы) в России получили более позднее развитие и имеют меньшую значимость и распространение в сравнении с зарубежным опытом. На рис. 1 представлена доля пенсионных активов в ВВП различных стран, на рис. 2 – доля российских НПФов на финансовом рынке РФ. Таким образом, для России характерна низкая доля

пенсионных активов в ВВП страны (в сравнении с зарубежными странами), а российский инвестиционный рынок представлен в основном банками (их доля составляет 94%), тогда как НПФы, ПИФы, страховые и управляющие компании в совокупности представляют лишь 6% рынка.

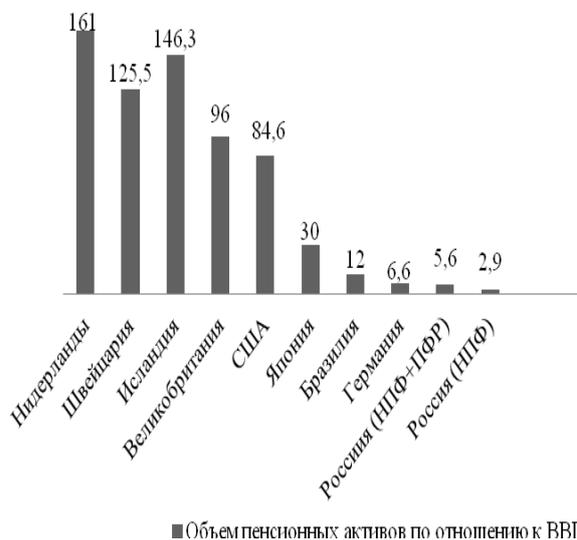


Рис. 1. Отношение активов пенсионных фондов к ВВП по странам в 2014 г., % [2]



Рис. 2. Структура российского финансового рынка по активам участников по состоянию на конец 2014 г., % (источник: данные Банка России и сайта npf.investfunds.ru)

О пенсионной реформе

В 2013 г. в России была разработана концепция новой пенсионной реформы, которая существенно повлияла на деятельность НПФов. Положительный эффект, на наш взгляд, будет достигнут благодаря созданию системы гарантирования прав застрахованных лиц и обязанности вступления в нее НПФов. Согласно данным Банка России по состоянию на 01.07.2015 г. уже 28 НПФов соответствуют требованиям к участию в системе гарантирования прав застрахованных лиц, под управлением которых находится 1 532,06 млрд руб. пенсионных накоплений, что составляет 91,49% рынка пенсионных накоплений НПФов [5]. А вот новая пенсионная формула представляет собой сложный и запутанный механизм расчета, кроме того, создает стимулы к более позднему

выходу на пенсию. Расчет будущей пенсии также включает в себя коэффициенты, которые значительно выше, если будущий пенсионер формирует страховую пенсию в полном размере и не перечисляет накопления НПФам или частным управляющим компаниям. Фактически данная реформа направлена на возврат к распределительной системе пенсионного обеспечения. Реформирование сопровождалось также обязательной процедурой акционирования НПФов и «заморозкой» пенсионных накопленных фондов в этот период.

Анализ рынка НПФов России

На сегодняшний день рынок НПФов России представлен в основном крупными фондами, которые контролируют до 70 % аккумулированных в этой отрасли денежных

средств, привлекают 65 % пенсионных взносов и 70 % участников [6. С. 24]. Наиболее крупные НПФы расположены преимущественно в Москве и функционируют по всей России через развитую сеть филиалов. Если еще несколько лет назад можно было говорить о НПФх Сибири, которые демонстрировали слабое развитие [7. С. 115], но в целом существовали, то теперь рынок НПФов Сибири представлен филиалами московских НПФов.

Количество НПФов, осуществляющих деятельность на основании лицензии Центробанка, неуклонно снижается (рис. 3). В период с 2004 по 2015 г. количество НПФов уменьшилось более чем в 2 раза. Такая тенденция обусловлена ужесточением требований со стороны регулятора.

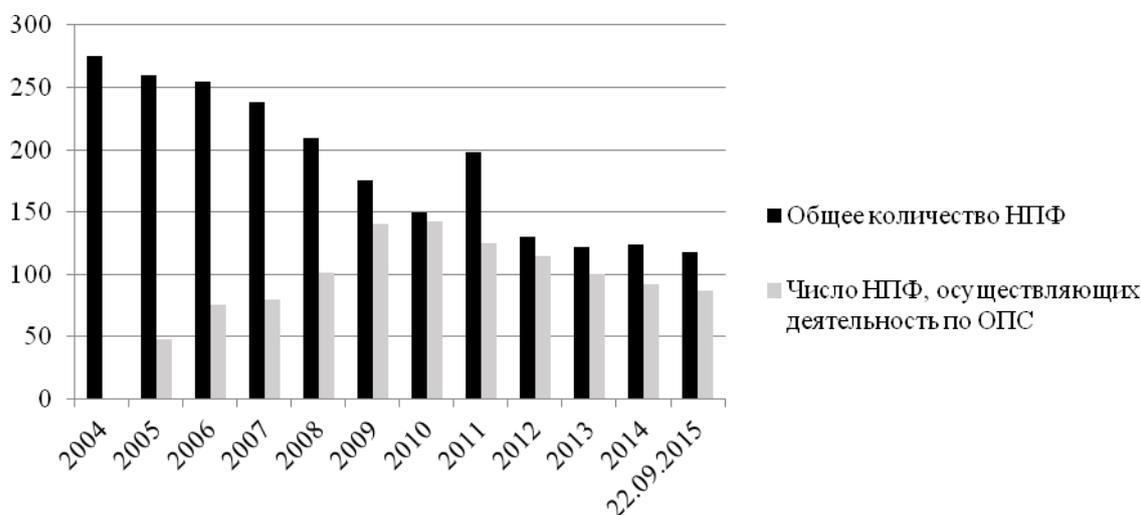


Рис. 3. Динамика количества НПФов в РФ (источник: данные Банка России)

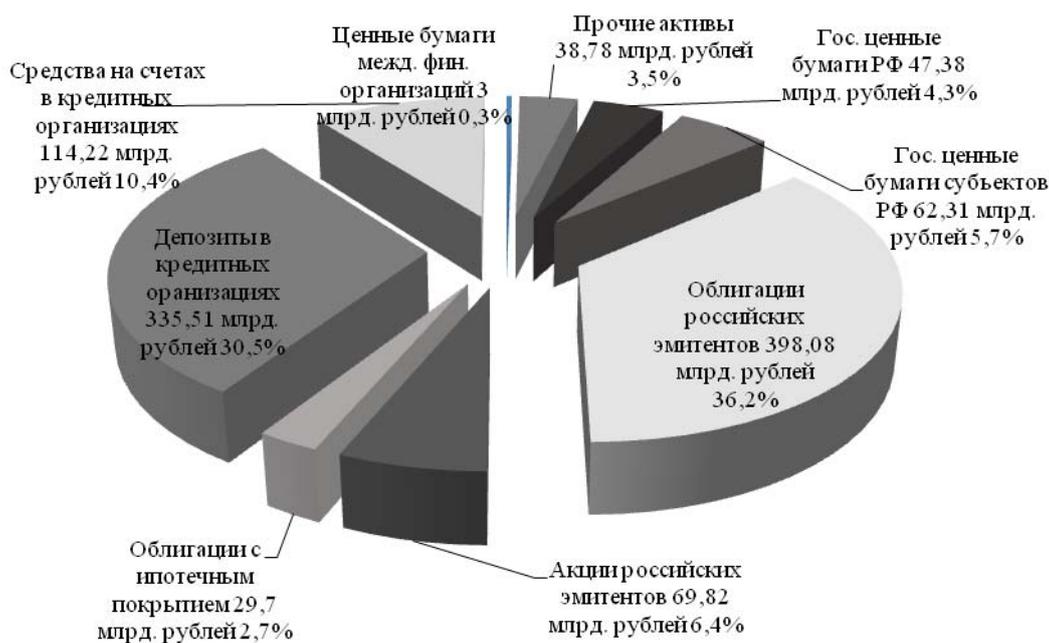


Рис. 4. Структура совокупного инвестиционного портфеля НПФов по состоянию на конец 2014 г. (источник: данные Банка России)

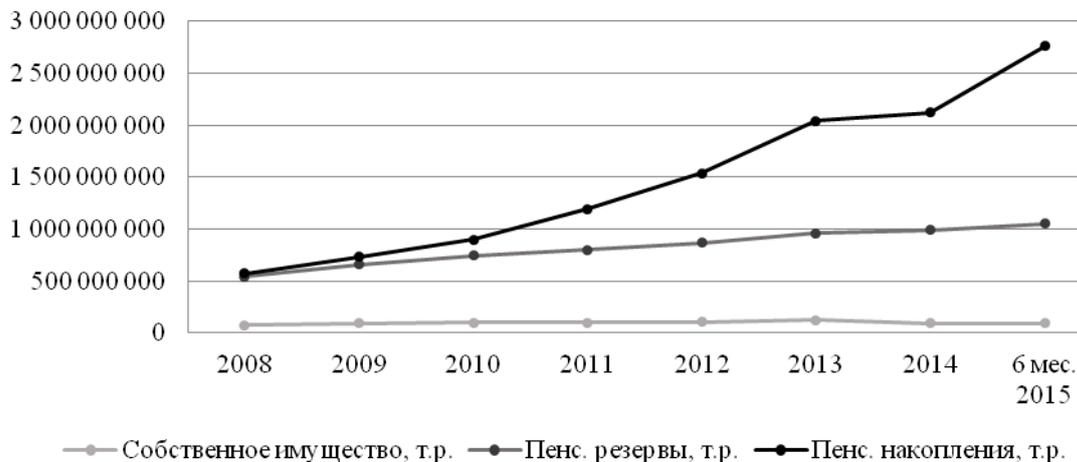


Рис. 5. Динамика показателей собственного имущества, пенсионных резервов, пенсионных накоплений (источник: данные Банка России)

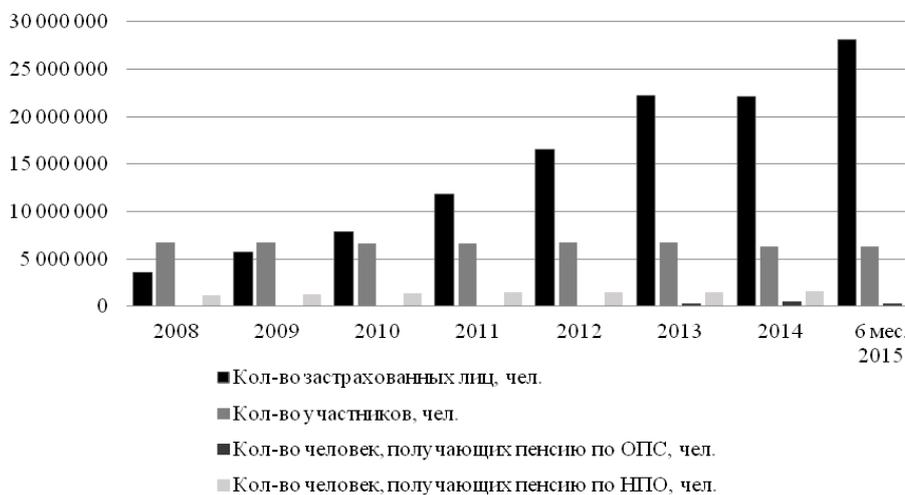


Рис. 6. Динамика количества участников рынка НПФов в РФ (источник: данные Банка России)

Структура инвестиционного портфеля российских НПФов по итогам 2014 г. представлена на рис. 4. В основном он состоит из депозитов и средств на счетах в кредитных организациях (41 %), а также облигаций российских эмитентов (36,2 %). Согласно данным Банка России по состоянию на 01.08.2015 г. доля вложений НПФ в банковские депозиты, остатки на банковских счетах сократилась до 35,4 % портфеля. Доля вложений в облигации российских корпоративных эмитентов выросла и составила 38,2 %. Кроме того, выросла доля вложений в акции (она составила 8,6 % портфеля) [3].

Динамика основных показателей деятельности НПФов положительна, в частности, устойчивыми темпами растет величина собственных средств НПФов, объем пенсионных накоплений и пенсионных резервов (рис 5), количество участников и застрахованных лиц (рис. 6).

На рис. 5 и 6 хорошо прослеживается рост активности граждан в части сотрудничества с НПФами в первой половине 2015 г. Так, по данным Пенсионного фонда России (далее – ПФР) в

период с января по июнь в него поступило 477,6 тыс. заявлений о переходе из ПФР в НПФ и 407 тыс. заявлений о смене одного НПФ на другой [8]. Таким образом, несмотря на усилия со стороны государства, запрет о принятии решения о формировании накопительной пенсии после 2015 г. в большей степени способствовал возросшему интересу населения к НПФам. Причиной повышения активности может служить также и традиционно низкая доходность государственной управляющей компании Внешэкономбанка (за первое полугодие 2015 г. она составила 12,2 % по расширенному портфелю, что ниже официального уровня инфляции).

Возврат «замороженных» пенсионных накоплений НПФам в 2015 г. кардинально изменил расстановку сил на рынке пенсионных услуг. Так, по итогам 2014 г. НПФы аккумулировали 1 129 млрд руб. пенсионных накоплений, тогда как государственная УК ВЭБ – 1 892 млрд руб. По итогам первого полугодия 2015 г. эти цифры составили 3 421 и 1 835 млрд руб. соответственно (рис. 7). Таким образом, доля пенсионных накоплений в управлении

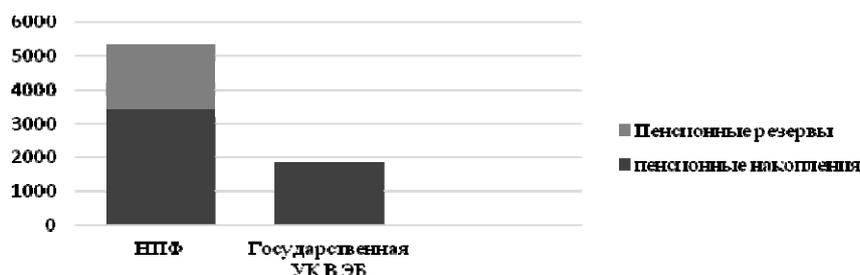


Рис. 7. Соотношение пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФов и государственной УК ВЭБ по состоянию на 30.06.2015 г., млрд руб. (источник: данные Банка России)

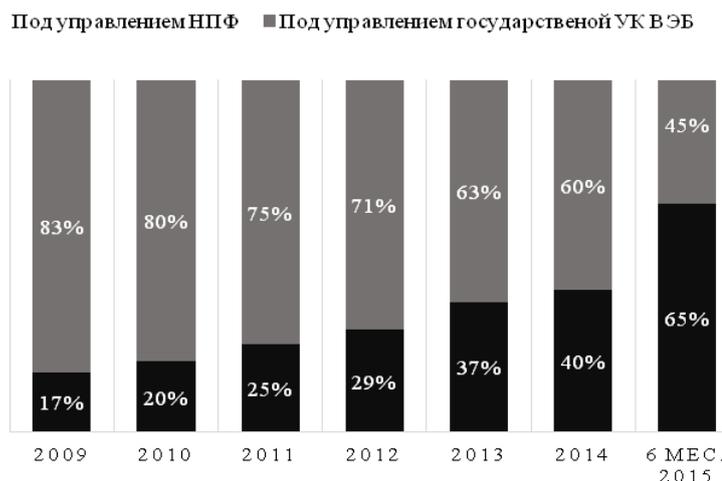


Рис. 8. Доля пенсионных накоплений, находящихся под управлением НПФов и государственной УК ВЭБ по состоянию на 30.06.2015 г., % (источник: данные Банка России)

Таблица 2. Основные показатели деятельности лидеров рынка НПФов в РФ за первое полугодие 2015 г. (источник: данные Банка России)

Название	Показатель				
	Объем пенсионных активов, млн руб.	Количество участников и застрах. лиц, тыс. чел.	Количество людей, получающих пенсию по ОПС и НПО, тыс. чел.	Средний размер пенсии по ОПС и НПО, руб.	Средняя доходность НПФа, %
ОАО «НПФ Газфонд»	335 310,10	243,34	143,65	4 074,0	4,7
ОАО «Благосостояние»	271 754,40	1 211,23	322,38	1 542,7	11,5
ЗАО «НПФ Сбербанка»	244 855,50	3 385,04	20,71	1 045,5	14,3
ОАО «НПФ Лукойл-Гарант»	232 223,30	3 432,84	104,66	1 166,6	10,1
НПФ «Будущее» (АО)	160 747,80	2 112,42	101,52	196,4	6,1
ОАО «НПФ Электроэнергетики»	134 218,60	1 757,63	116,34	1 362,8	7,6
НПФ «РГС» (ОАО)	125 357,60	2 401,67	4,87	1 107,8	10,4
ОАО «НПФ Газфонд пенсионные накопления»	108 556,40	1 048,70	21,99	326,7	13,8
НПФ «ВТБ пенсионный фонд» (АО)	105 568,30	1 339,10	8,28	952,4	13,9
НПФ «ВТБ пенсионный фонд» (АО)	105 568,30	1 339,10	8,28	952,4	13,9
ЗАО «Кит Финанс НПФ»	87 791,60	2 101,27	2,74	1 309,6	18,6

НПФов в сравнении с ПФР увеличилась с 40 до 65 % в первом полугодии 2015 г. по сравнению с 2014 г. (рис. 8).

Доходность НПФов очень дифференцирована и ранжируется от отрицательной до превышающей уровень инфляции среди различных фондов. Обычно высокую доходность имеют менее на-дежные НПФы, которые имеют сравнительную невысокую величину активов и рисковый портфель. Например, по итогам 2014 г. НПФ «Башком-снаббанк» продемонстрировал аномально высокую доходность (в районе 40 %),

в 2015 г. его доходность уже является отрицательной, а НПФу «Солнце. Жизнь. Пенсия», зафиксировавшего максимальную доходность в первом полугодии 2015 г., Банк России уже аннулировал лицензию.

В целом НПФы в первом полугодии 2015 г. демонстрируют высокую эффективность. Доходность десятки крупней-ших фондов в среднем превышает уровень инфляции (рис. 9). Основные показатели деятельности десяти крупнейших НПФов по величине активов в первом полугодии 2015 г. представлены в табл. 2.

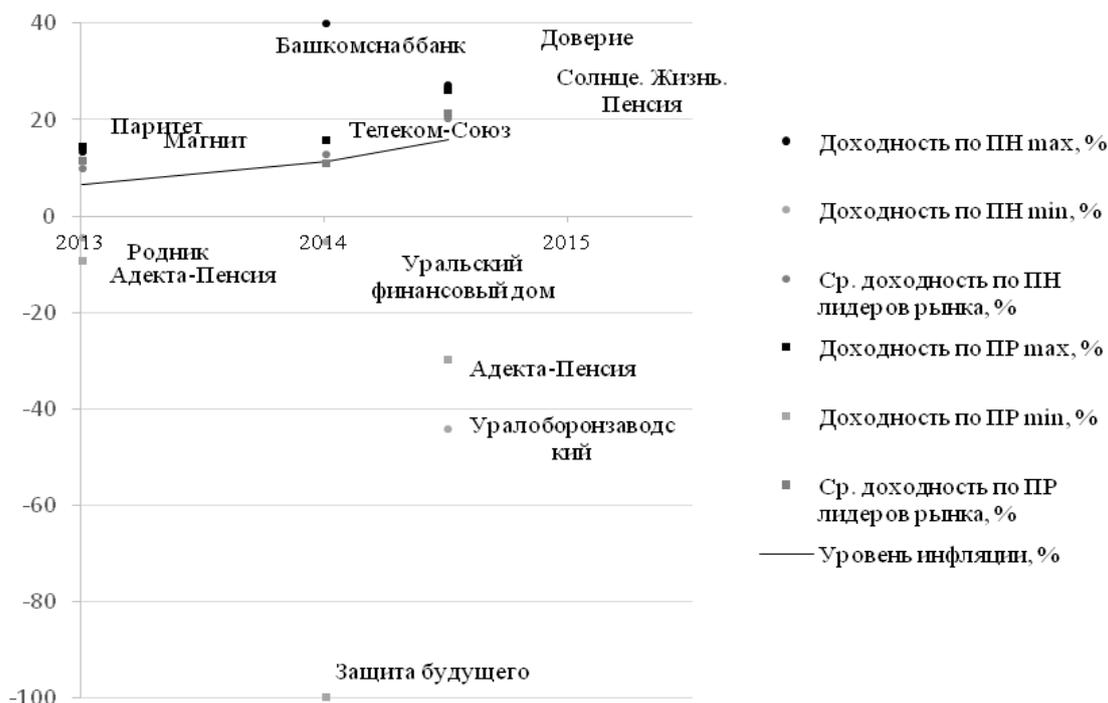


Рис. 9. Дифференциация доходности российских НПФов в 2013-2015 гг. (Источник: данные Банка России)

Текущие предложения по реформированию пенсионной системы

1. Следует отметить, что в настоящее время Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) и Национальная лига управляющих активно отстаивают идею о продлении сроков выбора населением модели формирования страховых взносов. НАПФ направила в Минфин РФ, Минэкономразвития РФ и Центробанк России предложения по введению с 2018 г. долгосрочной модели выбора варианта пенсионного обеспечения с периодичностью раз в пять лет, а также сохранению тарифа страховых взносов 6 % на накопительную пенсию по умолчанию и продлению права пенсионного выбора до конца 2017 г. для всех застрахованных лиц [5].

2. Несмотря на положительную динамику рынка НПФов в первой половине 2015 г., пенсионная система России в целом переживает очередную кризис. Устойчивый дефицит ПФР на фоне отрицательной макроэкономической ситуации только будет возрастать. Сегодня глава ПФР Антон Дроздов и Правительство РФ предлагают создать дополнительный Резервный фонд пенсионной системы. Пока это всего лишь обсуждается, но задуматься есть о чем. К тому же очевидно, что источников для пополнения этого фонда средствами пока не представляется.

3. Правительство и Минфин вновь подняли вопрос об официальном увеличении пенсионного возраста (до 65 лет для мужчин и женщин). Конечно, это вызовет волну недовольства со стороны населения, но с точки зрения решения проблем с бюджетным дефицитом, а также целей

развития экономики страны такое решение было бы вполне оправдано

Таким образом, стартовавший 2015 г. в целом характеризуется растущей ролью НПФов и значительной положительной динамикой основных показателей их деятельности, несмотря на кризисные явления к экономике России и в пенсионной системе в частности. Пенсионную реформу, на наш взгляд, нельзя считать завершённой, так как по-прежнему продолжает обсуждаться ряд вопросов касательно увеличения пенсионного возраста и сохранения возможности формировать накопительную пенсию. Существует надежда, что накопительный компонент пенсии будет сохранен, как и возможность выбора и смены НПФа. На сегодняшний день именно пенсионные накопительные компоненты являются фактором развития системы негосударственного пенсионного обеспечения в России.

Литература

1. Global AgeWatch Index 2014 [Electronic resource] // Global AgeWatch Index. Electronic data. URL: <http://www.helpage.org/global-agewatch> (access date: 25.08.2015).
2. Pension Funds in Figures [Electronic resource] // OECD. Electronic data. URL: <http://www.oecd.org/finance/Pension-funds-pre-data-2015.pdf> (access date: 01.10.2015).
3. Рынок коллективных инвестиций [Электронный ресурс] // Центральный Банк РФ. Электрон. дан. URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrId=pooled_investment (дата обращения: 27.09.2015).
4. Негосударственные пенсионные фонды [Электронный ресурс] // Investfunds. Электрон. дан. URL: <http://npf.investfunds.ru/> (дата обращения: 29.09.2015).
5. Новости рынка негосударственных пенсионных фондов [Электронный ресурс] // Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов. Электрон. дан. URL: <http://www.napf.ru/> (дата обращения: 28.09.2015).

6. Орлов С. Негосударственные пенсионные фонды в системе пенсионного обеспечения Российской Федерации / С. Орлов, А. Шеметов // Зауральский научный вестник. 2013. № 1 (3). С. 20–26.

7. Беломытцева О. Развитие негосударственных пенсионных фондов Сибири (на примере Новосибирской, Томской и Кемеровской областей) / О. Беломытцева, Я. Титкова // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 299. С. 115–121.

8. Пенсионный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс] // ПФР. Электрон. дан. URL: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения: 29.09.2015).

9. Лудовкин А.В. Анализ и перспективы развития рынка НПФ в России // Вестник МГИМО университета. 2014. № 3. С. 82–87.

10. Рейтинги негосударственных пенсионных фондов в России [Электронный ресурс] // Навигатор пенсионного рынка. Электрон. дан. URL: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?type=Npf> (дата обращения: 27.09.2015).

УДК 336.2, 336.6
DOI: 10.17223/22229388/18/9

А.А. Земцов, О.М. Никулина

ФИЛОСОФИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК – СМЫСЛ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

В последнее время все большую актуальность набирают вопросы эффективного финансового менеджмента в части управления издержек предприятия (организации). В данной статье рассматриваются понятия издержек, расходов, затрат предприятия, виды и способы их администрирования. Управление издержками рассматривается как администрирование издержек (информационный процесс) и менеджмент издержек рассматривается как материально-ресурсный процесс.

Ключевые вопросы: администрирование издержек, финансовый менеджмент издержек, управление затратами.

В современных рыночных отношениях хозяйствующие субъекты всех типов стремятся максимально сократить свои расходы, используя различные методы. Прежде чем остановиться на содержании денежных расходов, необходимо уяснить сущность понятий: «издержки», «затраты», «расходь», рассматриваемую с двух позиций: нормативно-правовой и научной.

Первая. Термин «расходь» в большей степени имеет отношение к бухгалтерскому учету затрат в целях налогообложения, поскольку не все затраты признаются расходами, а только те из них, которые: а) не указаны в ст. 270 НК; б) документально подтверждены; в) направлены на получение дохода; г) экономически оправданы [1]. Термин «расходь» имеет отношение и к расходам будущих периодов, которые капитализируются и отражаются в активе баланса.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Безусловно, осуществление налоговых отчислений так или иначе влияет на затратную составляющую коммерческого предприятия [2]. Не при-

знается расходами, а следовательно, не влияет на величину капитала выбытие активов организации в связи со следующими обстоятельствами: приобретением (созданием) внеоборотных активов; вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи; договорами комиссии, агентскими и иными аналогичными договорами в пользу комитента, принципала и т.п.; предварительной оплатой материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг; перечислением авансов и задатков; погашением кредитов и займов, полученных организацией.

В связи с изложенным под расходами организаций (предприятий) следует понимать часть их выплат в виде денежных средств и иного имущества, которая: осуществляется на безвозвратной основе; перестает быть собственностью организации (предприятия); не связана с уменьшением имущества предприятия путем уменьшения вкладов по решению участников или собственников организации (предприятия); включается в финансовую отчетность предприятия «Отчет о прибылях и убытках» и уменьшает налогооблагаемую прибыль (за исключением чрезвычайных расходов) и в соответствии с требованиями налогового учета) [3].

В бухгалтерском законодательстве [4] расходы в зависимости от характера, условий осуществления и направления деятельности предприятия подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности включают: а) связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов; б) возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг; в) связанные с продажей продукции (работ, услуг) и товаров.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности. В бухгалтерском учете информация о затратах организации, признаваемых в отчетном периоде расходами по обычным видам деятельности, формируется на следующих счетах: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим экономическим моментам: а) материальные затраты; б) затраты

на оплату труда; в) отчисления на социальные нужды; г) амортизация; д) прочие затраты.

На базе расходов по обычным видам деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг для целей формирования финансового результата от обычных видов деятельности.

К прочим расходам относятся: расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, если эти операции не являются для предприятия предметом основной деятельности; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, если это не является предметом деятельности организации; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, если эти операции не являются для предприятия предметом основной деятельности; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, и др.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий: расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота; сумма расхода может быть определена; имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления. Если организацией принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию,

отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности.

Общие принципы признания расходов в целях налогообложения изложены в ст. 252 НК РФ. При этом под расходами понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком, а в ряде случаев и убытки последнего. Таким образом, в гл. 25 НК РФ понятие «расходы» определяется иначе, чем в ПБУ 10/99.

Для того чтобы расходы были приняты в уменьшение налогооблагаемой базы, необходимо выполнение следующих условий: расходы должны быть обоснованными, т.е. экономически оправданными затратами, направленными на осуществление деятельности в целях получения дохода; расходы должны быть документально подтверждены, т.е. оформлены в установленном законодательством порядке; данные расходы не должны быть включены в перечень неучитываемых расходов для целей налогообложения.

Если расходы удовлетворяют перечисленным требованиям, то они подразделяются на расходы текущего периода и расходы будущих отчетных периодов. Учитываются при этом лишь первые из них, которые в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются: на расходы, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг), т.е. себестоимость, и внереализационные расходы.

Расходы, связанные с производством и (или) реализацией продукции, подразделяются: на материальные расходы (перечень данных расходов установлен п. 1–7 ст. 254 НК РФ); расходы на оплату труда (состав этих расходов регулируется ст. 255 НК РФ); суммы начисленной амортизации (расходы по амортизации определяются в соответствии со ст. 256–259 НК РФ); прочие расходы (перечень расходов содержится в ст. 264 НК РФ).

В состав внереализационных расходов включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде. Внереализационные расходы можно учесть при расчете налогооблагаемой прибыли, только если они значатся в ст. 265 НК РФ.

В целях налогообложения прибыли расходы определяются по методу начисления. Если же в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) предприятия (без учета НДС) не превышала 1 млн руб. за каждый квартал, предприятие может

применять кассовый метод расчета расходов (п. 1 ст. 273 НК РФ).

Таким образом, расходами признаются только те затраты, которые участвуют в формировании прибыли определенного периода, а оставшаяся часть затрат капитализируется в активах предприятия в виде готовой продукции, незавершенного производства, остатков полуфабрикатов для собственного потребления, незавершенных объектов капитального строительства, нематериальных активов и т.п.

Концепцию признания расходов, изложенную в ст. 252 НК РФ, часто называют «открытым перечнем расходов» [5], т.е. существуют затраты, которые однозначно не могут быть учтены для целей налогообложения ни при каких обстоятельствах, они прямо установлены. В то же время ПБУ 10/99 «Расходы организации» таких ограничений не предусматривает.

Для некоторых видов расходов Налоговый кодекс РФ устанавливает особый порядок признания. Это так называемые нормируемые расходы, к которым относятся следующие:

- представительские расходы (подп. 22 п. 1 и п. 2 ст. 264 НК РФ). Определенные их виды признаются для целей налогообложения в пределах 4 % от величины расходов на оплату труда за отчетный (налоговый) период;

- расходы на подготовку и переподготовку кадров (подп. 23 п. 1 и п. 3 ст. 264 НК РФ). Признаются в целях налогообложения определенные их виды и при определенных условиях;

- расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), деятельности налогоплательщика, товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках (подп. 28 п. 1 и п. 4 ст. 264 НК РФ). Определенные их виды в целях налогообложения признаются полностью. Остальные – в пределах 1 % выручки от реализации;

- расходы на формирование резервов по сомнительным долгам (ст. 266 НК РФ) и др.

В соответствии с этим прибыль для целей налогообложения увеличивается на суммы затрат, превышающих установленные лимиты по перечисленным расходам (рис. 1).



Рис. 1. Рассмотрение расходов с нормативно-правовой позиции

Согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) к расходам относится уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала.

Нельзя не отметить, что задачи налогового и бухгалтерского учета различны. Если положения налогового законодательства направлены на то, чтобы воспрепятствовать занижению прибыли, то предписания по составлению финансовой отчетности, наоборот, нацелены на то, чтобы прибыль не завывшалась. Компании же заинтересованы в увеличении бухгалтерской прибыли: чем больше прибыль, тем больше цена акций и привлекательность для потенциальных кредиторов. Поэтому и возникает задача максимизации прибыли (ее увеличения учетными методами) [6].

Классическим примером сокрытия истинного положения дел в компании и искажения отчетно-

сти стала американская корпорация «Энрон». В течение 3 лет, предшествующих краху компании, высшие управляющие скрывали истинное положение дел, осуществляли крупномасштабные финансовые махинации, завышая данные о прибылях. Различия между бухгалтерским учетом для целей составления финансовой отчетности, с одной стороны, и для расчета налогов – с другой, могут быть очень существенными. Для пользователей важна эффективная ставка налогообложения, определяемая как отношение фактически уплаченной суммы налога ко всей облагаемой прибыли, при этом необходимо учитывать льготы. Потенциальные партнеры при планировании будущих денежных потоков должны иметь представление о фактической ситуации. Поэтому в ряде стран расчет налога на прибыль осуществляется как в балансе, составляемом для внешних пользователей (он называется торговым или коммерческим балансом), так и в налоговом балансе, составляемом специально для целей налогообложения [7].

Вторая. Можно выделить несколько позиций ученых, рассмотревших данную тематику подробно и проанализировавших вопросы управления издержками.

Под издержками производства в экономической теории понимается совокупность затрат на приобретение вводимых факторов производства. Различают бухгалтерские и экономические издержки. Бухгалтерские издержки включают в себя только явные затраты, т.е. платежи за приобретаемые ресурсы. Неявными издержками являются альтернативная стоимость услуг труда собственника – управляющего предприятием и альтернативная стоимость применения других ресурсов – земли, капитала, которые используют их собственники в своей деятельности. Экономические издержки работы предприятия состоят из явных затрат (бухгалтерские издержки) и стоимости непокупных ресурсов (неявных расходов). Таким образом, понятие «издержки» связано с затратами собственных ресурсов предприятия, а концепция их исчисления связана с рыночной оценкой стоимости ресурсов. Между тем понятия «затраты на производство» и «издержки производства» можно рассматривать как идентичные.

Исходя из основных положений классических экономических теорий трудовой стоимости [8, 9] и, в частности, положения о двойственном характере труда, которое лежит в основе двуединого свойства товара, имеющего стоимость, созданную абстрактным трудом, и потребительную стоимость, произведенную конкретным трудом, можно констатировать, что затраты прошлого труда, овеществленные в средствах производства, и затраты живого труда составляют в совокупности издержки производства, которые в условиях товарного рыночного производства представляют собой стоимость, «возмещающую в товаре капитальную стоимость $C+V+M$, израсходованную в виде элементов производства» [10].

Современные концепции, развивая выводы классической экономической школы, основываются на том, что в основе стоимости лежит не один, а несколько производственных факторов: труд, капитал, земля, предпринимательские способности. В обществе с развитым общественным разделением труда совокупность вовлекаемых в хозяйственный оборот таких потребительных стоимостей капитализируется на принципах частной собственности. Предприниматель, вкладывая определенные средства в сферу производства, исходит из того, что это обеспечит ему возможность получения большей стоимости, чем вложенная, так как в противном случае прибавочного продукта в виде разницы этих стоимостей он не получит.

По мнению Н.Д. Врублевского, в зависимости от организации производства издержки

производства можно разделить на две группы [11]:

- основные издержки производства – амортизация, стоимость материальных и трудовых ресурсов предприятия, потребленная за определенный (отчетный) период в процессе основного производства;

- дополнительные издержки производства имеют аналогичное содержание, но возникают во вспомогательных производствах.

Н.Д. Врублевский рассматривает издержки как потребленные денежные, материальные и трудовые ресурсы предприятия в процессе производства, включая так называемые дополнительные (вспомогательные) издержки. Затраты, по его мнению, представляют собой расходы предприятия на услуги (работы) поставщиков и создание производственных запасов материально-технических ресурсов, включая потребленную в процессе производства продукции их часть. Таким образом, при такой трактовке «затраты» – понятие более ёмкое и включает в себя издержки [Там же].

По мнению Г.М. Лисовича, издержки производства – это затраты живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Затраты представляют собой средства, которые пошли на покупку ресурсов, и отражаемые в финансовой отчетности как активы предприятия, которые способны принести доход в будущем. Расходы же есть часть затрат, которые предприятие производит с целью получения дохода, т.е. расходы приводят к уменьшению капитала. Однако, по его мнению, на практике понятия «затраты», «издержки», «расходы» отождествляются, и для того чтобы охарактеризовать издержки, связанные непосредственно с производством, используют термин «затраты на производство» [12].

Затраты характеризуют в денежном выражении фактический объем ресурсов, использованных в определенных целях независимо от источника финансирования и имеющих отношение к данному отчетному периоду. По существу, затраты – это явные издержки предприятия, которые приводят в конечном итоге к получению экономических выгод, а расходы – это затраты, не приводящие к получению экономических выгод, но приводящие к уменьшению капитала организации (рис. 2).



Рис. 2. Рассмотрение издержек с научной позиции

Таблица 1. Эволюция термина «издержки, затраты, расходы, себестоимость» [13]

Период	Издержки	Затраты	Расходы	Себестоимость
1. XIX в. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона [14]	Термин для обозначения всех трат или расходов, произведенных при производстве каких-либо ценностей или при добывании доходов	Нет	Нет	Нет
2. XX в. Толковый словарь русского языка [15]	Израсходованная на что-то сумма	1. Тратить. 2. То, что истрачено, израсходовано	1. Затраты. Издержки. 2. То, что расходуется, идет в употребление	Затраты предприятия на изготовление и реализацию продукции, выраженные в деньгах
3. XX в. Финансово-кредитный словарь [16]	Совокупные затраты живого и осуществленного труда на производство продукта. Издержки обращения – затраты живого и овеществленного труда в денежной форме, опосредуемые товарным обращением	Совокупность выраженных в денежной форме расходов объединений, предприятий, организаций на производство продукции, выполнение работ, оказания услуг и их реализацию	Нет	Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты объединений, предприятий, организаций на производство и реализацию продукции (работ, услуг)
XX в. Экономика предприятия: методологическое руководство и основные понятия [17]		Термин «затраты» – (cost – англ.) используется, когда речь идет об обмене одних ресурсов на другие и означает компенсации за приобретенные или использованные на предприятии ресурсы	Термин расходы – (expenses – англ.) употребляется в значении суммы затрат при расчете результата	
XXI в. Большой экономический словарь (М.: Институт новой экономики, 2007)	1. Издержки – израсходованная на что-либо сумма, затраты. 2. Истекшие затраты, включающие: а) обобщенные производственные затраты; б) собственно издержки реализации, общие и административные издержки, издержки по выплате процентов и налогов; в) убытки, относимые на издержки	Затраты – см. издержки	Расход – потребление, затрата для определенной цели	Себестоимость – денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию продукции, часть стоимости
XXI в. Большая экономическая энциклопедия, 2008	Издержки – затраты различного вида. Различают по сфере формирования: транспортные, торговые, издержки обращения, издержки производства, хранения	Затраты – производственные выплаты в наличной и безналичной форме, которые связаны с производством продукции, выполнением и оказанием услуг с последующей их реализацией	Расходы – затраты, произведенные в результате и в процессе хозяйственной деятельности	Себестоимость – часть стоимости товара, текущие производственные издержки и расходы, связанные со сбытом и реализацией продукции, выраженные в деньгах

По мнению О.В. Рыбаковой, в процессе исследования издержки производства рассматриваются как совокупность живого и овеществленного труда, затраченного на производство продукта, а издержки обращения – живой и овеществленный труд, необходимый для осуществления продаж произведенной продукции (реализации работ и услуг). О.В. Рыбакова предлагает использовать следующий подход: 1. *Расходы* – денежные и неденежные расчеты текущего периода, относимые на себестоимость продукта и соответствующие правилу, установленному для определения доходов и расходов по методу начисления. 2. *Затраты* – денежные и неденежные расчеты текущего периода, направленные на приобретение оборотных и внеоборотных активов, возмещающих свою стоимость путем начисления амортизации. 3. *Се-*

бестоимость – денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг. Термин используется при выполнении калькулирования единицы продукта, работы, услуги, процесса, функции, вида деятельности. 4. *Издержки* – стоимостное выражение ценности экономических ресурсов, использованных (израсходованных) при совершении корпорацией каких-либо финансово-хозяйственных действий и исследуемых в экономической теории и хозяйственной практике. 5. *Потери* – издержки организации, которые не принесли доход или привели к возникновению убытков (табл. 1) [13].

По мнению М.А. Вахрушиной, одной из важнейших задач управленческого учета является калькулирование себестоимости продукции. Себестоимость продукции – это выраженные в де-

нежной форме затраты на ее производство и реализацию. Себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Важнейшей особенностью себестоимости является то обстоятельство, что она носит объективный характер, т.е. не зависит от такого рода обстоятельств, как наличие или отсутствие нормативных документов по ее регулированию, желание или возможность ее исчисления бухгалтерскими службами бизнеса и т.п. До последнего времени определение себестоимости было закреплено нормативно и содержалось в п. 1 «Положения о составе затрат» от 5 августа 1992 г.: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию». В настоящее время данное понятие прямого нормативного регламента не имеет [18].

М.А. Вахрушина отмечает, что «расходы – это часть затрат, которые предприятие терпит в связи с получением дохода», однако считает понятия «затраты на производство» и «издержки производства» тождественными и определяет издержки производства как затраты живого и овеществлённого труда на производство и реализацию продукции (работ, услуг) [Там же].

А.Н. Кашаев даёт схожее определение понятию издержек производства, подразумевая под ними «совокупные затраты общественного труда (живого и прошлого) на производство продукта, образующие его стоимость», однако полагает, что затраты производства отличаются от издержек производства не только с практической точки зрения, но и с теоретической. Вне зависимости от завершенности процесса производства и характера связи затрат с создаваемой продукцией затраты производства имеют отношение к процессу производства вообще. Издержки производства означают процесс, завершенность процесса производства. Издержки производства являются той частью затрат, которые относятся к готовой продукции в конкретном прикладном смысле [19].

Нам импонирует подход О.В. Рыбаковой, которая, проанализировав исследуемые издержки, выделила их несколькими способами и уточнила само понятие менеджмента издержек. По ее мнению, финансовый менеджмент издержек представляет систему управления внутренними организационно-хозяйственными и финансовыми отношениями структурного под-

разделения по повышению эффективности деятельности на основе интенсификации использования природных, материальных, трудовых, инновационных, информационных и других ресурсов. В соответствии с разработанной О.В. Рыбаковой концепцией финансовый менеджмент издержек предполагает создание инновационной модели экономического роста, обеспечивающей финансовыми ресурсами смену поколений техники и технологии корпораций, и служит важным инструментом извлечения дифференциального научно-технического дохода – «технологической квазиренды». Концепция предусматривает решение задачи использования механизма оптимизации издержек, перманентного достижения наилучшего варианта действий, способствующего получению планируемого либо прогнозируемого результата и эффективности при минимальном расходе ресурсов. Развитие концепции финансового менеджмента издержек включает выполнение нескольких этапов, которым соответствует определенный финансовый механизм управления, система и методы перераспределительных отношений:

– *концептуальный этап* – разработка основополагающих категорий финансового менеджмента издержек и выработка стратегии и тактики управления технологическим и производственным циклом в системе хозяйственной деятельности;

– *методологический этап* – разработка принципов построения управления издержками и создание методологической, нормативной и информационной платформы, построение механизма управления издержками и устранения потерь;

– *организационный этап* – формирование финансового сектора управления издержками, решение задачи повышения эффективности предприятия путем проведения организационной реструктуризации производства или отдельных звеньев, диверсификации бизнеса и т.п.;

– *аналитический этап* – мониторинг издержек, результатов и финансового состояния предприятия;

– *организационно-экспертный этап* – разработка внутренних мероприятий по снижению издержек и корректировка направлений финансирования расходов производственной деятельности;

– *эмпирический этап* – использование новых финансовых технологий для увеличения финансовых ресурсов, выбор стратегии и тактики финансового менеджмента издержек [13].

По мнению О.В. Рыбаковой, концептуальные принципы финансового менеджмента издержек создают условия разработки методического и организационного механизма сокращения издержек производства и обращения, устранения потерь, достижения на этой основе ускорения производственного и операционного циклов, оборачиваемости финансовых ресурсов и повышения эффек-

тивности организаций. В основе современного понимания системной природы финансового менеджмента издержек находится единый замысел – концепция управления и регулирования внутренними финансово-производственными отношениями, которая определяет релевантные области применения обоснованных установок на оптимизацию издержек и прибыли [Там же].

Для действенного управления хозяйственной деятельностью важно понимать взаимосвязи между затратами, объемом выпуска и прибылью. Аппарат управления любой фирмы должен знать

необходимый объем реализации, чтобы покрыть затраты и избежать убытков (как, например, в случае с заводом Albion), иметь представление о подверженности прибыли влиянию колебания спроса или о том, какой объем реализации даст конкретную намеченную прибыль [20].

Мы согласны с мнением О.В. Рыбаковой [13] относительно того, что финансовый менеджмент издержек направлен на достижение финансовой стабильности, повышение конкурентоспособности корпорации и, в итоге, решение социальных задач.

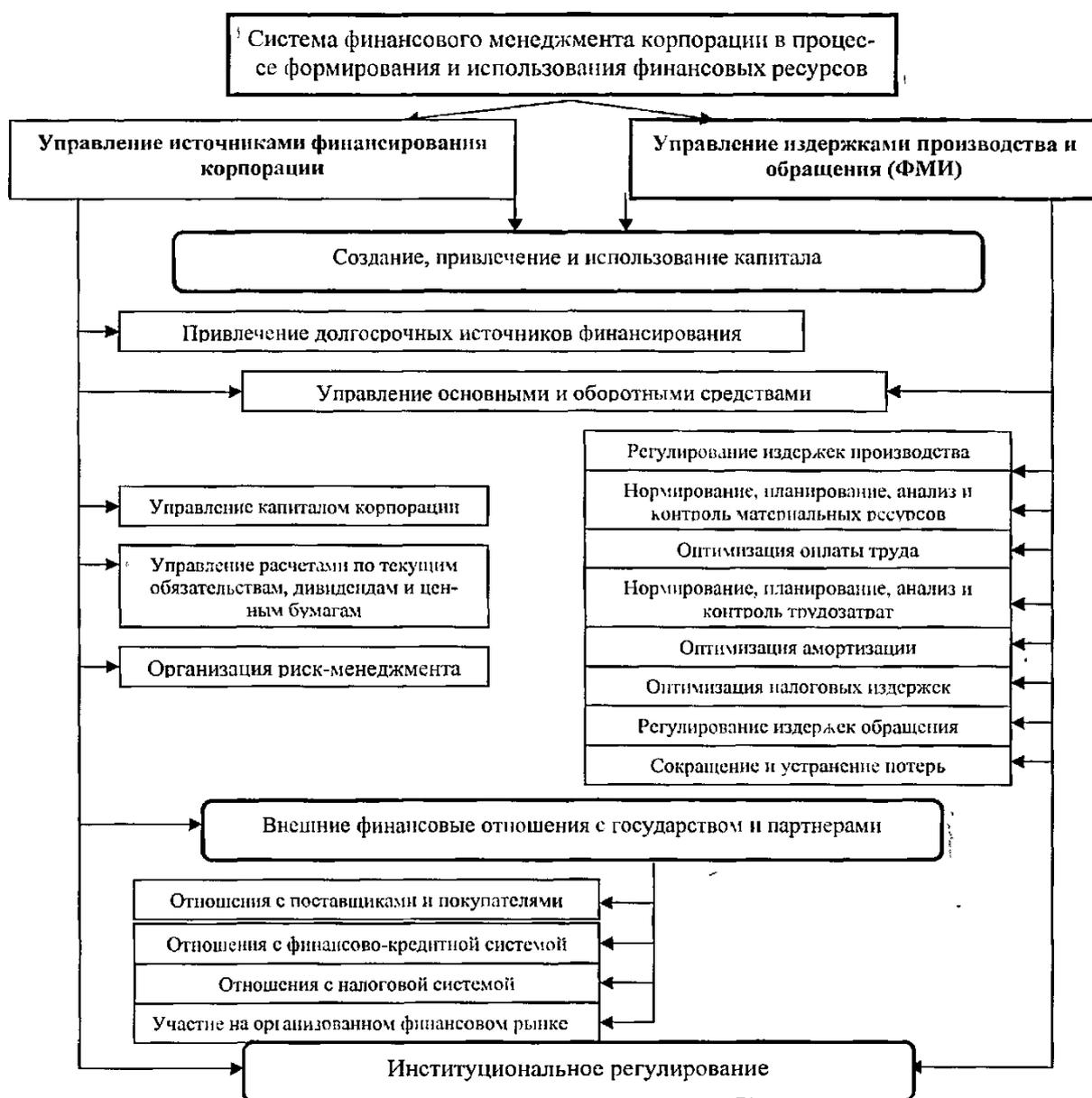


Рис. 3. Институциональное регулирование финансового менеджмента издержек [13]

Финансовая деятельность предприятий в нашей стране регулируется на государственном уровне для обеспечения его контрольной функции, развития и поддержания хозяйственной дея-

тельности. В связи с этим со стороны государства разработан перечень различных законодательных актов, институциональных рычагов, которые и обеспечивают приоритеты развития нашей стра-

ны, включающие льготное налогообложение, финансирование, кредитование, страхование, защиту интересов отечественных предприятий и проч.

О.В. Рыбакова верно отметила, что правовое регулирование носит ярко выраженный функционально-отраслевой характер: деятельность предприятий по формированию доходов и расходов регулируется налоговым, финансовым и бухгалтерским законодательством путем варьирования ставок, налогов и сборов, введения новых налогов или уменьшением действующих, уровня штрафных санкций за несоблюдение налогового законодательства, способов, начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, процентных ставок за кредит, поддержки организованного фондового рынка [Там же].

Регулирование финансового менеджмента издержек осуществляется на основе системы законодательных актов. Федеральные законы, регулирующие финансы предпринимательства, могут быть классифицированы по различным признакам, в том числе подразделяться на законы, содержащие общие нормы для различных видов предпринимательства, и на законы специального характера, содержащие нормы регулирования отдельных сфер бизнеса. К первому типу законодательных актов можно отнести Конституцию РФ, Гражданский кодекс РФ, законы об ипотеке, о банкротстве, о рекламе; законодательство о приватизации государственного и муниципального имущества, о рынке ценных бумаг, о лицензировании отдельных направлений деятельности; нормы о защите конкуренции на товарных рынках, законодательство об информации, информационных технологиях и защите информации; о валютном регулировании, о защите прав потребителей и др. Законами специального характера являются законы: о банках, об инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений, о государственном регулировании тарифов на товары и услуги, о поставках продукции для государственных нужд, законодательство о страховой и аудиторской деятельности. Оба вида правовых актов косвенно управляют размером финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов путем использования различных финансовых и нефинансовых методов и инструментов: например, регулируют уровень налоговых ставок; порядок и правила списания расходов на себестоимость; размеры амортизации, минимальную ставку оплаты труда и т.п. Институциональные аспекты и нормативно-правовая база финансового управления предприятием, отвечающая современному периоду развития мирового хозяйства и торгово-экономических отношений, создаются с 1992 г. (рис. 3) [Там же].

По мнению О.В. Рыбаковой, основными направлениями повышения эффективности бизнеса могут быть самые разные факторы, например, увеличение объема производства, цены на продукт, инфляционные процессы. Но эти факторы носят ограниченный характер, поскольку определяются той экономической средой, в которой функционирует предприятие. Наиболее важным выступает главный внутренний фактор – минимизация издержек производства и обращения, использование которого в основном зависит от хозяйствующего звена. Финансовый менеджмент издержек занимает особое место, потому что способствует одновременному решению двух важных задач на уровне организации, а именно: повышению эффективности деятельности и увеличению собственных финансовых ресурсов [Там же].

Таблица 3. Источники уплаты налогов в РФ

№ п/п	Наименование налога, сбора	Источник оплаты налога, сбора, пошлины
1	Акцизы невозмещаемые	Издержки – расходы текущего периода на производство и продажу
2	Земельный налог	– « –
3	Налог на добычу полезных ископаемых	– « –
4	Водный налог	– « –
5	Транспортный налог	– « –
6	Госпошлина	– « –
7	Госпошлина	Издержки – расходы текущего периода (уплата связана с приобретением имущества)
8	Импортные пошлины	Издержки – расходы текущего периода (уплата связана с приобретением имущества)
9	Налог на имущество организаций	Финансовые результаты деятельности
10	Налог на прибыль организаций	– « –
11	Единый налог на вмененный доход	– « –
12	Налог на доходы физических лиц	Доходы, полученные физическими лицами
13	Прочие налоги на доходы юридических лиц	Доходы, полученные юридическими лицами
14	Штрафные санкции по налогам и сборам	Доходы, полученные юридическими лицами
15	Взносы в ПФ, ФМС, ФСС	Издержки – расходы текущего периода на производство и продажу
16	Сборы\	Прочие финансовые результаты деятельности организации
17	Акцизы возмещаемые	Доход, получаемый от покупателей (учтено в цене товара, услуги)
18	НДС	– « –
19	Экспортные пошлины	– « –

С нашей точки зрения, немаловажную роль в финансовом менеджменте издержек играют налоги и их администрирование. «Один из ключевых разделов работы финансового менеджера связан с управлением налогами как одной из существенных разновидностей расходов фирмы» [21].

Надо понимать, что уменьшение налогов – это процесс, обязательными участниками которого являются налогоплательщик и налогоплательщик (государство) [22]. При этом налогоплательщик стремится уменьшить налоги, а государство – не допустить снижения поступлений налоговых сумм в казну. Стремление налогоплательщика сократить платежи вызывает ответную реакцию государства, которое вынуждено защищать свои финансовые интересы и противодействовать уклонению от уплаты налогов. Ярким примером активного противодействия государственных фискальных органов стремлению налогоплательщиков уйти от налогов является Концепция системы планирования выездных налоговых проверок [5].

Мы согласны с мнением О.В. Рыбаковой в том, что значимость налогового планирования для организации проявляется не только в рамках управления финансами хозяйствующих субъектов, но и в оптимизации финансовых результатов. В англосаксонской системе налоговое планирование определяется как организация деятельности предприятия таким образом, чтобы минимизировать налоговые обязательства без нарушения закона. В романо-германской системе налоговое планирование заключается в выборе между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленных на достижение максимально низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств. В России присутствуют элементы обеих систем.

О.В. Рыбакова полагает, что налоговое планирование необходимо рассматривать с позиции оптимизации налоговой деятельности хозяйствующего субъекта, которое включает непрерывное соблюдение законного способа исчисления налогов с использованием льгот и инструментов сокращения непроизводительных расходов на основе системного подхода к налоговому менеджменту [13].

Серьезное внимание к повышению достоверности и информативности отчетности предприятий изменило направление и подходы к формированию налоговой политики, по мнению О.В. Рыбаковой. Ряд налогов включается в состав издержек и оказывает прямое влияние на величину последних (табл. 2) [Там же].

По нашему мнению, источником уплаты налога на доходы физических лиц, указанным в п. 12 данной таблицы, является фонд оплаты труда для работодателя как для налогового агента согласно действующему законодательству.

По мнению О.В. Рыбаковой, интересы участников налоговых отношений регулируются путем использования нескольких основных экономических методов, таких как налоговое планирование, внутренний налоговый контроль,

налоговый учет [Там же]. Для создания условий успешного функционирования хозяйствующего субъекта и адекватных взаимоотношений с налоговыми органами используют налоговое планирование, представляющее разработку системы расчетов и платежей налогов с учетом нормативных актов государства и учетной политики предприятия для целей налогообложения. По отдельным элементам учетная политика разделяется на бухгалтерскую, налоговую и политическую, применяемую в ФМИ:

- начисление амортизации по основным средствам;
- учет нематериальных активов и амортизации;
- оценка материальных ресурсов и расчет фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве;
- оценка товаров и запасов;
- расходы будущих периодов;
- резервы предстоящих расходов и платежей;
- формирование резерва на ремонт основных средств;
- методы группировки и списания затрат на производство;
- метод определения выручки от реализации продукции, работ, услуг;
- создание резервов сомнительных долгов;
- применение понятия «рыночная стоимость» ценных бумаг;
- инвентаризация имущества и обязательств.

О.В. Рыбаковой предложено для выбора направления оптимизации налоговых факторов использовать две формы налогового планирования [Там же]:

1) *внутреннее налоговое планирование* – включающее: мониторинг налоговых вопросов; планирование элементов налогов; текущий контроль налоговых обязательств предприятия со стороны структурных подразделений и работников; организацию документооборота и разработку учетных налоговых регистров;

2) *внешнее налоговое планирование* – заключается в мониторинге налогового законодательства, контроле за оформлением счетов-фактур, своевременными точным оформлением и расчетом налоговых деклараций.

По нашему мнению, можно говорить о налоговом администрировании налогоплательщиком, которое в свою очередь распадается на ментальную составляющую – *налоговое планирование*, результатом которого является налоговый план (мыслительное описание ситуации с налогами, как ее представляет налогоплательщик, «овеществление» его субъективного права), *осуществление плана*, которое в полном соответствии с налоговым планированием может выражаться в полной уплате налогов, полной или частичной неуплате налогов, и *последствия* (ожидаемые и реаль-

ные). В свою очередь, налоговое администрирование – это отдельная сфера менеджмента издержек со всеми вытекающими последствиями.

Таким образом, **издержки** – это обширная характеристика, включающая в себя совокупные затраты труда не только на производство продукции, но и на обращение – затраты на рекламу, маркетинг, реализацию произведенной продукции, причем как в явном, так и в неявном виде.

Затраты выступают в форме явных издержек предприятия, т.е. это фактические издержки предприятия за потребляемые в процессе производства и реализации ресурсы.

Расходами организаций выступает часть затрат, понесенных предприятием на изготовление продукции, отгруженной (реализованной) покупателю в данном учетном периоде, связанных с получением дохода, имеющая отношение к учету затрат в целях налогообложения.

По сути, по содержанию мы полностью поддерживаем развернутую концепцию финансового менеджмента издержек О.В. Рыбаковой. Но есть некоторые терминологические вопросы, которые хотелось бы уточнить. По нашему мнению, понятие менеджмента относится более к управлению работниками, персоналом организации, к организационно-ресурсной составляющей и составляет управленческую деятельность менеджеров всех уровней. К информационно-учетной сфере, которую более рассматривает финансовый менеджмент организации, больше подходит термин администрирования издержек, т.е. действия с показателями, выраженными в денежной форме.

Любой хозяйствующий субъект состоит как минимум из трех основных структур: производственной, социальной и финансовой [23]. Первые две структуры и включаются в менеджмент издержек, третья – финансовая структура – включается в администрирование издержек, а в целом менеджмент издержек и администрирование издержек и составляют в себе управление издержками предприятия.

Следовательно, управление издержками – это не что иное, как администрирование издержек (информационный процесс) и менеджмент издержек (включает в себя материально-ресурсный процесс).

Мы рассматриваем первую часть управления издержками – их администрирование и думаем, что оно есть смысл деятельности финансовых систем во всех таких хозяйствующих субъектах: государственном управлении, нефинансовых, финансовых корпорациях и др.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 [Электронный ресурс]: Федер. закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ: (ред. от 08.0.2015) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. Положение по бухгалтерскому учету «расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 «п 107н», от 30.03.2001 «п 27н», от 18.09.2006 «п 116н», от 27.11.2006 «п 156н», от 25.10.2010 «п 132н», от 08.11.2010 «п 144н»).
3. Никулина О.М. Значение оффшорного сегмента в развитии российской экономики // Вестник Том. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 2 (26). С. 109–120.
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ. 2011. 12 дек. № 50. Ст. 7344.
5. Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».
6. Попонова Н.А. Уклонение на грани закона и методы борьбы с ним // Налоговая политика и практика. 2008. № 10.
7. Винсент Дж. Лав. Как понимать и использовать финансовую отчетность: пер. с англ., с доп. М.: Джон Уайли энд Санз, 1996. С. 33.
8. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения // Соч.: в 3 т. М.: Политиздат, 1955. Т. 1. С. 35–43.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Сер. Антология экономической классики. М., 1991. Вып. 2, т. 1. С. 109.
10. Маркс К. Капитал. К критике политической экономии. М.: Политиздат, 1969. Т. 1. С. 228–229.
11. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2002.
12. Лисович Г.М. Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных организациях / Г.М. Лисович. М.: Финансы и статистика, 2004. 456 с.
13. Рыбакова О.В. Финансовый менеджмент издержек в системе повышения эффективности организаций: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 368 с.
14. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Энциклопедия. СПб.: Типо-Литография И.А. Ефрона, 1894. Т. 12. 844 с.
15. Толковый словарь русского языка. М.: Русский язык, 1993. С. 177, 162, 498, 526.
16. Финансово-кредитный словарь. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 107, 431, 439–440.
17. Ульсон У., Ленквист Р., Эстрем Б. Экономика предприятия: метод. руководство и основные понятия. М.: Экономика, 1994.
18. Вахрушина М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2000.
19. Кашаев А.Н. О группировках затрат в производственном учете // Бухгалтерский учет. 1994. № 9. С. 15–20.
20. Анчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: пер. с англ. / под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Финансы и статистика, 2002.
21. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2009. С. 553.
22. Земцов А.А., Булахова Т.П. Введение в проблему администрирования штрафов как элементов неналоговых доходов бюджета // Проблемы учета и финансов. 2012. № 2.
23. Осипова Т.Ю. Финансовый менеджмент хозяйствующего субъекта (на примере организаций) // Проблемы финансов и учета. 2011. № 1. С. 31–40.
24. Земцов А.А. Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы финансов и учета. 2010. № 1.
25. Уайлман Эндрю. Сокращение затрат / пер. с англ., с доп. М.: Альпина Паблишер, 2015. 250 с.

УДК 336.6
DOI: 10.17223/22229388/18/10

С.В. Бокалая

УЧЕТ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ КОКСОХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В соответствии с выявленными отраслевыми особенностями определены основные направления развития системы внутреннего контроля. Автором выявлены основные риски, присущие организациям коксохимической промышленности, которые следует учесть при разработке системы внутреннего контроля. Определены основные моменты оценки, анализа и управления рисками, которые подлежат внедрению в систему внутреннего контроля и управления рисками.

Ключевые слова: *внутренний контроль, система, риск-менеджмент, риски, управление рисками, коксохимическая промышленность.*

Современная ситуация и нестабильность экономики требуют все большего профессионализма в сфере организации и управления экономическими субъектами. В связи с этим все большее значение принимает роль внутреннего финансового контроля в системе управления предприятием.

Понятие «внутренний контроль» не является новым для экономики России. В течение последнего десятилетия были приняты значимые законодательные и нормативно-правовые документы, в которых содержались положения, определяющие требования к хозяйствующим субъектам (как в государственном, так и в частном секторе экономики) по вопросам организации внутреннего контроля.

За это время введены в действие в качестве национальных стандартов соответствующими приказами Госстандарта Межгосударственный стандарт ГОСТ ISO 9000-2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»; Международный стандарт ИСО 9004:2009 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»; Международный стандарт ИСО 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».

Основными регуляторами на финансовом рынке являлись документы Базельского комитета по банковскому надзору: «Система внутреннего контроля в банках» (Письмо Банка России от 10.07.2001 № 87-Т); «Внутренний и внешний

аудит в банках» (Письмо Банка России от 13.05.2002 № 59-Т); «Управление рисками и внутренний контроль в корпоративном управлении банка» (Письмо Банка России от 06.02.2012 № 14-Т).

Однако именно в последние 5 лет был совершен значительный прорыв во введении нормативных требований по внутреннему контролю на уровне законодательных актов [1–7] (табл. 1).

Под системой внутреннего контроля, во-первых, принято понимать существующую политику экономического субъекта и все связанные с ней процедуры, направленные на выявление, исправление и предотвращение существенных ошибок и искажений информации, которые могут появиться в бухгалтерской отчетности. Такой контроль позволяет руководству предприятия осуществить правильное и эффективное ведение бизнеса, обеспечить соблюдение действующего законодательства при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, разработать методы защиты и сохранности активов, предотвратить и обнаружить мошенничество и ошибки, обеспечить точность, полноту и защиту учетных записей и своевременную подготовку достоверной бухгалтерской и финансовой отчетности.

Кроме того, в различных источниках даются различные определения внутреннего контроля, определяющие прежде всего его функции [8].

Во-вторых, понятие «внутренний контроль» отождествлялось с понятием «внутренний аудит», т.е. внутренний контроль рассматривался в целях подтверждения достоверности финансовой информации, правильности и достоверности бухгалтерских записей.

В-третьих, внутренний контроль рассматривался как ориентированный на риск.

Эффективная система внутреннего контроля должна соответствовать вышеперечисленным функциям и быть направлена не только на подтверждение бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Система внутреннего контроля и управления рисками в первую очередь должна быть направлена на обеспечение оптимального баланса между ростом стоимости организации, его прибыльностью, иными критериями эффективности деятельности и рисками при соблюдении баланса интересов, аппетита участников отношений.

Особое место в системе внутреннего контроля должно отводиться функции выявления рисков хозяйственной деятельности.

Модель внутреннего контроля, ориентированного на риск, – это модель, позволяющая анализировать риски, обусловленные необходимостью обеспечения достоверной информацией об активах и обязательствах экономических субъектов.

Таблица 1. Федеральные законы, регламентирующие положения по внутреннему контролю

Нормативные требования	Наименование документа или раздела в документе
<p>Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.</p> <p>Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя)</p>	<p>Пункты 1, 2 ст. 19 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 28.12.2013)</p>
<p>Права и обязанности организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом:</p> <p>Организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, обязаны в целях предотвращения легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма разрабатывать правила внутреннего контроля, назначать специальных должностных лиц, ответственных за реализацию правил внутреннего контроля, а также принимать иные внутренние организационные меры в указанных целях</p>	<p>Пункт 2 ст. 7 Федерального закона № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 29.06.2015)</p>
<p>Кредитная организация (головная кредитная организация банковской группы) обязана соблюдать установленные Банком России требования к системам управления рисками и капиталом, внутреннего контроля, включая требования к деятельности руководителя службы внутреннего контроля и руководителя службы внутреннего аудита кредитной организации, в банковских группах</p>	<p>Статья 11.1-2 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 13.07.2015)</p>
<p>Статья 28.1. Внутренний контроль</p> <p>1. Страховщик обязан организовать систему внутреннего контроля, обеспечивающую достижение следующих целей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) эффективность и результативность (в том числе безубыточность) финансово-хозяйственной деятельности страховщика при совершении страховых и иных операций; 2) эффективность управления активами, включая обеспечение их сохранности, собственными средствами (капиталом), страховыми резервами и иными обязательствами страховщика; 3) эффективность управления рисками страховщика (выявление, оценка рисков, определение приемлемого уровня рисков, принимаемых на себя страховщиком, принятие мер по поддержанию уровня рисков, не угрожающего финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика); 4) достоверность, полнота, объективность бухгалтерской (финансовой) отчетности, статистической отчетности, отчетности в порядке надзора и своевременность составления и представления такой отчетности; 5) соблюдение работниками страховщика этических норм, принципов профессионализма и компетентности; 6) противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в соответствии с законодательством Российской Федерации 	<p>Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 29.06.2015)</p>
<p>Банк России устанавливает требования к системам управления рисками и капиталом, внутреннего контроля кредитных организаций, в банковских группах, а также квалификационные требования к руководителю службы управления рисками, руководителю службы внутреннего аудита, руководителю службы внутреннего контроля кредитных организаций, головной кредитной организации банковской группы</p>	<p>Статья 57.1 Закона о Банке России</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Для осуществления внутреннего контроля в Государственной компании создается структурное подразделение внутреннего аудита. 2. Руководитель структурного подразделения внутреннего аудита назначается председателем правления Государственной компании. 3. К компетенции структурного подразделения внутреннего аудита относится проведение проверок: <ol style="list-style-type: none"> 1) финансово-хозяйственной деятельности Государственной компании; 2) соблюдения установленного порядка ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности в Государственной компании; 3) законности совершаемых Государственной компанией сделок; 4) эффективности использования имущества Государственной компании; 5) целевого использования средств фонда Государственной компании 	<p>Статья 20 Закона о государственной компании «Росавтодор»</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Для осуществления внутреннего контроля в организациях Корпорации создается структурное подразделение внутреннего аудита. 2. Руководитель структурного подразделения внутреннего аудита назначается генеральным директором Корпорации. 3. К компетенции структурного подразделения внутреннего аудита относятся: <ol style="list-style-type: none"> 1) проверка финансово-хозяйственной деятельности организаций Корпорации; 2) проверка соблюдения установленного порядка ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности в организациях Корпорации; 3) проверка законности осуществляемых организациями Корпорации хозяйственных операций; 4) проверка эффективности использования имущества и иных ресурсов организаций Корпорации; 5) проверка целевого использования средств специальных резервных фондов Корпорации организациями Корпорации; 6) осуществление по решению наблюдательного совета, генерального директора или правления Корпорации контроля за финансово-хозяйственной деятельностью учреждений Корпорации, акционерных обществ Корпорации и их дочерних и зависимых обществ, а также подведомственных предпри- 	<p>Статья 32 Закона о государственной корпорации «Росатом»</p>

Таблица 2. Внутренний контроль как направление деятельности

Содержание понятия	Источник
Внутренний контроль – это процесс, осуществляемый советом директоров, менеджментом и сотрудниками всех уровней. Это не только и не столько процедура или политика, которая осуществляется в определенный отрезок времени, сколько процесс, который постоянно идет на всех уровнях внутри банка	Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору «Система внутреннего контроля в банках: основы организации» (Базельский комитет по банковскому надзору. Базель, сентябрь 1998 г.)

Таблица 3. Внутренний контроль как подтверждение финансовой (бухгалтерской) отчетности

Содержание понятия	Источник
Система внутреннего контроля представляет собой все процедуры и политику компании, направленные на предотвращение, выявление и исправление существенных ошибок и искажений информации, которые могут возникнуть в бухгалтерской отчетности	Робертсон Дж. Аудит: пер. с англ. М.: КРМГ; Аудиторская фирма «Контакт», 1993
Внутренний контроль – это комплекс мер безопасности, определяемых руководством в целях обеспечения защиты имущества, правильности и достоверности бухгалтерских записей, согласованного и эффективного осуществления операций, соответствия принимаемых решений политике руководства	Кулинина Г.В. Внутренний контроль и аудит: учеб. пособие. М.: Финансовая академия, 2000
Термин «система внутреннего контроля» означает совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности	Правило (стандарт) № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом». СПС «Гарант» (утратило силу с декабря 2008 г. в связи с вступлением в силу Постановления Правительства РФ от 19.11.2008 № 863)

Таблица 4. Внутренний контроль, ориентированный на риск

Содержание понятия	Источник
Внутренний контроль есть механизм, посредством которого собственники, совет директоров, исполнительное руководство компании получают разумную степень уверенности в том, что компания достигнет поставленных целей наиболее эффективным образом. Цель внутреннего контроля – обеспечить своевременное выявление и анализ рисков, достоверность финансовой и управленческой информации, сохранность активов, соблюдение законодательства и внутренних политик и процедур, выполнение финансово-хозяйственных планов, эффективное использование ресурсов. Финансовый контроль, в том числе контроль над полнотой и достоверностью бухгалтерских записей и финансовой отчетности, является важным элементом внутреннего контроля	Бурцев В.В. Внутренний контроль в организации: методологические и практические аспекты // Аудиторские ведомости. 2002. № 8, август. СПС «Гарант»
Система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того, чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих целей	Правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности»

Основными целями системы внутреннего контроля и управления рисками являются:

- предоставление руководству и Совету директоров разумной гарантии достижения стратегических целей организации;
- сохранение и эффективное использование ресурсов и потенциала организации, обеспечение непрерывности деятельности;
- снижение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности организации до уровня не выше уровня риск-аппетита;
- современная адаптация организации к изменениям во внутренней и внешней среде;
- обеспечение эффективного функционирования организации, его устойчивости и перспектив развития;
- обеспечение соответствия деятельности организации требованиям нормативно-правовых актов.

По мнению автора, существует прямая взаимосвязь между управлением рисками и внутренним контролем. Эффективное корпоративное управление предполагает, что риск учитывается при определении стратегии. В свою очередь, управление рисками опирается на эффективное корпоративное управление (т.е. поведение высшего руководства, риск-аппетит и допустимые пределы риска, культуру управления рисками и надзор за деятельностью по управлению рисками). А система внутреннего контроля должна быть встроена в систему корпоративного управления, для того чтобы риски предотвратить.

Для создания эффективной системы внутреннего контроля необходимо организовать процесс управления рисками в пределах уровня их допустимости, охватывающий внутренние и внешние риски, присущие деятельности предприятия (с учетом его организационной структуры, характера и масштабов банковских операций, свойственных рисков, особенностей внешней среды и других факторов), таким образом, чтобы обеспечить разумные гарантии достижения поставленных целей и задач [9,10].

Рискованные ситуации проявляются на глобальном (межстрановые, народно-хозяйственные, межотраслевые, отраслевые, региональные, зональные, крупного предприятия) и локальном уровне, т.е. в масштабе небольшого предприятия, его подразделений или отдельного рабочего места.

Объектами хозяйственного риска на соответствующем уровне являются производственный процесс, посреднические услуги, товарно-денежные и товарно-обменные операции, материальные и финансовые активы, социально-экономические и научно-технические проекты [11. С. 15].

Можно выделить следующие основные типы внутренних рисков, присущих системе организации бизнес-процессов, способных повлиять на достижение целей компании:

Стратегические бизнес-риски:

- поведения конкурентов;
- спроса;
- бизнес-циклов;
- изменения технологий;
- ухудшения репутации и др.

Финансовые риски:

- недостаточности капитала;
- ликвидности;
- кредитные;
- рыночные;
- изменения кредитной ставки и др.

Операционные риски:

- сбой внутренних систем/средств контроля;
- ненадлежащего управления и мошенничества;
- комплаенс-риски;
- правовые;
- технологические и др.

При этом коммерческий риск представляет собой совокупность имущественных, производственных, торговых, финансовых рисков [12. С. 24].

Риск-ориентированный внутренний контроль можно определить как постоянный элемент деятельности экономического субъекта по всем направлениям, включая различные формы предупреждения и контроля рисков при помощи различных технологий.

В системе риск-ориентированного внутреннего контроля можно выделить три **основных направления:**

1) оценку риск-фактора любой бизнес-модели предприятия, включая стратегию развития, бизнес-план, концепции развития отдельных направлений деятельности предприятия;

2) постоянный контроль в режиме реального времени всех операций экономического субъекта;

3) проверки деятельности предприятия в разрезе бизнес-процессов с позиций выстраивания системы управления рисками, а не только соответствия действующему законодательству.

Риск-ориентированный внутренний контроль становится элементом любого бизнес-процесса организации как в форме текущего контроля (служба управления рисками), так и в форме последующего контроля (служба внутреннего контроля).

Реализация стратегии и политики внутреннего контроля должна быть направлена на создание необходимой инфраструктуры, позволяющей обеспечить эффективность контроля [13]:

- процедуры контроля реализуются на всех уровнях управления;

– осуществляются периодические проверки обеспечения соответствия всех областей деятельности установленным политикам и процедурам;

– обеспечены разделение функционала и отсутствие конфликтов интересов при выполнении персоналом своих обязанностей;

– учтена степень адекватности, полноты и достоверности внешних рыночных данных о событиях, которые могут повлиять на принятие решений;

– учтены адекватность, полнота и достоверность финансовой и управленческой отчетности;

– обеспечено соответствие операций действующему законодательству;

– обеспечены адресация и оперативность доведения необходимой информации до соответствующего персонала;

– обеспечено соответствие уровня и безопасности информационных систем, баз данных всем видам деятельности;

– проводится независимый всеобъемлющий внутренний аудит системы внутреннего контроля адекватно подготовленными и компетентными сотрудниками;

– обеспечены своевременное доведение до менеджмента и Совета директоров информации о существенных недостатках внутреннего контроля и оценка ее эффективности.

При построении системы внутреннего контроля и риск-менеджмента необходимо придерживаться следующих принципов [14]:

- единообразии подходов при идентификации и оценке рисков при проведении анализа бизнес-процессов и выполнении мероприятий по внедрению и функционированию системы внутреннего контроля и управления рисками;

- система внутреннего контроля и риск-менеджмента должна быть в состоянии предвидеть и оперативно реагировать на изменения в деятельности компании, вызванные как внешними, так и внутренними факторами;

- система внутреннего контроля и риск-менеджмента должна быть «встроена» в операции, осуществляемые компанией, и должна быть составной частью ее деловой культуры;

- система внутреннего контроля и риск-менеджмента сопровождает, но не заменяет ведение бизнеса;

- для каждого риска существует владелец риска;

- в процессе формирования реестра рисков и риск-профилей отдельных компаний учитываются наиболее значимые риски;

- управление рисками проводится на базе анализа экономической эффективности проведения соответствующих мероприятий. Ожидаемый положительный эффект от проведения мероприятий должен превышать стоимость таких мероприятий для компании.

Организация и методы внутреннего контроля во многом зависят от особенностей производства и управления на том или ином предприятии.

Для большинства предприятий коксохимической промышленности внутренний контроль заключается лишь в годовой проверке финансово-хозяйственной деятельности, которая дает оценку результатов проведенных операций в прошлом, так называемый последующий контроль. Это значительно снижает эффективность контроля в процессе подготовки и совершения хозяйственных операций.

При организации системы внутреннего контроля на предприятиях коксопромышленного сектора, по мнению автора, должны быть учтены следующие риски:

1. Отраслевые риски

Наиболее значимые возможные изменения в отрасли (отдельно на внутреннем и внешнем рынках).

Наиболее значимыми факторами, влияющими на деятельность промышленных предприятий в отрасли, являются:

- изменение спроса на производимую продукцию;

- изменение цен на производимую продукцию;

- внутриотраслевая конкуренция;

- изменение цен на сырье, услуги.

Возможно применение следующих мер по снижению рисков, связанных с изменением спроса на производимую продукцию:

- диверсификация круга потребителей;

- интеграция и активная маркетинговая политика;

- заключение долгосрочных контрактов на отгрузку продукции;

- проведение гибкой ценовой политики;

- снижение издержек производства;

- расширение ассортимента производимой продукции.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги предприятия

Неустойчивость финансовых рынков остается серьезным риском для экономического роста. Высокая степень неопределенности на финансовых рынках отрицательно сказывается на объемах инвестирования и потребления товаров длительного пользования, что в свою очередь может отрицательно сказаться на ценах за коксовую продукцию и результатах деятельности коксопромышленных предприятий.

Возможно применение следующих мер по снижению данного риска:

- снижение издержек производства;

- производство новых видов продукции;

- улучшение качества продукции;

- переориентация производства на виды продукции, более востребованные рынком.

Риски, связанные с внутриотраслевой конкуренцией

На внутреннем рынке конкуренция в отрасли обусловлена высокой концентрацией предприятий, производящих коксохимическую продукцию.

На международном рынке основными конкурентами являются: металлургический кокс – предприятия Китая; кокс крупных фракций от +60 мм и выше – предприятия Украины, Польши, Чехии. Кроме того, конкуренцию производителям кокса составляют производители материалов-заменителей (коксовые брикеты, антрацит, нефтяной кокс). Интенсивность конкуренции и циклический характер рынков коксовой продукции могут привести в итоге к значительному снижению прибыли предприятия. Главными факторами конкурентоспособности, позволяющими снижать риски внутриотраслевой конкуренции, являются цена, качество, выполнение спецификаций клиентов и графиков поставки, технологическая оснащенность, местоположение относительно ключевых потребителей и поставщиков и более удобные транспортные маршруты.

2. Страновые и региональные риски

Страновые риски

Существует угроза введения политически мотивированных санкций. В ответ на недавние события в Украине власти США, ЕС, Канады и правительства ряда других стран ввели санкции против России. Обсуждение потенциальных дополнительных санкций продолжается по настоящий момент, санкции в основном касались российских политиков и лидеров бизнеса.

Объем санкций, прогноз их усиления или ослабления и соответственно степень их влияния на деятельность предприятий остаются неопределенными.

Региональные риски

Следующие негативные факторы развития региона (в случае их возникновения) могут отрицательным образом сказаться на деятельности компании:

1. Существенное снижение размеров федерального и регионального бюджетов в ближайшей или среднесрочной перспективе.

2. Нарушение взаимодействия между участниками добывающего и транспортного сегментов в ближайшей, среднесрочной или долгосрочной перспективе не предвидится.

3. Уменьшение объемов продаж на внутреннем рынке из-за снижения потребления коксохимической продукции в РФ в результате:

– снижения платежеспособного спроса у региональных потребителей коксохимической продукции;

– снижения конкурентоспособности отраслей российской промышленности потребляющих коксохимическую продукцию;

– снижения объемов иностранных инвестиций из-за ухудшения инвестиционной привлекательности РФ (например, в результате ухудшения политической ситуации) в ближайшей или среднесрочной перспективе;

– увеличения объемов импорта коксовой продукции в РФ вследствие роста привлекательности российского рынка для зарубежных поставщиков кокса ввиду отсутствия возможности по производству крупных сортов кокса российскими производителями.

Возможные действия предприятий в этих случаях – проведение конкурентной ценовой политики, защита интересов компании в государственных органах власти, в рамках отраслевых организаций и объединений предпринимателей, проведение плановой работы по защите внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции иностранных поставщиков коксохимической продукции и внеплановых мероприятий (в случае резкого роста импорта) с применением инструментов торговой защиты.

3. Финансовые риски

Подверженность предприятий рискам, связанным с изменением процентных ставок, курса обмена иностранных валют:

– Повышение общего уровня процентных ставок на российском рынке при прочих равных условиях может отрицательно повлиять на финансовое состояние предприятий. В частности, в случае заимствования средств в виде кредитов с плавающей процентной ставкой увеличится сумма средств, подлежащих уплате в виде процентных расходов.

– Снижение уровня процентных ставок на российском рынке при прочих равных условиях может понизить эффективность существующих заимствований Общества по фиксированной процентной ставке.

– Подверженность финансового состояния эмитента, его ликвидности, источников финансирования, результатов деятельности и т.п. изменению валютного курса (валютные риски).

– Снижение курса рубля к иностранной валюте может привести к относительному обесценению рублевых активов, а его укрепление – к относительному увеличению обязательств.

– В случае значительного превышения фактических показателей инфляции по сравнению с прогнозами Правительства РФ возможно принять меры по ограничению роста затрат, снижению дебиторской задолженности.

4. Правовые риски

Риски, связанные с изменением валютного регулирования

Предприятия, часть продукции которых экспортируется, в достаточно высокой степени зависят от изменения валютного законодательства.

С 1 октября 2013 г. вступили в силу Указания ЦБ РФ № 3016-У о внесении изменений в Инструкцию ЦБ РФ № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением».

Изменяются срок, порядок предоставления справки о подтверждающих документах. Принципиальные изменения касаются представления справки о подтверждающих документах по таможенным декларациям. Таможенные декларации теперь в рамках паспорта сделки клиентом в банк не представляются в связи с электронным документооборотом между банком и таможенным органом. Уточнены и добавлены новые коды валютных операций.

Изменился порядок заполнения справки о валютной операции, справки о подтверждающих документах. Уточнен порядок заполнения формы паспорта сделки. При этом установлено, что в случае несогласия с содержанием информации, указанной уполномоченным банком в данных документах, резидент вправе представить, в частности, корректирующую справку о валютных операциях и заявление с указанием причин несогласия с содержанием справки (заявление о переоформлении паспорта сделки с указанием информации, подлежащей корректировке).

Риски, связанные с изменением налогового законодательства

Изменение налогового законодательства всегда подразумевает наличие определенных рисков, поскольку несоблюдение такого законодательства влечет за собой наложение различных штрафов и иных мер ответственности. Также изменение налогового законодательства может повлечь увеличение налогового бремени. Помимо того, следует учитывать, что поскольку толкование отдельных норм налогового законодательства со стороны налоговых органов (а также Минфина Российской Федерации, судебных органов) может не совпадать с толкованием предприятия, размер налоговых обязательств по результатам налоговых проверок как за отчетный год, так и за прошедшие периоды может измениться (в частности, могут быть начислены дополнительные налоги, а также пени и штрафы), несмотря на действия по соблюдению налогового законодательства в полном объеме. Неопределенность налогового законодательства может привести к штрафам, платежам и дополнительному налогообложению.

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин

Изменение правил таможенного контроля в сторону его ужесточения, а также пошлин в сторону их увеличения существенно увеличивает

риски в части как самой возможности экспорта такой продукции, так и в части ее своевременной поставки.

Риски, связанные с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи продукции (работ, услуг) эмитента

В случае если предприятие обладает высокой конкурентоспособностью и надежной репутацией, риск потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки, минимален.

Возможно применение следующих мер по снижению данного риска: проведение мероприятий по дальнейшему укреплению своих позиций на рынке – мониторинг и анализ рынков, клиентоориентированный подход, модернизация ранее выпущенной продукции. Стремление к заключению долгосрочных договоров со стратегически важными партнерами.

Оценка и анализ рисков при формировании системы внутреннего контроля.

Оценка в зависимости от качества имеющейся информации о рисках может производиться одним из следующих способов:

- качественная (экспертная) оценка на основании имеющегося опыта;
- количественная оценка с использованием современных методов оценки возможных потерь, основанные на статистике, инженерных расчетах и финансовой математике.

Решение о методе оценки рисков принимается специалистами службы внутреннего контроля организации.

Уровень толерантности к риску используется при проведении приоритизации рисков, выявлении критических рисков для деятельности предприятий. Процесс определения толерантности включает в себя рассмотрение множества факторов, в том числе показателей финансового состояния и значения уровня восприятия риска руководством организации.

Приоритизация рисков

Все выявленные риски должны быть ранжированы (приоритизированы) по степени их влияния на достижение стратегических целей организации на основании полученных оценок с целью определения критических рисков.

Владельцы рисков

Для рисков, которые в результате приоритизации были определены как стратегические, определяются владельцы рисков, которые ответственны за разработку и реализацию мероприятий по управлению рисками. Специалисты службы внутреннего контроля формируют предложение по определению владельцев стратегических рисков, исходя из сущности каждого риска, факторов его возникновения, характера возможного ущерба и возможных мер управления им.

Выбор методов управления рисками

Организация может применять следующие методы управления рисками:

- принятие риска;
- избежание риска;
- передача риска;
- контроль/оптимизация риска.

Принятие риска

Риск принимается, если все доступные способы его снижения не являются экономически целесообразными по сравнению с ущербом, который может нанести реализация риска. Руководители организации осведомлены о наличии данного риска и его характеристиках и осознанно не предпринимают каких-либо мер по воздействию на риск.

Избежание риска

Избежание риска реализуется путем прекращения определенного вида деятельности (отказ от проекта, уход с определенного рынка). Одним из способов избежания рисков является изменение стратегических задач или операционного процесса.

Передача риска

Решение о передаче риска зависит от характера деятельности, важности связанной с риском операции и ее финансовой значимости. Стандартные механизмы передачи рисков включают: страхование, передачу рисков партнерам в рамках создания совместного предприятия или объединения, аутсорсинг, диверсификацию деятельности организации и хеджирование.

Контроль / оптимизация риска

Контроль / оптимизация риска достигается с помощью:

- организации системы отчетности, формализации процессов;
- проведения мероприятий, оптимизирующих степень риска;
- проведения обучающих программ, вовлечения работников организации в функционирование системы внутреннего контроля и управления рисками и разработки системы вознаграждения;
- разработки методик и процедур внутреннего контроля и управления рисками;
- разработки планов по обеспечению непрерывности бизнеса, преодолению кризиса, готовности к стихийным бедствиям, безопасности в процессе работы и в опасных ситуациях.

Факторы, которые необходимо учитывать при выборе метода управления рисками:

- соотнесение со стратегическими предприятиями;
- затраты/выгоды от принятого решения (экономическая целесообразность);
- наличие необходимых ресурсов;
- соответствие нормативным (регуляторным) документам.

В заключение автор отмечает, что система риск-ориентированного внутреннего контроля – это система управления эффективностью компании, которая определяется спецификой рисков ее деятельности и основана на оптимальном управлении рисками.

При этом система внутреннего контроля должна быть ориентирована на решение, в том числе задач управления рисками, детерминированными как внутренними факторами, так и состоянием внешней среды для реализации бизнес-модели и стратегических приоритетов экономического субъекта; оценки степени влияния макроэкономических негативных явлений на дальнейшее функционирование экономического субъекта [15].

По мнению автора, комплексная реализация обоснованных им направлений развития внутреннего контроля предприятий коксохимической промышленности с учетом их отраслевой специфики будет способствовать эффективному функционированию системы управления.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 28.12.2013).
2. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 29.06.2015).
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 21.07.2014).
4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 29.06.2015).
5. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 13.07.2015).
6. Федеральный закон от 17.07.2009 № 145-ФЗ «О государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 13.07.2015).
7. Федеральный закон от 01.12.2007 № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (ред. от 31.12.2014).
8. Кузовлева Н.Ф., Бобылев Д.В. Понятие и особенности внутреннего контроля в страховых организациях // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2014. № 10. С. 34–44.
9. Земцов А.А. Администрирование финансовых потоков // Проблемы финансов и учета. Вып. 6: сб. статей и рецензий. Томск, 2005.
10. Земцов А.А. Введение в теорию управления : учеб. пособие для спецкурса / Центр административно-финансовых исследований спец. фак. «Банковское дело» ВШБ ТГУ. Томск, 2000. 44 с.
11. Догиль Л.Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК. Минск: БГЭУ, 1999. 239 с.
12. Балабанов И.Е. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
13. Тихомиров А. Ориентируясь на риски, или Как оценивать внутренний контроль (http://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles/tihomirov/).
14. Шихвердиев А.П. Внутренний контроль и управление рисками в системе корпоративного управления (<http://koet.syktso.ru/vestnik/2012/2012-2/17/17.html>).
15. Бобрышев А.Н. Концепция формирования антикризисной подсистемы управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 22. С. 27–39.

УДК 339.56.055 (336.63)
DOI: 10.17223/22229388/18/11

Н.С. Кукушкина

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Раскрыты роль и значение угледобывающей отрасли в структуре топливно-энергетического комплекса. Исследована динамика основных показателей угледобывающей отрасли как в основных добывающих странах, так и в России. Проанализирована динамика мировой торговли углем по данным Международного энергетического агентства. Выявлены основные проблемы угледобывающих организаций России, как на макроэкономическом уровне, так и на уровне хозяйствующих субъектов. Исследованы перспективы развития угольной отрасли России.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, уголь, разведанные запасы, добыча, экспорт, импорт.

В настоящее время ключевыми энерго-ресурсами в России являются нефть и газ. В экспорте энергоресурсов из России нефть и нефтепродукты занимают 80 %, а природный газ – 20 %. Согласно Перспективам и стратегическим инициативам развития топливно-энергетического комплекса, являющихся частью Энергетической стратегии России на период до 2030 г. [1]. Россия обладает одним из крупнейших в мире минерально-сырьевым потенциалом, являющимся основой гарантированного обеспечения экономической и энергетической безопасности страны, удовлетворения текущих и перспективных потребностей экономики России в углеводородном сырье и угле. Несмотря на то, что Россия обладает значительными ресурсами нефти, начальные запасы нефти уже выработаны более чем на 50 %. При этом постоянно увеличивается доля трудноизвлекаемых запасов, а вновь подготавливаемые запасы часто сосредоточены в средних и мелких месторождениях и являются в значительной части трудноизвлекаемыми.

Структура запасов газа в России более благоприятная, чем структура запасов нефти, однако также имеется тенденция к увеличению доли сложных и трудноизвлекаемых запасов. Проблемы их освоения связаны с сокращением находящихся в промышленной разработке высокопродуктивных, залегающих на небольших глубинах запасов, сложными природно-климатическими условиями и удаленностью будущих крупных центров добычи газа от сложившихся центров развития газовой промышленности (Восточная

Сибирь, Дальний Восток, полуостров Ямал, континентальный шельф арктических морей). Запасы газа базовых разрабатываемых месторождений Западной Сибири – основного газодобывающего региона страны – выработаны на 65–75 % и перешли в стадию активно падающей добычи.

Наряду с этим происходит повышение роли угля в топливно-энергетическом балансе России. Россия располагает значительными ресурсами угля – более 4000 млрд т. Преобладающую долю ресурсов составляет энергетический уголь – 3641,9 млрд т (89 %) и только 445,6 млрд т (11 %) – коксующийся уголь. Основная доля угольных ресурсов сосредоточена в Сибири (64 %) и на Дальнем Востоке (30 %), в европейской части России и на Урале (6 %). При этом наиболее низкая себестоимость добычи – у месторождений Восточной Сибири, а самая высокая – в северных регионах европейской части. На текущий момент крупнейшими угольными бассейнами нашей страны являются Тунгусский (предполагаемые запасы – 2 299 млрд т) и Ленский (предполагаемые запасы – 1 647 млрд т). Впрочем, данные месторождения находятся далеко от освоенных районов, а их разработка требует больших затрат из-за вечной мерзлоты. Положительной тенденцией в угольной отрасли является и возобновление после длительного перерыва ввода новых мощностей по добыче угля главным образом в Кузнецком бассейне. Достигнутый уровень добычи угля в целом удовлетворяет потребности экономики и населения страны в данном виде топлива.

Электроэнергетика – основной потребитель угля. По разведанным (доказанным) запасам угля Россия занимает третье место в мире после США и Китая. При этом на территории страны расположено 30 % мировых запасов угля. Россия удерживает шестое место по объемам ежегодной добычи (более 5 % мировой добычи) и обеспечивает около 10 % мировой торговли энергетическим углем.

Таблица 1. Мировое производство угля [2] (млн т)

Уголь	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Энергетический	5 900,60	6 203,10	6 147,20
Коксующийся	976,10	1 037,60	1 064,80
Бурый	887,20	834,70	810,50
Всего	7 763,90	8 075,40	8 022,50

Всего мировое производство угля по данным Международного энергетического агентства [2] составило в 2014 г. 8 022,5 млн т (табл. 1). Общая мировая добыча угля в 2014 г. сократилась на 52,90 млн т. При этом в 2014 г. производство коксующегося угля достигло нового рекорда в 1 064,8 млн т.

Мировым лидером по добыче угля является Китай, где в 2014 г. добыто 3 747,50 млн т угля. На втором месте по добыче угля в мире находятся

США, где в 2014 г. добыто 916,2 млн т, на третьем месте – Индия (916,20 млн т), на четвертом – Австралия (491,20 млн т), на пятом – Индонезия (470,80 млн т). Россия занимает шестое место по количеству добытого угля (табл. 2).

Таблица 2. Основные страны-производители угля [2] (млн т)

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Китай	3 532,50	3 843,60	3 747,50
США	932,30	903,70	916,20
Индия	602,90	610,00	668,40
Австралия	430,80	458,90	491,20
Индонезия	444,50	487,70	470,80
Россия	329,40	326,00	334,10
Южная Америка	258,60	256,30	253,20
Германия	197,00	191,00	186,50
Польша	144,10	142,90	137,10
Казахстан	120,50	119,60	115,50
В мире	7 763,90	8 075,50	8 022,50

Экспортная торговля всех видов угля в мире в 2014 г. достигла рекордного уровня в 1 383,6 млн т. В целом за последние три года выявлена положительная динамика экспорта угля (табл. 3).

Таблица 3. Мировая торговля углем [2] (млн т)

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт энергетического угля	985,00	1 072,20	1 053,80
Экспорт коксующегося угля	282,70	295,90	321,80
Экспорт бурого угля	6,80	6,60	8,00
Импорт энергетического угля	1 031,10	1 102,10	1 125,30
Импорт коксующегося угля	262,5	285,70	293,50
Импорт бурого угля	4,30	3,90	4,90
Общий объем экспорта	1 274,50	1 374,70	1 383,60
Общий объем импорта	1 297,90	1 391,70	1 423,70
Балансирующая статья	23,40	17,00	40,10

Балансирующая статья является разницей между общим объемом импорта угля и общим объемом экспорта угля. Наличие балансирующей статьи вызвано, прежде всего, различными методиками классификации угля, используемыми странами – импортерами и экспортерами угля, которые не являются едиными на глобальной основе. Это также происходит из-за угля, находящегося в транзите, а также расхождений в методиках отчетности стран – импортеров и экспортеров.

Таблица 4. Страны – основные экспортеры угля [2] (млн т)

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Индонезия	387,4	427,9	410,9
Австралия	301,5	336,1	375,0
Россия	131,7	140,8	155,5
США	114,1	106,7	88,3
Колумбия	83,3	80,2	80,3
Южная Африка	76,0	74,6	76,4
Нидерланды	13,7	31,9	38,7
Канада	34,8	39,1	34,5
Казахстан	32,7	33,8	28,9
В мире	1274,5	1374,7	1383,6

Отметим, что разбивка угля на коксующийся, энергетический и бурый для целей статистики в мировой торговле углем зависит от практики отдельных стран. Например, в Австралии предусмотрено включение нескольких видов угля в коксующийся уголь (мягкий или полумягкий коксующийся уголь). Однако другие страны могут включать в эту статью отчетности о торговле данные об импорте энергетического угля.

Комментируя представленные выше данные, отметим, что для данных 2013 г. и далее Нидерланды приняли сознательное решение учитывать при импортных и экспортных операциях транзитный уголь в пути. Как следствие, возник очень большой рост в импорте и экспорте угля, по сути связанный исключительно с наличием двойного подсчета. Это повлияло на то, что Нидерланды оказались 7-й по величине в мире страной-экспортером угля, которая по своей сути не является таковой по добыче угля.

Общий объем импорта угля в мире составил 1 423,6 млн т в 2014 г., это на 2,3 % больше, чем в 2013 г. (табл. 5). Темпы роста или снижения импорта угля по всему миру в 2014 г. были весьма умеренными. Исключениями стали Индия, где импорт увеличился на 50,6 млн т (26 %) по сравнению с 2013 г., и Народная Республика Китай, где уменьшение импорта угля в 2014 г. произошло на 35,6 млн т.

Общий объем импорта угля в странах, входящих в ОЭСР Азии и Океании и не входящих в ОЭСР Азии Океании (в том числе Китай), вместе взятых, достиг 1 016,4 млн т, или 71,4 % от всего импорта в 2014 г. Это был также первый год, когда импорт угля в этом регионе превысил 1 млрд т. В целом за последние два года, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в мире, присутствует тенденция роста импорта и экспорта угля.

Таблица 5. Страны – основные импортеры угля [2] (млн т)

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Китай	288,8	327,2	291,6
Индия	164,2	188,8	239,4
Япония	183,9	195,6	187,7
Корея	124,3	126,5	130,9
Китайский Тайбэй	64,6	66,0	67,1
Германия	49,0	54,3	57,0
Нидерланды	24,4	46,7	54,7
Великобритания	44,8	49,4	40,6
Турция	29,2	26,6	29,8
Россия	30,3	29,4	25,3
ОЭСР ¹ всего	616,3	646,6	645,5
Всего не ОЭСР	681,7	745,2	778,1
В мире	1 298,0	1 391,8	1 423,6

Современное состояние российской угольной промышленности охарактеризовано в Распоряжении Правительства РФ от 21.06.2014 г. № 1099-р

¹ ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития.

«Об утверждении программы развития угольной промышленности России на период до 2030 года» [3]. В соответствии с ним угольная промышленность, обладая значительными разведанными и прогнозными запасами угля, имеет все возможности для эффективного их извлечения и использования в целях стабильного обеспечения внутренних потребностей в угольной продукции и развития экспортных поставок.

Угольная отрасль одна из первых в топливно-энергетическом комплексе России после проведенных структурных преобразований полностью адаптирована к рынку, производство и реализация продукции отрасли осуществляются частными предприятиями в условиях рыночного ценообразования, финансирование инвестиционных проектов осуществляется за счет собственных и привлеченных средств (около одной трети общего объема инвестиций).

В настоящее время завершается реализация комплекса мер по реструктуризации угольной промышленности России. В период с 1992 по 2013 г. было закрыто 188 шахт и 15 разрезов, ликвидировано более 5 000 км горных выработок, снесено 14 727 тыс. м² зданий и сооружений, рекультивировано 5 627,7 тыс. га нарушенных земель, построено 53 водоотливных комплекса и 10 очистных сооружений шахтных вод, отремонтировано 36 объектов, пострадавших от ведения горных работ, переселено из ветхого аварийного жилья 34,4 тыс. семей, реконструировано и построено 747 объектов социальной инфраструктуры.

Угольная промышленность России в настоящее время представлена 86 шахтами и 129 разрезами, четвертая часть из которых введена после

2000 г. Новые предприятия оснащены высокопроизводительной техникой и используют самые современные технологии угледобычи. В отрасли растет производительность труда, идет концентрация производства, более 70 % угледобычи сегодня обеспечивают шахты и разрезы со среднегодовой мощностью соответственно 1,6 и 3 млн т.

Добыча угля в России осуществляется в 7 федеральных округах, 25 субъектах РФ и 85 муниципальных образованиях, из которых 58 являются углепромышленными территориями на базе градообразующих угольных предприятий. Уголь добывается в Южном, Северо-Западном, Центральном, Уральском, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах.

Несмотря на сложную ситуацию на мировых рынках угля и в целом на достаточно сложный год для России, объемы добычи и поставки угля в 2014 г. выросли по сравнению с 2013 г. (табл. 6).

Таблица 6. Основные статистические показатели об угле в РФ [4] (тыс. т)

Показатели	2013 г.	2014 г.	В сравнении с прошлым годом	
			+/-	%
Добыча угля (всего)	350 009,0	357 218,1	7 209,1	102,06
Общая поставка российского угля	321 229,0	323 978,0	2 749,0	100,86
В том числе на экспорт	141 600,0	151 880,2	10 280,2	107,26

Более того, динамика объемов добычи и реализации угля, в том числе на экспорт, превышает прогнозируемые Минэкономразвития России показатели.

Таблица 7. Динамика добычи и экспорта угля по данным Минэкономразвития России (млн т)

Наименование	Прогноз от 2012 г. [5]				Прогноз от 2013 г. [6]				Прогноз от 2014 г. [7]			
	Факт 2011	2013	2014	2015	Факт 2012	2014	2015	2016	Факт 2013	2015	2016	2017
Добыча угля	333,8	345	346	350	356,4	356	356	357	351,2	355	360	365
Экспорт угля	110,8	121	121	122	130,4	136,5	137	137	140,8	147	148	150

Таблица 8. Крупнейшие угольные компании России [4] (млн т)

Наименование:	2012 г.	2013 г.
ОАО «СУЭК»	97,5	96,5
ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»	45,4	43,9
ОАО «ХК «СДС-Уголь»	25	25,7
ООО «Компания «Востсибуголь»	16,8	15,7
ОАО «УК «Южный Кузбасс»	14,1	15,1
ОАО «ОУК «Южкузбассуголь»	10,8	12,5
ОАО «Воркутауголь»	9,6	12,1
ОАО «Кузбасская ТК»	8,7	10,1
ОАО «ХК «Якутуголь»	10	10

Анализ представленных в табл. 7 данных показывает, что фактические показатели из года в год превышают прогнозируемые ожидания. При этом Минэкономразвития России ежегодно планирует темпы роста показателей добычи и экспорта угля.

В связи с продолжающимся ростом спроса на уголь на внешнем рынке ожидается, что добыча угля к 2017 г. увеличится до 365 млн т. При этом Минэкономразвития России в Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. [7], представил прогноз динамики развития угольной отрасли на период 2015–2017 гг. в двух вариантах. Второй вариант является более

оптимистичным. В таблице приведены данные прогноза по первому варианту.

По мнению Минэкономразвития России росту добычи угля поспособствуют установленные Федеральным законом № 167-ФЗ от 30.09.2013 г. «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части стимулирования реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации» льготные налоговые условия для высокотехнологичных проектов, реализуемых на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, а также увеличение темпов модернизации производства.

Большинство крупнейших угольных компаний России находится в Кузбассе. Кузнецкий угольный бассейн (Кузбасс) – один из крупнейших в мире угольных бассейнов. Общие геологические запасы угля оцениваются в 319 млрд т. На сегодняшний день в Кузбассе добывается более 55 % всего каменного угля России, а также около 80 % всех коксующихся углей [4] (табл. 8).

В бассейне функционируют 58 шахт и 38 угольных разрезов. Более 30 % угля добывается на разрезах; кроме этого, в Кузбассе действуют три шахты, в которых добыча ведется гидравлическим методом. Мощность угольных пластов колеблется в пределах от 1,5 до 4 м. Шахты относительно неглубокие, средняя глубина составляет 200 м. Средняя мощность разрабатываемых пластов – 2,1 м. Качество угля в Кузнецком бассейне разное. На глубине залегают угли более высокого качества, а ближе к поверхности в составе углей повышается содержание влаги и золы. Для улучшения качества добытого угля в Кузбассе действуют 25 обогатительных фабрик, около 40–45 % добытого угля используется для коксования.

Лидером российской угольной отрасли является «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК). По итогам 2013 г. предприятиями, входящими в структуру СУЭК, было добыто 96,5 млн т угля, что составило 27,4 % от общего количества добытого угля в России. СУЭК обеспечивает примерно 27,5 % всей добычи российского угля в 2014 г. (98,9 млн т), около 27 % (40,5 млн т) экспорта российского угля и 5 % мирового экспорта угля. Согласно данным, размещенным на официальном сайте компании [5], СУЭК обладает самыми большими разведанными запасами угля в РФ – 5,6 млрд т. Это пятый показатель среди всех угольных компаний мира. В общем объеме добыча угля открытым и подземным способом составляет 68 и 32% соответственно. В структуру компании входят 17 угольных разрезов и 12 шахт. Угледобывающие предпри-

ятия СУЭК находятся в 7 регионах Российской Федерации.

Количество неблагоприятных факторов для угледобывающей промышленности РФ велико: высокие расходы на транспортировку угля по территории России, удорожание оборудования из-за девальвации рубля, сложности с привлечением инвестиций в условиях санкций, падение спроса и цен на уголь на мировых рынках. Поэтому для угольных предприятий жизненно важной задачей становится снижение издержек при добыче и транспортировке сырья, а также развитие технологий по обогащению и переработке угля.

Основным вызовом развитию угольной промышленности России в настоящее время является превышение предложения угля над спросом, приведшее к долговременному снижению цен на внешних угольных рынках. Главные негативные тенденции 2014 г., такие как ввод санкций со стороны Запада и падение цен на нефть, отразились и на угольной отрасли России. Впрочем, эти факторы оказали лишь косвенное влияние, а падение курса рубля и вовсе сыграло на руку компаниям-экспортерам. Спасением для угольной отрасли стала девальвация рубля в конце 2014 г., что позволило получать дополнительные доходы предприятиям-экспортерам, так как валютная выручка в рублевом эквиваленте выросла почти в два раза. Но даже это – слабое утешение на фоне прогнозируемого падения спроса на уголь на мировых рынках и соответственно снижения цены на него.

Проблемы на внутреннем рынке России сократили объем внутреннего потребления угля. Таким образом, экспорт превратился в единственную возможность сохранения добычи на текущем уровне. Угольщики наращивают объемы поставок угля на внешние рынки, даже несмотря на неблагоприятную ценовую конъюнктуру на мировых рынках. В противном случае долю России в данном сегменте мирового рынка могут занять прямые конкуренты.

С учетом того, что на рынках Европы не ожидается роста в связи с низкими темпами роста экономики, угольные компании России переориентируют свои поставки на рынки Азии. В противовес европейскому потребителю идет увеличение экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Крупные угольные компании ставят задачу выхода или расширения присутствия на рынках Китая, Японии, Южной Кореи и Тайваня. Кроме того, прорабатываются вопросы поставок угля в Индию. В 2014 г. впервые за последние годы объемы экспортных отправок российского угля в страны Азиатско-Тихоокеанского региона превысили отгрузки в европейском направлении. Однако Азия тоже не в полной мере оправдывает надежды российских угольщиков. Ряд экономик стагнирует, как отмечалось выше, даже Китай замедляет темпы роста. Еще недавно игроки рынка ожидали, что Китай, Индия, Япония и Корея

удвоят объемы импорта угля в течение ближайших пяти лет. Но данные надежды не оправдали себя.

Если говорить о внутреннем спросе, то в целом ситуация пока внушает некоторый пессимизм: ближайшие 2–3 года, по прогнозам аналитиков, станут нелегкими для российской угольной отрасли. Планируемая газификация ряда регионов, в частности Приморья, станет причиной падения спроса на это сырье на внутреннем рынке. И единственным выходом для угольных компаний по-прежнему останется увеличение добычи и экспорт сырья за рубеж. Добыча и экспорт угля – очень важная составляющая экономики России. Преимуществом российских угольных компаний является низкая себестоимость этого ресурса, что связано с неглубокими залежами угольных пластов (2/3 российского угля добывается открытым способом). Несмотря на это, в ближайшие годы отрасль ждет нелегкие времена.

И хотя спрос на российский уголь очень высок, имеются проблемы, из-за которых повышается себестоимость топлива. Основной проблемой угледобывающих компаний РФ являются чрезвычайно дорогая логистика, высокие расходы на транспортировку сырья по территории России. В 2014 г. половину от экспортной стоимости тонны угля составляли транспортные расходы. Угольным предприятиям приходилось тратить значительную часть от экспортной цены за тонну угля на транспортировку до дальневосточных портов, через которые сырье поставляется в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. А ведь это далеко не единственная статья расходов угледобывающих предприятий.

До 2/3 угля на территории России добывается в Кузбассе. Угледобыча Кузбасса оказывается в особо неприятном положении. Кузбасс отдален от портов Балтийского и Черного морей в среднем на 4500–5000 км, от тихоокеанских портов – на 6000 км. Это огромное расстояние. По данным департамента ТЭК администрации Кемеровской области, транспортные издержки по доставке угля достигают 35–40 % конечной цены.

Если мировые цены на уголь продолжают снижение, место России на рынке начнут занимать конкуренты с существенно меньшим транспортным плечом, получающие льготы на перевозку от государства: Австралия, Индонезия, Колумбия и ЮАР. Причиной колебания на мировых рынках цены на уголь является и возможность наращивания объема добычи угля основными конкурентами России. К примеру, Австралия также неоднократно декларировала планы по росту добычи в 2–2,5 раза. Большинство экспертов отмечает рост потенциала Австралии, где мощность угольных экспортных портов в 2014 г. достигла более 400 млн т. Монголия презентует на международных саммитах проекты, в случае реализации ко-

торых она сможет войти в первую пятерку мировых поставщиков угля и кокса. Дешевый уголь из Америки не только потеснил других поставщиков, будучи конкурентным по цене, но в немалой степени повлиял и на газовый рынок, вынудив сократить поставки российского газа. При этом Америка отгружает уголь и в Юго-Восточную Азию, куда раньше никогда его не поставляла.

Расстояния, которые преодолевает российский уголь по железной дороге, – одни из самых протяженных в мире, а если говорить об экспорте – самые протяженные. При этом основные наши конкуренты (Австралия, ЮАР, Южная Америка, Индонезия) осуществляют экспортные поставки по воде. В Австралии, например, наиболее удаленная от порта точка добычи угля находится максимум за 300 км. Изменить это положение невозможно, и даже ввод в эксплуатацию восточно-сибирских и якутских месторождений не сможет существенно изменить географию российского углепрома. Из-за чего российская угольная отрасль является специфической, в структуре затрат которой транспортная составляющая весьма высока. Серьезное влияние на структуру, спрос, возможности производства и реализацию продукции оказывает рост железнодорожных тарифов.

Чтобы «удержаться на плаву», российским угольным компаниям необходимо в обязательном порядке сократить расходы не только на транспортировку угля, но и на его добычу. И это логично, так как в России снизился спрос на уголь как со стороны металлургов, так и со стороны энергетиков. Вслед за этим последовало резкое падение цен, что вызвало у большинства предприятий острую необходимость сокращения инвестиционных программ и производственных издержек. Угольным предприятиям России приходится отказываться от долгосрочных инвестиционных программ. Кризис в металлургии, одном из главных потребителей угля, вызвал рост неплатежей за поставляемый уголь. Увеличился дефицит доступных кредитных ресурсов.

Также очень важно развивать технологии по обогащению и переработке сырья, чтобы поставлять на рынок более дорогие марки угля. В России наблюдается низкий уровень использования угля в электроэнергетике. В России доля в производстве электроэнергии угля составляет 26 %. В США доля угля в производстве электричества составляет 50 %, в Китае – 75 %, в Японии, стране, которая уголь не добывает, – 25 %. Сложности с переходом энергетики на уголь объясняются низкой долей переработки угля. Обогащение энергетических углей в целом по стране составляет около 10–15 %, а в Кузбассе доходит до 25 %. При этом внедрение систем обогащения угля требует значительных инвестиций, что в период общей стагнации на мировых рынках и в

частности на внутреннем рынке практически невозможно для частных компаний.

Экстенсивный путь развития угольной промышленности практически исчерпал себя, на смену количественным показателям роста должны прийти качественные показатели. Мощный резерв отрасли на внутреннем рынке угля – это улучшение качества угольной продукции, создание товаров с высокой добавленной стоимостью, начиная от стопроцентного обогащения угля до его комплексной переработки. Цена обогащенного угля в два раза выше, чем цена на рядовой уголь. Одним из самых перспективных направлений развития угольной отрасли является углехимия. От одного продукта в угольной отрасли можно произвести 130 видов химических полупродуктов и более 5 тыс. видов продукции смежных отраслей. При этом цена таких продуктов значительно возрастает.

Основные проблемы в угольной отрасли обозначены в Перспективах и стратегических инициативах развития топливно-энергетического комплекса в рамках Энергетической стратегии России на период до 2030 г. [1]. К указанным проблемам угольной промышленности относятся:

- сокращение внутреннего спроса на энергетический уголь;
- зависимость предприятий отрасли от величины экспортных доходов;
- высокая доля затрат на транспортную составляющую в цене угольной продукции;
- недостаточные темпы обновления основных производственных фондов, высокий уровень износа оборудования и недостаточность средств на его модернизацию;
- низкое по отношению к мировому уровню качество угольной продукции;
- недостаточность инвестиционных средств для реализации масштабных инфраструктурных проектов по развитию ресурсно-производственного потенциала угольной промышленности;
- недостаточный инновационный потенциал угольной промышленности, слабое развитие российского угольного машиностроения и вызванная этим усиливающаяся зависимость отрасли от импорта технологий и оборудования;
- сохранение высокого уровня социальной напряженности в угледобывающих регионах, обусловленного низкой занятостью населения, дефицитом и низким качеством социальных услуг, а также высоким уровнем травматизма в отрасли и общим экологическим неблагополучием;
- нарастающий дефицит квалифицированных трудовых кадров.

Большинство из означенных проблем невозможно решить в краткосрочной перспективе, а также посредством частного капитала без активного участия государства.

Далее рассмотрим проблемы угледобывающих организаций России на уровне хозяйствующих субъектов.

Угольная отрасль России не ограничивается проблемами на макроэкономическом уровне. Специфика деятельности добывающих предприятий заключается в длительном поэтапном процессе освоения природных ресурсов, как правило, начинающемся с разведки полезных ископаемых и заканчивающемся выполнением ликвидационных обязательств, рекультивацией нарушенных земель. Разнообразие и длительность процессов освоения природных ресурсов в рамках хозяйствующего субъекта влечет за собой существенные риски отклонений при моделировании и прогнозировании финансовых показателей от фактически полученных результатов.

От качества показателей, характеризующих финансовое состояние угледобывающей организации и основанных на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, зависит своевременность реагирования на постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка угольной продукции, а также на характер принимаемых решений в отношении инвестиционной политики. В рамках хозяйствующих субъектов своевременное представление качественной информации и показателей для управленческого звена организации (внутренних пользователей – руководителей) является основной задачей управленческого учёта с целью оперативного представления информации о том, в каком состоянии находится предприятие, как необходимо распределить имеющиеся ресурсы, чтобы повысить эффективность деятельности [9]. Вот почему для предприятий угледобывающей отрасли необходим детальный инструментарий по моделированию финансовых показателей на долгосрочную перспективу, учитывающий все этапы длительного процесса освоения природных ресурсов.

В настоящее время для целей формирования финансовых показателей и моделирования финансового состояния в целом добывающих предприятий в России введено ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» [10]. ПБУ 24/2011 заявлено как положение по учету затрат на освоение природных ресурсов. Положение по бухгалтерскому учету с подобным названием должно охватывать все бизнес-процессы, возникающие в период освоения природных ресурсов. Фактически ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» охватывает только такие факты хозяйственной жизни, как поиск, оценка месторождений полезных ископаемых и разведка полезных ископаемых, также положением введено понятие поисковых затрат и поиско-

вых активов. То есть область применения ПБУ 24/2011 затрагивает лишь часть фактов хозяйственной жизни добывающей организации.

В целом ПБУ 24/2011 было разработано на основании аналогичного международного стандарта финансовой отчетности. С 01.01.2005 г. предприятия, формирующие отчетность, базирующуюся на принципах МСФО, должны применять стандарт IFRS 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» [11]. Необходимо отметить, что национальный российский стандарт ПБУ 24/2011 в отличие от международного стандарта IFRS 6, охватывающего те же факты хозяйственной жизни (такие, как разведка и оценка запасов), обозначен в названии как стандарт, характеризующий весь процесс освоения природных ресурсов, что фактически противоречит тем положениям, которые в нем заявлены.

Для целей непосредственно угледобывающей отрасли разработан следующий подзаконный акт, регламентирующий исключительно порядок формирования себестоимости угля, – Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости добычи и обогащения угля (сланца) [12]. В основном Инструкция делает упор на планирование и калькулирование затрат, но при этом в ней представлены детальный состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и их классификация. Отметим, что указанная инструкция разработана в 90-е гг. и не учитывает современное состояние дел в отрасли.

В свое время Минфин РФ в Письме от 29.04.2002 г. №16-00-13/03 [13] выразил обеспокоенность тем, что организациями в ряде случаев не уделяется должного внимания вопросам исчисления себестоимости продукции как объективного показателя, который зависит не от содержания тех или иных нормативных актов, а от состава и размеров учтенных фактических затрат на производство продукции (работ, услуг), исходя из особенностей технологического процесса, структуры производства, местонахождения хозяйствующего субъекта и прочих факторов, влияющих на размер и перечень расходов. В данном Письме указано, что отсутствие полной информации о формировании себестоимости, которая является основой прогнозирования и управления производством, и фактических затратах на производство, являющихся базой для определения продажной цены, объема материально-производственных запасов в целях обеспечения непрерывного процесса производства и т.д., приводит к несвоевременному выявлению непроизводительных расходов, невозможности выработки и реализации мер по их недопущению, определению оптимального объема выпуска продукции и как результат к снижению эффективности работы хозяйствующего субъекта в целом.

Поэтому в отношении отраслевого регулирования финансовых показателей хозяйствующих субъектов в России был сделан упор на соответствующие отраслевые инструкции, указания по учету фактических затрат на производство продукции (работ, услуг), калькулированию себестоимости выпуска продукции. То есть, по сути, отраслевые инструкции раскрывают исключительно проблемы формирования себестоимости.

При этом наличие отраслевой инструкции для угледобывающей отрасли, регламентирующей порядок формирования себестоимости добытого угля, не решает проблемы единообразия учета и представления информации в финансовой отчетности. Зачастую трудности возникают на этапах классификации и порядка признания тех или иных видов специфических активов, возникающих в процессе освоения природных ресурсов. Автором проводились исследования в области влияния на финансовую отчетность различных видов специфических расходов. Например, порядок отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности и влияние на налогообложение угледобывающих организаций затрат на приобретение построек с целью дальнейшего сноса [14].

Также в последнее время наметилась тенденция сближения показателей бухгалтерской отчетности с нормами учета для целей налогообложения на уровне хозяйствующих субъектов. Зачастую угледобывающие организации с целью минимизации учетного процесса в ущерб качеству показателей финансовой отчетности стремятся ориентировать бухгалтерский учет на нормы налогового законодательства. Например, вплоть до 2002 г. угледобывающие организации по специализированным объектам горно-капитального характера в обязательном порядке применяли по тонную ставку при исчислении амортизационных отчислений. В настоящее время большинство угледобывающих организаций для целей формирования финансовой отчетности применяют линейный метод амортизации указанных объектов, предусмотренный нормами налогового законодательства, что негативным образом сказывается на качестве финансовой отчетности. При этом международные стандарты финансовой отчетности указывают на необходимость применения метода амортизации специализированных объектов, эксплуатируемых добывающими организациями пропорционально количеству добытого полезного ископаемого.

Однако вернемся к стандартам, регламентирующим порядок учета добывающей отрасли в целом. Несмотря на то, что IFRS 6 «Разведка и оценка минеральных ресурсов» не охватывает весь процесс освоения природных ресурсов, но до его выхода в принципе не было стандарта, который бы регулировал учет в добывающих компаниях и устанавливал требования к составлению

отчетности, а также раскрытию информации в примечаниях к финансовой отчетности. Раскрытие информации для добывающей отрасли кроме стандартных примечаний к финансовой отчетности обязательно должно содержать дополнительную информацию, учитывающую специфику отрасли. В связи с этим компании добывающей отрасли ранее использовали ОПБУ США (US GAAP) для составления отчетности по международным стандартам.

Ранее, когда у добывающих компаний возникал вопрос о переходе на международную отчетность, то, как правило, рассматривалась одна из двух систем – Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) или Общепринятые принципы бухгалтерского учета (ГААП США). К примеру, если компания планировала размещать свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже, то выбор преимущественно делался в пользу ГААП США, другим же компаниям для подготовки финансовой отчетности целесообразнее было использовать МСФО.

Так, большинство российских нефтегазовых компаний осуществляли формирование отчетности с использованием норм ГААП США: ОАО «НК «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ» и проч. Делая свой выбор в пользу тех или иных стандартов, компании принимали во внимание следующий фактор: насколько полно в стандартах проработана тема отраслевого учета (в зависимости от отрасли, в которой работает компания) и по каким стандартам отчитываются инвесторы и конкуренты (для простоты сравнения основных показателей отчетности). При этом стандарты US GAAP в основном выбирали компании именно нефтегазовой отрасли. Причина такого выбора проста: в US GAAP существует подробное руководство по учету в этом сегменте добывающей отрасли. Необходимо отметить, что стандарты US GAAP в отношении добывающей отрасли ориентированы преимущественно на деятельность компаний по добыче нефти и газа.

Это обусловлено тем, что нефтегазовые компании являются самой многочисленной группой среди крупнейших в мире транснациональных корпораций, что и обосновывает в том числе ориентацию национальных стандартов учета в США в отношении добывающей отрасли на потребность нефтегазовых компаний. Несмотря на это, начиная с 2011 г. крупнейшие нефтяные компании России одна за другой стали переходить с US GAAP на МСФО. Так, ОАО «НК «Роснефть» опубликовало первую отчетность, подготовленную по стандартам МСФО за 2011 г. ОАО «ТНКВР», ОАО «Славнефть» и ОАО «Газпромнефть» опубликовали первую отчетность по МСФО в 2012 г.

В России угольную отрасль, как правило, контролирует частный капитал, добыча угля ведется частными компаниями, которые и формируют специфику рынка. Это отличает ее от нефтегазовой отрасли, которая находится под пристальным вниманием государства, так как нефтегазовые доходы – это существенная часть российского бюджета, а ряд крупнейших нефтегазовых компаний имеет долю государственного участия. При упоминании понятия «нефтегазовые компании», как правило, речь заходит о макроэкономическом уровне, в то время как угледобывающие компании являются сегментом микроэкономических процессов и рассматриваются исключительно как хозяйствующий субъект. Указанный феномен вытекает и на отечественных наработках в области решения вопросов добывающей отрасли, связанных с повышением качества финансовой информации. Так, все рекомендации, разработанные Фондом развития бухгалтерского учета «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» для добывающей отрасли, ориентированы исключительно на нефтегазовый сектор, например:

✓ Рекомендации Р-39/2013-ОК Нефтегаз «Документальное подтверждение коммерческой целесообразности добычи».

✓ Рекомендации Р-40/2013-ОК Нефтегаз «Начало амортизации активов, переведенных из состава поисковых активов».

✓ Проч.

Таким образом, на сегодняшний момент проблемы, возникающие в процессе классификации активов или текущих расходов, обесценения активов или дисконтирования ликвидационных обязательств для целей угледобывающей отрасли, детально не проработаны на законодательном уровне и уровне подзаконных актов. Данный аспект влечет за собой отсутствие единообразия в финансовой отчетности угледобывающих компаний, отсутствие возможности сопоставления отчетности и финансовых показателей с конкурентами. Это вызывает трудности в планировании финансовых потоков, особенно на среднесрочную и долгосрочную перспективы, приводит к злоупотреблениям в виде манипуляций с информацией о структуре финансового положения путем наращивания внеоборотных активов за счет расходов, относящихся к текущим, но не урегулированных на уровне законодательства, с целью снижения убытков и представления привлекательной финансовой отчетности для кредиторов. Поэтому так важно разработать для предприятий угольной отрасли детальные положения, регламентирующие порядок раскрытия информации в финансовой отчетности и охватывающие все этапы длительного процесса освоения природных ресурсов.

В заключение рассмотрим перспективы развития угольной отрасли России.

Согласно Перспективам и стратегическим инициативам развития топливно-энергетического комплекса в рамках Энергетической стратегии России на период до 2030 г. [1] стратегическими целями развития угольной промышленности являются:

- ✓ надежное и эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на высококачественное твердое топливо и продукты его переработки;

- ✓ обеспечение конкурентоспособности угольной продукции в условиях насыщенности внутреннего и внешнего рынков альтернативными энергоресурсами;

- ✓ повышение уровня безопасности функционирования угледобывающих предприятий и снижение их вредного воздействия на окружающую среду.

Развитие добычи угля предусматривается в базовых бассейнах – Кузнецком и Канско-Ачинском. В настоящее время наметилась тенденция после длительного перерыва возобновления ввода новых мощностей по добыче угля главным образом в Кузнецком бассейне. Но важно отметить, что освоение и развитие новых месторождений угля возможно осуществлять только на условиях государственно-частного партнерства. В целях дальнейшего развития экспортного потенциала отрасли предусматривается строительство необходимой портовой инфраструктуры (порт Восточный, Ванино, Усть-Луга, Мурманский глубоководный порт) и новых портов с высокопроизводительными угольными терминалами, в том числе на побережье Черного моря, а при подтверждении экономической целесообразности – на северо-тихоокеанском побережье.

Совершенствование системы государственно-экономического регулирования в угольной отрасли предусматривает:

- ✓ переход к системе налогообложения на основе рентного подхода;

- ✓ осуществление мер по рационализации налоговой нагрузки в отрасли;

- ✓ освобождение от обложения таможенными пошлинами машин и оборудования для угольной промышленности, не имеющих российских аналогов;

- ✓ применение механизмов частно-государственного партнерства, включая субсидирование части процентных ставок по кредитам, привлеченным в российских финансовых институтах, для стимулирования процессов обновления основных фондов отрасли, формирования новых центров угледобычи, реализации инновационных проектов (создание чистых угольных технологий, стандартизованного угольного топлива, углехимических производств, добыча шахтного метана) и развития железнодорожной и портовой инфраструктуры;

- ✓ совершенствование системы регулирования железнодорожных тарифов при поставке угля на внутренний и внешние рынки, в том числе в зависимости от рыночной конъюнктуры цен на уголь и стоимости морских перевозок угля;

- ✓ развитие системы прямых и долгосрочных контрактов, предусматривающих в том числе льготное тарифообразование на осуществляемые по указанным контрактам перевозки высококачественного энергетического угля для использования на российских тепловых электростанциях;

- ✓ введение обязательного порядка формирования ликвидационного фонда для угледобывающих организаций;

- ✓ рациональное использование механизма установления таможенных пошлин на импортируемый уголь;

- ✓ развитие биржевой торговли угольной продукцией.

В целом условия реализации потенциала угольной промышленности России зависят от трех стратегических возможностей: значительное и на длительный период времени расширение внутреннего рынка через приоритетное использование угля в электроэнергетике путем повышения качества угольной продукции посредством обогащения; контроль государства над тарифами за железнодорожными перевозками угля; масштабные инвестиции в рост производительности и в обеспечение реальной безопасности труда угольщиков, технологическая модернизация отрасли по самым современным образцам.

Литература

1. Перспективы и стратегические инициативы развития топливно-энергетического комплекса, являющихся частью Энергетической стратегии России на период до 2030 года, утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13.11.2009 г. № 1715-р [Электронный ресурс]. http://www.minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/ch_6.php#6 // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. «International energy agency. Statistics. Key coal trends. Excerpt from: Coal Information – 2015» // «Международное энергетическое агентство. Статистика. Основные тенденции на уголь. Выдержка из: Информация об угле – 2015» по данным сайта Международного энергетического агентства [Электронный ресурс] // <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/coal-information--2015-edition---excerpt.html>

3. Распоряжение Правительства РФ от 21.06.2014 г. № 1099-р «Об утверждении программы развития угольной промышленности России на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Статистика угольной отрасли, данные сайта Министерства энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс] // <http://www.minenergo.gov.ru/activity/statistic/>

5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов, разработан Минэкономразвития России [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, разработан Минэкономразвития России [Электронный ресурс] // <http://economy.gov.ru/minec/activity/>

sections / macro/prognoz/doc20130924_5 // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов, разработан Минэкономразвития России [Электронный ресурс] // <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/201409261> // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. Официальный сайт ОАО «СУЭК» [Электронный ресурс] // <http://www.suek.ru/>

9. Земцов А.А. Введение в теорию управления: учеб. пособие для спецкурса. Томск, 2000. 44 с.

10. Приказ Минфина РФ от 06.10.2011 г. № 125н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011)» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Международный стандарт финансовой отчетности

(IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых», введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. № 160н // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

12. Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости добычи и обогащения угля (сланца), утв. Минтопэнерго РФ 25.12.1996 [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

13. Письмо Минфина РФ от 29.04.2002 г. № 16-00-13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)».

14. Куприянова Т.Б., Кукушкина Н.С. Отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности и влияние на налогообложение угледобывающих организаций затрат на приобретение построек с целью дальнейшего сноса // Финансовый вестник. 2015. № 7. С. 40–49.

УДК 657.1
DOI: 10.17223/22229388/18/12

Л.Л. Лычагина, А.П. Голубенко

СУЩНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

Статья посвящена особенностям калькулирования себестоимости методом «директ-костинг». Рассмотрены способы разделения затрат на переменную и постоянную часть в целях исчисления усеченной себестоимости, упрощения учета и повышения оперативности получения данных о прибыли. Выделены преимущества и проблемы, с которыми могут столкнуться организации при использовании системы «директ-костинг».

Ключевые слова: директ-костинг, классификация затрат, методы учета затрат, маржинальный подход, переменные затраты, постоянные затраты, метод абсолютного прироста.

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости на сегодняшний день является одним из важнейших элементов работы бухгалтерии. В условиях рыночной экономики предприятиям для поддержания эффективности своей деятельности и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции (товаров, услуг) необходимо постоянно совершенствовать не только технологию производства, но и систему управления, возможным инструментом которой может выступать исследование различных методов учета затрат.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а также отнесения издержек на единицу продукции.

В настоящее время существует множество различных методов учета затрат. Их применение обуславливается не только особенностями производственного процесса, но и характером производимой продукции, ее составом, способом обработки и рядом других факторов.

Общепринятой классификации методов учета затрат и калькулирования пока не существует. Тем не менее их можно сгруппировать по трем признакам, представленным на рис. 1.

Основная цель, которую должна преследовать организация при выборе метода учета затрат, состоит в необходимости обеспечения возможно-

сти группировки затрат по отдельным объектам учета, текущего контроля за затратами, а также возможности реализации одного из важнейших принципов управленческого учета – управления себестоимостью по отклонениям.

В данной статье речь пойдет о системе учета переменных затрат, или, как ее называют, «директ-костинг». Этот метод используется на предприятиях, где отсутствует высокий уровень постоянных затрат и результат работы можно легко определить и измерить. Его ключевым понятием является маржинальный доход, под которым понимается разница между выручкой и переменными издержками. Маржинальный доход включает в себя прибыль от производственной деятельности и постоянные затраты.

Система «директ-костинг» предполагает использовать маржинальный подход как альтернативу традиционному калькуляционному подходу. Маржинальный подход позволяет решать широкий круг бухгалтерских и управленческих проблем. Он применим при принятии решения относительно объемов производства, например при принятии дополнительного заказа, при выборе производственной программы, решении проблемы типа «покупать» или «производить», в ценообразовании и т.п.

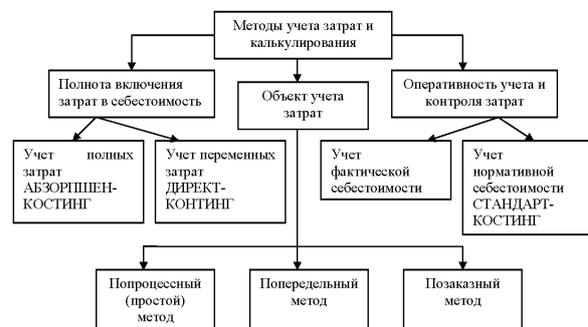


Рис. 1. Классификация методов учета затрат и калькулирования

Целью данной статьи является рассмотреть сущность системы учета затрат «директ-костинг», выделить её положительные и отрицательные стороны и показать эффективность использования в практической деятельности организаций.

Эффективное управление производственной деятельностью предприятия во многом зависит от уровня его информационного обеспечения. Существующая в настоящее время отечественная система бухгалтерского учета во многом еще остается учетом директивной экономики и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы. На большинстве российских предприятий применяется затратный метод калькуляции себестоимости, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Однако весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования

маржинального метода – системы учета «директ-костинг», в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода.

Исторически маржинальный подход стал использоваться в западных странах тогда, когда исчерпала себя модель экстенсивного развития производства и на ее смену пришла новая модель – модель интенсивного развития.

Американский экономист Джонатан Гаррисон создал учение «директ-костинг», согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы. Основные идеи этой системы были опубликованы им в январе 1936 г. в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета. Вначале эта концепция не получила широкого признания, ее критиковали сторонники полной себестоимости. Они утверждали, что полная себестоимость необходима для акционеров, вкладчиков капитала и даже для управляющих. И только в последующем «директ-костинг» стал преобладающим методом учета затрат [1].

Итак, данная калькуляционная система позволяет формировать усеченную себестоимость, рассчитанную только по переменным затратам, даже если эти затраты носят косвенный и непроизводственный характер.

Сокращенная себестоимость предполагает включение в себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) не всех затрат, а только их определенной части (так называемые затраты на продукт).

Термины «переменные затраты» и «маржинальные затраты» являются синонимами в случае, когда постоянные затраты остаются на одном и том же уровне. Такой подход предусматривает обязательное деление затрат на постоянные и переменные. Кроме того, целесообразно четко определять характер этих затрат по отношению к производственному процессу – производственные и непроизводственные, а также по способу их включения в себестоимость – прямые и косвенные.

В зависимости от способа отнесения затрат на себестоимость продукции затраты делят на прямые и косвенные. Под прямыми понимают расходы, связанные с изготовлением одного определенного вида изделия (прямо относят на себестоимость). Косвенными называются расходы, связанные с изготовлением нескольких видов изделий. Они учитываются обычно по месту их возникновения и распределяются пропорционально условной базе (общепроизводственные и общехозяйственные расходы).

По сфере возникновения затраты делят на производственные (связанные с изготовлением продукции) и непроизводственные (админист-

ративные расходы и расходы на продажу продукции). Производственные затраты можно сгруппировать по местам их возникновения: производствам, цехам, участкам, процессам, центрам ответственности.

По отношению к объему производства или объему продаж затраты подразделяют на постоянные и переменные. Переменные затраты – затраты, изменяющиеся прямо пропорционально по отношению к объему производства (основная заработная плата производственных рабочих, основные материалы, электроэнергия на технологические цели). Переменный характер могут иметь как производственные, так и непроизводственные затраты.

Примерами производственных переменных затрат служат прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, затраты на вспомогательные материалы и покупные полуфабрикаты.

Постоянные затраты – затраты, не зависящие от колебания объема производства (амортизация основных средств при линейном способе, часть общехозяйственных и общепроизводственных расходов и др.).

Все прямые затраты являются переменными затратами, а в составе общепроизводственных, коммерческих, общих и административных расходов есть как переменные, так и постоянные составляющие затрат.

Таким образом, общая сумма переменных затрат изменяется пропорционально объему производства, но на единицу продукции остается неизменной. Общая сумма постоянных затрат не зависит от изменений объема производства, но их величина на единицу снижается при увеличении объема производства.

С точки зрения оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия переменные расходы следует рассматривать как расходы, которые характеризуют его деловую активность. Чем выше деловая активность предприятия, тем выше и величина переменных расходов. Переменные затраты возникают с началом производственного процесса и при его прекращении сводятся к нулю, в отличие от постоянных затрат, существующих с момента создания предприятия, независимо от ведения производства и реализации продукции.

В общем случае переменные затраты характеризуют стоимость собственно продукта, а постоянные характеризуют стоимость самого предприятия [2].

Следует учитывать, что разделение затрат на постоянные и переменные относительно условно. Они могут меняться из года в год в связи с изменением экономических условий, объема производства.

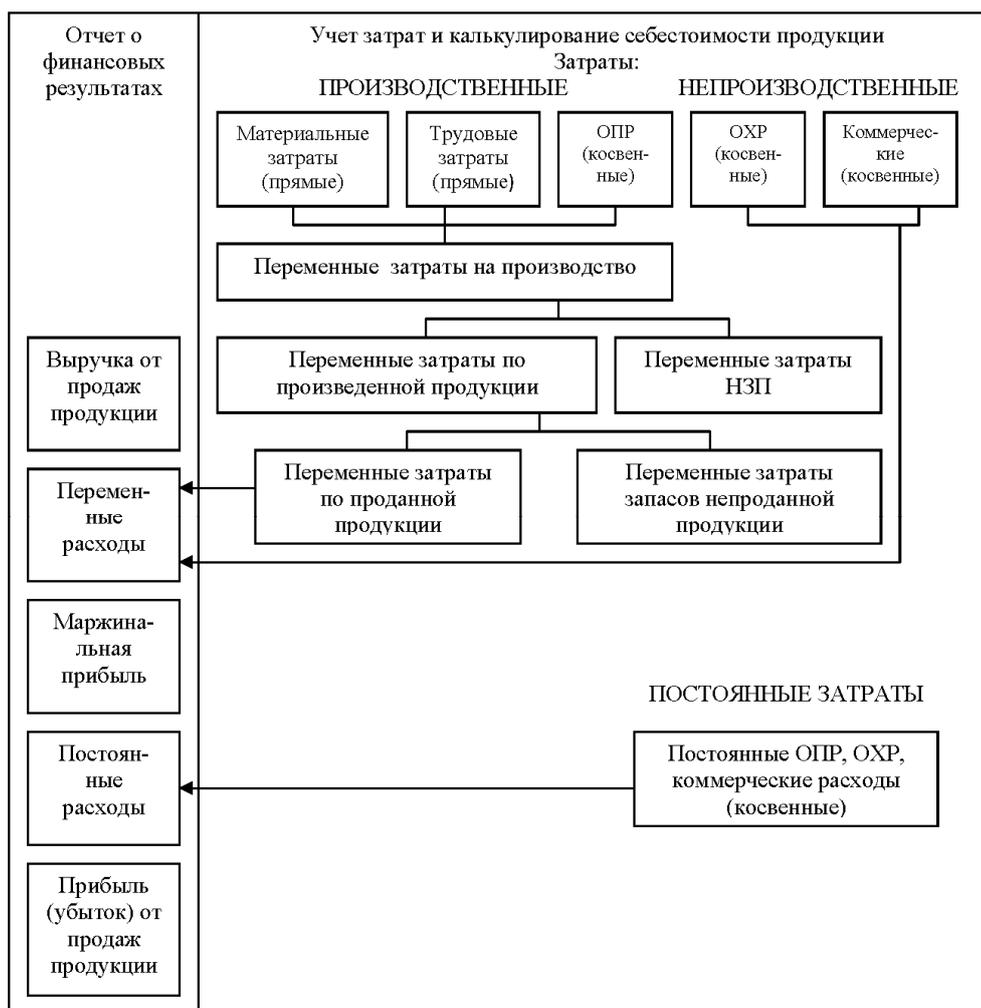


Рис. 2. Система учета переменных затрат

Отдельные виды расходов включают в себя переменную и постоянную части, поэтому их называют смешанными. Между этими затратами и объемом производства существует нечетко выраженная связь (совокупные общепроизводственные расходы).

Деление затрат на постоянные и переменные важно при выборе системы учета и калькулирования, анализе и прогнозировании, расчете критической точки объема производства, анализе порогов рентабельности, конкурентоспособности, ассортимента продукции и при выборе экономической политики предприятия [3].

Особенностью «директ-костинга» является то, что переменные производственные затраты включаются в себестоимость проданной продукции пропорционально объему продаж, а переменные непроизводственные могут отражаться в отчете о финансовых результатах в общей сумме переменной части общехозяйственных и коммерческих расходов. Постоянная часть общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов отражается в отчете о финансовых результатах безотносительно к объему продаж,

т.е. в общей сумме постоянной части этих расходов (рис. 2).

Практическое использование рассматриваемого метода калькулирования позволяет снизить налогооблагаемую прибыль при значительных остатках готовой продукции. В «директ-костинге» все постоянные затраты считаются периодическими и списываются на реализацию. Себестоимость реализованной продукции возрастает, прибыль падает, а на остатки относят только переменные расходы.

Нужно обратить внимание, что в общем случае в «директ-костинге» деление затрат на прямые и косвенные не имеет значения. Дело в том, что переменные затраты, как правило, прямые, их непосредственно можно учесть по видам продукции. Постоянные затраты – косвенные, их по видам продукции не распределяют, а списывают общей суммой на результаты финансовой деятельности. Таким образом, основной упор делается на классификацию «переменные/постоянные» затраты.

Отнесение затрат к постоянным или переменным, производственным либо к затратам периода обусловлено несколькими факторами, индивидуальными для каждого предприятия.

Исходя из этого, можно предположить, что «директ-костинг» способен принимать различные формы, поскольку затратами на продукт могут быть признаны как все прямые затраты, так и все переменные затраты.

Часто в литературе встречается описание двух разновидностей «директ-костинга». Так, например, М.А. Вахрушина выделяет классический «директ-костинг», или калькулирование себестоимости по прямым (основным) переменным затратам (direct costing), и развитой дифференцированный многоступенчатый «директ-костинг» (variable costing), предполагающий калькулирование себестоимости по прямым переменным и прямым постоянным затратам.

С практической точки зрения оба термина можно рассматривать как синонимы, однако концептуально они представляют собой разные понятия. Понятие «директ-костинг», с одной стороны, можно использовать для характеристики варианта производственного учета с позиции полноты включения затрат в себестоимость, а с другой стороны, «директ-костинг» – это система управленческого учета, основанная на классификации затрат на постоянные и переменные и включающая в себя учет и анализ затрат и результатов и принятие управленческих решений. В западной практике «директ-костинг» называют методом управления предприятием, что подчеркивает единство учета, анализа и принятия управленческих решений в этой системе [4].

В модели развитого «директ-костинга» сохраняются все преимущества простого «директ-костинга», поскольку основой такой системы также является определение маржинальной прибыли изделий. Основное отличие данной системы заключается в том, что здесь учитывается специфический характер прямых постоянных затрат. Таким образом, в развитом «директ-костинге» в себестоимость включаются не только переменные, но и часть постоянных затрат.

Разделяет данный метод на две разновидности и В.Э. Керимов: простой «директ-костинг», основанный на использовании в учете данных только о переменных затратах, и развитой «директ-костинг» (вэрибл-костинг), при котором в себестоимость наряду с переменными затратами включаются и прямые постоянные затраты на производство и реализацию продукции. Однако далее В.Э. Керимов пишет, что «обобщенно сущность системы «директ-костинг» состоит в подразделении затрат на постоянные и переменные их составляющие в зависимости от изменения объема производства, причем себестоимость продукции планируется и учитывается только в части переменных затрат» [5. С. 421].

В современной российской учетной практике маржинальный подход приобретает все большее распространение. В рамках бухгалтерской деятельности его использование может осуществляться с применением счетов бухгалтерского учета. Для этого на счетах 25, 26, 44 необходимо выделить субсчета для отражения переменной и постоянной частей общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов соответственно. Это позволит переменную часть указанных расходов списывать непосредственно в затраты на производство: дебет счета 20, кредит счетов 25 – субсчет «Переменные затраты», 26 – субсчет «Переменные затраты», 44 – субсчет «Переменные затраты», а постоянную часть относить в дебет счета 90 «Продажи» с кредита счетов 25 – субсчет «Постоянные затраты», 26 – субсчет «Постоянные затраты», 44 – субсчет «Постоянные затраты». В западной практике деятельности хозяйствующих субъектов особое внимание заслуживает деление затрат на постоянные и переменные. Ценность такого разделения заключается в упрощении учета и повышении оперативности получения данных о прибыли. На нем базируется большинство расчетов по оптимизации соотношения «затраты – объем – прибыль», решается задача максимизации массы и ее прироста за счет относительного сокращения тех или иных расходов, обеспечивается выбор системы учета и калькулирования себестоимости продукции. Также это деление позволяет проводить анализ маржинальной прибыли в целом по предприятию и по отдельным видам производимой продукции [2].

Практика показывает, что деление затрат на переменные и постоянные условно. Однако в теории и практике управленческого учета применяют ряд методов разделения затрат на постоянные и переменные. Рассмотрим кратко основные из них.

1. Метод абсолютного прироста (метод наивысшей и наинизшей точек, или минимакс). Основан на наблюдении величины затрат при максимальном и минимальном объемах производственной деятельности. Переменные затраты на единицу продукции определяются как частное от деления разности затрат в высшей и низшей точках на разность в объемах производства в тех же точках. Этот метод описывается функцией

$$Y = A_1 \cdot X + A_0, \quad (1)$$

где A_0 – постоянная составляющая затрат; A_1 – переменная составляющая затрат; X – объем деятельности, ед.; Y – смешанные затраты, тыс. руб.

Методика деления затрат на переменную и постоянную части:

1. Выбирается максимальная и минимальная пара значений X и Y .

2. Определяется переменная A_1 : $A_1 = (Y_{\max} - Y_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min})$.

3. Определяется постоянная составляющая затрат: $A_0 = Y - A_1 \cdot X$.

К сожалению, данный метод содержит значимый недостаток – применение только двух крайних показателей не имеет репрезентативного характера.

Однако в силу простоты и легкости в использовании именно он зачастую используется на практике [6].

2. Метод корреляции. При использовании этого статистического метода берут все данные за исследованный период. Все точки наносятся на график, заполняя корреляционное поле. Затем проводится линия совокупных затрат, которая, пересекаясь с осью ординат, показывает величину постоянных расходов в общей сумме.

3. Метод наименьших квадратов. Прямая затрат строится таким образом, чтобы сумма квадратов отклонений расстояний от всех точек до теоретической линии регрессии была минимальной. Метод позволяет достаточно точно определить постоянную и переменную составляющие в структуре общих затрат, однако при его применении могут возникнуть нехватка статистической информации для большей точности расчетов, а также искажение данных вследствие влияния инфляции. Кроме того, расчеты весьма трудоемки [7].

4. Метод технологического нормирования. Предусматривает нормирование затрат с одновременным выявлением переменных затрат.

5. Метод анализа счетов. Такой анализ производит специалист на основе интуиции и опыта, деления затрат прошлых периодов на постоянные, переменные и смешанные [3].

В процессе применения системы учета переменных затрат определяются маржинальный доход и чистая прибыль. Изменение величины маржинального дохода характеризует влияние продажных цен и переменных издержек на себестоимость единицы продукции. Величина прибыли зависит и от суммы постоянных затрат.

Взаимосвязь показателей позволяет влиять на величину прибыли. Следует отметить, что величина финансового результата деятельности организации зависит не только от договорной политики, уровня цен на услуги и производственные ресурсы, но и положений ее учетной политики. Ценность методики маржинального анализа состоит в том, что в ряде случаев она может быть использована в учетной политике как инструмент оптимизации платежей по налогу на прибыль [8].

«Директ-костинг» определяет критический объем производства, при котором за счет выручки будут покрыты все издержки производства без получения прибыли. Критический объем производства (количество продукции) можно определить по формуле

$$\text{КрОВ} = \text{ПостЗ} : (\text{Ц} - \text{ПерЗ}), \quad (2)$$

где КрОВ – критический объем выпуска; ПостЗ – постоянные затраты в целом по предприятию; Ц – продажная цена единицы продукции; ПерЗ – переменные затраты на единицу продукции.

Например, цена изделия – 3 200 руб., переменные затраты – 1 200 руб., постоянные издержки за отчетный период – 2 000 000 руб. Критический объем: $[2\,000\,000 : (3\,200 - 1\,200)] = 1000$ шт., т.е. при производстве и продаже 1 000 шт. изделий по цене 3 200 руб. за единицу выручка покроет все производственные затраты, но прибыль будет равна нулю [9].

Таким образом, важной особенностью «директ-костинга» является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, себестоимостью и прибылью.

Подводя итог, следует отметить, что система «директ-костинг» имеет ряд преимуществ:

- способствует установлению связей и пропорций между затратами и объемом производства;
- позволяет руководству заострить внимание на изменении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям, выявить изделия с большей рентабельностью с целью перехода на выпуск в основном этих изделий;
- в отчете о финансовых результатах четко видно изменение прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и структуры выпускаемой продукции;
- ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами упрощает нормирование, планирование, учет и контроль за счет резко уменьшившегося числа статей затрат, так как себестоимость становится более обозримой, а отдельные затраты лучше контролируемы;
- дает возможность оперативно контролировать постоянные затраты;
- позволяет снизить трудоемкость распределения накладных расходов.

Несмотря на все вышеперечисленные положительные черты при применении системы «директ-костинг», возникают некоторые проблемы. В основном расходы полупеременные, а значит, возникают трудности в их классификации. Кроме того, в различных условиях одни и те же расходы могут вести себя по-разному. «Директ-костинг» не дает ответа на вопросы, сколько стоит производимый продукт и какова его себестоимость. Для решения этой проблемы предприятия должны периодически (в зависимости от целей управления) внесистемно рассчитывать полную себестоимость.

Ведение учета себестоимости по системе «директ-костинг» не отвечает требованиям отчетственного учета, одной из главных задач которого являлось составление точных калькуляций. С

другой стороны, не существует такой системы калькулирования затрат, которая позволила бы определить себестоимость со 100 %-ной точностью. Любое косвенное отнесение затрат на изделие искажает фактическую себестоимость, снижает точность калькулирования. С этих позиций, на взгляд авторов, калькуляция по системе «директ-костинг» является наиболее объективной [10].

Однако идеальных систем учета затрат не бывает, у каждой есть свои достоинства и недостатки. Поэтому при выборе метода управления затратами руководство предприятия должно тщательно проанализировать особенности деятельности организации, ведь от этого выбора зависит прибыльность предприятия и его деятельность в целом. Кроме того, важной особенностью «директ-костинга» является то, что с его помощью можно изучать и анализировать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами (себестоимостью) и прибылью.

Литература

1. Федотов С.В., Илюшин В.Е. Система учета «директ-костинг» как эффективный инструмент управления затратами на предприятии // Ученые записки Тамбовского отделения РoCМУ. 2015. № 4. С. 241–246.
2. Иванова Ж.А. Анализ поведения переменных и постоянных затрат // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2010. Т.16, № 4. С. 982–992.
3. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2011. 252 с.
4. Иванова Ж.А. Организация учета затрат и результатов в системе директ-костинг // Вестник Бурятского государственного университета. 2011. № 2. С. 3–13.
5. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. 8-е изд., изм. и доп. М.: Дашков и К, 2011. 484 с.
6. Киселица Е.П., Нечаева Е.С. Исследование практической ценности методов деления затрат на постоянные и переменные // Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии: сб. науч. тр. / отв. ред. О.М. Барбаков, Ю.А. Зобнин. Тюмень, 2014. С. 196–201.
7. Саранцева Е.Г. Маржинальный анализ в принятии управленческих решений // Контентус. 2013. № 12(17). С. 19–27.
8. Лычагина Л.Л., Пальчикова Е.С. Учетная политика как инструмент оптимизации платежей по налогу на прибыль // Проблемы учета и финансов. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2012. № 3. С. 35–41.
9. Методы учета затрат [Электронный ресурс] // Экономика предприятия. Электрон. дан. М., 2015. URL: <http://ekonomika-predpr.ru/index.php?action=full&id=39> (дата обращения: 17.08.2015).
10. Салтык И.П., Калуцких Г.Н., Малихова А.В. Управленческий учет как одна из информационных систем бухгалтерского учета: сущность, необходимость и проблемы внедрения // Все для бухгалтера. 2012. № 1. С. 5–13.

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАЛАНДИНА Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и налогообложения Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: anbalandina@mail.ru

БЕЛОМЫТЦЕВА Ольга Святославовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: olbel2001@mail.ru

БОКАТАЯ Софья Владимировна – соискатель кафедры финансов и учета экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск), аудитор ООО «Аудит-Оптим-К» (г. Кемерово). E-mail: bokatayasv@gmail.com

ГАРЦУЕВА Екатерина Владимировна – аспирант экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: _finans_@sibmail.com

ГОЛУБЕНКО Анастасия Павловна – магистрант экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: nastja_gol@mail.ru

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: fbd@bk.ru

КУКУШКИНА Наталья Сергеевна – соискатель кафедры финансов и учета экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета, аудитор ООО «Аудит-Оптим-К» (г. Кемерово). E-mail: natalikemku@mail.ru

ЛАВРЕНОВА Екатерина Сергеевна – бакалавр по направлению «Экономика» (профиль финансы и кредит), кафедра финансов и учета, студентка 1-го курса магистратуры по направлению «Экономика» кафедры мировой экономики и налогообложения Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: lavcathrine@yandex.ru

ЛЫЧАГИНА Лилия Лийевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета, доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета (г. Томск). E-mail: lll5960@mail.ru

НИКУЛИНА Ольга Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: olganikulyonok@yandex.ru

ОСИПОВА Татьяна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: tanyablink@yandex.ru

САГАЙДАЧНАЯ Надежда Константиновна – старший преподаватель кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: _finans_@sibmail.com

СОРОКИН Максим Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: _finans_@sibmail.com

ШИПУНОВА Вера Васильевна – кандидат экономических наук, зав. кафедрой финансов и бухгалтерского учета Сибирского филиала Международного института экономики и права. E-mail: shipunovav@yandex.ru

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

P. 3. *Zemtsov A.A.* National Research Tomsk State University. **Problems and difficulties as forms of dangers of households. Foundations**

The paper structures methodological foundations of the Household finance branch. Proceeding from bases and relying on Richard Farson's approach, difficulties of are designated due to statement of problems.

Key words: household finance, dangers, difficulties.

P. 6. *Gartsuyeva Y.V.* National Research Tomsk State University. **The «Human capital» conception as a foundation of the content of a householder basic asset**

The article considers education as an integral part of the human capital. Also the article describes the process of investment by households in their education and the impact of investments made for future income households.

Key words: higher professional education; human capital, household income, basic asset, households.

P. 12. *Zemtsov A.A., Osipova T.Yu., Shipunova V.V.* National Research Tomsk State University. **The review of the Russian theses about households**

The list and the analysis of the Russian theses studying households are presented to identify scientific researches about household finance. Theses are decomposed by specialties, years, geography and scopes of defence.

Key words: households, house holds finance, Russian theses.

P. 22. *Osipova T.Yu.* National Research Tomsk State University. **Educational trajectories as prerequisite of basic asset formation of students**

The modern use of the term "educational trajectory" is analysed in the paper. Firstly prerequisites for individual educational trajectories formation by students are revealed. Secondly, the problems arising on introduction of individual educational trajectories in educational process are considered. Thirdly, the author's view of reality and necessity of use of individual educational trajectories in the higher education is offered.

Key words: educational trajectory of students, structure of the higher education, professional standards, basic asset.

P. 26. *Sorokin M.A.* National Research Tomsk State University. **The mechanism of cross-subsidization as an instrument to control of the consumer inflation**

The new mechanism of cross-subsidization in the Russian economy is considered in the paper. It is called by «The payment changing indexes of citizens for public utilities». The cash flow is not redistributed among users of one service, but it redistributed among consumers of the related services according to the mechanism.

Key words: the cross-subsidization, inflation, public utilities, natural monopolies.

P. 31. *Sagaidachnaya N. K.* National Research Tomsk State University. **The budgetary Russian Federation system Formation: continuity and new lines**

The key parameters of the state budget of the USSR, the budgetary Russian Federation system and the federal budget are compared in the paper. We conclude about a reconstruction of many features ohttp://www.classes.ru/dictionary-russian-english-Smirnitsky-term-50257.htmf the Soviet budgetary system in new, Post-Soviet, despite state system changing and new economic relations existence.

Key words: state budget of the USSR, budgetary Russian Federation system, federalism, continuity.

P. 35. *Balandina A.S.* National Research Tomsk State University. **Differentiation of taxation of oil and gas resources as a tool for the efficiency of the tax in an economic crisis**

The paper considers the main approaches used by the Russian government in the formation of the consolidated budget of the Russian Federation. It assesses the impact of the economic crisis on the change made to the tax legislation at the present stage. The trends in the of oil and gas resources taxation in Russia are analyzed.

Key words: oil and gas sector, the tax on mineral extraction tax on the financial results, the differentiation rates.

P. 39. *Lavrenova E.S., Belomyttseva O.S.* National Research Tomsk State University. **Review of the market of non-state pension funds in the Russian Federation**

In this paper the modern pension system of the Russian Federation is defined and the role of non-state pension funds is determined. The primary effects of the pension reform are described. The authors analyze the present status of the market of non-state pension funds and the present trend data for the key indicators. The current development areas and trends of the market of non-state pension funds are indicated.

Key words: pension system, non-state pension funds, pension reform, market of non-state pension funds.

P. 45. *Zemtsov A.A., Nikulina O.M.* National Research Tomsk State University. **Philosophy of administration costs – meaning of financial management of enterprise (organization)**

Becoming increasingly relevant issues of effective financial management in terms of management of costs of the enterprise (organization). This article discusses the concepts of costs, expenditures, expenses of the enterprise, their types and ways of their administration. Cost management is considered as administration costs (information process) and management costs are material and resource process.

Key words: Administration costs, financial management costs, cost management.

P. 55. *Bokataya S.V.* National Research Tomsk State University. **Internal control system formation with an allowance for risk at by-product-coking industry Companies**

Based on the special at by-product-coking industry Companies, the author was established of the article key directions of internal control system.

For the first time, the authors demonstrated risks inherent in the by-product-coking industry Companies, which you should include to produce in the internal control system.

The author was established evaluation of the particularities, analysis, risk management, which you can install in the internal control system.

Key words: internal control, internal control system, risk management system, risk, by-product-coking industry.

P. 63. *Kukushkina N. S.* National Research Tomsk State University. **The value of the coal mining industry, production figures and sales of coal. The main problems and prospects of development of the coal mining industry**

The paper deals with the role and importance of the coal mining industry in the structure of the fuel and energy complex. The author studies the dynamics of the main indicators of the coal mining industry in the major producing countries and in Russia. The dynamics of coal trade according to the International Energy Agency is analyzed. The main problems of the coal-mining organizations of Russia at the macroeconomic level and at the level of economic entities are presented. the development prospects of the coal industry in Russia are researched.

Key words: fuel and energy complex, coal, proven reserves, production, exports, imports.

P. 73. *Lychagina L.L., Golubenko A.P.* National Research Tomsk State University. **Essence and efficiency of use of system of the accounting of expenses «direkt-kosting».**

Article is devoted to features of calculation of prime cost by the direkt-kosting method. Ways of cost sharing on a variable and a constant component for calculation of the truncated prime cost, simplifications of the account and increase of efficiency of data acquisition about profit are considered. Authors marked out advantages and problems which the organizations when using direkt-kosting system can face.

Key words: direkt-kosting, classification of expenses, methods of the accounting of expenses, marginal approach, variable expenses, constant expenses, method of a pure gain.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И ФИНАНСОВ»

Редакция принимает статьи, набранные в текстовом редакторе WinWord. Статьи должны быть представлены в электронном и в распечатанном виде (формат А4). Иллюстрации (рисунки, таблицы, графики, диаграммы и т.п.) дополнительно предоставляются в отдельных файлах, вложенных в авторскую электронную папку.

Все рисунки выполняются только в черно-белой гамме, полноцветные иллюстрации не допускаются.

В начале статьи указываются:

- 1) номер по Универсальной десятичной классификации (УДК),
- 2) инициалы и фамилия автора,
- 3) название статьи (строчными буквами, например: Иерархия универсума в ранней прозе Флора),
- 4) её краткая аннотация (до 50 слов); аннотация выделяется курсивом и отделяется от текста статьи пропуском строки,
- 5) ключевые слова (3–5).

Текст набирается шрифтами Times New Roman или Symbol (для формул), размер шрифта – 12 кеглей, межстрочный интервал – одинарный, поля (все) – 2 см, абзацный отступ – 0,6 см.

Нумерация страниц сплошная, с 1-й страницы, внизу по центру. Греческие символы, используемые в формулах, набираются прямым шрифтом.

При использовании дополнительных шрифтов при наборе статьи такие шрифты должны быть представлены в редакцию в авторской электронной папке.

Ссылки на использованные источники приводятся после цитаты в квадратных скобках с указанием порядкового номера источника цитирования, тома и страницы, например: [1. Т. 2. С. 25]. Список литературы располагается после текста статьи, нумеруется (начиная с первого номера), предваряется словом «Литература» и оформляется в порядке упоминания или цитирования в тексте статьи (не в алфавитном порядке!). Под одним номером допустимо указывать только один источник.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок.

Для статей, содержащих формулы:

Формулы не должны превышать по ширине 8 см. В редакторе формул в меню «Размер» опцию «Определить» выставить: обычный – 10 пт, крупный индекс – 6 пт, мелкий индекс – 5 пт, крупный символ – 13 пт, мелкий символ – 6 пт. Если формула имеет несколько строк, то установить их по центру, выбрав в редакторе формул в меню «Формат» опцию «По центру». Если у формулы есть нумерация, то она ставится в круглых скобках после последней части формулы. Математические обозначения, которые нет необходимости набирать с помощью редактора формул (например, A_i , μ и т.д.), желательно набирать с клавиатуры.

Памятка авторам

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab),
- НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию),
- НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев),
- НЕ ставить двойные, тройные и т.д. пробелы между словами.

Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек (« »).

Помнить о том, что необходимо различать дефис (-) и тире (–). Тире выставляется нажатием сочетания двух клавиш Control и «минус» («Ctrl» + «-»).

Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указываются номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями.

Редакция настоятельно просит авторов проверять электронные файлы на наличие вирусов.

Объём статьи, включая аннотацию и список литературы: для авторов, имеющих учёную степень, – до 8 страниц, для авторов без учёной степени – до 5 страниц. Объём статьи должен быть не менее 3 страниц.

Двумя отдельными файлами обязательно предоставляются:

1. Английский вариант инициалов и фамилии автора, перевод названия своей организации, названия статьи (например: The hierarchy of the universe in Flaubert's early prose), аннотации и ключевых слов.
2. Сведения об авторе по форме:
о фамилия, имя, отчество (полностью);

о учёная степень, учёное звание;

о должность и место работы / учёбы (кафедра / лаборатория / сектор, факультет / институт, вуз / НИИ и т.д.) без сокращений, например:

ПЕТРОВ Андрей Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: petrov@mail.ru

о ФИО, должность и место работы научного руководителя (для студентов, аспирантов и соискателей);

о специальность (название и номер по классификации ВАК);

о предполагаемые сроки защиты диссертации (год, месяц);

о почтовый адрес;

о телефоны (рабочий, домашний, сотовый).

Всего автор оформляет и подаёт три электронных документа:

1) текст статьи с аннотацией и ключевыми словами на русском языке;

2) английский вариант имени и фамилии автора, названия своей организации, названия статьи, аннотации и ключевых слов;

3) сведения об авторе.

Файлы, представляемые в редакцию, должны быть поименованы по фамилии автора в латинской графике (например, Ivanov1.doc, Ivanov2.doc, Ivanov3.doc) и вложены в папку, названную аналогично (например, Ivanov). При передаче электронной папки обязательно использование архиваторов WinZip или WinRar (например, Ivanov.zip или Ivanov.rar).

Авторы должны представить в редакцию письмо, в котором указывается согласие автора на публикацию статьи и размещение её в Интернете (см. приложение). Письмо должно быть подписано автором и заверено в организации, в которой он работает или обучается. В случае соавторства каждый из авторов подписывает и заверяет отдельное письмо.

Статьи сдаются в редакцию журнала (Главный корпус Томского государственного университета, офис. 06) или присылаются по электронной почте (fbd@bk.ru). Письма-согласия присылаются по почте (634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, Главный корпус Томского государственного университета, для ВШБ).

Результаты рассмотрения статьи сообщаются автору по электронной почте или по телефону.

В случае несоблюдения каких-либо требований редакция оставляет за собой право не рассматривать такие статьи.

Приложение к «Правилам оформления статей в журнал»

Главному редактору журнала «Проблемы учета и финансов»
профессору А.А. Земцову

Я,

_____ ,
(фамилия, имя, отчество)

_____ ,
(должность, место работы)

прошу Вас опубликовать мою статью

« _____ »

в журнале «Проблемы учета и финансов».

Данным письмом я также:

1) даю свое согласие на осуществление редактирования моей статьи

« _____ »,

необходимого для ее опубликования. Такое редактирование при этом не должно влечь за собой изменения смысла статьи, ее сокращения или включения дополнений к ней, снабжения ее какими-либо пояснениями, комментариями без моего согласия;

2) даю своё согласие на совершение издателем журнала и лицами, имеющими право использования исключительных прав на журнал «Проблемы учета и финансов», любых действий, направленных на доведение моей статьи « _____ »

до всеобщего сведения, в том числе на ее воспроизведение, распространение как в составе составного произведения (журнала «Проблемы учета и финансов»), так и отдельно, размещение в сети «Интернет», включение в электронные базы данных, а также на безвозмездную передачу указанных прав третьим лицам, при условии соблюдения моих неимущественных авторских прав (в том числе права авторства, права на имя, права на неприкосновенность произведения);

3) даю согласие на извлечение из моей статьи и использование на безвозмездной основе метаданных (название, имя автора (правообладателя), аннотации, библиографические материалы и пр.) с целью их включения в базу данных РИНЦ – Российский индекс научного цитирования, содержащей библиографическую информацию (библиографическое описание статей и пристатейные ссылки).

« » _____ 20__ г.

подпись
удостоверение подписи