

Список цитированных источников

1. Аверин, А.Н. Профессиональная подготовка кадров / А.Н. Аверин. – М.: А-Пресс, 2008. – 120 с.
2. Аксенова, Е.А. Стратегический ассесмент. Как сформировать человеческий ресурс организационных изменений: учебное пособие для студ. вузов / Е.А. Аксенова. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 352 с.
3. Астахова, Т.Н. Человеческий ресурс и человеческий капитал: разница понятий или подходов управления/ Т.Н. Астахова // Управление человеческим потенциалом. 2008. – №4. – С. 45-47.
4. Брагина, З.В. Управление персоналом: учебное пособие для студ. вузов/ З.В. Брагина, В.П. Дудяшева, З.Т. Каверина. – М.: КНОРУС, 2010. – 128 с.
5. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ., под ред. Л.Н. Ковачин – Питер, 2001. – 288 с.
6. Ваганян, О.Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций: автореф. на соискание ученой степени к. э. н./ ФГОУ ВПО «Российская академия государственной службы при Президенте РФ». 21.11.2008. – М., 2008. – 80 с.
7. Вудраф, Ч. Центры развития и оценки. Определение и оценка компетенций: учеб. пособие/ Ч. Вудраф. – М.: ГИППО, 2007. – 374 с.
8. Гойло, В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы: учеб. пособие/ В.С. Гойло. – М.: Наука, 1975. – 134 с.
9. Егоршин, А.П. Основы управления персоналом: учебное пособие для студентов вузов / А.П. Егоршин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
10. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие/ А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова; под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2008 – 212 с.
11. Козлов, А.И. Человеческий капитал в системе экономических категорий труда. Управление персоналом. – 2008. – N 9 [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/chelovecheskii-kapital-v-sisteme-ekonomicheskikh-kategorii-truda>. – Дата доступа: 05. 02. 2012.
12. Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2009. – 368 с.
13. Краковская, И.Н. Измерение и оценка человеческого капитала организации: подходы и проблемы. Оценка человеческого капитала/ И.Н. Краковская// Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №19(124). – С. 41-49.
14. Лукашевич, В.В. Эффективность инвестиций в человеческий капитал/ В.В. Лукашевич // Полиграфист и Издатель.– 2002. – №6. – С 23-24.
15. Магура, М.И. Оценка работы персонала : практическое пособие для руководителей разного уровня и специалистов кадровых служб / Магура М.И., Курбатова М.Б. – М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 2008. – 144 с.
16. Макконел, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика/ К. Р. Макконел, С.Л. Брю – М: Республика, 1992. – 400 с.
17. Пестрецова-Блоцкая, О.Ю. Управленческий учет человеческого капитала/ О.Ю. Пестрецова-Блоцкая// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hrm.ru/blog_upravlenie-chelovecheskim-kapitalom-celi-metody-rezultaty. – Дата доступа: 06. 02. 2012.
18. Пети, В. Экономические статистические работы/ В. Пети. – М., 1940. – 269 с.
19. Постановление Министерства финансов № 50 от 29.06.2010г. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь// [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 03. 02. 2012.
20. Пузыня, Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов/ Н.Ю. Пузыня. – СПб.: Питер, 2009. – 297 с.
21. Степанова, Г.Н. Управление человеческим капиталом в инновационной экономике: монография. – М: МГУП, 2008. – 202 с.
22. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала/ Як Фитц-енц; (пер. с англ. Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.); под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2009. – 316 с.
23. Psacharopoulos, G. Returns to Investment in Education / G. Psacharopoulos // Policy Research Working Paper 1067. – January 2008. – 432 p.
24. Schultz, T. Investment in Human Capital. — N.Y., 1971. – P. 26-28.

УДК 657.471

Исламова Е.С.

Научный руководитель: к.т.н. Касаева Т.В.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ЗАТРАТ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ИЗДЕРЖКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики основной целью деятельности организации является достижение максимальной прибыли. Все другие цели подчинены этой главной задаче, так как прибыль служит основой и источником средств для дальнейшего роста прочих показателей. Поскольку экономический результат производства в общем виде определяется разностью дохода от продажи продукции (работ, услуг) и затрат на их производство и реализацию, трудно переоценить важность анализа затрат и управления ими в организации.

В научной и учебной литературе анализу затрат на производство и реализацию (себестоимости продукции) уделяется большое внимание. В этой области широко известны труды таких авторов, как Г.В. Савицкая [5], В.И. Стражев [1], Л.Л. Ермолович [2] и др. Многие авторы стремятся сформировать свой, отличный от других, подчиненный решению различных задач, подход.

Для обоснования управленческих решений в настоящее время широко используются методы

математического анализа и моделирования. К ним относятся методы, основанные на теоретико-множественных представлениях, графы, алгоритмы, формальные системы, математическая логика и др. В данном исследовании предпринята попытка применения в анализе затрат основ дифференциального исчисления.

Предельный анализ — это применение дифференциального исчисления в экономической науке. В подобных задачах предлагает найти предел соотношения приростов, или, как говорят, предельный эффект. Следовательно, здесь применимы понятия дифференциального исчисления — производная и частная производная. Дифференциальное исчисление в форме предельного анализа применяется в экономике, в частности при решении задач оптимального программирования, а также в моделях теории экономического роста и др.

Предельный эффект затрат — дополнительный экономический эффект (в виде дохода или прибыли и т.п.), вызываемый дополнительной затратой единицы ресурса при неизменной величине остальных [4]. Иными словами, это есть предел соотношения приростов результата и затрат, которые его вызвали, т. е. частная производная результирующей функции по данному аргументу:

$$U_i = \frac{\partial U(x)}{x_i}, \quad (1)$$

где U_i — предельный эффект использования ресурса i ;

$U(x)$ — функция полезности;

x_i — объем использования i -го ресурса.

Предельный эффект затрат к выручке можно понимать также как отношение темпа прироста выручки к темпу прироста затрат на производство и реализацию продукции, что позволит сопоставить темпы изменения объема продаж с темпами изменения затрат организации. Так же возможен вариант расчета предельного эффекта затрат к прибыли как отношение темпа прироста прибыли к темпу прироста затрат организации.

Расчет предельного эффекта затрат предлагается производить по формулам:

$$ПЭЗв = \frac{Tпр(B)}{Tпр(З)}, \quad (2)$$

или
$$ПЭЗп = \frac{Tпр(П)}{Tпр(З)}, \quad (3)$$

где ПЭЗ_в — предельный эффект затрат к выручке от реализации продукции;

Tпр (B) — темп прироста выручки от реализации продукции;

Tпр (П) — темп прироста прибыли от реализации продукции;

Tпр (З) — темп прироста затрат.

Результаты оценки предельного эффекта затрат по формулам 2 и 3 в большинстве случаев будут давать различные значения в зависимости от соотношения темпов роста выручки от реализации продукции и темпов роста прибыли. В этой ситуации предлагается учитывать следующее оптимальное соотношение, получившее название «золотого правила экономики организации»: темп роста чистой прибыли должен опережать темп роста выручки от реализации. То есть прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем выручка [3]. Целесообразно так же оценивать соотношение предельного эффекта затрат к выручке от реализации продукции и к прибыли. Превышение предельного эффекта затрат к прибыли над предельным эффектом затрат к выручке будет свидетельствовать об эффективном использовании ресурсов в организации.

На наш взгляд, предельный эффект затрат может быть рассчитан как для всей совокупности затрат организации, так и для отдельного элемента или статьи затрат. Выбор наиболее значимых статей зависит от конкретного управленческого решения.

Апробация предложенного метода анализа затрат на производство и реализацию продукции была проведена в совместном Обществе с ограниченной ответственностью «Белвест». Показатели предельного эффекта затрат были рассчитаны по всем структурным элементам затрат, приводимым в отчетности организации.

В таблице 1 представлены исходные данные для расчета показателей предельного эффекта затрат. Обособленное выделение затрат на материалы обусловлено высоким уровнем материалоемкости выпускаемой продукции, а затрат на подготовку кадров — активной кадровой политикой фирмы.

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать следующие выводы: в 2009 году по сравнению с уровнем предыдущего года выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку) увеличилась на 17,99%; прибыль от реализации в 2009 году имела более высокий темп прироста, который составил 34,14%; рост себестоимости реализованной продукции в 2009 году проходил более медленными темпами и составил 13,8%.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета предельного эффекта затрат (фрагмент)

Показатели	2008 год	2009 год	Темп прироста, %
Выручка от реализации продукции (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку)	113789	134261	17,99
Прибыль (убыток) от реализации продукции	19682	26402	34,14
Себестоимость реализованной продукции	88591	100817	13,80
в том числе:			
материальные затраты на производство обуви	60744	70691	16,38
из них материалы	58566	67893	15,93
затраты на оплату труда с отчислениями	19770	22479	13,70
амортизация основных средств и нематер. активов	603	820	35,99
прочие производственные затраты	7813	11281	44,39
из них затраты по подготовке кадров	148	181	22,30
расходы на реализацию	5516	7042	27,66

Составлено автором по данным организации.

Используя данные таблицы 1, предельный эффект затрат к выручке организации составит 1,3 ($1,3 = 17,99/13,8$)

То есть при увеличении себестоимости реализованной продукции на 1% можно предполагать повышение выручки на 1,3%. Очевидно, что при исследовании динамики показателей за более длительный период, рассчитанный предельный эффект затрат позволит сделать более точные выводы.

Так же в зависимости от поставленной задачи может иметь смысл расчет предельного эффекта затрат к прибыли организации, величина которого составит 2,47 ($2,47 = 34,14/13,8$).

Таким образом получаем, что при увеличении себестоимости реализованной продукции на 1% ожидается повышение прибыли на 2,47%. Аналогичным образом рассчитаем предельный эффект затрат в разрезе компонентов себестоимости реализованной продукции, выделенных для целей управления. Результаты расчета приведем в таблице 2.

Таким образом, исходя из данных таблицы 2, можно сделать следующие выводы. Высокая эластичность наблюдается при анализе предельного эффекта материальных и трудовых затрат. Так, при росте материальных затрат на 1%, выручка от реализации увеличится на 1,1%, а прибыль – на 2,09%. Данное увеличение произойдет в большей степени за счет роста затрат сырья и материалов. В результате привлечения дополнительных затрат на оплату труда в размере 1% выручка от реализации продукции увеличится на 1,31%, прибыль – на 2,49%.

Низким оказался предельный эффект дополнительных затрат по элементу «Амортизация основных средств». Увеличение стоимости основных средств предприятия и суммы их амортизации на 1% приведет к увеличению выручки всего на 0,5%, а прибыли – на 0,95%. Следовательно, привлечение дополнительных затрат ресурсов по данному элементу не эффективно.

Статьи, включаемые в прочие производственные затраты, разнообразны, поэтому разным оказался и их предельный эффект. Затраты на подготовку кадров при увеличении на 1% приведет к росту выручки от реализации на 0,81% и прибыли на 1,53%.

Расходы на реализацию большой эффект оказывают на рост прибыли: на 1,23% при увеличении расходов на 1%. На увеличение выручки расходы на реализацию не оказывают достаточного предельного эффекта: всего 0,65% роста выручки при увеличении расходов.

Таблица 2 – Предельный эффект затрат ООО «Белвест» (фрагмент)

Показатели	Предельный эффект затрат к выручке	Предельный эффект затрат к прибыли
Себестоимость реализованной продукции	1,30	2,47
в том числе:		
материальные затраты на производство обуви	1,10	2,09
из них материалы	1,13	2,14
затраты на оплату труда с отчислениями	1,31	2,49
амортизация основных средств и нематер. активов	0,50	0,95
прочие производственные затраты	0,41	0,77
из них затраты по подготовке кадров	0,81	1,53
расходы на реализацию	0,65	1,23

Рассчитано автором по данным организации.

Необходимо отметить, что управление затратами как средство достижения предприятием высокого экономического результата – это не минимизация затрат, что может привести к сокращению производства, а более эффективное использование ресурсов компании, их экономия и максимизация отдачи от них на всех этапах производственного процесса. Таким образом, показатель предельного эффекта затрат может быть использован на практике для определения наиболее эффективных

статей затрат, которым следует уделить наибольшее внимание при принятии управленческих решений. Предложенный метод анализа позволил определить, что для СООО «Белвест» в анализируемом периоде таковыми являлись затраты на оплату труда, а значит, управление ими может принести максимальный результат.

Список цитированных источников

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун [и др.]; под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. школа, 1999. – 398 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.] – Мн.: Современная школа, 2010. – 800 с.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – Спб.: Питер, 2009. – 240 с.
4. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

УДК

Миرونюк М.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Бутынец Ф.Ф.

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Всем известно, что мы живем в информационную эпоху. В современных условиях роль информации трудно переоценить. Вокруг информационных источников, одним из которых является бухгалтерский учет, ведутся настоящие войны. Таким образом, возникает вопрос обеспечения надежной системы защиты, конфиденциальности бухгалтерской информации, организации внутренней системы коммуникации.

На актуальность проблемы указывают и статистические данные. Организация CERT, опросив более 800 компаний, установила, что каждая вторая компания хотя бы раз в течение года пострадала от утечки информации. При этом средний ущерб каждой из них составил 355,5 тыс. долларов [3].

Рассмотрим современную систему учета. Сам учет существует, он ведется, ведь сегодня невозможно перевести денежные средства без оформления платежного поручения, купить товар без накладной, чека. Первичные документы оформляются, обрабатываются, информация в системе учета существует, но она недоступна всем пользователям. Современная система учета построена таким образом, что внешним пользователям в виде финансовой отчетности предоставляется только дозированная, далеко не полная информация, что не позволяет увидеть реальную картину бизнеса. Капиталист (владелец) в собственных нуждах хочет видеть объективную информацию, а для общества предоставлять приукрашенную, дозированную.

В Греции сегодня около двух тысяч граждан имеют счета в швейцарском банке HSBC на общую сумму около двух миллиардов евро, и это в то время как все греческое население переживает такой глубокий кризис [2]. Если бухгалтерский учет предоставлял бы пользователям всю правдивую информацию, разве произошла бы такая ситуация? Очевидно, что обнародованные доходы значительно отличаются от реально полученных. При этом такая информация тщательно охраняется. Журналист, который ее обнародовал, находится под следствием. Если бы общественность получала всю правдивую информацию, она бы бунтовала.

Проблемным является вопрос контроля достоверности информации, приведенной в финансовой отчетности. В Украине органы статистики, которым она подается, не выполняют контрольной функции. Уверенность в достоверности финансовой отчетности может иметь место только в отношении тех компаний, подтверждение отчетности которых аудиторскими фирмами на сегодня является обязательным согласно действующему законодательству. Отсутствие установленного наказания влечет соответствующее отношение к составлению финансовой отчетности. А в результате вся статистическая информация, сформированная на основании таких данных, не имеет никакой ценности.

Система бухгалтерского учета, конечно же, нуждается в надежной защите, поскольку подпадает под значительные риски. Когда речь идет об информации, то, как правило, оперируют понятием угроз, классификация которых приведена на слайде. Принципиальное значение для данного исследования имеет классификация рисков и угроз по природе происхождения, что дает возможность отделить объективные угрозы от субъективных, то есть навязанные нам и созданы нами же самими.

К внешним угрозам относят такие, как промышленный шпионаж, финансовая разведка, прослушивание, взлом компьютерной сети, несанкционированный доступ к закрытой информации и информационных ресурсов и другие. Однако подавляющее большинство угроз в информационной сфере (около 80%) имеет внутренний, субъективный характер. Они в значительной мере исходят от самого предприятия, и оно должно их направлять и устранять.

Среди внутренних угроз учетной информации выделены 3 основные группы: технические угрозы, угрозы генерирования и разглашения.

1. Сущность группы технических угроз сформирована под влиянием компьютеризации учета. Для минимизации данных угроз периодически архивировать информацию, создавать резервные копии, принимать меры антивирусной безопасности.