

Артыкбаев О.М.

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ В ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
КЫРГЫЗСТАНА**

O.M. Artykbaev

SYSTEM OF REVENUE IN THE MINING INDUSTRY KYRGYZSTAN

УДК: 33.74.631/3

В статье рассмотрены горная промышленность Кыргызстана и система управления доходами этой промышленно-сти.

The article deals with the mining industry in Kyrgyzstan and the system of revenue management of the industry.

Рыночная экономика, при всем разнообразии ее моделей, характеризуется тем, что представляет собой социально ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Страна, вставшая на путь трудных реформ, сталкивается с множеством проблем. Одна из них - непрофессионализм в сфере управления, преобладание неквалифицированных руководителей на предприятиях всех уровней, стремление управлять методами, свойственными административно-командной системе. Рыночные отношения, предусматривающие плюрализм форм собственности, право на полную хозяйственную самостоятельность и распоряжение результатами труда, в частности, в формировании материальных, трудовых и финансовых ресурсов, распределении прибыли, выхода на внешние рынки, создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения рыночных методов управления (и, прежде всего использования всего потенциала современного менеджмента) в деятельности предприятий.

"Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли", прямо указывает, что "...конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внебюджетных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям...".

Рыночная экономика ориентирует фирмы на удовлетворение спроса и потребностей рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства только тех видов продукции, которые пользуются спросом и могут принести фирме необходимую для развития прибыль. Рынок характерен постоянным стремлением к повышению эффективности производства, предполагает свободу принятия решений теми, кто несет ответственность за конечные результаты деятельности фирмы и ее подразделений; требует постоянных корректировок целей и плановых программ фирмы в зависимости от состояния рынка. Для этого нужна особая система управления, характерная для рыночных условий, учитывающая приоритеты, специфику и менталитет страны.

И теория, и практика убеждают, что успеха на рынке добиться невозможно без эффективного и целенаправленного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных условиях. Заметим, что современное управление всегда должно носить системный характер. Как известно, *система управления представляет собой комплекс действий, требующийся для обеспечения согласованной совместной деятельности людей, а также совокупность осуществляющих управление звеньев и связей между ними.*

Деятельность предприятий в условиях рыночной экономики подчинена цели получения прибыли, поскольку предприятия несут полную материальную ответственность за результаты своей торгово-хозяйственной деятельности. В связи с этим, одним из важнейших показателей хозяйственной деятельности каждого торгового предприятия является доход, который выступает финансовой основой деятельности, а также основой формирования прибыли предприятия и покрытия его расходов.

Под доходами предприятия подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала.

Размер доходов торгового предприятия выступает одним из результатов его хозяйственной деятельности. Доходы торгового предприятия являются финансовой основой его деятельности. Наиболее полно экономическая сущность доходов предприятия проявляется через следующие важнейшие задачи, выполнение которых они обеспечивают:

Возмещение всех текущих затрат (издержек обращения), связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности. Реализация этой задачи обеспечивает самокупаемость текущей хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Обеспечение выплат различных видов налоговых платежей, обеспечивающих формирование средств государственного и местного бюджетов, внебюджетных фондов. Реализация этой задачи обеспечивает

выполнение финансовых обязательств торгового предприятия перед государством.

Формирование прибыли предприятия, за счет которой образуются фонды производственного развития, дополнительного материального стимулирования персонала, социальных выплат, выплат владельцам имущества, резервный и т.п. Реализация этой задачи обеспечивает самофинансирование развития торгового предприятия в предстоящем периоде.

Самостоятельность, самокупаемость, самофинансирование требуют, чтобы размер валового дохода торгового предприятия превышал затраты, необходимые для выполнения им своих задач, т.е. валовой доход торгового предприятия является исходной предпосылкой для конкурентоспособного функционирования предприятия.

Доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности подразделяются на:

1. Доходы от обычных видов деятельности;
2. Прочие поступления, включающие в себя следующие элементы:
 - 2.1. Операционные доходы;
 - 2.2. Внеоперационные доходы;
 - 2.3. Чрезвычайные доходы.

Валовой доход торгового предприятия - показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности.

Валовой доход состоит:

- Из суммы денежных средств, полученных от реализации товаров, за счет разности между ценой продажи товара (товарооборотом) и ценой их приобретения. Эта часть валового дохода представляет собой торговую надбавку;

- Поступления за оказанные услуги и выполненные работы (подгонка верхней одежды, доставка товаров на дом и др.);

- Прочие доходы от неосновной деятельности (сальдо доходов и расходов от внеоперационных операций, реализации излишков оборудования, передачи временно не используемых помещений и объектов мелкорозничной сети в аренду, доходы от долевого участия в деятельности других организаций и др.).

Экономическое назначение валового дохода - возмещение издержек обращения, уплаты налогов, сборов и образование прибыли. Основная часть валового дохода формируется за счет торговой деятельности.

К важнейшим факторам, формирующим объем и уровень валового дохода, относят:

- Объем, состав и ассортиментную структуру товарооборота;
- Условия поставки товаров;
- Экономическую обоснованность торговой надбавки;
- Количество и качество дополнительных услуг.

Четкая классификация доходов и расходов является базой обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период. Помимо этого, классификация необходима для:

- определения, из какого источника получена основная часть доходов и прибыли отчетного периода;
- разделения производственной себестоимости продукции и непроизводственных расходов, в том числе расходов по управлению и реализации, а также расходов по финансовой деятельности;
- разделения постоянных и переменных расходов в целях управленческого и финансового анализа.

Для определения источников получения доходов вся деятельность предприятия разделяется на:

- основную или операционную деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг предприятия);

- финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим предприятиям; участие предприятия в деятельности других компаний; операции предприятия на финансовых рынках, курсовые разницы и др.);

- чрезвычайные статьи (операции, не являющиеся характерными для деятельности предприятия).

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов.

Таким образом, в системе финансового управления необходимо иметь следующие показатели:

Показатели доходов и прибыли:

- чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) — это валовая выручка от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок. Именно этот показатель является реальной базой для последующего расчета показателей прибыли и оценки рентабельности предприятия;

- валовая прибыль от реализации - чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию. Этот показатель позволяет анализировать эффективность производственной деятельности предприятия;

- прибыль (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль или операционный убыток) -

валовая прибыль от реализации за вычетом расходов по управлению и расходов по сбыту. Этот показатель отражает влияние расходов по управлению и сбыту на финансовый результат от реализации;

- прибыль от финансовой деятельности - сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности. Этот показатель необходим, для того чтобы отделить прибыль от производственно-хозяйственной деятельности предприятия от таких источников прибыли, как получение процентов и дивидендов предприятием, операции с иностранной валютой и др.

- прибыль от обычной хозяйственной деятельности - сумма прибылей от основной хозяйственной деятельности и прибылей от финансовой деятельности;

- чрезвычайные прибыли;

- прибыль (убыток) до уплаты налога. Этот показатель является точкой перехода от бухгалтерской прибыли к налогооблагаемой прибыли. Бухгалтерская (или отчетная) прибыль - это прибыль, рассчитанная в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Основная цель определения бухгалтерской прибыли - показать эффективность деятельности предприятия за отчетный период. Бухгалтерский учет для того и существует, чтобы собрать и обработать информацию о доходах и расходах предприятия, а также о чистом результате его деятельности для принятия управленческих решений на будущие периоды. После того как этой цели добились полученный результат (прибыль до уплаты налога) должен корректироваться в соответствии с налоговым законодательством страны. Таким образом, налогооблагаемая прибыль - это бухгалтерская прибыль, пересчитанная согласно налоговым требованиям;

- чистая прибыль (чистый убыток) - прибыль после уплаты налога. В условиях рыночной экономики это важнейший показатель деятельности предприятия. Именно он находится в центре внимания управляющих предприятия и финансовых рынков. От его динамики зависит само существование предприятия, рабочие места для его работников, выплата дивидендов в акционерной компании.

Таким образом, прибыль является основным результирующим показателем хозяйственной деятельности торговой фирмы.

На объем прибыли оказывает влияние значительное количество внешних (независимых от деятельности предприятия) и внутренних факторов.

К внешним факторам относятся политическая стабильность, состояние экономики, демографическая ситуация, конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров, темпы инфляции, ставка процентов по кредитам.

К внутренним факторам относят объем валового дохода (и соответственно, факторы, его определяющие), размер расходов на ведение торговой деятельности, производительность труда работников, скорость оборачиваемости товаров, наличие собственных оборотных средств, эффективность использования основных фондов.

Анализ работы горнодобывающей промышленности Кыргызской Республики показывает, что степень освоения месторождений полезных ископаемых находится на недостаточном уровне.

Достигнутые в последние годы горнодобывающими и горно-металлургическими предприятиями показатели производства промышленной продукции получены в основном за счет золотодобывающей отрасли, показатели которой полностью зависят от производства золота на Кумторе.

В ресурсной базе страны имеется значительное число месторождений полезных ископаемых, подготовленных к эксплуатации. Вовлечение в разработку этих месторождений приведет к достижению значимых экономических показателей уже в среднесрочной перспективе.

Для обеспечения качественного развития отрасли требуется глубокая и ускоренная реформа в горнодобывающей отрасли.

Литература:

1. Букамбаева А (О необходимости и условиях стимулирования капиталовложений в приоритетные отрасли, инвестиционные проекты"
2. Лунева Г. (О проблеме зарубежных инвесторов и совместных предприятий в Кыргызстане).
3. Могилевский Р. Международная поддержка развития КР: Отчет о внешней помощи ПРООН в КР.

Рецензент: д.э.н., профессор Джумабаев К.Дж.