

УДК 001.4:33

ПОДОБИЯ И РАЗЛИЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

В.Л. Молоков,

Ивановский государственный химико-технологический университет,

П.Е. Парфенов

Ивановская государственная текстильная академия.

Рассматриваются теоретические вопросы отечественных и зарубежных систем экономических показателей, их подобия и различия в практическом применении. Показано их сравнение в экономическом анализе и в управлениях инвестициями.

Современная экономика России обуславливает необходимость совершенствования системы экономических показателей с учетом новых явлений, процессов и событий. Сегодня, как никогда прежде, жизнь учит нас видеть в каждом экономическом процессе, явлении, событии не только желаемые позитивные результаты, но и нежеланные, неизбежные отрицательные последствия.

Вместе с развитием рыночных отношений происходит развитие экономической науки. Одним из существенных недостатков современного периода является необработанность понятийного научного аппарата. Например, такие показатели, как рентабельность, доходность, прибыльность, эффективность, могут восприниматься как одно и то же или как совершенно разное. Сложившееся положение при использовании экономических понятий осложняется тем, что затрудняется полноценное использование зарубежной, переводной литературы из-за разночтения при переводе одноименных терминов. Это ставит незаслуженный психологический барьер недоверия к переводным экономическим изданиям. И это реальность того, что возникает ненужное препятствие в формировании единого мирового экономического консенсуса в этой области, что снижает эффективность нашего взаимодействия, а нередко и просто лишает взаимопонимания.

Изучение отечественной и зарубежной литературы по вопросам экономики показывает, что существуют различные подходы к формулировкам понятий и методике расчета экономических показателей, в то же время отечественная и мировая экономическая наука накопила достаточно опыта для выработки рекомендаций по правильно воспринимаемой терминологии.

Это касается, прежде всего, наименее разработанных в отечественной науке категорий рыночной экономики - инвестиций и финансов предприятия.

Соображения объёма статьи заставили авторов ограничиться рассмотрением особенностей терминов и понятий, распространённых в Италии и у нас в России.

В связи с этим авторы предлагают ознакомиться с некоторыми методологическими особенностями определения экономических и финансовых показателей, принятыми в Италии согласно курсу "Хозяйственное управление и управление финансовой деятельностью предприятий" и сопоставить их с методическими рекомендациями, используемыми в России. Можно констатировать, что принципиальных различий в теории этих документов не существует, но в то же время отмечаются особенности в обозначениях и сущности некоторых составляющих при определении эффективности.

Прежде всего следует сопоставить практику управления финансовой деятельностью на предприятиях двух сравниваемых подходов. Если рассматривать ключевые моменты, которые позволяют управлять итальянской компанией, то можно выделить следующие:

1. Чистые доходы.
2. Запас прибыли.
3. Прибыль от основной производственной деятельности.
4. Прибыль от производственной деятельности.
5. Чистая прибыль.

Термин «Чистые доходы» компании соответствует отечественному термину «Выручка от реализации». Запас прибыли определяется вычитанием из чистых доходов стоимости сырьевых материалов, компонентов и переменных издержек, а прибыль от основной производственной деятельности - разница между запасом прибыли и постоянными издержками. В этом случае следует отметить различие в методике, т.к. в отечественной практике такую статью как «Запас прибыли» не определяют. Расчет чистой прибыли методически за рубежом и в отечественной практике не отличаются.

Финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве. Теория и практика анализа финансов предприятия рассматривает не только качественную характеристику, но и как количественно измеримое явление, определяемое в виде коэффициентов.

Теория финансового анализа согласно исследованиям некоторых российских авторов предполагает следующую группировку показателей финансового состояния:

- 1 группа - показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности;
- 2 группа - показатели оценки эффективности управления;
- 3 группа - показатели оценки деловой активности;

4 группа - показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости.

20 коэффициентов по всем 4 группам позволяют произвести достаточно полный финансовый анализ. Итальянская методика предполагает использовать только три группы: показатели платежеспособности по задолженности, показатели платежеспособности по долгосрочной задолженности и показатели рентабельности и эффективности. При этом определяются 18 коэффициентов, которые основаны на применении 17 статей, в том числе текущие активы, основной капитал-нетто, текущие пассивы, долгосрочная задолженность, собственный капитал, общая сумма пассивов, общая сумма активов, число работающих, чистые доходы, добавленная стоимость, запас прибыли, прибыль от производственной деятельности (основной), прибыль от производственной деятельности, финансовые расходы, доход до налоговых выплат, чистая прибыль, дивиденды. Сравнивая приведенный состав статей с составляющими отечественных показателей, следует отметить значительные различия, в частности, при расчете указанных коэффициентов у нас не используются данные по дивидендам.

На наш взгляд, представляет интерес зарубежный опыт классификации расходов в производственном учете. Согласно методике расходы группируются в различные категории, которые зависят от принимаемых к рассмотрению параметров. Согласно параметру времени расходы делятся на сметные издержки и фактические расходы; метод расчета позволяет разделять затраты на нормативные и реальные; согласно параметру - объем производства, различают переменные издержки, постоянные издержки и полупеременные издержки; по типу - расходы подразделяются на прямые и косвенные. Если параметры по времени, методу и типам идентичны отечественной классификации, то появление полупеременных

издержек в классификации по параметру объема производства можно считать полезной новинкой, которая может быть применена в отечественной терминологии. Авторы отечественных методик предлагают различные варианты наименований такого вида издержек. Некоторые подразделяют их на постоянные и переменные, другие на переменные и условно-постоянные, третьи на условно-переменные и условно-постоянные. Это обстоятельство вносит разнобой в расчетах безубыточности предприятий. Согласно зарубежным источникам к полупеременным издержкам следует относить те издержки, которые в определенных случаях являются переменными, а в других постоянными. Примером полупеременных издержек могут служить счета за электроэнергию, расходы на зарплату и др.

Для устранения последствий кризисной ситуации в России существует несколько путей, но самый главный из них это вложение капитала в промышленность. Всякое вложение капитала – есть результат применения определенного решения, в данном случае инвестиционного.

В условиях рыночной экономики процесс принятия инвестиционных решений сложен, поскольку принимать их предприятию приходится, сообразуясь с последствиями множества рисков. Усложняющим моментом при принятии инвестиционных решений является необходимость учета воздействия международных факторов. Современная информатизация и расширение правовой базы международного сотрудничества дают возможность бизнесу извлекать определенные выгоды из международных связей за счет существенных различий в разных странах структуры, стоимости и уровня развития рынков труда, капитала, товаров и услуг, различий в торговой, кредитно-финансовой, налоговой практике разных стран.

Знание такого рода различий в инвестиционной деятельности позволяет российскому заемщику более выгодно осуществлять инвестиционную политику, направленную на снижение рисков во взаимоотношениях с иностранными партнерами.

Следует отметить, что за последние годы в нашей стране сделан решительный шаг на сближение с международной практикой определения эффективности инвестиций. В частности, подготовлены методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Они основываются на методологии, широко применяемой в современной международной практике, и согласуются с методами, предложенными ЮНИДО. В этих рекомендациях использованы также подходы, выработанные при создании отечественных методик. Однако российским ссудозаемщикам, которые сталкиваются в работе за рубежом с отдельными особенностями в расчетах определения экономической эффективности инвестиций следует предварительно изучить и проанализировать различия в обозначениях, принятых в методиках стран инвесторов.

Специалистам, работающим в промышленной и в финансовой областях, известны значительные достижения Италии в этой области. Российско-итальянское сотрудничество успешно продолжается и в настоящее время, в частности, в принятии инвестиционных решений. При этом инвесторам приходится ссылаться на свои национальные методики.

Сравнение различных инвестиционных проектов или вариантов проекта и выбор лучшего из них по обеим методикам рекомендуется производить с использованием определенных показателей. По российской методике это: чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект, индекс доходности

(ИД), внутренняя норма доходности (ВНД) и срок окупаемости. По итальянской методике это: чистая текущая стоимость, внутренняя ставка рентабельности, норма прибыли на инвестиции и период окупаемости.

Существует разница и в обозначениях составляющих. Российская методика рекомендует следующие обозначения:

R_t – результаты, достигнутые на t -м шаге расчета,

Z_t – затраты, осуществляемые на том же шаге,

t – номер шага расчета,

T – горизонт расчета (равный номеру шага, на котором производится ликвидация объекта),

K_t – капиталовложения на t -м шаге,

K – сумма дисконтированных капиталовложений,

E – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал,

$E_{вн}$ – норма дисконта, при которой величина проведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Условные обозначения итальянской методики следующие:

F –поток денежных поступлений или выплат,

K –процентная ставка на инвестиции,

r –процентная ставка на финансирование или капитал,

t –время,

n –число периодов,

P –период окупаемости.

Рассматривая определения первого показателя (в мировой практике он обозначается Net Present Value (NPV)), следует отметить, что формула применяемая при расчетах этого показателя одна и та же, несмотря на разные наименования: чистый дисконтный доход и чистая текущая стоимость, при этом

$$F=R_t-Z_t, \text{ а } T=n \quad (1).$$

Формулы остальных показателей существенно различаются, хотя в основном суть содержания не меняется.

Так, в нашей практике внутренняя норма доходности ($E_{вн}$) выявляется решением уравнения:

$$\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t)(1 + E_{вн})^{-t} = \sum_{t=0}^T K_t(1 + E_{вн})^{-t}. \quad (2)$$

Итальянская методика так рекомендует определение этого показателя:

Внутренняя ставка рентабельности равна

$$\sum F_t (1+K) = 0 \quad (3)$$

В международной практике этот показатель Internal Rate of Return (IRR) носит также другое наименование – возврат инвестиций.

Разный методический подход наблюдается также в определении другого показателя – индекса прибыльности Profitability Index (PI). Так, в отечественной методике он носит наименование индекса доходности и определяется по формуле:

$$ИД = 1 / K \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t)(1 + E) \quad (4)$$

Согласно итальянской методике этот показатель называется нормой прибыли на инвестиции и определяется по формуле:

$$\sum_{t=1}^n F_t(1+r)^{n-t} / F_0(1+K)^n \quad (5)$$

С нашей точки зрения, методически правильно итальянцы предлагают расчет срока окупаемости, который находят из уравнения

$$\sum_{t=0}^P F_t(1+K)^{-t} = 0 \quad (6)$$

Кроме того, в итальянской методике приводится условие, согласно которому капиталовложения должны сокращаться в том случае, если:

$$L > \sum_{t=1}^n F_t(1+r)^{-t} \quad (7)$$

В международной практике в инвестиционном проектировании принято различать три основных этапа: прединвестиционный этап, этап инвестирования и этап эксплуатации реализованного инвестиционного проекта.

В рамках данной статьи рассмотрен лишь первый этап, поскольку два последних являются предметом исследования других отраслей знания.

В преинвестиционном этапе особое место отводится поиску и выбору инвестиционной концепции (решения), которые вызывают на практике наибольшие сложности, так как любое инвестиционное решение зачастую затрагивает интересы большого количества граждан, юридических лиц, объединений. Успешное осуществление инвестиционного решения возможно лишь при достижении баланса интересов всех причастных к этому решению сторон. Именно этими обстоятельствами определяется особая важность и ответственность поиска и выбора инвестиционного решения во внешнеэкономической деятельности разных стран.

Таким образом, анализируя понятийную базу в международной экономи-

ческой терминологии и методологии применительно к финансам и инвестициям, следует отметить, что имеется тенденция к сближению экономического содержания показателей эффективности, несмотря на сложившиеся национальные традиции и особенности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курс по хозяйственному управлению и управлению финансовой деятельностью - CAST Management Consultants. Россия, 1996.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2000. – 422 с.
3. Современный финансово-кредитный словарь / Под. общ. ред. М.Г. Лапуста, П.С. Никольского. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА –М, 2002. – 567 с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА –М, 2006. – 495 с.

SIMILARITY AND DISTINCTIONS OF ECONOMIC TERMINOLOGY IN DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

V. Molokov, P. Parfenov

Theoretical questions of domestic and foreign systems of economic parameters, their similarity and distinction in practical application are considered. Their comparison in the economic analysis and in decisions concerning investments is shown.