

Начиная с 1996-1997 годов, экономические аспекты качества достаточно активно начали внедряться на отечественных предприятиях. Причинами, вызвавшими такой подъем интереса к данному вопросу, по нашему мнению являются:

- в большинстве сертифицированных предприятий система качества функционировала не один год, и были видны положительные результаты от ее внедрения, т.е. она начала завоевывать авторитет и доверие в России;

- предприятия получили конкретные результаты своего успеха в денежном выражении. Это подтолкнуло их попробовать учесть затраты на достигнутое качество. Этот процесс стал стремительно развиваться и к началу 2000 года почти 70 % предприятий приступили к разработке и внедрению системы учета и анализа затрат на качество. Иметь такую систему стало престижно.

- в стандартах ИСО 9000:2000, появилось требование обеспечения финансовыми ресурсами и определении финансовых выгод от хозяйственной деятельности.

В заключении отметим, что по нашему мнению путь развития теории учета и анализа затрат на качество в России представляется долгим и трудным, однако важность и актуальность практического применения данной теории не вызывает сомнений.

УДК 657

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО

Л.И. Шинкаренко, И.В. Малова

Российский университет кооперации, г. Иваново, Россия

Начиная с 1996-1997 годов, экономические аспекты качества достаточно активно начали внедряться во всем мире. Затраты на качество стали объектом тщательных исследований.

До середины 50-х годов затраты на качество не выделялись в самостоятельную статью расходов, и лишь затраты на контроль и испытания подсчитывались отдельно, хотя многие элементы затрат, связанные с обеспечением качества, входили в накладные расходы.

В настоящее время существует несколько подходов к определению затрат на качество, но превалирует две концепции, в соответствии с которыми рассчитываются:

- 1) затраты на достижение (обеспечение), поддержание и повышение требуемого уровня качества;

- 2) излишние расходы (потери) вследствие низкого качества деятельности компании.

В соответствии с *первой концепцией* в расходы на обеспечение качества принято включать затраты на:

- исследование рынка для установления требований, предъявляемых потребителем к качеству продукции различного назначения;

- проведение научно-исследовательских работ для установления величины показателей качества и выработки технического задания на разработку проекта в соответствии с требованиями, предъявляемыми потребителем к данному виду изделий;

- разработку рабочего проекта;

- планирование и подготовку технологии производства;

- процесс производства.

Все перечисленные затраты неизбежны при производстве продукции, но их чрезвычайно трудно выделить в отдельную статью расходов. Автором этого подхода является Дж. Джуран.

По мнению Дж. Джурана все дефекты, возникающие в устоявшемся производстве, носят или случайный характер (спорадические дефекты) или постоянный характер (хронические дефекты). При этом, причины вызывающие появление спорадических дефектов продукции, можно устранить сравнительно легко; устранение же причин, вызывающих хронические дефекты, может потребовать значительных капитальных вложений, превышающих экономию, которая может быть получена в результате устранения причин появления дефектов. Поэтому устранение этих причин будет экономически не оправдано.

В соответствии **со второй концепцией**, затраты на обеспечение качества - это излишние расходы (т.е. расходы которых могло и не быть), возникшие вследствие плохой работы компании. Автором данной концепции был Филипп Кросби.

По его мнению «затраты на качество – это потери от несоответствий, т.е. потери от некачественного выполнения всех операций». В книге «Качество бесплатно» он пишет: «Качество - бесплатно. Это не подарок, но за него не надо платить. Вот, что стоит денег, так это некачественные вещи - все операции, когда работа не выполняется правильно с первого раза. Качество не только, достигается без потерь, но это во всем честный способ получения прибыли. Каждая копейка, которую вы не тратите потому, что что-то не сделано, не так, добавляет полкопейки к доходу. Если вы сконцентрируете усилия на обеспечении качества, возможно, вам удастся увеличить прибыль на сумму, составляющую от 5% до 10% стоимости реализованной продукции, а это большие деньги, доставшиеся даром».

Самой распространенной и широко применяемой в компаниях разных стран является классификация, предложенная в конце 50-х годов Арманом Фейгенбаумом. А. Фейгенбаум является продолжателем исследований Дж. Джурана в экономической области качества. Обобщив опыт своих предшественников, он предложил свою классификацию. Затраты на качество А. Фейгенбаум разделил на три категории:

- расходы на разработку и планирование программ, направленных на улучшение качества, на достижение оптимального уровня контроля и предупреждение ситуаций, приводящих к возникновению дефектов (несоответствий). Эти затраты принято называть **превентивными**;

- расходы на проведение технического контроля и испытаний на всех этапах производства продукции (или процесса оказания услуг) с целью установления соответствия показателей качества изготовленной продукции (услуг) предъявляемым требованиям. Их принято называть **затратами на оценку качества**;

- **потери от брака** (несоответствий), которые обычно делят на:
 - внутренние, возникающие на самой фирме в процессе производства (или в процессе оказания услуг) вследствие несоответствия показателей качества продукции (услуг) предъявляемым требованиям;
 - внешние, возникающие в процессе эксплуатации изделия потребителем (использования продукции или после оказания услуг) из-за несоответствия показателей качества установленным требованиям.

По нашему мнению, только классификация А. Фейгенбаума является действительно универсальной для всех видов деятельности, независимо от отраслевой принадлежности. Она может использоваться в промышленности, сфере услуг, деятельности административных органов и других областях экономики. Именно она может служить базой для разработки своей собственной «фирменной» классификации затрат на качество, отражая основные аспекты производственной деятельности, а также служить основой для поиска «узких мест» данного вида деятельности.

Следует добавить, что именно эта классификация была в последствии принята Комитетом по затратам на качество (QCC) Американского общества по контролю качества (ныне Американское общество качества ASQ).

В заключении отметим, что если субъектом хозяйствования выбрана классификация затрат на качество и определены категории затрат, то необходимо, чтобы названия

категорий затрат на качество были постоянными и, чтобы они не дублировали друг друга.

УДК 336.02

**К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКЕ НА
ПРЕДПРИЯТИЕ**
Л. Ф. Шатило

Российский университет кооперации, г. Иваново, Россия

Отчетно-аналитическая деятельность налогового менеджера имеет большое значение, несмотря на негативное отношение к оценке *post factum*. Корпорация должна располагать информацией за прошлые периоды о том, какие приемы налоговой оптимизации дали положительные результаты, по каким причинам они не достигнуты, какие зависимости между положениями налогового законодательства и финансовыми результатами можно назвать устойчивыми и т.п.

Ретроспективный анализ налоговых обязательств, результатов налоговых проверок и схем оптимизации налоговых платежей создает определенную информационную базу для прогнозирования зависимостей между налоговыми выплатами и капиталом предприятия.

В экономической литературе в последние годы часто говорится о налоговой нагрузке, но нет конкретных исследований ее показателей. В этой связи представляются актуальными вопросы разработки методики расчета показателей налоговой нагрузки и их практическое исследование при оценке деятельности предприятий, оценки эффективности налоговой системы в целом и ее воздействия на экономику и заинтересованность предприятия соблюдать налоговое законодательство. Необходимость этих направлений исследования обусловлена ролью налоговой системы как рычага проведения фискальной политики государства, которая отражается в налоговой нагрузке.

Налоговая нагрузка как экономическая категория отражает соотношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых предприятием в фискальные органы, с показателями его деятельности. При этом могут использоваться как обобщающие, так и частные показатели налоговой нагрузки. Для их расчета необходимо правильно определить налоговые издержки, которые представляют собой общую сумму всех видов изъятия доходов предприятия в казну государства. По мнению ряда специалистов, они должны включать не только сумму непосредственно налогов и сборов, но и штрафных санкций и пени, дополняющих платежи в казну. Но при этом важно разделить их и использовать в расчетах налоговой нагрузки в соответствии с поставленными целями и задачами исследования. Для оценки степени жесткости и эффективности налоговой системы должны применяться чистые налоговые издержки без штрафов и пени. Последние могут включаться в расчеты, если определяется эффективность работы предприятия по исполнению налогового законодательства.

Обобщающие показатели налоговой нагрузки отражают уровень налогов и сборов всех видов независимо от структуры налоговой системы, характера и содержания самих налогов, используемых финансовых ресурсов и т.д.

Известны следующие методики оценки налоговой нагрузки.

1. Методика, разработанная Департаментом налоговой политики Минфина РФ. Здесь тяжесть налогового бремени оценивается отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации (в процентах).

2. Методика, предложенная М.Н. Крейниной, основывается на сопоставлении налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет