

Литература

1. Абанкина Т.В. Государственно-частное партнерство в сфере культуры как ресурс устойчивого регионального развития / Т.В. Абанкина // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2010. – №2. – С. 2-20.
2. Бутова Т.Г. Маркетинговые технологии в сфере культурных услуг / Т.Г. Бутова: моногр. – Красноярск: РИО КрасГУ, 2004. – 378 с.
3. Главное управление статистики в Донецкой области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donetskstat.gov.ua>.
4. Дымникова А.И. Управление культурой в рыночной экономике / А.И. Дымникова. – СПб.: Гос. ун-т экономики и финансов, 2000. – 183 с.
5. Жираткова А.П. Формирование системы маркетинга организаций культуры / А.П. Жираткова // Вестник КрасГУ. – 2006. – № 8. – С. 2-20.
6. Институт культурной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cpolicy.ru>.
7. Социальное партнерство. Институт экономики города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urbanecomomics.ru>.

Представлена в редакцию 25.11.2014 г.

К.Ю. Егиазарова

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДОВЕРИЯ В ПРОЦЕССЕ КООПЕРАЦИИ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Кризисные явления, которые присутствуют в экономической и политической жизни страны, вызывают необходимость выбора направления развития и принятия решений на всех

© К.Ю. Егиазарова, 2014

уровнях жизнедеятельности государства. В настоящее время в Украине существует реальная угроза утраты достигнутого уровня экономического развития, массового банкротства предприятий, сворачивания деятельности малого бизнеса, прекращения процессов инвестирования и, как следствие, ухудшения социальных показателей и снижения реального уровня жизни людей. В этих условиях актуальной задачей становится укрепление институциональной структуры общества, способной содействовать преодолению указанных негативных тенденций и процессов, осуществлять необходимые экономические реформы.

Одним из важнейших институтов является институт доверия. Именно поддержка уровня доверия в сфере производства (к производителям, партнерам по бизнесу, работникам, поставщикам и потребителям) способствует более быстрой адаптации экономики к новым требованиям. Поддержание уровня доверия в социальной и экономической сферах служит залогом того, что общество и экономика преодолеют сложности текущего периода с минимальными потерями.

Следует отметить, что измерение уровня доверия представляет определенную сложность с экономической точки зрения, так как данный институт не имеет четко выраженных количественных характеристик, позволяющих дать ему оценку и проанализировать динамику в стоимостных или натуральных измерителях. Доверие представляет скорее субъективное отношение различных людей к событиям, фактам, лицам, структурам, отражающее индивидуальные особенности мировосприятия, ожидания и определенные стереотипы мышления. Поэтому исследованием доверия занимаются главным образом социологи (в том числе представители экономической социологии), философы, психологи. В связи с этим актуальным и необходимым представляется решение проблемы поиска экономических измерителей доверия в сфере производства для того, чтобы этот общественный институт превратился в экономический ресурс, используемый в практической деятельности хозяйствующих субъектов. Кооперация, представляя собой

процесс длительного взаимовыгодного сотрудничества, объективно служит основой укрепления уровня доверия между ее участниками. Кооперация крупного и малого бизнеса является важнейшим направлением стабилизации экономики и укрепления рыночных позиций ее участников. Поэтому представляется целесообразным возможность стоимостного измерения уровня доверия рассмотреть на основе процессов кооперации малого и крупного бизнеса.

Многие известные ученые уделяют внимание доверию как необходимому условию успешного развития общества, потребности каждого индивида, фактору совершения сделок и торговли. К ним относятся А.Смит, Ф.Маршалл, Дж.М.Кейнс, А.Г. Маслоу, Я. Корнаи и др. Так, А. Смит связывает доверие с добродетелью и добродетельными поступками, служащими основанием для доверия и расположения [1]. По мнению А. Маршалла, «факторы, нарушающие ровный ход механизма конкуренции экономики, коренятся в сфере коммерческих и психологических явлений... «пирамидизирование» кредита и увеличение издержек могут вызвать напряженные условия и понижение нормы прибыли, но как только доверие восстанавливается, кризис отступает» [2].

Наиболее яркими представителями среди отечественных и зарубежных исследователей, занимающихся изучением доверия как важнейшего общественного института, являются Т.И. Артемова, В.М. Геец, А.А. Грищенко, Б.З. Мильнер, Ф. Фукуяма, О.Л. Яременко и др. Материалы международной научной конференции «Институт доверия в экономике и обществе» содержат трактовки В.М. Гейца и А.А. Грищенко, которые характеризуют доверие как одну из составляющих социального капитала. Российские ученые Ю.В. Латов, В.О. Давиденко, Г.Ф. Ромашкина изучили доверие в рамках совместного российско-японского проекта «Сравнительные исследования доверия в разных странах в период глобализации», что позволило им сделать вывод о принципиальных отличиях межличностного институционального доверия в разных странах, поскольку оно зависит от различных факторов.

Представляет интерес мнение О.Л. Яременко, который выделяет внешнее и внутренне доверие, характеризуя внутреннее доверие как «своеобразную иммунную силу» социального организма, обеспечивающую значительную экономию транзакционных издержек. В.В. Дементьев, анализируя зависимость уровня доверия от механизма получения прибыли, пришел к выводу, что из существующих пяти видов в Украине доминирует именно пятый, который заключается в том, что происходит искусственное занижение затрат, завышение цен, снижение выплат государству из прибыли. Этот механизм реализуется с помощью возможности крупного бизнеса замораживать цены на уголь, снижать цены на железнодорожные перевозки для их предприятий. Такая ситуация не способна повысить уровень доверия в обществе и экономике. И.Й. Малый обращает внимание на то, что имеет место определенная эрозия доверия в системе: «государство – фирмы – домашние хозяйства». По мнению Т.И. Артемовой, «экономика доверия» должна сменить существующие типы экономических систем, и именно экономика доверия органически и гармонично объединит частные и общественные интересы, будет способствовать реализации творческого потенциала человека, коллектива, общества [3]. Ф. Фукуяма рассматривает общественный капитал как «материализованное доверие» [4].

Несмотря на то что проблема доверия является объектом изучения большого числа ученых, практически отсутствуют подходы к поиску стоимостного эквивалента доверия в сфере экономических отношений, и в первую очередь в области производства. В связи с этим представляется целесообразным изучение возможностей поиска стоимостных эквивалентов доверия в процессах кооперации крупного и малого бизнеса. Это направление исследования представляет научно-практический интерес, так как позволяет более полно и всесторонне осуществить разработку концепции кооперации крупного и малого бизнеса в Украине.

Целью статьи является выявление возможных подходов к стоимостной оценке доверия в процессе кооперации крупного и малого бизнеса.

В советской экономической литературе часто встречалось понятие «устойчивых пассивов» как постоянной минимальной кредиторской задолженности, находящейся в распоряжении предприятия в течение определенного времени. Определения «устойчивых пассивов», имеющиеся в различных источниках, главным образом сводились к тому, что это оборотные средства, не принадлежащие предприятию, но постоянно находящиеся в его пользовании, в его хозяйственном обороте и потому приравненные к собственным средствам [5, 6, 7].

Сегодня некоторые ученые также уделяют внимание «устойчивым пассивам», характеризуя их как «минимальную величину краткосрочных обязательств (т.е. кредиторской задолженности в широком смысле) по данным текущего учета, постоянно присутствующую в составе источников и потому по своей экономической сути теоретически приравниваемую к капиталу собственников. Если представить себе некий обобщенный пассивный счет, в кредите которого учитывается вся кредиторская задолженность, а в дебете отражается ее погашение, то величина устойчивых пассивов будет равна минимуму из кредитовых сальдо этого счета, рассчитываемых ежедневно. В советское время к группе устойчивых пассивов относили ряд статей (например, «покупатели и заказчики», «задолженность по заработной плате» и др.), по каждой из которых финансовым планом предусматривался норматив, который и учитывался при расчете величины устойчивых пассивов. В частности, задолженность по заработной плате в составе устойчивых пассивов учитывалась в размере задолженности за вторую половину месяца. В советском учете показатель устойчивых пассивов использовался в практике нормирования собственных оборотных средств – централизованно устанавливались нормативы по отдельным видам оборотных активов, в покрытие которых принимались и устойчивые пассивы... В

настоящее время категория устойчивых пассивов не применяется» [8].

Как следует из приведенных выше трактовок, понятие «устойчивые пассивы» использовалось в советской практике хозяйствования для целей финансового планирования, чтобы в полной мере отразить все имеющиеся у предприятия источники собственных и приравненных к ним средств для финансирования плановых расходов. Изменение условий хозяйствования и переход к рыночным отношениям привели к тому, что многие термины и процедуры, используемые в плановой экономике, утратили свою актуальность. Однако такие явления, как использование в хозяйственном обороте предприятия не принадлежащих ему средств, продолжают иметь место. Более того, каждое предприятие, которому удастся привлечь в свой оборот такие средства на бесплатной основе и пользоваться ими в течение какого-то времени, оценивает такие действия как позитивные для себя и для своего финансового положения.

В чем заключается позитивный характер использования временно находящихся в обороте не принадлежащих предприятию средств? В случае привлечения дополнительных ресурсы в виде кредитов возникает ряд процедур (по оформлению кредитов, предоставлению необходимых документов, гарантий возврата) и расходов (по обслуживанию кредита и уплате банковских процентов). Когда предприятие привлекает ресурсы в виде финансовой помощи, то это также связано с определенными процедурами (заключением договора, установлением в нем определенных обязательств), ограничениями и контролем в соответствии с требованиями налогового законодательства. Так, в Налоговом кодексе Украины понятие «возвратная финансовая помощь» трактуется как сумма средств, поступившая налогоплательщику в пользование по договору, не предусматривающему начисление процентов или предоставление других видов компенсаций в виде платы за пользование такими средствами, и обязательная к возврату. До 2015 г. порядок налогообложения возвратной финансовой помощи, полученной от плательщика налога на прибыль на общих основаниях, заклю-

чается в том, что сумма полученной возвратной финансовой помощи ни в доходы, ни в расходы не включается. Однако необходимо начисление так называемых «условных процентов». Порядок их начисления содержится в Налоговом кодексе Украины, согласно которому они начисляются на сумму, оставшуюся не возвращенной заемщиком на конец отчетного периода, в размере учетной ставки Национального банка Украины за каждый день использования возвратной финансовой помощи. Для чего сумму невозвращенной финансовой помощи нужно умножить на величину учетной ставки НБУ, затем умножить на количество дней пользования возвратной финансовой помощью и разделить на 365 или 366 (количество дней в году). Если величина учетной ставки НБУ в отчетном периоде меняется, то условные проценты необходимо рассчитать отдельно по каждому периоду, в котором ставка была действующей, а затем полученные суммы сложить. Если в роли займодателя выступает физическое лицо, то при возврате финансовой помощи заемщик (юридическое лицо) должен отразить эти суммы в Налоговом расчете сумм дохода, начисленного (уплаченного) в пользу налогоплательщиков, и сумм удержанного с них налога (ф. № 1ДФ) с признаком дохода «153», при этом в графах 4а и 4 ставится прочерк.

С 01.01.2015 г. раздел III НКУ не будет содержать специальные нормы относительно налогообложения возвратной финансовой помощи, подобных правилам, действовавшим ранее. При этом при определении безвозвратной финансовой помощи (п.14.1.257 ст.14 НКУ) исключены условные проценты, начисляемые на сумму безвозвратной финансовой помощи. По правилам бухгалтерского учета возвратная финансовая помощь не влияет на финансовый результат. Возвратная финансовая помощь, получаемая после 01.01.2015 г., не будет влиять на объект налогообложения. Следует учитывать, что возвратная финансовая помощь, полученная от нерезидента, рассматривается как сумма долгового обязательства и может приводить к необходимости применения правила «тонкой капитализации».

В НКУ с 01.01.2015 г. появится правило так называемой «тонкой капитализации» (п.140.2 ст.140 НКУ). Это означает, что налогоплательщик, у которого сумма долговых обязательств перед связанными лицами-нерезидентами превышает сумму собственного капитала более чем в 3,5 раза (для финансовых учреждений и компаний, занимающихся исключительно лизинговой деятельностью, – более чем в 10 раз), увеличивает финансовый результат до налогообложения на сумму превышения начисленных в бухгалтерском учете процентов по кредитам, займам и другим долговым обязательствам над 50 процентами суммы финансового результата до налогообложения, финансовых расходов и суммы амортизационных отчислений по данным финансовой отчетности отчетного налогового периода, в котором осуществляется начисление таких процентов. Сумма долговых обязательств и собственного капитала для этих целей определяется как среднее арифметическое значений долговых обязательств и собственного капитала на начало и конец отчетного налогового периода с учетом процентов, определенных в п. 140.3.

Как видно из положений действующего налогового законодательства, любое оформление возвратной или безвозвратной финансовой помощи имеет либо финансовые, либо юридические, либо административные следствия для предприятия, что создает дополнительные трудности в работе предприятий, отвлекает время и ресурсы.

В случае использования не принадлежащих предприятию средств путем отсрочки уплаты по обязательствам дополнительные расходы, процедуры, контроль и ограничения не возникают. В связи с этим достаточно широкий круг предприятий активно пользуются средствами, временно находящимися в их распоряжении в течение некоторого периода. Основными преимуществами использования предприятиями таких средств являются:

- 1) отсутствие юридических последствий;
- 2) отсутствие финансовой нагрузки, связанной с уплатой процентов за пользование банковскими кредитами;

3) пользование фактически бесплатными дополнительными денежными средствами в собственных целях;

4) нет необходимости ведения дополнительного бухгалтерского и налогового учета и составления отчетности об использовании заемных средств;

5) возможность получения дополнительной прибыли от ускорения оборачиваемости оборотных активов, поскольку за счет этих средств приобретается дополнительное сырье, товары, на этой основе реализуется продукция и формируется финансовый результат.

Как видно из приведенного перечня преимуществ, все они в той или иной степени связаны с возможностью экономии трансакционных издержек.

Следует отметить, что многие партнеры предприятий принимают меры по недопущению ситуации, когда деньги за оказанные ими услуги, поставленную продукцию или выполненные работы своевременно не перечисляются на их счета. Особенно следят за недопущением нарушения платежной дисциплины крупные предприятия, имеющие в штате не только работников учета, но и юридические службы. Нередки случаи, когда в адрес недобросовестного покупателя (заказчика) направляются письма, предлагается встретиться в судебных инстанциях, оплатить причиненные убытки, пеню, штрафы согласно условиям договора.

Несколько иная ситуация складывается при взаимоотношениях крупных и малых предприятий. Как правило, малые предприятия де-факто соглашаются с порядком расчетов, который устанавливается в ходе выполнения договоров поставки продукции, оказания услуг или выполнения работ. Этому есть ряд объяснений субъективного характера.

Во-первых, малые предприятия более зависимы от деятельности крупного, нежели наоборот. Если малое предприятие выступает поставщиком продукции (работ, услуг), то оно заинтересовано в сохранении такого клиента, как крупное предприятие. Постоянный характер кооперационных взаимоотношений выступает гарантией успешного развития малого

предприятия. Поэтому многие малые предприятия соглашаются на отсрочку платежей в свой адрес.

Во-вторых, опасение малого предприятия потерять выгодного покупателя преобладает над желанием компенсировать текущие финансовые потери.

В-третьих, обращения в суд связаны с отвлечением от основной деятельности, с дополнительными расходами, с привлечением юристов, которых, как правило, нет в штате малого предприятия.

Практика хозяйствования подтверждает, что основной причиной из трех вышеназванных является желание малого предприятия иметь постоянные, стабильные договорные отношения с крупным клиентом, который в конечном итоге все же оплачивает поставленные товары, оказанные услуги и выполненные работы. Следовательно, перспектива стабильного и длительного по времени получения доходов оказывается более весомым аргументом по сравнению с желанием оперативного получения оплаты от покупателя. Обращает на себя внимание и то, что руководство малого предприятия уверено в том, что оплата рано или поздно будет произведена, таким образом, уверенность минимизирует риски неплатежей, неудобства и потери. Совершенно очевидно, что имеет место своеобразное проявление феномена доверия как особой институциональной составляющей рыночной экономики.

Доверие малого предприятия по отношению к крупному в данном случае проявляется в том, что малое предприятие уверено в следующем:

- в продолжительном характере договорных взаимоотношений;

- в платежеспособности крупного предприятия;

- в том, что оплата будет произведена;

- в том, что благодаря наличию в роли покупателя крупного предприятия имеются благоприятные перспективы для стабильного развития.

Таким образом, категория доверия как институциональной составляющей экономических отношений, которая в

принципе трудно поддается стоимостной оценке, приобретает в данном случае четкие характеристики, связанные с установлением длительных хозяйственных связей между малым и крупным предприятием и характером расчетов между ними. Особенностью этих характеристик является то, что они выступают в денежном выражении, в форме задолженности, т.е. средств, находящихся в течение определенного времени в распоряжении предприятия (крупного), но не принадлежащих ему.

Новое содержание «устойчивых пассивов» в современных условиях делает возможным возврат этого термина в практику хозяйствования. В первую очередь это явление и этот термин характерны для крупных предприятий, имеющих длительные договорные отношения с малым бизнесом, то есть при осуществлении кооперации крупного и малого бизнеса. Удобство использования этого термина связано также с тем, что нет необходимости в многословной формулировке, например «краткосрочная кредиторская задолженность за товары, работы, услуги», а также с тем, что многим практикующим бухгалтерам и финансистам этот термин знаком.

Таким образом, каждое крупное предприятие имеет возможность оценить степень доверия к себе со стороны малого предприятия-участника кооперационных отношений путем определения сумм находящейся в его распоряжении кредиторской задолженности (или «устойчивых пассивов») и потенциальной экономии транзакционных издержек. Каждое малое предприятие имеет возможность оценить стоимость оказываемого им доверия не только с помощью суммы дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, но также и с помощью объемов доходов и прибыли, получаемой в результате длительных договорных кооперационных отношений с крупным предприятием, оценкой стабильности собственного экономического положения и потенциальных перспектив развития.

Следовательно, все критерии оценки доверия в процессе кооперационных взаимодействий крупного и малого бизнеса

представляется целесообразным разделить на две группы. К первой относятся те, которые возможно представить в денежном выражении, ко второй – неденежные критерии (табл. 1).

Следует обратить внимание на то, что существование устойчивых пассивов и их свойство служить мериллом доверия, которое складывается между крупным и малым бизнесом как участниками процессов кооперации, имеет ряд негативных последствий для деятельности малых предприятий. К ним относятся замедление оборачиваемости, риск обесценивания полученных с опозданием доходов в условиях инфляции. Что касается крупных предприятий, то негативные последствия для них в данной ситуации отсутствуют.

Таблица 1

Денежные и неденежные критерии оценки доверия в процессе кооперации крупного и малого бизнеса

Денежные критерии (для крупного бизнеса)	Неденежные критерии (для малого бизнеса)
Сумма устойчивых пассивов Экономия транзакционных издержек Прибыль от ускорения оборачиваемости оборотных средств	Стабильность развития Возможность длительного сотрудничества с крупным предприятием

Очевидно, что как со стороны малого, так и со стороны крупного предприятия необходимо осуществлять такие действия, которые позволили бы минимизировать негативные последствия и усилить положительные результаты такого феномена, как доверие (табл. 2).

Таблица 2

Действия крупного и малого предприятия по усилению положительных и минимизации отрицательных последствий проявления доверия в процессе кооперации

Действия крупного предприятия	Действия малого предприятия
Не злоупотреблять сроками задолженности	Использовать возможности компенсации потерь путем размещения депозитов в банковских учреждениях
Заинтересовывать малое предприятие в продолжении сотрудничества путем prolongирования действия заключенных договоров и расширения объемов кооперации	Сохранять заинтересованность крупного предприятия в сотрудничестве, повышая качество работы и профессионализм

На основании изложенного выше следует вывод о своеобразной дихотомии финансовых ресурсов, которые обслуживают процессы кооперации крупного и малого бизнеса. Их двойственный характер проявляется в том, что они формируются за счет денежных средств и за счет формирования определенных выгод для участников кооперации. Более наглядно это представлено на рисунке.



Рисунок. Дихотомия финансовых ресурсов процесса кооперации малого и крупного бизнеса

Правильное использование двойственного характера финансовых ресурсов в процессе кооперации крупного и малого бизнеса позволит более полно учесть их в процессе планирования как совместных, так и индивидуальных перспектив развития участников кооперации.

Выводы. Изложенный выше материал позволяет более полно подойти к формированию концепции кооперации крупного и малого бизнеса. Представляется возможным сформулировать вывод о том, что доверие может иметь обоснованную стоимостную оценку и выступать в денежном выражении. Для этого необходимо наличие определенных условий. Во-первых, речь идет о том, что одно предприятие доверяет партнеру по кооперации настолько, что «доверяет» на некоторое время ему свои средства. Это проявляется в том случае, когда партнер по кооперации осуществляет оплату за товары (работы, услуги) с некоторым опозданием, с отсрочкой. Во-вторых, длительный характер таких взаимоотношений возможен при длительном характере договорных отношений между двумя предприятиями. В-третьих, длительные договорные отношения складываются чаще всего и логичнее всего на основании сложившихся длительных кооперационных взаимодействий. В-четвертых, одним из участников таких кооперационных взаимодействий должно быть малое предприятие, так как только у малого предприятия существуют причины, побуждающие его не требовать ускорения оплаты в пользу сохранения стабильных кооперационных связей.

Представляется целесообразным предложить использовать для оценки доверия малого предприятия по отношению к крупному в процессе кооперации термин «устойчивые пассивы», наделив его новым содержанием, отражающим сумму добровольно предоставленных малым предприятием крупному для временного использования средств в форме кредиторской задолженности за товары, работы, услуги.

Теоретическое развитие и практическое использование подходов, содержащихся в статье, позволяют в перспективе облегчить построение взаимовыгодных отношений между

крупным и малым бизнесом в процессе кооперации, создать предпосылки для улучшения предпринимательского климата в стране на основе роста доверия и возможности его стоимостного измерения. Таким образом, исследования в области поиска стоимостных измерителей доверия являются перспективными и актуальными для отечественной науки и практики хозяйствования.

Литература

1. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М.: Изд-во «Республика», 1997. – 351 с.
2. Селигмен Б. Основы современной экономической мысли. Раздел «Альфред Маршалл. Становление традиции» / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
3. Кричевська Т.О. Матеріали міжнародної наукової конференції «Інститут довіри в економіці та суспільстві» / Т.О. Кричевська // Український соціум. – 2010. – №3. – С.157-166.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальная добродетель и путь к процветанию: пер. с англ / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ», ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М., 1999. – 479 с.
6. Большая советская энциклопедия. – М.: Сов. энцикл., 1969-1978.
7. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 1999.
8. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. Ч.1 / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, КНОРУС, 2010. – 768 с.

Представлена в редакцию 25.12.2014 г.